RASSEGNA STAMPA

FERVI

Indice

Fervi presenta il nuovo carrello porta utensili C088 4
Best Of PneusNews.it - 01/09/2026

FERVI | Tre nuovi torni 5
Meccanica News - 01/10/2026

Un mercato a più velocità, con maggiori opportunità nelle applicazioni specialistiche 6
Ferramenta 2000 - 01/10/2026

Nuove valigette con utensili 17
Ferramenta & Casalinghi - 01/10/2026

FERVI amplia la gamma di torni professionali 18
Il Giornale dell'Aftermarket - Moto - Moto - 01/10/2026

Fervi amplia la gamma di torni paralleli 19
Ferrutensil - 01/10/2026

NUOVE SFIDE, NUOVE OPPORTUNITÀ di CRESCITA 20
iFerr magazine - 01/10/2026

FERVI ARREDA SI RINNOVA: ARRIVA LA VERSIONE 4.0 22
Io Carrozziere - 01/10/2026

Tre taglie per la tornitura d'officina 23
L'Ammonitore - 01/10/2026

Prodotti 25
Costruire Stampi Newsmec - 01/10/2026

FERVI ARREDA 4.0: nuove soluzioni performanti per progettare e vestire i punti vendita, ma non solo· 26
Subfornitura & Eco-industria - 01/10/2026

FERVI, tre nuovi torni paralleli per le officine 27
tecnelab.it - 06/10/2026

Nuovi elettroutensili Fervi a batteria 20V 29
ferrutensil.com - 08/10/2026

FERVI presenta la nuova gamma di aspiracenere 30
ferrutensil.com - 14/10/2026

FERVI presenta la nuova gamma di aspiracenere: due nuovi modelli da 600 W e 1000 W 32
ferramenta2000.net - 14/10/2026

FERVI amplia la gamma con due nuovi aspiracenere da 600 e 1.000 W 33
commercioelettrico.com - 16/10/2026

FERVI presenta la nuova gamma di aspiracenere: due nuovi modelli da 600 W e 1000 W 35
bricoportale.it - 20/10/2026

FERVI aggiorna Vision e Mission e punta sulle soluzioni 37
closeupmedia.it - 20/10/2026

Nuova Vision e Mission per FERVI: da fornitore a partner per ogni esigenza di manutenzione e lavorazione 40
mediakey.it - 20/10/2026

Una nuova vision e mission per FERVI - Il Giornale dell'Aftermarket 42
ilgiornaledellaftermarket.it - 20/10/2026

Nuova Vision e Mission per FERVI: da fornitore a partner 44
confindustriaemilia.it - 20/10/2026

Nuova strategia identitaria per FERVI: Vision e Mission ridefinite per il mercato professionale e consumer 46
rassegnabusiness.news - 20/10/2026

Fervi rinnova Vision e Mission 48
iferronline.com - 21/10/2026

FERVI RIDISEGNA VISION E MISSION 51
TouchPoint Today - 21/10/2026

FERVI RINNOVA VISION E MISSION 52
iferr.com - 21/10/2026

Nuova vision e mission per Fervi 55
ferrutensil.com - 22/10/2026

Nuova Vision e Mission per FERVI 57
ferramenta2000.net - 27/10/2026

Fervi aggiorna la sua identità 59
scootermagazine.it - 27/10/2026

PUBBLICAZIONE: Best Of PneusNews.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 0
AUTORE:
PAGINA: 64
SUPERFICE: 8.00 %
> 1 settembre 2026 alle ore 0:00

Fervi presenta il nuovo carrello porta utensili C088

Fervi amplia la propria proposta dedicata alla manutenzione in mobilità con il nuovo Carrello porta utensili C088, una soluzione progettata per garantire praticità, versatilità e resistenza in ogni contesto professionale.

Pensato per accompagnare il lavoro quotidiano di tecnici e professionisti del settore MRO (*Maintenance, Repair and Operations*), il nuovo carrello si distingue per una struttura modulare, completamente separabile in tre elementi indipendenti: una cassetta porta utensili superiore, un modulo centrale con doppio cassetto e un pratico vano inferiore con cassetto basculante. Una configurazione studiata per offrire massima libertà di utilizzo e trasporto, grazie anche alle due ruote e al manico estensibile che consentono di muovere il carrello come un trolley, adattandosi facilmente alle diverse esigenze operative.

Il Carrello C088 rappresenta un importante upgrade anche dal punto di vista estetico e strutturale rispetto al modello precedente dell'azienda. Il nuovo design, più moderno ed ergonomico, è supportato da una struttura ancora più robusta grazie all'introduzione di pareti e cerniere interamente in metallo, una scelta che garantisce maggiore solidità, affidabilità e durata nel tempo.

Con un ingombro molto compatto (ideale per il trasporto) misura 72 cm in altezza, 52 di larghezza e 32 cm di profondità. Nella sua configurazione completa pesa *a vuoto* 16 kg e può trasportare in sicurezza e comodità fino a 40 kg di attrezzatura. Particolare attenzione è stata poi dedicata anche alla presentazione del prodotto, caratterizzato da un look elegante total black e da un imballaggio personalizzato che valorizza ulteriormente l'identità del marchio.

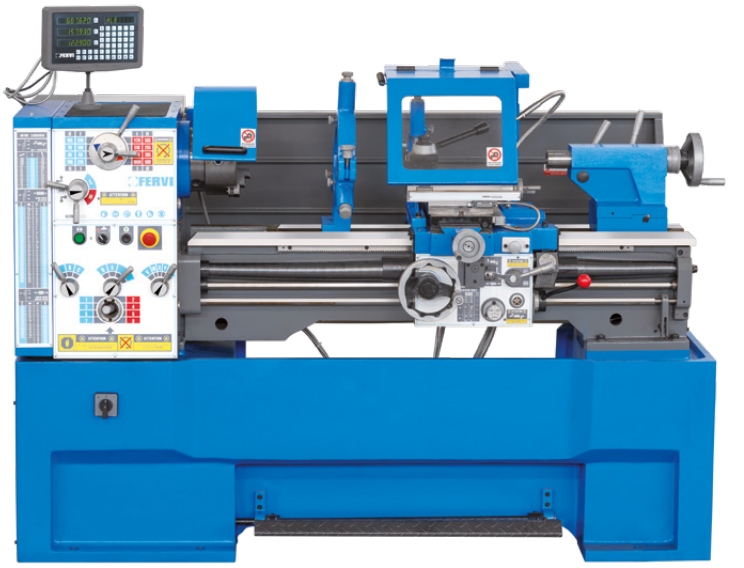


Leggi tutto l'articolo su
www.pneusnews.it

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk-to-us/

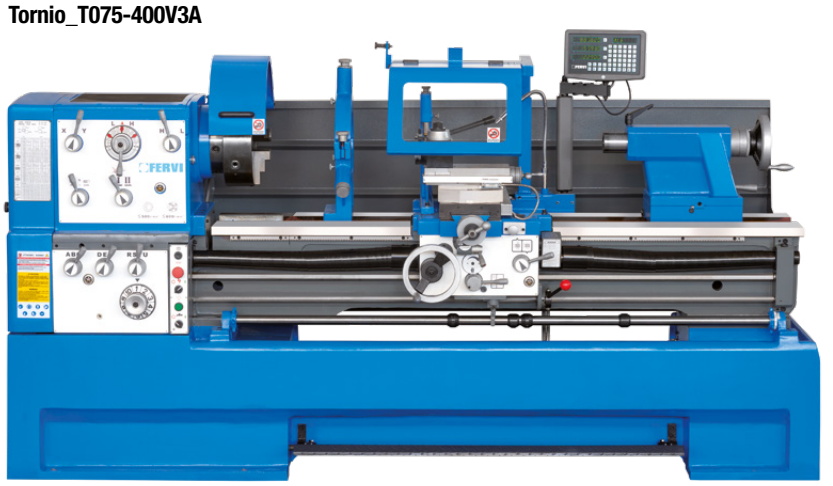
FERVI | Tre nuovi torni

FERVI, azienda modenese che opera nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali destinate al settore MRO e al fai-da-te evoluto, introduce tre nuovi torni paralleli, progettati per soddisfare le necessità di officine impegnate in attività di manutenzione, lavorazioni conto terzi e piccole produzioni.
La nuova linea comprende i modelli T074/400V3A, T075/400V3A e T076/400V3A, tre configurazioni differenti accomunate da una robusta struttura in ghisa, studiata per garantire elevata stabilità, contenere le vibrazioni generate dal processo di tornitura e favorire una migliore precisione e qualità del risultato finale.
Inoltre, i nuovi torni sono equipaggiati con una dotazione completa, pensata per migliorare la gestione della lavorazione e il comfort dell'operatore. Tra gli elementi inclusi figurano il visualizzatore digitale di quote DRO (Digital ReadOut), l'illuminazione dell'area di lavoro, l'impianto di refrigerazione e i dispositivi di sicurezza conformi alle normative vigenti.
Il modello con maggiore capacità operativa è il T076/400V3A. Grazie a un'altezza delle punte di 280 mm, a un passaggio barra di 80 mm e a una distanza tra le punte di 1.500 mm, consente di affrontare lavorazioni su componenti di dimensioni importanti e su barre caratterizzate da diametri elevati, ampliando così il ventaglio di applicazioni possibili.
In posizione intermedia nella gamma si colloca il T075/400V3A, una macchina pensata per offrire un buon compromesso per quanto riguarda ingombri e prestazioni. Con 230 mm di altezza punte, 58 mm di passaggio barra e 1.500 mm di distanza tra le punte, si presta a numerose operazioni di tornitura, risultando particolarmente adatto alle attività di manutenzione e alle officine che necessitano di una soluzione flessibile.



Tornio_T074-400V3A

Tornio_T075-400V3A



Tornio_T076-400V3A

Il T074/400V3A completa l'offerta come modello più compatto della serie. La configurazione con 210 mm di altezza punte, 52 mm di passaggio barra e 1.000 mm di distanza tra le punte permette di disporre di una macchina versatile e contenuta nelle dimensioni, mantenendo comunque le caratteristiche di robustezza e precisione.
Tutti i nuovi modelli beneficiano del programma FERVI Plus, il servizio dedicato che comprende estensione della garanzia, controllo pre-consegna finalizzato a garantire la qualità del prodotto, assistenza tecnica post-vendita dedicata e accesso a un'area web riservata.

Meccanica news

Supplemento al n° 5 - ottobre 2026
di Macchine Utensili
www.meccanicanews.com

Casa editrice:
Tecniche Nuove spa
Via Eritrea 21 – 20157 Milano
Tel. 0239090.1

Direttore responsabile:
Ivo Alfonso Nardella

Direttore tecnico:
Stefano Colletta
stefano.colletta@exellence.it

Direttore editoriale area:
Alessandro Garnero (0239090278) -
alessandro.garnero@tecnichenuove.com

Product Marketing Manager Divisione Manufacturing:
Giusy De Donno
giusy.dedonno@tecnichenuove.com

Redazione: Allison Vernetti
allison.vernetti@tecnichenuove.com

Impaginazione:
Grafica Quadrifoglio S.r.l. - Milano
info@graficaquadrifoglio.it

Immagini:
Adobe Stock, Shutterstock

Hanno collaborato a questo numero:
M. Capasso, C. Casartelli, A. Cavalcoli, S. Colletta, C. D. Coretti, G. Fiertler, A. Garnero, M. Garnero, L. Grimaldi, M. Monno, M. Luce, G. Mazzola

Direttore commerciale:
Cesare Gnocchi
cesare.gnocchi@tecnichenuove.com

Sales Manager Divisione Manufacturing:
Andrea Crippa
andrea.crippa@tecnichenuove.com,
tel. +390239090228

Coordinamento stampa:
Fabrizio Lubner (responsabile)
fabrizio.lubner@tecnichenuove.com
Sara Andreazza Tel. 0239090295
sara.andreazza@tecnichenuove.com

Servizio Clienti
Tel. 02.39.090.440
abbonamenti@tecnichenuove.com

Stampa: Faenza Printing Spa - Via Vittime Civili di Guerra, 35, 48018 Faenza RA

Copyright Tecniche Nuove - Milano:
La riproduzione delle illustrazioni e articoli pubblicati dalla rivista, nonché la loro traduzione è riservata e non può avvenire senza espressa autorizzazione della Casa Editrice. I manoscritti e le illustrazioni inviati alla redazione non saranno restituiti, anche se non pubblicati e la Casa Editrice non si assume responsabilità per il caso che si tratti di esemplari unici. La Casa Editrice non si assume responsabilità per i casi di eventuali errori contenuti negli articoli pubblicati o di errori in cui fosse incorsa nella loro riproduzione sulla rivista.

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE
ASCOMUT ASSOCIAZIONE ITALIANA MACCHINE TECNOLOGIE E UTENSILI

Registrazione: Tribunale di Milano n. 285 del 24/9/1979. Iscritta al ROC Registro degli Operatori di Comunicazione al n° 6419 (delibera 236/01/Cons del 30.6.01 dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni)

Un mercato a più velocità, con maggiori opportunità nelle applicazioni specialistiche

Ferramenta e utensilerie fanno leva su assortimenti capaci di rispondere alle esigenze di artigiani, manutentori e professionisti. Alla sensibilità al prezzo si affianca l'attenzione per durata, resa e qualità del risultato: aspetti che valorizzano la consulenza al banco e il servizio dei fornitori

Il mercato italiano degli abrasivi presenta un andamento differenziato, nel quale la tenuta della domanda varia a seconda dei settori di utilizzo e del grado di specializzazione delle applicazioni. L'incertezza economica e internazionale, la pressione sui costi e la prudenza negli investimenti continuano a condizionare gli acquisti. Le aspettative per la chiusura del 2026 delineano uno scenario in cui lo sviluppo delle singole imprese appare legato soprattutto alla loro capacità di intercettare specifiche opportunità.

La manutenzione industriale rappresenta uno degli ambiti che sostengono la domanda. La necessità di mantenere efficienti macchinari e impianti alimenta il consumo di abrasivi anche nei contesti in cui vengono rinviati gli investimenti in nuove attrezzature. A questo si affiancano gli interventi sulle infrastrutture e alcune attività di ristrutturazione edilizia, pur in un contesto diverso da quello sostenuto dagli incentivi degli anni precedenti.

Le lavorazioni dei metalli rimangono uno sbocco centrale, ma con dinamiche disomogenee. Carpenteria, meccanica generale, subfornitura e produzione di macchinari continuano a esprimere una domanda di prodotti per taglio, sbavatura, fresatura e finitura. Alcuni segmenti della meccanica di trasformazione e della componentistica incontrano invece maggiori difficoltà, mentre nell'automotive il quadro resta incerto e differenziato lungo la filiera. Una delle indicazioni emerse dall'analisi del mercato offerta dalle aziende protagoniste di questo dossier riguarda le opportunità interessanti offerte dalle applicazioni ad alto valore aggiunto, come l'aerospaziale, e dai processi industriali nei quali assumono particolare rilievo automazione, robotica e costanza delle prestazioni. Segnali di tenuta arrivano anche dalle forniture per i comparti navale e petrolifero, dall'impiantistica legata alle energie rinnovabili e da utilizzi specialistici, come la produzione di protesi ortopediche. Non stupisce, quindi, che la presenza in più settori venga indicata come un plus capace di offrire alle aziende un margine di compensazione tra gli sbocchi in rallentamento e quelli più dinamici. Nel canale distributivo, il fai da te occasionale risulta particolarmente sensibile al prezzo e all'andamento del potere d'acquisto. Le difficoltà segnalate



Mistral *– L'azienda fornisce un assortimento completo di abrasivi di alta qualità e dall'impiego universale. Compatibili con le migliori marche di elettroutensili presenti sul mercato, rispondono a ogni specifica esigenza e tipologia di lavoro, garantendo risultati impeccabili.*

nella ferramenta tradizionale e nelle rivendite edili si accompagnano a una concorrenza intensa nella fascia medio-bassa. Il prezzo rimane un fattore competitivo rilevante, ma nei segmenti professionali acquistano peso la specializzazione dell'offerta e la capacità di sostenere l'efficienza della lavorazione.

Per tutte queste ragioni, per le aziende protagoniste del dossier, il 2026 si profila come un anno di consolidamento. Gli eventuali incrementi di fatturato appaiono più legati all'ampliamento della gamma, al rafforzamento distributivo, al servizio e alla maggiore presenza nelle applicazioni tecniche che a un'espansione generalizzata dei consumi.

La competitività passa dal valore dell'offerta

In un mercato che offre margini di crescita selettivi, diventa quindi centrale il modo in cui le aziende costruiscono e rendono riconoscibile il valore della propria offerta e difendono la propria competitività. **SLF Abrasivi**, rivendica **Fabio Vigna**, Sales Manager, affronta le pressioni del mercato "senza cedere al ribasso ma scegliendo il posizionamento premium: garantiamo massima competitività riducendo il costo totale di gestione e mantenendo un prezzo d'acquisto sostenibile".

"**Allfix Italia"**, dichiara l'Amministratore Unico **Giovanni Gulino,** "punta su un equilibrio tra qualità, prestazioni e competitività economica. Nei dischi abrasivi, velocità di taglio, durata e ridotta formazione di bave sono gli elementi che contribuiscono all'efficienza della lavorazione. A questi si affiancano la flessibilità commerciale, la possibilità di personalizzare i formati di confezionamento e l'attenzione al servizio. L'obiettivo è offrire al distributore prodotti affidabili e una proposta commerciale adatta alle diverse esigenze del mercato, senza basare la competizione esclusivamente sul prezzo". Il mercato è "sempre più aggressivo sul fronte dei prezzi" ma **Cta Calflex,** spiega **Andrea Boselli,** Responsabile Vendite, "ha scelto di non competere al ribasso. Allo stesso tempo cerca di contenere gli aumenti di prezzo nonostante la crescita inevitabile dei costi da parte dei fornitori. L'obiettivo è valorizzare il rapporto qualità-prezzo. Ci distinguiamo grazie alla nostra identità di produttore: una gamma altamente specializzata con la possibilità di personalizzazione che possiamo definire sartoriale". **Enrico Mannara,** Membro del CdA - Direttore commerciale **IMA Abrasivi,** riconosce che "il fattore prezzo è sempre più importante. Noi cerchiamo di mantenere un giusto rapporto qualità-prezzo puntando su ciò che ci contraddistingue: il servizio e un catalogo sempre più completo". Anche **Fervi**, conferma **Alex Pavignani**, Product Manager, punta "su un rapporto qualità-prezzo equilibrato, rivolgendosi principalmente al professionista e al semi-professionista senza inseguire la fascia del prezzo più basso. Ci distinguiamo per l'ampiezza della gamma, che comprende dischi da taglio e sbavo, dischi lamellari e fibrati, carte abrasive, spugne e prodotti per la finitura. Questo consente al rivenditore di coprire le principali esigenze della categoria affidandosi a un unico fornitore. Contribuiscono a fare la differenza anche la disponibilità dei prodotti a magazzino in Italia, la rapidità delle consegne e un catalogo organizzato per facilitare l'individuazione dell'abrasivo più adatto. A questo si affianca l'attenzione alla conformità ai requisiti di sicurezza applicabili, fondamentale per un utilizzo corretto e consapevole dei prodotti". Gamma e disponibilità del prodotto sono le leve usate da **Klingspor**. "La nostra offerta", afferma **Alessandro Gallazzi,** Amministratore Delegato "si articola su quattro livelli di prestazione, per individuare la soluzione più adatta alle esigenze applicative e al budget del cliente. Alla qualità dei prodotti affianchiamo un servizio logistico efficiente, con magazzino automatizzato e consegne in tre giorni. Il portale web consente inoltre di gestire autonomamente offerte, ordini,

***Abra Beta (Gruppo Beta)** - I dischi rigidi per Inox/Acciaio A46U fanno parte della linea di Dischi Platinum, dedicata ai professionisti che cercano qualità e prestazioni elevate anche nelle lavorazioni più impegnative. Sono ideali per la lavorazione di acciai inossidabili, acciai legati, acciai trattati e non trattati. Assicurano un'elevata asportazione di materiale a fronte di un ridotto consumo del disco, limitando al minimo il riscaldamento durante la lavorazione e la produzione di bave.*



disponibilità, documenti commerciali e tracciabilità delle consegne, semplificando il lavoro quotidiano del rivenditore".

In uno scenario caratterizzato da forte pressione sui prezzi, "il nostro approccio" dichiara **Andrea Lissoni,** Channel Manager **Saint-Gobain Abrasivi MRO-BM-DIY Italy**, "è focalizzato su qualità, prestazioni e valore per l'utilizzatore finale. Da sempre puntiamo a offrire soluzioni tecniche e professionali che consentano di aumentare la produttività, ridurre i tempi di lavorazione e ottimizzare il costo complessivo del processo. In quest'ottica si inserisce la gamma Non-Woven Norton che, grazie alle sue caratteristiche, migliora efficienza e qualità del processo". **Discotelsisal**, precisa **Ezio Borroni**, Sales Manager, "è sempre stata apprezzata per la qualità del prodotto finito. Stiamo cercando di investire e fare

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



Così stanno cambiando i criteri di scelta degli utilizzatori

Il prezzo resta importante, ma non descrive da solo la convenienza di un abrasivo. Dalle nostre interviste emerge una domanda differenziata: accanto a chi privilegia il costo immediato, cresce il numero di utilizzatori che tiene conto anche di altri aspetti come durata, velocità, risultato e condizioni di lavoro.

LA SCELTA SI ORIENTA VERSO IL VALORE EFFETTIVO DELLA PRESTAZIONE

Per carpenterie, officine, manutentori e artigiani che utilizzano gli abrasivi con continuità sono rilevanti tempo di taglio, durata del disco, qualità della finitura e operazioni successive. Lavorare più rapidamente e con risultati costanti genera un risparmio concreto, anche quando il prezzo unitario non è il più basso.

Giovanni Gulino, Amministratore Unico Allfix Italia

C'È CHI GUARDA AL COSTO IMMEDIATO DEL SINGOLO UTENSILE ABRASIVO E CHI VALUTA IL COSTO COMPLESSIVO DELLA LAVORAZIONE

Questa seconda sensibilità sta crescendo, spinta dalla necessità di ottimizzare i processi produttivi, considerando le prestazioni complessive. Le aziende strutturate, ma a volte anche le aziende di piccole dimensioni tengono conto del fatto che un utensile che dura e permette un'alta velocità di asportazione e una finitura immediata fa risparmiare.

Andrea Boselli, Responsabile Vendite Cta Calflex

L'UTILIZZATORE FINALE È SEMPRE PIÙ ATTRATTO DAL PREZZO

E questo anche se spesso poi si trova deluso dalle prestazioni. Allora pone più attenzione alla sua scelta, valutando il rapporto qualità-prezzo e i servizi annessi.

Enrico Mannara, Membro del CdA - Direttore commerciale IMA Abrasivi

PROFESSIONISTI, PRIVATO E UTILIZZATORE OCCASIONALE SEGUONO LOGICHE DIVERSE

Gli utilizzatori professionali sono sempre più attenti al costo complessivo della lavorazione.

Durata dell'abrasivo, velocità di asportazione, qualità del risultato e riduzione dei tempi di fermo incidono direttamente sulla produttività e sui costi operativi.

Nelle carpenterie metalliche, nelle officine di manutenzione, tra i serramentisti e nelle lavorazioni dell'acciaio inox, dove il costo della manodopera può incidere molto più di quello del consumabile, scegliere un abrasivo più performante può tradursi in un risparmio complessivo, anche quando il prezzo iniziale è superiore.

Il privato e l'utilizzatore occasionale tendono invece a privilegiare il prezzo d'acquisto e la praticità della confezione.

Alex Pavignani, Product Manager Fervi

CONTROLLARE LA PRODUZIONE VUOL DIRE AVERE UNA VISIONE A 360 GRADI DEL PRODOTTO

Chi ha un controllo diretto sulla produzione del prodotto (non della commercializzazione) può apprezzare e provare direttamente il costo e la resa complessiva di un abrasivo piuttosto che di un altro, mettendo in secondo piano il puro costo singolo.

Ezio Borroni, Sales Manager Discotelsisal

scelte che ci permettano di mantenere questo trend tenendo allo stesso tempo d'occhio la riduzione dei costi di produzione". **Pferd Tools**, riferisce il General Manager **Paolo Sassone**, ha scelto di "non entrare in una competizione basata esclusivamente sul prezzo di acquisto del prodotto. Il nostro posizionamento si fonda soprattutto sul valore complessivo della soluzione e sul costo effettivo della lavorazione per il cliente. La qualità e la costanza delle prestazioni dei nostri prodotti consentono di ottenere maggiore produttività, durata e affidabilità, riducendo i tempi di lavorazione, i cambi utensile e gli scarti. Questo permette di valutare il prodotto non soltanto in base al suo prezzo unitario, ma in funzione del costo per pezzo o per lavorazione. Un ulteriore elemento distintivo è la nostra competenza tecnica. Non ci limitiamo a fornire l'abrasivo, ma cerchiamo di individuare insieme al cliente la soluzione più adatta alla specifica applicazione, con particolare attenzione a prestazioni, sicurezza ed ergonomia. Anche l'ampiezza della gamma e la capacità di proporre soluzioni per lavorazioni differenti rappresentano un importante punto di forza. In un mercato sempre più competitivo, riteniamo infatti che la combinazione tra qualità del prodotto, innovazione, consulenza applicativa e servizio sia ciò che permette



SLF Abrasivi *– Da 40 anni sul mercato, l'azienda è specialista nella progettazione e realizzazione di ruote lamellari a flangia e gambo, dischi lamellari. Offre inoltre un servizio di Private Label.*

LA DOMANDA È SEMPRE PIÙ POLARIZZATA

C'è una fascia di clientela fortemente orientata al prezzo che guarda soprattutto a prodotti di importazione a basso costo, e c'è un pubblico professionale che continua a riconoscere il valore della qualità, delle prestazioni e dell'affidabilità dei prodotti. Sono proprio questi gli elementi che distinguono la proposta di Abra Beta, fondata sulla qualità dell'offerta e sulla capacità di supportare il cliente.

Andrea Mitrano, Business Unit Manager Abrasivi Gruppo Beta

LA SCELTA È SEMPRE PIÙ LEGATA ALLA FACILITÀ CON CUI SI INDIVIDUA IL PRODOTTO CORRETTO

Cataloghi chiari, siti web evoluti, strumenti di ricerca supportati dall'intelligenza artificiale, tutorial e video contribuiscono a orientare la scelta. Gli utilizzatori più attenti alle prestazioni valutano il prezzo dell'abrasivo, ma anche produttività, durata, qualità del risultato e tempi di lavorazione.

Alessandro Gallazzi, Amministratore Delegato Klingspor

CRESCE L'INTERESSE PER I PRODOTTI PERFORMANTI CON UN ALTO GRADO DI SICUREZZA E AFFIDABILITÀ

Questo non solo tra i professionisti, ma anche nella fascia che noi stiamo intercettando del FaiDaTe, "Evoluto".

Cristiano Lazzarini, titolare di NAT Abrasivi

IL PREZZO RIMANE IMPORTANTE, MA CRESCE L'ATTENZIONE VERSO PRESTAZIONI, DURATA, PRODUTTIVITÀ E COSTO COMPLESSIVO DELLA LAVORAZIONE

Questo approccio è più evidente nei clienti industriali e nelle aziende di meccanica, lavorazioni conto terzi, carpenteria e subfornitura, dove il costo dell'abrasivo è solo una parte del costo totale del processo. In questi casi, un prodotto più performante può risultare più conveniente anche se ha un prezzo di acquisto superiore, quando permette di lavorare più velocemente, durare più a lungo o ridurre i tempi di sostituzione e di fermo macchina.

Gli utilizzatori sono sempre più sensibili a soluzioni che consentono di migliorare le condizioni di lavoro, ridurre le vibrazioni e rendere le operazioni più efficienti e meno gravose per l'operatore. Il nostro compito è anche aiutare il cliente a fare questo tipo di valutazione, dimostrando attraverso prove applicative e confronto dei risultati che il prezzo d'acquisto non sempre coincide con il costo reale della lavorazione.

Paolo Sassone, General Manager Pferd Tools

GLI UTILIZZATORI PROFESSIONALI SONO SEMPRE PIÙ ATTENTI AL COSTO TOTALE DELLA LAVORAZIONE

Aziende manifatturiere, officine, carpenterie e operatori specializzati valutano sempre più aspetti come durata dell'abrasivo, velocità di asportazione, qualità della finitura e riduzione dei tempi macchina, oltre al semplice prezzo unitario.

Andrea Lissoni, Channel Manager Saint-Gobain Abrasivi MRO-BM-DIY Italy

I PROFESSIONISTI VALUTANO SEMPRE PIÙ IL COSTO GLOBALE DI UTILIZZO

I settori più sensibili a questa logica sono le carpenterie di alta precisione, le officine per la lavorazione dell'acciaio inossidabile e gli installatori qualificati, nei quali la spesa per i prodotti abrasivi incide in minima parte rispetto al costo totale della manodopera.

Fabio Vigna, Sales Manager SLF Abrasivi

di mantenere un posizionamento solido e di costruire rapporti di lungo periodo con i clienti". Da oltre 50 anni sul mercato, **NAT Abrasivi**, dichiara il titolare **Cristiano Lazzarini,** "rappresenta un valido partner di crescita per tutti i rivenditori che vogliono un prodotto fatto in Italia, da aziende a carattere familiare, che lavorano con logiche diverse dalle multinazionali. Per noi la correttezza commerciale e l'attenzione alle esigenze del cliente sono al primo posto, semplicemente perché fanno parte del nostro essere. Per mantenerci competitivi, ci posizioniamo sulla fascia di mercato medio-alta, come qualità dei prodotti e decisamente alta come servizio".

***Klingspor** - La struttura in nylon ad alta resistenza allo sfilacciamento, abbinata all'ossido di alluminio ceramico del nuovo disco NCD 200 HD, da montare su smerigliatrice angolare, è ideale per rimuovere ruggine, vecchie vernici e rivestimenti da metalli, sporco e segni del tempo dai materiali edili, oltre agli strati di legno deteriorati dalle intemperie. Utilizzato a bassa pressione, consente di preparare ringhiere, cancellate, tavoli e altre superfici al successivo trattamento, con semplicità ed efficacia.*



Dalla versatilità alla specializzazione: come cambia l'offerta nei canali
Ferramenta, utensilerie e GDS calibrano assortimenti e livelli di prestazione tenendo conto del proprio target di riferimento e attribuendo un peso diverso a prezzo e consulenza. "Rappresentano canali complementari ma strategici" dichiara **Andrea Lissoni** di **Saint-Gobain Abrasivi MRO-BM-DIY Italy.** "Le utensilerie sono orientate a prodotti tecnici ad alte prestazioni per utilizzatori professionali; la ferramenta ricerca un'offerta equilibrata e versatile; il canale DIY privilegia soluzioni intuitive e accessibili". Fa il punto sui pubblici raggiunti da questi canali **Giovanni Gulino** di **Allfix Italia**. "Ferramenta e utensilerie sono fondamentali per raggiungere artigiani, manutentori e piccole imprese, grazie alla vicinanza al cliente e alla possibilità di offrire un consiglio tecnico mirato. La GDS DIY risponde invece a un pubblico più ampio, con esigenze che spaziano dal fai-da-te occasionale all'utilizzo evoluto. Di conseguenza, gli assortimenti devono essere calibrati per profondità, formati e fasce di prezzo. Nei canali professionali assumono maggiore peso continuità delle prestazioni e frequenza d'impiego; nella GDS sono importanti anche chiarezza dell'offerta, facilità di scelta e praticità della confezione". Per la presenza di una clientela professionale e il valore della consulenza al banco "ferramenta e utensilerie sono canali centrali nella strategia distributiva di **Fervi**" spiega **Alex Pavignani**. "Le utensilerie tendono a privilegiare assortimenti più profondi e tecnici, con un'ampia scelta di prodotti specialistici e soluzioni di fascia medio-alta. Le ferramenta necessitano invece di un assortimento trasversale, capace di rispondere a esigenze diverse con referenze versatili e un buon equilibrio tra prestazioni e prezzo. La GDS DIY si rivolge prevalentemente a utilizzatori hobbistici e privati, per i quali sono importanti confezioni pratiche, informazioni immediatamente comprensibili e prodotti adatti a un utilizzo occasionale. La differenziazione dell'offerta consente quindi di rispondere alle specificità di ciascun canale, mantenendo un assortimento coerente con il profilo della clientela e



***Cta Calflex** - Le ruote lamellari con gambo rappresentano uno dei principali prodotti di punta dell'azienda. Combinando un'ampia varietà di dimensioni e grane con diverse tipologie di abrasivo - ossido d'alluminio, zirconio, ceramico, Trizact, panno TNT, Cutting & Polishing e versione mista tela/panno - offre a catalogo ben oltre mille combinazioni. L'azienda realizza inoltre soluzioni fuori standard su misura, anche con gambi sottili da 3 mm e lunghezze fino a 150 mm, oltre ai pratici perni filettati.*

con le esigenze del punto vendita". Dopo aver premesso che "questi canali costituiscono il pilastro della nostra presenza capillare", **Fabio Vigna** di **SLF Abrasivi** osserva che "utensilerie e ferramenta specializzata richiedono assortimenti ad alte prestazioni, prodotti performanti e fasce di prezzo medio-alte destinate a professionisti ed artigiani. La GDS predilige soluzioni intuitive, linee multimateriale e packaging chiari, con fasce di prezzo entry-level e medio-basse rivolte a hobbisti e utenti evoluti".

Alessandro Gallazzi di **Klingspor** ritiene che "ferramenta e utensilerie, generiche e specializzate, rappresentino un canale importante per rendere disponibile un assortimento ampio e articolato. Il mercato richiede principalmente due livelli di offerta: prodotti polivalenti, accessibili e adatti agli impieghi più comuni, e soluzioni premium per applicazioni specifiche o utilizzatori particolarmente esigenti. L'obiettivo è consentire al rivenditore di costruire un assortimento equilibrato, coerente con le esigenze della propria clientela". Precisato che nella rete distributiva **Cta Calflex** "le ferramenta e le utensilerie professionali rappresentano un canale strategico fondamentale", **Andrea Boselli** nota: "in questo mercato osserviamo una duplice dinamica: insieme a una linea di prodotti a volume su cui



Alex Pavignani Product Manager Fervi



Andrea Boselli Responsabile Vendite Cta Calflex



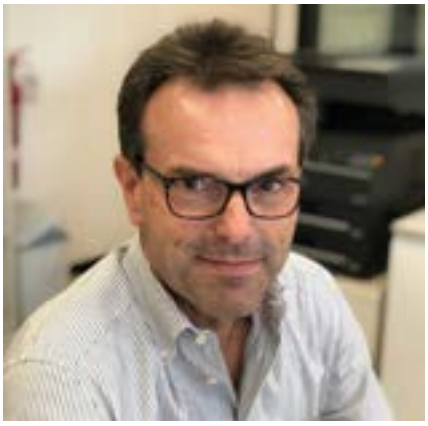
Andrea Lissoni, Channel Manager Saint-Gobain Abrasivi MRO-BM-DIY Italy



Andrea Mitrano, Business Unit Manager Abrasivi Gruppo Beta



Enrico Mannara, Membro del CdA - Direttore commerciale IMA Abrasivi



Ezio Borroni, Sales Manager Discotelsisal



Giovanni Gulino, Amministratore Unico Allfix Italia



Paolo Sassone, General Manager Pferd Tools



Alessandro Gallazzi, Amministratore Delegato Klingspor



Nat Abrasivi *– Il kit per il ripristino di materiali a base minerale è progettato per la levigatura e la lucidatura di superfici minerali e sintetiche (come agglomerati, quarzo, marmo o materiali compositi). Include dischi abrasivi velcrati e reti abrasive di diverse grane per rimuovere graffi e imperfezioni, un tampone in spugna arancione per la lucidatura e la pasta abrasiva media/One Step Paicar 02 Fast Cut ideale per eliminare i segni di carteggiatura e donare lucentezza.*

c'è una forte sensibilità al prezzo, convivono soluzioni ad altissimo valore tecnico in cui la specificità e la qualità sono più importanti di ogni altra cosa".

Andrea Mitrano di **Gruppo Beta** chiarisce che "ferramenta e utensilerie sono canali strategici per Abra Beta. Siamo meno presenti nella GDS DIY perché il nostro mercato di riferimento è soprattutto quello professionale e specialistico. La profondità di gamma è uno dei nostri punti di forza: proponiamo diverse famiglie di prodotto con caratteristiche, prestazioni e posizionamenti di prezzo differenti così da permettere all'utilizzatore di scegliere l'abrasivo per lui più adatto". **Cristiano Lazzarini** di **NAT Abrasivi** motiva così la scelta di non presidiare la GDS: "si alimenta attraverso canali diretti nei paesi asiatici e per lo più gli abrasivi che vende sono quelli che venivano proposti 20 anni fa, con prezzi che cercano di assomigliare ai negozi generalisti online". A suo dire,

Le direttrici che guidano l'innovazione

Dalle prestazioni alla sicurezza, cinque ambiti sintetizzano l'impegno delle aziende per migliorare prodotti, risultati e impiego delle risorse.

1. AUMENTARE DURATA ED EFFICIENZA

L'efficienza passa dalla velocità di taglio e di asportazione, dalla durata dell'abrasivo e dalla costanza delle prestazioni. Conta anche ridurre le interruzioni per montaggio e cambio utensile. L'obiettivo è contenere il tempo e il costo necessari per completare la lavorazione.

Indicato da: **Abra Beta (Gruppo Beta), Allfix Italia, Cta Calflex, Discotelsisal, Fervi, NAT Abrasivi, Pferd Tools, Saint-Gobain Abrasivi, SLF Abrasivi.**

2. OTTENERE FINITURE PIÙ COSTANTI

Consumo uniforme dell'abrasivo e prodotti specifici per materiale e applicazione contribuiscono alla qualità del risultato. Gli interventi riguardano anche il contenimento delle bave e del surriscaldamento del pezzo, l'impiego di minerali come ceramica e zirconio e il controllo delle contaminazioni nelle lavorazioni di inox e alluminio. Una migliore resa può ridurre i costi di controllo finale.

Indicato da: **Allfix Italia, Cta Calflex, Discotelsisal, Fervi, Pferd Tools, Saint-Gobain Abrasivi.**

3. CONCILIARE SPECIALIZZAZIONE E VERSATILITÀ

Lo sviluppo segue sia le esigenze delle singole applicazioni sia la richiesta di prodotti capaci di lavorare materiali differenti. Ai prodotti dedicati a specifiche lavorazioni si affiancano soluzioni versatili e combinazioni di abrasivi, con l'obiettivo di individuare il sistema più efficace in funzione del lavoro da eseguire.

Indicato da: **Abra Beta (Gruppo Beta), Fervi, Klingspor, Pferd Tools.**

4. PROTEGGERE L'OPERATORE E FACILITARE L'IMPIEGO

Sicurezza significa affidabilità, conformità alle norme e informazioni comprensibili su velocità massime e impieghi consentiti. Tra i riferimenti citati figurano l'appartenenza a oSa e il rispetto delle norme EN 12413 ed EN 13743. Lo sviluppo riguarda inoltre la riduzione di vibrazioni, rumore e polveri, il comfort operativo, la facilità d'impiego e l'integrità degli imballaggi.

Indicato da: **Allfix Italia, Discotelsisal, Fervi, IMA Abrasivi, Klingspor, NAT Abrasivi, Pferd Tools, Saint-Gobain Abrasivi, SLF Abrasivi.**

5. USARE MEGLIO MATERIALI E RISORSE

Una maggiore durata può contribuire a ridurre consumi e materiali da smaltire. Gli interventi comprendono l'ottimizzazione delle risorse, la riduzione degli sprechi e degli imballaggi in plastica, l'impiego di supporti ecocompatibili e resine prive di componenti nocivi e processi a minore impatto ambientale. Al rispetto delle normative ambientali si affiancano percorsi di sostenibilità aziendale e attenzione al benessere dei lavoratori, anche attraverso il programma SEAM promosso da FEPA.

Indicato da: **Allfix Italia, Discotelsisal, Fervi, IMA Abrasivi, Pferd Tools, Saint-Gobain Abrasivi, SLF Abrasivi**.



Discotelsisal *– Le ruote Mini Flap (Satinex) sono realizzate in varie tipologie e combinazioni che vengono utilizzate su satinatrici manuali. Applicazioni: satinatura, lucidatura, levigatura, smerigliatura, pulitura saldature, spazzolatura e irruvidimento.*

"per non essere schiacciate dai Brico che nascono in ogni città, ferramenta e utensilerie devono diversificare la propria offerta, proponendo abrasivi di qualità che la GDS non ha. Questa ricerca della qualità e affidabilità dei prodotti sarà la chiave di volta per tutto il canale rivendita nei prossimi anni ed è quello che noi vogliamo perseguire".

IMA Abrasivi è impegnata ad "avere una vendita capillare che tocchi tutti i settori", chiarisce **Enrico Mannara**. **"**Gli assortimenti sono spesso diversi a seconda della categoria: ridotti e più orientati al prezzo per il target "privato" e più ampi e orientati alla qualità per il professionista".

Il canale di riferimento di **Pferd Tools** "è quello professionale, attraverso utensilerie, distributori specializzati e ferramenta orientate all'utilizzatore professionale" spiega **Paolo Sassone**. Più che alla disponibilità del prodotto a scaffale, "il valore di ferramenta e utensilerie è legato alla possibilità di offrire competenza tecnica, consulenza e una gamma adeguata alle diverse applicazioni professionali. Nel canale professionale trovano maggiore spazio prodotti caratterizzati da prestazioni elevate, durata e specializzazione, anche con un prezzo unitario superiore, che si traduce in una maggiore efficienza e in un minore costo complessivo della lavorazione. Per noi il distributore è quindi un vero partner tecnico e commerciale, fondamentale per portare sul mercato il valore aggiunto della nostra proposta".

Infine, **Ezio Borroni** spiega che "per la tipologia di vendita di **Discotelsisal**, le utensilerie sono un canale importante, ma la maggioranza delle nostre vendite è indirizzata direttamente alle aziende di produzione più attente a prestazioni e rese del prodotto, alla riduzione dei tempi morti per cambio utensile ecc., che al prezzo del prodotto".



Saint Gobain *- La gamma di abrasivi Non-Woven Norton, progettata per operazioni di pulizia, preparazione e finitura delle superfici metalliche e non, garantisce un'asportazione controllata e una qualità di finitura costante. La struttura tridimensionale costituita in fibre di nylon e grani abrasivi, assicura un'elevata adattabilità alle geometrie del pezzo lavorato, un taglio uniforme, un ridotto intasamento e un limitato sviluppo di calore, preservando l'integrità delle superfici lavorate. Ideale per i settori aerospace, automotive, trasporto ferroviario, finitura di metalli pregiati, alimentare e farmaceutico.*

Disponibilità, assortimento e competenza: i servizi che sostengono la vendita in questi canali

Per **Alex Pavignani** di **Fervi** il punto di partenza "è garantire la disponibilità dei prodotti e la puntualità delle consegne: un articolo mancante a scaffale può tradursi immediatamente in una vendita persa. Altrettanto importante è affiancare il rivenditore nella costruzione di un assortimento coerente con il bacino d'utenza e le esigenze della clientela, evitando sovrapposizioni inutili e lacune nelle referenze fondamentali. A questo si aggiungono la formazione del personale di vendita e la consulenza tecnica, indispensabili per individuare l'abrasivo corretto in funzione del materiale e della lavorazione. Anche le dimostrazioni pratiche e i materiali espositivi chiari contribuiscono a valorizzare le prestazioni dei prodotti e a facilitare la scelta del cliente, soprattutto quando non è disponibile una consulenza approfondita". **Andrea Mitrano** di **Gruppo Beta** sottolinea che "per Abra Beta innovare significa anche garantire un servizio all'altezza delle aspettative del mercato: disponibilità immediata del prodotto e velocità di consegna sono oggi elementi decisivi per il rivenditore e contribuiscono, al pari della qualità del prodotto, alla competitività dell'offerta". Il supporto al canale professionale cui si rivolge è frutto della "combinazione di assortimento corretto, disponibilità, servizio, competenza tecnica e dimostrazione concreta delle prestazioni", dichiara **Paolo Sassone** di **Pferd Tools**. "Innanzitutto, è importante affiancare il distributore nella costruzione dell'assortimento, individuando i prodotti più adatti al proprio target e al bacino di utenza. Un assortimento equilibrato permette di coprire le principali esigenze senza creare una gamma eccessivamente ampia e difficile da gestire. Sono altrettanto importanti la disponibilità del prodotto e l'affidabilità del servizio logistico. Per il cliente professionale poter contare sulla disponibilità e su consegne puntuali è spesso determinante nella scelta del fornitore. Un nostro elemento distintivo è la consulenza tecnica. La scelta dell'abrasivo dipende da numerose variabili - materiale, macchina, lavorazione e risultato richiesto - e poter individuare la soluzione corretta rappresenta un valore concreto per il distributore e per l'utilizza-

CONSIGLIARE L'ABRASIVO PIÙ ADATTO: LE INFORMAZIONI CHIAVE PER IL RIVENDITORE

AZIENDA	COSA CHIEDERE AL CLIENTE	COME ORIENTA IL CONSIGLIO
Allfix Italia	Materiale da lavorare Tipo di lavorazione Macchina utilizzata e frequenza d'impiego	- Determina il tipo di abrasivo più adatto e le caratteristiche necessarie - Taglio, sbavo o finitura richiedono prodotti con geometrie e prestazioni differenti - Potenza, diametro compatibile e intensità del lavoro aiutano a individuare la soluzione più efficiente e sicura, valutando durata e costo complessivo della lavorazione
Cta Calflex	Materiale da lavorare Grado di finitura desiderato, dalla sbavatura pesante alla lucidatura a specchio Tipo di macchina impiegata e geometria del pezzo da lavorare	- Permette di selezionare il minerale idoneo - Guida il passaggio da tela a panno con le relative grane - Orientano la scelta della tipologia di utensile
Discotelsisal	Tipo di materiale da lavorare, se possibile con campione del materiale grezzo Tipo di macchinario del reparto di sgrossatura/pulitura e relative velocità Grado di finitura che si vorrebbe ottenere	
Fervi	Materiale da lavorare Lavorazione e finitura richiesta Utensile e frequenza d'uso	- Determina la scelta dell'abrasivo e l'eventuale necessità di evitare contaminazioni, ad esempio nelle lavorazioni dell'inox - Distinguere tra sgrossatura, sbavatura e finitura permette di individuare grana e tipologia più adatte - Macchina, diametro e velocità devono essere compatibili con l'abrasivo; l'intensità d'impiego aiuta a scegliere il livello di prestazione più conveniente
Gruppo Beta Abra Beta	Tipo di lavorazione, macchina utilizzata e condizioni operative Materiale da lavorare Risultato che si vuole raggiungere	- Conoscerli permette di orientarsi tra prodotti abrasivi diversi che possono portare a risultati simili - É altrettanto determinante, perché ogni abrasivo ha caratteristiche specifiche e deve essere scelto in funzione della superficie su cui si deve lavorare - Il prodotto giusto può ottimizzare il processo e in alcuni casi permette di eliminare passaggi intermedi, aumentando efficienza e produttività



***Fervi** - Prodotto in Italia da Riflex, DF9306 Disco lamellare Specialty Mix con lamelle alternate in tela abrasiva e tessuto non tessuto combina asportazione, sbavatura e finitura in un'unica operazione, riducendo i cambi utensile e i tempi di lavorazione. Viene proposto nelle versioni: con tela ceramica, grana 40 + Coarse, per un'asportazione rapida e una lunga durata; in corindone, grana 60 + Medium o Fine, per operazioni di sbavatura e preparazione delle superfici. Disponibile con profilo piano T27 e diametro di 115 o 125 mm.*

tore finale. Infine, riteniamo molto efficaci la formazione e le dimostrazioni pratiche presso gli utilizzatori. Permettono di evidenziare vantaggi che non sono sempre percepibili guardando semplicemente un prezzo o una confezione". Secondo **Andrea Lissoni** di **Saint-Gobain Abrasivi MRO-BM-DIY Italy** "oltre alla disponibilità del prodotto e alla puntualità delle consegne, risultano fondamentali la consulenza tecnica, la formazione del personale di vendita, le dimostrazioni applicative e il supporto nella costruzione di assortimenti coerenti con il profilo della clientela e del territorio di riferimento". Anche **Giovanni Gulino,** di **Allfix Italia** considera "decisivi la disponibilità della merce, la puntualità delle consegne e il supporto nella costruzione di assortimenti coerenti con il bacino di utenza. È importante aiutare il distributore a individuare le referenze essenziali, evitando sia carenze sia sovrapposizioni poco produttive. Noi valorizziamo la flessibilità

AZIENDA	COSA CHIEDERE AL CLIENTE	COME ORIENTA IL CONSIGLIO
IMA Abrasivi	Tipo di materiale da lavorare Utilizzo intensivo o saltuario Tipo di macchina su cui viene utilizzato	- Informazione importantissima, perché ogni materiale richiede il suo disco con la sua specifica tecnica - Nel primo caso ci vuole un prodotto di qualità massima - Occorre capire la potenza della macchina e l'ambiente di lavoro, perché una macchina non adatta può influenzare la prestazione dell'utensile abrasivo
Klingspor	Tipo di utensile utilizzato Materiale da lavorare Risultato atteso	- Determina le caratteristiche di compatibilità e impiego - Orienta la scelta dell'abrasivo più adatto - Permette di individuare il giusto equilibrio tra asportazione, finitura, durata e produttività
NAT Abrasivi	Tipo di materiale da lavorare Formato Tipo di lavorazione Che cosa sta già usando?	- Permette di capire il tipo di prodotto abrasivo cercato: per metallo, legno, edilizia o autocarrozzeria/nautica - Consente di restringere la ricerca al formato adatto, in base alle macchine a disposizione del cliente - Sapere se è sgrossatura o finitura aiuta a definire i prodotti più adatti
Pferd Tools	Materiale da lavorare Tipo di lavorazione Macchina e condizioni di utilizzo	- Acciaio, inox, alluminio o altri materiali richiedono abrasivi con caratteristiche specifiche - Taglio, sgrossatura, sbavatura, finitura o lucidatura determinano la tipologia di abrasivo più adatta - Utensile, potenza, velocità e modalità di lavoro aiutano a scegliere il prodotto con caratteristiche di prestazione, dimensione e sicurezza corrette
Saint-Gobain Abrasivi	Materiale da lavorare Operazione da eseguire Utensile utilizzato e risultato atteso	- Consente di identificare il tipo di abrasivo più idoneo - Taglio, sbavo, levigatura o finitura richiedono caratteristiche diverse - Permettono di definire formato, specifiche tecniche e livello prestazionale più adatto all'applicazione
SLF Abrasivi	Materiale da lavorare Tipo di operazione da eseguire Elettroutensile utilizzato e relative specifiche	- Identifica la natura del supporto (es. acciaio inossidabile, ferro, legno o pietra) per selezionare il minerale abrasivo e il legante più idonei ed evitare impasti o usure premature - Chiarisce la fase del lavoro (es. sgrossatura, sbavatura, satinatura o finitura), orientando verso la grana corretta e la rigidità/flessibilità del supporto necessaria - Determina parametri fondamentali quali dimensioni, foro di fissaggio e regime di giri (RPM) per raccomandare un abrasivo compatibile e sicuro



***Pferd Tools** - ICC-Grind View nasce come soluzione innovativa per la lavorazione dell'acciaio e dell'acciaio inox. La sua particolare struttura consente una visuale più libera sul pezzo e sulla zona di contatto, facilitando il controllo della lavorazione e la guida dell'utensile. Una migliore visibilità permette all'operatore di seguire con maggiore precisione il processo di asportazione e di intervenire in modo mirato, coniugando controllo operativo ed efficienza.*

nei quantitativi e nei formati di confezionamento, la possibilità di sviluppare soluzioni personalizzate e il supporto nella progettazione del layout espositivo. La consulenza tecnica e la corretta informazione sulle applicazioni completano il servizio". Due, secondo **Andrea Bosell**i di **Cta Calflex** i pilastri "decisivi per vincere nei canali della distribuzione. Il primo è la consulenza tecnica qualificata: possiamo contare su un profondo know-how tecnico diffuso in tutto il nostro organico. Conosciamo a fondo le loro reali esigenze di finitura superficiale". Questo è il risultato di "cinquant'anni di esperienza nella produzione dei nostri utensili, ma anche del costante contatto diretto con gli utilizzatori finali grazie alla nostra vendita diretta. Il secondo pilastro sono la flessibilità di assortimento e la capacità di andare ben oltre i prodotti e le misure standard, offrendo anche soluzioni personalizzate sulle specifiche richieste del cliente finale e permettendo così alle ferramenta e alle utensilerie di distinguersi sul territorio". **Enrico Mannara** di **IMA Abrasivi** sottolinea che ai fini di garantire un supporto efficace "l'ideale è un giusto equilibrio tra tutti i fattori, ma predominanti per tutti i settori sono la disponibilità del prodotto e la puntualità delle consegne". L'esperienza maturata in **Discotelsisal,** spiega **Ezio Borroni**, Sales Manager è che "oltre alla disponibilità e puntualità nelle consegne, sono sempre più apprezzati dalla clientela la competenza e il suggerimento su come migliorare la loro produzione che si traduce poi in una riduzione di costo". **Alessandro Gallazzi,** di **Klingspor** riconosce che "puntualità delle consegne e disponibilità dei prodotti sono fondamentali, ma altrettanto importante è rendere semplice la scelta. Etichette chiare, descrizioni precise e indicazioni su applicazioni, modalità d'uso e prestazioni aiutano il rivenditore e l'utilizzatore a ottenere risultati migliori in sicurezza e comfort. Completano il servizio l'accesso immediato alle informazioni tecniche e commerciali, agli ordini, ai documenti e allo stato delle consegne". Serve che "l'offerta degli abrasivi sia personalizzata per ogni rivenditore, in base al suo bacino di utenza", afferma **Cristiano Lazzarini** di **NAT Abrasivi**. "Questo è impossibile senza un supporto tecnico/commerciale adeguato. I rivenditori devono diventare sempre più dei partner affidabili, per riuscire, insieme, a toccare tutti i settori in modo trasparente ed efficace". Infine **Fabio Vigna** di **SLF Abrasivi** nota che "i servizi chiave includono affiancamento nella definizione dell'assortimento per bilanciare la gamma in base al bacino d'utenza del rivenditore; efficienza logistica, intesa come massima disponibilità a magazzino e puntualità nelle consegne per azzerare i fermi scorta, e affiancamento sul campo con la forza vendita e formazione del personale di banco".



***Ima Abrasivi** - Il disco da sbavo ceramicato a centro depresso Cermax è progettato per l'utilizzo su smerigliatrici angolari portatili per acciaio inox e ferro.*
Garantisce elevata velocità di asportazione e una straordinaria durata.
I granuli di abrasivo ceramicato, grazie alla capacità di autoaffilarsi, riducono lo sviluppo di calore e la pressione richiesta all'operatore, minimizzando l'usura dell'utensile e i tempi di lavorazione. Disponibile nei diametri 115-125-180-230 mm, è ideale per applicazioni di sbavo e rimozione.

PUBBLICAZIONE: Ferramenta & Casalinghi
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €315.00
REACH: 11281
AUTORE: N.D.
PAGINA: 100
SUPERFICE: 18.00 %
> 1 ottobre 2026 alle ore 0:00



FERVI

Nuove valigette con utensili



La nuova valigia con utensili e accessori (art. 0171) è una soluzione completa e versatile pensata per chi necessita di un set ampio e organizzato di utensili sempre disponibili. Con un peso di 8,00 kg, questa valigetta è completa di 95 utensili.

Fervi introduce anche la nuova mini-valigia con utensili (art. 0172), in foto, progettata per un utilizzo pratico e immediato in ambito DIY e Home-Use. Grazie alle sue dimensioni super-compatte e alla sua leggerezza (1,00 kg utensili compresi), rappresenta la soluzione ideale da tenere sempre a disposizione in casa, in auto o per piccoli interventi quotidiani. La valigetta include 39 utensili così composti: chiavi esagonali, pinza, inserti, porta inserti, prolunga, giraviti, cutter, martello, flessometro e forbici.

www.fervi.com

PUBBLICAZIONE: Il Giornale dell'Aftermarket
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 0
AUTORE: N.D.
PAGINA: 38
SUPERFICE: 93.00 %
> 1 ottobre 2026 alle ore 0:00





amplia la gamma di torni professionali

Struttura robusta, dotazioni complete e diverse capacità di lavorazione per rispondere alle esigenze delle officine puntando su affidabilità, precisione e sicurezza.

a cura della Redazione

Precisione, robustezza e flessibilità operativa sono i punti di forza della nuova gamma di torni paralleli presentata da FERVI. Con l'introduzione di tre nuovi modelli, l'azienda amplia la propria offerta di macchine utensili, proponendo soluzioni progettate per rispondere alle diverse esigenze delle lavorazioni meccaniche e della manutenzione. La nuova gamma si distingue per una configurazione tecnica orientata alla stabilità durante le lavorazioni e alla qualità del risultato. Il T074/400V3A è il modello più compatto della gamma. Con un'altezza punte di 210 mm, una distanza tra le punte di 1.000 mm e un passaggio barra di 52 mm, rappresenta una soluzione per chi cerca una macchina versatile e relativamente poco ingombrante, senza rinunciare alla solidità strutturale e alla precisione necessarie nelle lavorazioni meccaniche. Il T075/400V3A offre un equilibrio tra dimensioni e capacità operativa, risultando indicato per attività di manutenzione e lavorazioni meccaniche in differenti contesti. Le specifiche prevedono un'altezza punte di 230 mm, una distanza tra le punte di 1.500 mm e un passaggio barra di 58 mm, caratteristiche che ampliano le possibilità di impiego rispetto al modello più compatto. Al vertice si colloca il T076/400V3A, progettato per lavorare particolari di maggiori dimensioni e barre con diametro più elevato. L'altezza punte di 280 mm, la distanza tra le punte di 1.500 mm e il passaggio barra di 80 mm consentono di affrontare lavorazioni che richiedono una maggiore capacità operativa, ampliando ulteriormente il campo applicativo della linea.

Dotazioni complete e servizi a supporto dell'investimento

Oltre alle caratteristiche dimensionali, i tre torni condividono una serie di dotazioni pensate per supportare il lavoro quotidiano in officina. Il visualizzatore digitale a tre assi agevola il controllo delle lavorazioni, mentre la lampada LED migliora l'illuminazione dell'area operativa. L'impianto di refrigerazione completa l'equipaggiamento tecnico delle macchine. Particolare attenzione è riservata anche alla protezione dell'operatore. La dotazione comprende la protezione della torretta, quella del mandrino, il paraspruzzi posteriore e il freno a pedale, elementi che contribuiscono a rendere più sicure le operazioni di lavorazione. A completare la proposta interviene FERVI Plus, il servizio pensato per accompagnare il cliente durante il ciclo di vita della macchina e valorizzare l'investimento effettuato. Il pacchetto comprende l'estensione della garanzia, il controllo pre-consegna, l'assistenza tecnica dedicata e l'accesso a un'area web riservata. Un insieme di servizi che affianca la fornitura del prodotto con un supporto qualificato, contribuendo a rispondere alle esigenze operative delle officine anche dopo l'acquisto.

Fervi.indd 36 14/10/26 10:22

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: Ferrutensil
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €537.50
REACH: 10001
AUTORE: N.D.
PAGINA: 97
SUPERFICE: 25.00 %
> 1 ottobre 2026 alle ore 0:00

Fervi amplia la gamma di torni paralleli

Fervi amplia l'offerta di macchine utensili con tre nuovi torni paralleli, pensati per garantire precisione, affidabilità e versatilità nelle lavorazioni di tornitura. Tutti hanno una struttura in ghisa che assicura rigidità e stabilità riducendo le vibrazioni, e montano motore a due velocità, visualizzatore digitale a 3 assi e scatola ingranaggi semi-Norton. Il T074/400V3A è il più compatto: 210 mm di altezza punte, 1.000 mm di distanza punte e 52 mm di passaggio barra. Il T075/400V3A bilancia ingombro e capacità, con 230 mm di altezza punte, 1.500 mm di distanza punte e 58 mm di passaggio barra. Al vertice il T076/400V3A, con 280 mm di altezza punte, 1.500 mm di distanza punte e 80 mm di passaggio barra, per pezzi e barre di grandi dimensioni. Completano la dotazione lampada led, refrigerazione e dispositivi di sicurezza, come il freno a pedale. A tutela dell'investimento c'è il servizio Fervi Plus: garanzia estesa, controllo pre-consegna, assistenza dedicata e area web riservata. **www.fervi.com**



PUBBLICAZIONE: iFerr magazine
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 0
AUTORE: N.D.
PAGINA: 36,37
SUPERFICE: 189.00 %

> 1 ottobre 2026 alle ore 0:00



NUOVE SFIDE, NUOVE OPPORTUNITÀ di CRESCITA

Nuove referenze, prodotti affidabili a prezzi accessibili e integrazioni di gamma: FERVI prosegue il proprio percorso di sviluppo in vista del 2027. Ermanno Lucci, sales & marketing director dell'azienda, illustra il ruolo strategico dell'innovazione di prodotto e le leve su cui puntare per consolidare la presenza sul mercato e continuare a crescere.



In uno scenario di mercato ancora incerto, **FERVI** guarda al 2027 con ambizioni di crescita, puntando su nuove referenze, settori strategici come l'Automotive e un servizio al cliente sempre più strutturato. **Ermanno Lucci, sales & marketing director dell'azienda**, anticipa le direttrici di sviluppo e gli investimenti in programma, lasciando intravedere un anno ricco di novità per clienti e partner.

iFerr: Quali sono i principali obiettivi di FERVI per il 2027 e su quali leve puntate per raggiungerli?
Ermanno Lucci: Il 2027 si prospetta come un anno ancora misterioso, con previsioni di mercato piuttosto altalenanti. Nonostante questo, FERVI si è già posta un obiettivo sfidante: da una parte consolidare la propria presenza sul mercato e, dall'altra, continuare a crescere. Come? È ancora presto per svelare tutte le nostre carte, ma posso anticipare che per il 2027 ne vedrete delle belle!

iFerr: Quali novità di prodotto e di gamma avete in programma per rispondere alle nuove esigenze del mercato?
E.L.: Le novità di prodotto non mancheranno e rappresentano una delle principali leve sulle quali continueremo ad agire non solo nel 2027, ma nell'arco del prossimo triennio. Il mercato richiede prodotti sempre più affidabili con un

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: iFerr magazine
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 0
AUTORE: N.D.
PAGINA: 36,37
SUPERFICE: 189.00 %

> 1 ottobre 2026 alle ore 0:00







prezzo accessibile e noi lavoriamo da anni per rispondere concretamente a questa richiesta. **Basti pensare che, in 15 anni, abbiamo più che raddoppiato il numero di referenze a catalogo**, a cui si aggiungono le integrazioni di prodotto e di gamma rese possibili dalle aziende del Gruppo FERVI.

iFerr: Quali mercati e settori ritenete offriranno le maggiori opportunità di crescita nel 2027?

E.L.: Indubbiamente il settore Automotive sarà uno dei più trainanti. Il mercato dell'auto sta attraversando un cambiamento epocale e, come ogni transizione che si rispetti, i detrattori giocano un ruolo importante. **Ecco che la manutenzione e la riparazione dell'auto diventa sempre più protagonista e contestualmente noi con loro.** Ma non solo l'auto, tutto il mondo della manutenzione e della riparazione sta assumendo un ruolo sempre più rilevante, dopo anni di consumismo estremo. Questo permette di valorizzare anche il lavoro e le competenze delle persone, che continueranno a essere fondamentali anche in un contesto caratterizzato da un utilizzo sempre più spinto di robot umanoidi per ambienti di automazione industriale.

iFerr: Ci sono nuovi investimenti o progetti strategici che avranno un ruolo importante nel prossimo anno?

E.L.: A livello di investimenti non ci fermiamo mai. Dopo aver realizzato uno showroom di oltre 800 mq, messo a disposizione di clienti rivenditori e utilizzatori finali, per conoscere e vedere direttamente i nostri prodotti, abbiamo deciso di sviluppare ulteriormente il servizio di supporto pre e post-vendita. **L'obiettivo è rafforzare ulteriormente il nostro affiancamento al cliente, sia dal punto di vista commerciale sia sotto il profilo più propriamente tecnico.**

> "A LIVELLO DI INVESTIMENTI NON CI FERMIAMO MAI. DOPO AVER REALIZZATO UNO SHOWROOM DI OLTRE 800 MQ, MESSO A DISPOSIZIONE DI CLIENTI RIVENDITORI E UTILIZZATORI FINALI, PER CONOSCERE E VEDERE DIRETTAMENTE I NOSTRI PRODOTTI, ABBIAMO DECISO DI SVILUPPARE ULTERIORMENTE IL SERVIZIO DI SUPPORTO PRE E POST-VENDITA"

iFerr: Guardando al 2027, quali sono le principali anticipazioni che potete condividere con clienti e partner?

E.L.: Non posso sbilanciarmi troppo, per non "spoilerare" alcune novità importanti. Posso però anticipare che lavoreremo molto a livello commerciale con i clienti che decideranno di seguirci, fornendo loro dei privilegi che, fino ad oggi, non erano mai stati offerti. È il massimo che posso anticipare per ora, ma posso dire che il 2027 sarà un anno ricco di novità per FERVI.



Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: Io Carrozziere
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 0
AUTORE:
PAGINA: 68
SUPERFICE: 8.00 %
> 1 ottobre 2026 alle ore 0:00

NEWS

FERVI ARREDA SI RINNOVA: ARRIVA LA VERSIONE 4.0

FERVI rinnova uno dei principali strumenti a supporto della propria rete commerciale con il lancio di FERVI ARREDA 4.0, la nuova edizione del catalogo dedicato all'allestimento dei punti vendita.
Da semplice supporto espositivo, il catalogo si è evoluto in un vero e proprio strumento commerciale, pensato per aiutare i rivenditori a progettare spazi più efficaci, ordinati e funzionali. FERVI ARREDA 4.0 raccoglie infatti in un unico volume tutte le soluzioni disponibili per realizzare esposizioni modulari e personalizzabili, valorizzando al meglio l'offerta FERVI all'interno di rivendite specializzate e negozi di ferramenta.
Tra le soluzioni proposte figurano espositori completi per l'utensileria manuale, pannelli modulari per creare com-





posizioni personalizzate, pallbox da posizionare vicino al bancone o alla cassa, espositori da banco ideali per i best runner FERVI, copri pallet per realizzare piccole isole espositive 80×120 cm, vele identificative per le aree dedicate alle macchine utensili e gazebo per esposizioni outdoor.
Il catalogo dedicato è stato sviluppato con l'obiettivo di offrire ai rivenditori uno strumento pratico e immediato, capace di facilitare la progettazione degli spazi espositivi e contribuire ad aumentare on-site la visibilità del marchio FERVI.
A completare l'offerta di espositori e arredi, l'edizione 4.0 del FERVI ARREDA propone anche l'esclusiva collezione di abbigliamento outdoor personalizzata FERVI, sviluppata in collaborazione con il marchio specializzato in abbigliamento tecnico-sportivo e divise personalizzate Erreà (nei pressi di Parma).
La linea amplia l'offerta del marchio con felpe, zaini, giacche, gilet, magliette, polo e pantaloni pensati per il tempo libero e le attività all'aria aperta.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: L'Ammonitore
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 232
AUTORE:
PAGINA: 12
SUPERFICE: 8.00 %
> 1 ottobre 2026 alle ore 0:00



Tre taglie per la tornitura d'officina

Rigidità della struttura, capacità di lavoro differenziate e dotazioni comuni caratterizzano tre nuovi torni paralleli Fervi destinati ad applicazioni che spaziano dalla manutenzione alle lavorazioni conto terzi fino alla piccola produzione

di Luca Vieri

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: L'Ammonitore
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: 0.00
REACH: 232
AUTORE:
PAGINA: 12
SUPERFICE: 8.00 %
> 1 ottobre 2026 alle ore 0:00

rigidità

La struttura in ghisa dei tre torni è progettata per assicurare stabilità durante la lavorazione e contenere le vibrazioni, contribuendo alla qualità delle finiture superficiali

Nelle lavorazioni di tornitura, dimensioni del pezzo, diametro della barra e lunghezza utile tra le punte determinano il campo applicativo della macchina. È su queste variabili che si articola la nuova famiglia di torni paralleli Fervi T074/400V3A, T075/400V3A e T076/400V3A, pensata per coprire esigenze che vanno dalla manutenzione alle lavorazioni conto terzi fino alla piccola produzione. Tre modelli accomunati dalla stessa impostazione costruttiva, ma differenziati per capacità operative e ingombri.

Alla base della gamma c'è una struttura in ghisa progettata per assicurare rigidità e stabilità durante la lavorazione. La riduzione delle vibrazioni contribuisce alla qualità delle finiture superficiali, un aspetto che accomuna i tre modelli indipendentemente dalle differenti capacità dimensionali. La gamma permette così di scegliere la configurazione in funzione delle necessità operative dell'officina.

Il modello più compatto è il T074/400V3A. Offre un'altezza punte di 210 mm, un passaggio barra di 52 mm e una distanza tra le punte di 1.000 mm. È una configurazione pensata per chi necessita di una macchina versatile e poco ingombrante, mantenendo caratteristiche di robustezza e precisione.

Il T075/400V3A aumenta invece sia l'altezza punte sia la capacità di passaggio barra e la distanza tra le punte. In questo caso l'altezza raggiunge 230 mm, il passaggio barra 58 mm e la distanza tra le punte 1.500 mm. La configurazione è destinata a numerose lavorazioni meccaniche e alle attività di manutenzione, offrendo un equilibrio tra dimensioni e prestazioni e ampliando il campo operativo rispetto al modello più compatto.

Il T076/400V3A rappresenta la configurazione con le capacità maggiori della famiglia. L'altezza punte sale a 280 mm, il passaggio barra raggiunge 80 mm e la distanza tra le punte rimane pari a 1.500 mm. Questi valori consentono di lavorare particolari più grandi e barre con diametri elevati, estendendo ulteriormente il campo applicativo della macchina.

La differenziazione tra i tre modelli passa quindi soprattutto attraverso le dimensioni lavorabili. Dai 210 ai 280 mm di altezza punte, dai 52 agli 80 mm di passaggio barra e da 1.000 a 1.500 mm di distanza tra le punte, la famiglia permette di individuare la macchina più coerente con le caratteristiche dei componenti da realizzare e con le esigenze dell'attività produttiva.

A queste differenze si affianca una dotazione comune orientata al controllo del processo e all'operatività quotidiana. I tre torni integrano un visualizzatore digitale di quote DRO (Digital Readout), insieme all'impianto di refrigerazione e all'illuminazione dell'area di lavoro. Completano la configurazione i dispositivi di sicurezza conformi alle normative vigenti. Il visualizzatore digitale permette di disporre della lettura delle quote durante la lavorazione, mentre l'impianto di refrigerazione e l'illuminazione dell'area di lavoro completano le dotazioni previste per l'utilizzo della macchina. La combinazione di questi elementi è comune all'intera famiglia e si affianca alle differenti capacità operative dei tre torni. Accanto agli aspetti strettamente legati alla macchina, Fervi associa ai nuovi modelli il servizio Fervi Plus. Il programma comprende l'estensione della garanzia, il controllo pre-consegna, l'assistenza tecnica post-vendita dedicata e l'accesso a un'area web riservata.

La logica della gamma è dunque quella di proporre tre configurazioni basate sulla stessa impostazione ma indirizzate a necessità differenti. Il T074/400V3A concentra le capacità operative in dimensioni più compatte; il T075/400V3A porta la distanza tra le punte a 1.500 mm e il passaggio barra a 58 mm; il T076/400V3A mantiene la stessa distanza tra le punte ma aumenta l'altezza a 280 mm e il passaggio barra a 80 mm, consentendo di affrontare particolari e barre di dimensioni maggiori.

Tre livelli di capacità che permettono quindi di rapportare la scelta del tornio alle lavorazioni previste, mantenendo comuni la struttura in ghisa e le principali dotazioni per il controllo e la gestione delle operazioni.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: Costruire Stampi Newsmec
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €14440.00
REACH: 17000
AUTORE: GIOVANNI SENSINI
PAGINA: 88,89,90,91,92,93,95,96
SUPERFICE: 760.00 %
> 1 ottobre 2026 alle ore 0:00



Prodotti

Esagonatrici oleopneumatiche a trazione

Per assicurare le massime resistenze alla torsione, sono richiesti gli inserti filettati esagonali, che a loro volta richiedono che il foro di alloggiamento presenti una sede perfettamente compatibile con la loro geometria. È proprio per rispondere a questa esigenza che **Rivit** offre le esagonatrici oleopneumatiche a trazione RIV990 e RIV991, progettate per trasformare un foro tondo preesistente in una sede esagonale pronta ad accogliere l'inserto.
Grazie a uno speciale sistema di scantonatura, realizzato mediante un punzone collocato nella parte anteriore della testata, le due esagonatrici consentono di ottenere una deformazione precisa del foro, eliminando il rischio di rotazione dell'inserto e migliorando la stabilità del fissaggio. Una soluzione particolarmente vantaggiosa quando si opera su componenti già lavorati, come profili piegati o scatolati in lamiera, dove non è possibile realizzare preventivamente un foro esagonale.
La trasformazione del foro tondo in esagonale permette, infatti, una maggiore resistenza meccanica degli inserti, e rivela la sua utilità quando una struttura è stata inizialmente progettata con fori tondi destinati a inserti cilindrici e si riscontrano problemi di perdita di tenuta o di rotazione dell'inserto stesso.
In questo caso è possibile agire sul foro, trasformandolo in una sede esagonale coerente con la forma dell'inserto. In altri casi, la scelta dell'inserto esagonale può invece essere effettuata già in fase di progettazione, per aumentare l'affidabilità del fissaggio e prevenire future criticità.
La linea di esagonatrici Rivit comprende due modelli che insieme garantiscono la massima flessibilità operativa: si tratta della RIV990, progettata per realizzare fori destinati agli inserti esagonali RIVSERT da M4 a M10, e della RIV991, dedicata agli inserti RIVSERT da M5 a M12. Entrambe le macchine vengono fornite senza punzoni e matrici, che possono essere scelti in funzione della dimensione dell'inserto da installare.



Nuove valigette con utensili



FERVI amplia la propria gamma dedicata all'utensileria manuale con due nuove valigette complete di utensili, di dimensioni e capacità diverse, progettate per offrire praticità, ordine e affidabilità sia in ambito professionale sia nelle attività quotidiane di manutenzione e fai-da-te domestico.
Le due valigette prevedono al loro interno un ricco assortimento di utensili e sono entrambe realizzate in ABS resistente agli urti per assicurare robustezza anche in condizioni di utilizzo frequente. Inoltre, la pratica maniglia e il sistema di chiusura di cui sono dotate consentono di spostare le valigette e il loro contenuto in tutta comodità.
La nuova valigia con utensili e accessori (art. 0171) è una soluzione completa e versatile pensata per chi necessita di un set ampio e organizzato di utensili sempre disponibili. Con un peso di 8 kg, questa valigetta è completa di 95 utensili compresi nel set, un assortimento pensato per andare incontro alle necessità degli operatori della manutenzione, e che comprende: chiavi esagonali, giraviti, pinze, forbici, tronchese, bussole e porta bussole, chiavi a bussola, martello, chiavi a cricchetto, inserti, adattatore, chiavi combinate, leva a T scorrevole, snodi, prolunghe e adattatore maschio. Accanto alla versione completa, FERVI introduce anche la nuova mini-valigia con utensili (art. 0172), progettata per un utilizzo pratico e immediato in ambito DIY e Home-Use.

Bloccaggio del pezzo: tornitura e fresatura versatili

Un serraggio del pezzo versatile e sicuro è essenziale per processi di lavorazione costanti, soprattutto in presenza di piccoli lotti e alta variabilità dei pezzi. È per questo che **SCHUNK** ha progettato il mandrino automatico a 4 griffe ROTA THW3 2•2. Grazie al serraggio del pezzo centrico e a compensazione 2•2 tramite due coppie di griffe indipendenti, è possibile bloccare rapidamente e in modo flessibile un'ampia gamma di geometrie, da forme rotonde a forme quadre o irregolari. Il mandrino completamente protetto garantisce forze di serraggio costanti e contribuisce a mantenere una qualità del pezzo prodotto elevata e ripetibile. Gli utenti beneficiano inoltre di intervalli tra le manutenzioni estremamente lunghi. In combinazione con l'ampia gamma di morsetti, SCHUNK offre molteplici possibilità di personalizzazione del bloccaggio in termini di materiali e geometrie.



Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: Subfornitura & Eco-industria
PAESE: ITA
AUTORE: Caterina Fortuzzi
TIPOLOGIA: Print
PAGINA: 32
AVE: 0.00
SUPERFICE: 100.00 %
REACH: 0
> 1 ottobre 2026 alle ore 0:00

FERVI ARREDA 4.0: nuove soluzioni performanti per progettare e vestire i punti vendita, ma non solo...

Un catalogo completamente rinnovato che mette a disposizione dei rivenditori tutte le soluzioni espositive FERVI, con configurazioni modulari, condizioni commerciali dedicate, integrato da una nuova sezione dedicata all'abbigliamento outdoor marchiato FERVI sviluppato con Erreà.

a cura di Caterina Fortuzzi



FERVI rinnova uno dei principali strumenti a supporto della propria rete commerciale con il lancio di **FERVI ARREDA 4.0, la nuova edizione del catalogo dedicato all'allestimento dei punti vendita.**

Da semplice supporto espositivo, il catalogo si è evoluto in un vero e proprio strumento commerciale, pensato per aiutare i rivenditori a progettare spazi più efficaci, ordinati e funzionali.

FERVI ARREDA 4.0 raccoglie infatti in un unico volume tutte le soluzioni disponibili per realizzare esposizioni modulari e personalizzabili, valorizzando al meglio l'offerta FERVI all'interno di rivendite specializzate e negozi di ferramenta.

Tra le soluzioni proposte figurano espositori completi per l'utensileria manuale, pannelli modulari per creare composizioni personalizzate, pallbox da posizionare vicino al bancone o alla cassa, espositori da banco ideali per i best runner FERVI, copri pallet per realizzare piccole isole espositive 80x120 cm, vele identificative per le aree dedicate alle macchine utensili e gazebo per esposizioni outdoor.

Il catalogo dedicato è stato sviluppato con l'obiettivo di offrire ai rivenditori uno strumento pratico e immediato, capace di facilitare la progettazione degli spazi espositivi e contribuire ad aumentare on-site la visibilità del marchio FERVI.

Le diverse soluzioni permettono di costruire percorsi d'acquisto ordinati e coerenti, valorizzando sia le linee di utensileria sia le macchine e gli articoli di maggiore ingombro. Il volume include inoltre offerte speciali riservate ai rivenditori, con condizioni vantaggiose per ogni tipologia di allestimento.

A completare l'offerta di espositori e arredi, l'edizione 4.0 del FERVI ARREDA propone anche l'esclusiva collezione di abbigliamento outdoor personalizzata FERVI, sviluppata in collaborazione con il marchio specializzato in abbigliamento tecnico-sportivo e divise personalizzate Erreà (nei pressi di Parma).

La linea amplia l'offerta del marchio con felpe, zaini, giacche, gilet, magliette, polo e pantaloni pensati per il tempo libero e le attività all'aria aperta.

Una proposta che conferma la volontà dell'azienda di rafforzare la propria identità di brand e di offrire ai rivenditori nuove opportunità per valorizzare il marchio all'interno del punto vendita.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: tecnelab.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €2.11
REACH: 239
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Metals a
VISITE MENSILI: 7273.25
AUTORE: Edizioni Srl
URL: www.tecnelab.it
> 6 ottobre 2026 alle ore 6:45
> Versione Online

FERVI, tre nuovi torni paralleli per le officine



Il tornio parallelo FERVI T076/400V3A, con 1.500 mm di distanza tra le punte e passaggio barra di 80 mm, è destinato alla lavorazione di particolari di maggiori dimensioni.

Tre nuovi torni paralleli per la manutenzione, le lavorazioni meccaniche e la piccola produzione entrano nel catalogo FERVI. Presentati a settembre dall'azienda di Vignola, in provincia di Modena, i modelli T074/400V3A, T075/400V3A e T076/400V3A si differenziano per dimensioni e capacità di lavorazione, con dotazioni comuni per il controllo delle operazioni e la sicurezza.

I nuovi modelli condividono una struttura in ghisa , progettata per assicurare rigidità e stabilità durante le lavorazioni, contribuendo a ridurre le vibrazioni e a migliorare la qualità delle finiture superficiali. Sono inoltre dotati di motore a due velocità, visualizzatore digitale a tre assi e scatola ingranaggi semi-Norton

Per diverse capacità di lavorazione

La nuova linea amplia la gamma di torni dell'azienda modenese con soluzioni differenziate per dimensioni e capacità di lavorazione.

Il tornio T074/400V3A è il modello più compatto: dispone di 210 mm di altezza punte, 1.000 mm di distanza tra le punte e 52 mm di passaggio barra , per le officine che necessitano di una macchina con ingombri contenuti.

Il modello T075/400V3A è indicato per attività di manutenzione e lavorazioni meccaniche in diversi contesti produttivi. Le sue capacità sono definite da 230 mm di altezza punte, 1.500 mm di distanza tra le punte e 58 mm di passaggio barra

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: tecnelab.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €2.11
REACH: 239
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Metals a
VISITE MENSILI: 7273.25
AUTORE: Edizioni Srl
URL: www.tecnelab.it
> 6 ottobre 2026 alle ore 6:45
> Versione Online

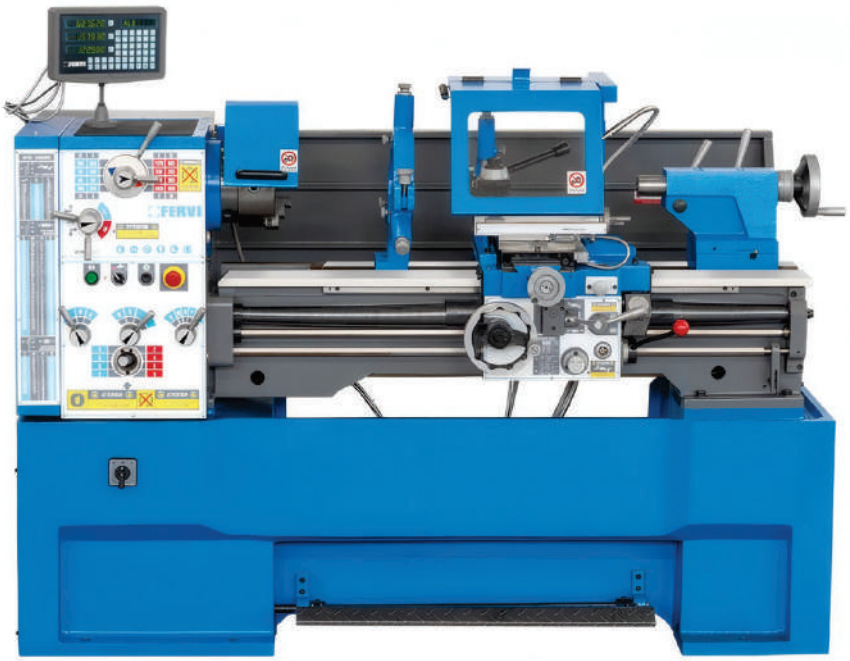
Il T076/400V3A , dotato di 280 mm di altezza punte, 1.500 mm di distanza tra le punte e 80 mm di passaggio barra , è pensato per la lavorazione di particolari di maggiori dimensioni e barre di diametro elevato, ampliando il campo applicativo della gamma.

Dotazioni e assistenza

Tutti e tre i modelli sono muniti di visualizzatore digitale a tre assi, lampada LED e impianto di refrigerazione , oltre a dotazioni di protezione e sicurezza: protezione della torretta, protezione del mandrino, paraspruzzi posteriore e freno a pedale.

A completare l'offerta è il servizio FERVI Plus , che comprende estensione della garanzia, controllo pre-consegna, assistenza tecnica dedicata e accesso a un'area web riservata, per il supporto durante il ciclo di vita della macchina.

Il FERVI T074/400V3A è il più compatto dei tre nuovi torni paralleli, con 210 mm di altezza punte, 1.000 mm di distanza tra le punte e passaggio barra di 52 mm.



PUBBLICAZIONE: ferrutensil.com
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €0.59
REACH: 177
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construc
VISITE MENSILI: 5400.14
AUTORE: Claudia Perolari
URL: www.ferrutensil.com
> 8 ottobre 2026 alle ore 8:34
> Versione Online

Nuovi elettroutensili Fervi a batteria 20V

Fervi amplia la gamma di elettroutensili a batteria introducendo tre nuovi strumenti 20V pensati per garantire prestazioni elevate, versatilità e massima praticità: un seghetto dritto, una chiave a impulsi e un soffiatore-aspiratore, ideali per professionisti MRO e fai-da-te evoluto.

Il seghetto dritto FB20GS3AB-K offre tagli precisi su diversi materiali, con corsa lama da 26 mm, velocità fino a 2.800 min^{-1} e capacità di taglio fino a 115 mm nel legno e 60 mm nell'acciaio, con manico ruotabile per maggiore ergonomia.

La chiave a impulsi FB20IW6AB-K sviluppa fino a 550 Nm di coppia, adatta a serraggi fino a M28, con velocità fino a 2.700 min^{-1} e illuminazione led integrata per una migliore visibilità.

Il soffiatore-aspiratore FB20AM3AB-K combina due funzioni in un unico utensile, con flusso d'aria da 2,56 m^3/h e funzione lock-on per utilizzo continuo. Le batterie sono intercambiabili e vendute separatamente, parte di un sistema unico Fervi 20V.



Tutti i diritti riservati

PUBBLICAZIONE: ferrutensil.com
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1.30
REACH: 142
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construc
VISITE MENSILI: 4341.88
AUTORE: Alessandra Fraschini
URL: www.ferrutensil.com
> 14 ottobre 2026 alle ore 6:01
> Versione Online

FERVI presenta la nuova gamma di aspiracenere



Compatti e maneggevoli, i nuovi aspiracenere FERVI , nei due nuovi modelli da 600 W e 1000 W, sono pensati per la pulizia di camini, stufe e barbecue, con due soluzioni pensate per rispondere a diverse esigenze. FERVI, capogruppo di FERVI Group e realtà specializzata in macchine utensili, utensileria e attrezzature professionali per il settore MRO (Maintenance, Repair and Operations) e il fai da te evoluto, amplia la propria gamma con l'ingresso nel segmento degli aspiracenere, presentando due nuovi modelli progettati per la raccolta delle ceneri fredde da camini, stufe e barbecue.

Il modello A040/121C rappresenta la soluzione più compatta della nuova gamma. Con una capacità di 12 litri, un motore da 600 W e un cavo di alimentazione da 1,5 m, è indicato per la pulizia periodica di stufe, camini e barbecue. Il corpo cilindrico in metallo offre resistenza e solidità, mentre la maniglia ne facilita il trasporto e lo svuotamento. Con una potenza di aspirazione di 15 kPa e una portata d'aria di 21 l/s, il modello combina dimensioni contenute e prestazioni adeguate alle esigenze di pulizia quotidiana.

Per chi cerca più capacità di serbatoio e maggiore potenza, FERVI propone anche la versione A040/201C , dotata di un contenitore da 15 litri e di un motore da 1000 W. Il modello raggiunge 19 kPa di aspirazione e una portata d'aria di 25 l/s, mentre il cavo di alimentazione da 3 m offre una maggiore libertà di movimento durante l'utilizzo. La maggiore potenza di aspirazione e la capacità di raccolta consentono inoltre di ridurre la frequenza delle operazioni di svuotamento.

Per entrambe le versioni, completano la dotazione, la doppia funzione di aspirazione e soffiaggio che ne amplia ulteriormente le possibilità di utilizzo, e il filtro HEPA.

Il modello A040/121C, novità non presente a catalogo, è disponibile a un prezzo promozionale di 33,90 euro + IVA. Il modello A040/201C, invece, è inserito nel nuovo Catalogo 48 ed è proposto anch'esso a un prezzo promozionale di 39,60 euro + IVA.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: ferrutensil.com
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1.30
REACH: 142
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construc
VISITE MENSILI: 4341.88
AUTORE: Alessandra Fraschini
URL: www.ferrutensil.com
> 14 ottobre 2026 alle ore 6:01
> Versione Online

Dopo il lancio di tutta la nuova linea di aspirapolvere/aspiraliquidi, con questa nuova gamma, FERVI amplia la propria offerta con soluzioni dedicate alla pulizia di camini, stufe e barbecue, mantenendo l'attenzione su funzionalità, praticità e rapporto qualità-prezzo.

I prodotti sono disponibili presso i migliori rivenditori di utensileria e ferramenta del territorio, facilmente individuabili attraverso la sezione “DOVE ACQUISTARE” del sito www.fervi.com , inserendo la propria città nella stringa di ricerca.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: ferramenta2000.net
PAESE: ITA
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construc
TIPOLOGIA: Web
VISITE MENSILI: 10184.68
AVE: €2.87
AUTORE:
REACH: 335
URL: www.ferramenta2000.net
> 14 ottobre 2026 alle ore 12:23
> Versione Online

FERVI presenta la nuova gamma di aspiracenere: due nuovi modelli da 600 W e 1000 W

Compatti e maneggevoli, i nuovi aspiracenere FERVI sono pensati per la pulizia di camini, stufe e barbecue, con due soluzioni pensate per rispondere a diverse esigenze. FERVI, capogruppo di FERVI Group e realtà specializzata in macchine utensili, utensileria e attrezzature professionali per il settore MRO (Maintenance, Repair and Operations) e il fai da te evoluto, amplia la propria gamma con l'ingresso nel segmento degli aspiracenere, presentando due nuovi modelli progettati per la raccolta delle ceneri fredde da camini, stufe e barbecue.

Il modello A040/121C rappresenta la soluzione più compatta della nuova gamma. Con una capacità di 12 litri, un motore da 600 W e un cavo di alimentazione da 1,5 m, è indicato per la pulizia periodica di stufe, camini e barbecue. Il corpo cilindrico in metallo offre resistenza e solidità, mentre la maniglia ne facilita il trasporto e lo svuotamento. Con una potenza di aspirazione di 15 kPa e una portata d'aria di 21 l/s, il modello combina dimensioni contenute e prestazioni adeguate alle esigenze di pulizia quotidiana.

Per chi cerca più capacità di serbatoio e maggiore potenza, FERVI propone anche la versione A040/201C, dotata di un contenitore da 15 litri e di un motore da 1000 W. Il modello raggiunge 19 kPa di aspirazione e una portata d'aria di 25 l/s, mentre il cavo di alimentazione da 3 m offre una maggiore libertà di movimento durante l'utilizzo. La maggiore potenza di aspirazione e la capacità di raccolta consentono inoltre di ridurre la frequenza delle operazioni di svuotamento.

Per entrambe le versioni, completano la dotazione, la doppia funzione di aspirazione e soffiaggio che ne amplia ulteriormente le possibilità di utilizzo, e il filtro HEPA.

Il modello A040/121C, novità non presente a catalogo, è disponibile a un prezzo promozionale di 33,90 euro + IVA. Il modello A040/201C, invece, è inserito nel nuovo Catalogo 48 ed è proposto anch'esso a un prezzo promozionale di 39,60 euro + IVA.

Dopo il lancio di tutta la nuova linea di aspirapolvere/aspiraliquidi, con questa nuova gamma, FERVI amplia la propria offerta con soluzioni dedicate alla pulizia di camini, stufe e barbecue, mantenendo l'attenzione su funzionalità, praticità e rapporto qualità-prezzo.

I prodotti sono disponibili presso i migliori rivenditori di utensileria e ferramenta del territorio, facilmente individuabili attraverso la sezione "DOVE ACQUISTARE" del sito www.fervi.com, inserendo la propria città nella stringa di ricerca.





PUBBLICAZIONE: commercioelettrico.com
PAESE: ITA
VISITE MENSILI: 911.30
TIPOLOGIA: Web
AUTORE:
REACH: 29
URL: www.commercioelettrico.com
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construction and Maintenance
> 16 ottobre 2026 alle ore 7:17
> Versione Online

FERVI amplia la gamma con due nuovi aspiracenere da 600 e 1.000 W

FERVI amplia la propria offerta per la pulizia domestica e il fai da te evoluto con una nuova gamma di aspiracenere. La linea comprende due modelli, A040/121C e A040/201C, progettati per raccogliere...



FERVI amplia la propria offerta per la pulizia domestica e il fai da te evoluto con una nuova gamma di aspiracenere. La linea comprende due modelli, A040/121C e A040/201C, progettati per raccogliere le ceneri fredde da camini, stufe e barbecue, con caratteristiche differenti in termini di potenza, capacità del serbatoio e autonomia di utilizzo.

L'iniziativa si inserisce nel percorso di ampliamento dell'offerta FERVI, che dopo il lancio della linea di aspirapolvere e aspiraliquidi estende la propria proposta a una specifica esigenza di

manutenzione e pulizia degli ambienti domestici.

A040/121C: compatto e maneggevole

Il modello A040/121C è la versione più compatta della gamma. Dispone di un contenitore metallico da 12 litri, un motore da 600 W e un cavo di alimentazione lungo 1,5 metri. La potenza di aspirazione raggiunge 15 kPa, con una portata d'aria di 21 l/s.

Il corpo cilindrico in metallo è progettato per garantire solidità, mentre la maniglia facilita il trasporto e le operazioni di svuotamento. Le dimensioni e le prestazioni lo rendono indicato per le attività di pulizia periodica di camini, stufe e barbecue.

Il prodotto, non presente nel precedente catalogo, è proposto al prezzo promozionale di 33,90 euro più IVA.

A040/201C: più potenza e capacità

Per chi necessita di una maggiore capacità di raccolta e prestazioni superiori, FERVI propone il modello A040/201C. Il serbatoio da 15 litri è abbinato a un motore da 1.000 W, con una potenza di aspirazione di 19 kPa e una portata d'aria di 25 l/s.

Il cavo di alimentazione da 3 metri offre una maggiore libertà di movimento durante il lavoro, mentre il contenitore più capiente permette di ridurre la frequenza delle operazioni di svuotamento. Il modello è incluso nel nuovo Catalogo 48 ed è disponibile al prezzo promozionale di 39,60 euro più IVA.

Filtro HEPA e doppia funzione

Entrambi gli aspiracenere sono dotati di filtro HEPA e integrano la funzione di soffiaggio, che affianca quella di aspirazione e amplia le possibilità di utilizzo.

Le due versioni consentono così di scegliere la configurazione più adatta in base alla frequenza degli interventi di pulizia e alle esigenze operative, mantenendo un'impostazione orientata alla praticità d'uso e al rapporto qualità-prezzo.

I prodotti sono disponibili presso i rivenditori di utensileria e ferramenta. Per individuare il punto vendita più vicino, FERVI mette a disposizione sul proprio sito la sezione «Dove acquistare», consultabile inserendo la propria città.

Tutti i diritti riservati

PUBBLICAZIONE: bricoportale.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: 0.00
REACH: 0
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI:
AUTORE: redazione bricoportale
URL:
> 20 ottobre 2026 alle ore 0:00
> Versione Online

FERVI presenta la nuova gamma di aspiracenere: due nuovi modelli da 600 W e 1000 W

bricoportale.it/news-aziendali/fervi-presenta-la-nuova-gamma-di-aspiracenere-due-nuovi-modelli-da-600-w-e-1000-w

Redazione Bricoportale October 20, 2026



Compatti e maneggevoli, i nuovi aspiracenere FERVI sono pensati per la pulizia di camini, stufe e barbecue, con due soluzioni pensate per rispondere a diverse esigenze

FERVI, capogruppo di FERVI Group e realtà specializzata in macchine utensili, utensileria e attrezzature professionali per il settore MRO (Maintenance, Repair and Operations) e il fai da te evoluto, amplia la propria gamma con l'ingresso nel segmento degli aspiracenere, presentando due nuovi modelli progettati per la raccolta delle ceneri fredde da camini, stufe e barbecue.

Il **modello A040/121C** rappresenta la soluzione più compatta della nuova gamma. Con una capacità di 12 litri, un motore da 600 W e un cavo di alimentazione da 1,5 m, è indicato per la pulizia periodica di stufe, camini e barbecue. Il corpo cilindrico in metallo offre resistenza e solidità, mentre la maniglia ne facilita il trasporto e lo svuotamento. Con una potenza di aspirazione di 15 kPa e una portata d'aria di 21 l/s, il modello combina dimensioni contenute e prestazioni adeguate alle esigenze di pulizia quotidiana.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: bricoportale.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: 0.00
REACH: 0
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI:
AUTORE: redazione bricoportale
URL:
> 20 ottobre 2026 alle ore 0:00
> Versione Online

Per chi cerca più capacità di serbatoio e maggiore potenza, FERVI propone anche la versione **A040/201C**, dotata di un contenitore da 15 litri e di un motore da 1000 W. Il modello raggiunge 19 kPa di aspirazione e una portata d'aria di 25 l/s, mentre il cavo di alimentazione da 3 m offre una maggiore libertà di movimento durante l'utilizzo. La maggiore potenza di aspirazione e la capacità di raccolta consentono inoltre di ridurre la frequenza delle operazioni di svuotamento.

Per entrambe le versioni, completano la dotazione, la doppia funzione di aspirazione e soffiaggio che ne amplia ulteriormente le possibilità di utilizzo, e il filtro HEPA.

Il modello A040/121C, novità non presente a catalogo, è disponibile a un prezzo promozionale di 33,90 euro + IVA. Il modello A040/201C, invece, è inserito nel nuovo Catalogo 48 ed è proposto anch'esso a un prezzo promozionale di 39,60 euro + IVA.

Dopo il lancio di tutta la nuova linea di aspirapolvere/aspiraliquidi, con questa nuova gamma, FERVI amplia la propria offerta con soluzioni dedicate alla pulizia di camini, stufe e barbecue, mantenendo l'attenzione su funzionalità, praticità e rapporto qualità-prezzo.

I prodotti sono disponibili presso i migliori rivenditori di utensileria e ferramenta del territorio, facilmente individuabili attraverso la sezione "DOVE ACQUISTARE" del sito www.fervi.com, inserendo la propria città nella stringa di ricerca.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: closeupmedia.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €0.01
REACH: 1
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI: 35.81
AUTORE:
URL: closeupmedia.it
> 20 ottobre 2026 alle ore 9:58
> Versione Online

FERVI aggiorna Vision e Mission e punta sulle soluzioni



Guido Greco, AD FERVI GROUP e Roberto Tunioli, Presidente FERVI GROUP

Digital 20 Ottobre 2026 FERVI aggiorna Vision e Mission: da fornitore di prodotti a partner di soluzioni per industria, artigianato e casa, con il prodotto giusto al momento giusto. FERVI aggiorna Vision e Mission e ridefinisce la propria identità: il brand di Vignola (MO) passa da fornitore di prodotti a partner in grado di offrire soluzioni. Il baricentro si sposta da “cosa facciamo” a “cosa garantiamo”, con una promessa precisa al mercato: il prodotto giusto nel momento giusto, per industria, artigianato e casa.

Tre driver strategici dietro il nuovo posizionamento

Il progetto nasce dall'evoluzione dell'azienda e dei mercati in cui opera. Alla base ci sono tre driver: un panorama industriale e distributivo in rapido cambiamento, l'espansione del perimetro di mercato e la volontà di esprimere in modo più chiaro e distintivo i valori del brand.

La nuova Vision: punto di riferimento per ogni azienda e ogni casa

La nuova Vision recita: “Essere in ogni azienda e in ogni casa il punto di riferimento universale dove ogni esigenza di manutenzione e lavorazione trova la sua soluzione ideale” . Segna un cambio di prospettiva, con un raggio d'azione che integra mercato professionale e consumer.

FERVI non vuole più essere soltanto un catalogo ricco di macchine, utensili e attrezzature. Punta a un insieme di competenze, prodotti e servizi pensato per accompagnare il cliente nella scelta della soluzione più adatta.

La Mission: una promessa concreta al mercato

La nuova Mission afferma: “Portare il prodotto giusto, nel momento giusto, garantendo massima sicurezza e performance in ogni ambiente di lavoro, attraverso una selezione rigorosa, un servizio affidabile e una conoscenza profonda delle esigenze di chi lavora ogni giorno, in azienda e a casa”

Si passa quindi da una definizione centrata su ciò che l'azienda fa a ciò che garantisce al cliente, valorizzando il patto di collaborazione con chi sceglie FERVI come fornitore.

Le tre dimensioni operative

La Mission si sviluppa lungo tre direttrici:

1. Selezione e Distribuzione. Ogni prodotto viene scelto secondo criteri di rigore tecnico, affidabilità e rapporto qualità-performance, per offrire soluzioni efficaci nell'utilizzo quotidiano.

2. Servizio e Assistenza. Alla qualità del prodotto si affianca un supporto competente di consulenza pre e post-vendita.

3. Conoscenza e Innovazione. L'ascolto del mercato e la conoscenza delle esigenze di industria, artigianato, manutenzione professionale e fai-da-te guidano la continua evoluzione dell'offerta.

Un unico ecosistema identitario

Vision e Mission diventano le due componenti di un sistema coerente. La copertura universale espressa dalla Vision trova una declinazione concreta nella capacità di offrire il prodotto corretto quando serve.

Il riferimento a ogni azienda e ogni casa amplia il territorio del brand dall'ambito professionale al mondo consumer. La soluzione ideale, invece, si traduce in due elementi centrali: sicurezza e performance.

Dal sito web ai documenti di onboarding

Per rendere il posizionamento più immediato, riconoscibile e coerente presso tutti gli stakeholder (dipendenti, clienti, distributori, partner e investitori), le nuove formulazioni hanno iniziato a sostituire progressivamente le precedenti. Il cambiamento riguarda i principali asset di comunicazione interna ed esterna: sito web, presentazioni corporate, materiali commerciali, documenti di onboarding e policy aziendali.

L'obiettivo è consolidare il ruolo di FERVI come partner di riferimento per la manutenzione e la lavorazione. L'azienda vuole presidiare sia il mercato professionale MRO (Maintenance, Repair and Operations) sia quello consumer e del fai-da-te evoluto, unendo ampiezza dell'offerta, rigore tecnico, affidabilità del servizio e conoscenza delle esigenze degli utilizzatori.

Le parole del management

«Arrivati a questo punto della nostra storia imprenditoriale, l'aggiornamento di Vision e Mission non è un semplice esercizio di stile, ma la sintesi di ciò che FERVI è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere», commenta Roberto Tunioli , Presidente di FERVI GROUP.

PUBBLICAZIONE: closeupmedia.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €0.01
REACH: 1
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI: 35.81
AUTORE:
URL: closeupmedia.it
> 20 ottobre 2026 alle ore 9:58
> Versione Online

«Parlare di “punto di riferimento universale” e di “soluzione ideale” significa riconoscere che oggi il nostro ruolo va oltre la disponibilità di un prodotto performante. Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora, in azienda come a casa, capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile», aggiunge Guido Greco , AD di FERVI GROUP.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: mediakey.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €19.34
REACH: 1375
CATEGORIA DEL SITO WEB: News and Media
VISITE MENSILI: 41820.81
AUTORE:
URL: mediakey.it
> 20 ottobre 2026 alle ore 10:09
> Versione Online

Nuova Vision e Mission per FERVI: da fornitore a partner per ogni esigenza di manutenzione e lavorazione



Il brand di Vignola ridefinisce le fondamenta della propria identità, spostando il focus da “cosa facciamo” a “cosa garantiamo”. Al centro, una promessa precisa: offrire il prodotto giusto nel momento giusto. Sicurezza, performance e servizio affidabile, per industria, artigianato e casa.

FERVI aggiorna Vision e Mission, dando forma a un nuovo posizionamento che riflette l'evoluzione dell'azienda, dei mercati in cui opera e delle sue direttrici di sviluppo. Il progetto nasce da tre driver strategici: un panorama industriale e distributivo in rapido cambiamento; l'espansione del perimetro di mercato; la volontà di esprimere in modo più chiaro e distintivo i valori del brand.

La nuova Vision, “Essere in ogni azienda e in ogni casa il punto di riferimento universale dove ogni esigenza di manutenzione e lavorazione trova la sua soluzione ideale”, segna un cambio di prospettiva: da fornitore di prodotti a partner capace di offrire soluzioni, con un raggio d'azione che integra mercato professionale e consumer.

Non più, quindi, soltanto un catalogo ricco di macchine, utensili e attrezzature, ma un insieme di competenze, prodotti e servizi, pensato per accompagnare il cliente nella scelta della soluzione più adatta.

In parallelo, la nuova Mission, “Portare il prodotto giusto, nel momento giusto, garantendo massima sicurezza e performance in ogni ambiente di lavoro, attraverso una selezione rigorosa, un servizio affidabile e una conoscenza profonda delle esigenze di chi lavora ogni giorno, in azienda e a casa”, traduce il nuovo posizionamento in una promessa concreta al mercato.

Da una definizione centrata su “cosa facciamo” si passa dunque a “cosa garantiamo” al cliente, valorizzando il patto di collaborazione con chi sceglie FERVI come fornitore.

In particolare, la Mission si sviluppa attraverso tre dimensioni operative:

Selezione e Distribuzione. Ogni prodotto viene scelto secondo criteri di rigore tecnico, affidabilità e rapporto qualità-performance, per offrire soluzioni efficaci nell'utilizzo quotidiano.

Servizio e Assistenza. Alla qualità del prodotto si affianca un supporto competente di consulenza pre e post-vendita.

Conoscenza e Innovazione. L'ascolto del mercato e la conoscenza delle esigenze di industria, artigianato, manutenzione professionale e fai-da-te guidano la continua evoluzione dell'offerta.

Vision e Mission diventano così le due componenti di un unico ecosistema identitario: la copertura universale espressa dalla Vision trova una declinazione concreta nella capacità di offrire il prodotto corretto quando serve. Il riferimento a ogni azienda e ogni casa amplia il territorio del brand dall'ambito professionale al mondo consumer, mentre la soluzione ideale si traduce in due elementi centrali: sicurezza e performance.

Per rendere il posizionamento FERVI ancora più immediato, riconoscibile e coerente presso tutti gli stakeholder (dipendenti, clienti, distributori, partner e investitori), le nuove formulazioni di Vision e Mission hanno cominciato a sostituire progressivamente le precedenti sui principali asset di comunicazione interna ed esterna: sito web, presentazioni corporate, materiali commerciali, documenti di onboarding e policy aziendali. L'obiettivo è consolidare il ruolo di FERVI come partner di riferimento per la manutenzione e la lavorazione, capace di presidiare sia il mercato professionale MRO (Maintenance, Repair and Operations) sia quello consumer e del fai-da-te evoluto, unendo ampiezza dell'offerta, rigore tecnico, affidabilità del servizio e conoscenza delle esigenze degli utilizzatori.

«Arrivati a questo punto della nostra storia imprenditoriale, l'aggiornamento di Vision e Mission non è un semplice esercizio di stile, ma la sintesi di ciò che FERVI è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere», commenta Roberto Tunioli, Presidente di FERVI GROUP.

«Parlare di “punto di riferimento universale” e di “soluzione ideale” significa riconoscere che oggi il nostro ruolo va oltre la disponibilità di un prodotto performante. Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora – in azienda come a casa – capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile», aggiunge Guido Greco, AD di FERVI GROUP.

PUBBLICAZIONE: ilgiornaledellaftermarket.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €0.70
REACH: 54
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI: 1656.04
AUTORE: Redazione
URL: www.ilgiornaledellaftermarket.it
> 20 ottobre 2026 alle ore 10:12
> Versione Online

Una nuova vision e mission per FERVI - Il Giornale dell'Aftermarket

Il Giornale dell'Aftermarket è la rivista di riferimento per i distributori di ricambi e tutte le aziende che gravitano intorno al mondo dell'aftermarket automotive italiano



FERVI aggiorna Vision e Mission, dando forma a un nuovo posizionamento che riflette l'evoluzione dell'azienda, dei mercati in cui opera e delle sue direttrici di sviluppo. Il progetto nasce da tre driver strategici: un panorama industriale e distributivo in rapido cambiamento; l'espansione del perimetro di mercato; la volontà di esprimere in modo più chiaro e distintivo i valori del brand.

La nuova Vision "Essere in ogni azienda e in ogni casa il punto di riferimento universale dove ogni esigenza di manutenzione e lavorazione trova la sua soluzione ideale" segna un cambio di prospettiva: da fornitore di prodotti a partner capace di offrire soluzioni, con un raggio d'azione che integra mercato professionale e consumer.

Non più, quindi, soltanto un catalogo ricco di macchine, utensili e attrezzature, ma un insieme di competenze, prodotti e servizi, pensato per accompagnare il cliente nella scelta della soluzione più adatta.

In parallelo, la nuova Mission "Portare il prodotto giusto, nel momento giusto, garantendo massima sicurezza e performance in ogni ambiente di lavoro, attraverso una selezione rigorosa, un servizio affidabile e una conoscenza profonda delle esigenze di chi lavora ogni giorno, in azienda e a casa" traduce il nuovo posizionamento in una promessa concreta al mercato.

Da una definizione centrata su cosa facciamo si passa dunque a cosa garantiamo al cliente valorizzando il patto di collaborazione con chi sceglie FERVI come fornitore.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: ilgiornaledellaftermarket.it
PAESE: ITA
CATEGORIA DEL SITO WEB:
TIPOLOGIA: Web
VISITE MENSILI: 1656.04
AVE: €0.70
AUTORE: Redazione
REACH: 54
URL: www.ilgiornaledellaftermarket.it
> 20 ottobre 2026 alle ore 10:12
> Versione Online

ABS Motori: recupera la puntata 210! “Modalità sorpasso”: non perdere interviste esclusive ai protagonisti dell’automotive aftermarket

In particolare, la Mission si sviluppa attraverso tre dimensioni operative:

1) Selezione e Distribuzione. Ogni prodotto viene scelto secondo criteri di rigore tecnico, affidabilità e rapporto qualità-performance, per offrire soluzioni efficaci nell’utilizzo quotidiano.

2) Servizio e Assistenza. Alla qualità del prodotto si affianca un supporto competente di consulenza pre e post-vendita.

3) Conoscenza e Innovazione. L’ascolto del mercato e la conoscenza delle esigenze di industria, artigianato, manutenzione professionale e fai-da-te, guidano la continua evoluzione dell’offerta.

Vision e Mission diventano così le due componenti di un unico ecosistema identitario: la copertura universale espressa dalla Vision trova una declinazione concreta nella capacità di offrire il prodotto corretto quando serve. Il riferimento a ogni azienda e ogni casa amplia il territorio del brand dall’ambito professionale al mondo consumer, mentre la soluzione ideale si traduce in due elementi centrali: sicurezza e performance.

Per rendere il posizionamento FERVI ancora più immediato, riconoscibile e coerente presso tutti gli stakeholder (dipendenti, clienti, distributori, partner e investitori), le nuove formulazioni di Vision e Mission hanno cominciato a sostituire progressivamente le precedenti sui principali asset di comunicazione interna ed esterna: sito web, presentazioni corporate, materiali commerciali, documenti di onboarding e policy aziendali. L’obiettivo è consolidare il ruolo di FERVI come partner di riferimento per la manutenzione e la lavorazione, capace di presidiare sia il mercato professionale MRO (Maintenance, Repair and Operations) sia quello consumer e del fai-da-te evoluto, unendo ampiezza dell’offerta, rigore tecnico, affidabilità del servizio e conoscenza delle esigenze degli utilizzatori.

«Arrivati a questo punto della nostra storia imprenditoriale, l’aggiornamento di Vision e Mission non è un semplice esercizio di stile, ma la sintesi di ciò che FERVI è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere» commenta Roberto Tunioli, Presidente di FERVI GROUP.

«Parlare di ‘punto di riferimento universale’ e di ‘soluzione ideale’ significa riconoscere che oggi il nostro ruolo va oltre la disponibilità di un prodotto performante. Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora – in azienda come a casa – capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile» aggiunge Guido Greco, AD di FERVI GROUP.

PUBBLICAZIONE: confindustriaemilia.it
PAESE: ITA
CATEGORIA DEL SITO WEB: Business and Consumer Services/Busines
TIPOLOGIA: Web
VISITE MENSILI: 27626.67
AVE: €12.90
AUTORE:
REACH: 908
URL: www.confindustriaemilia.it
> 20 ottobre 2026 alle ore 13:36
> Versione Online

Nuova Vision e Mission per FERVI: da fornitore a partner



Il brand di Vignola ridefinisce la propria identità, spostando il focus da “cosa facciamo” a “cosa garantiamo”. Al centro, una promessa precisa: offrire il prodotto giusto nel momento giusto. Sicurezza, performance e servizio affidabile, per industria, artigianato e casa. Ascolta questo articolo ora...

FERVI aggiorna Vision e Mission, dando forma a un nuovo posizionamento che riflette l'evoluzione dell'azienda, dei mercati in cui opera e delle sue direttrici di sviluppo. Il progetto nasce da tre driver strategici: un panorama industriale e distributivo in rapido cambiamento; l'espansione del perimetro di mercato; la volontà di esprimere in modo più chiaro e distintivo i valori del brand.

La nuova Vision “Essere in ogni azienda e in ogni casa il punto di riferimento universale dove ogni esigenza di manutenzione e lavorazione trova la sua soluzione ideale” segna un cambio di prospettiva: da fornitore di prodotti a partner capace di offrire soluzioni, con un raggio d'azione che integra mercato professionale e consumer.

Non più, quindi, soltanto un catalogo ricco di macchine, utensili e attrezzature, ma un insieme di competenze, prodotti e servizi, pensato per accompagnare il cliente nella scelta della soluzione più adatta.

In parallelo, la nuova Mission “Portare il prodotto giusto, nel momento giusto, garantendo massima sicurezza e performance in ogni ambiente di lavoro, attraverso una selezione rigorosa, un servizio affidabile e una conoscenza profonda delle esigenze di chi lavora ogni giorno, in azienda e a casa” traduce il nuovo posizionamento in una promessa concreta al mercato.

Da una definizione centrata su cosa facciamo si passa dunque a cosa garantiamo al cliente valorizzando il patto di collaborazione con chi sceglie FERVI come fornitore.

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: confindustriaemilia.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €12.90
REACH: 908
CATEGORIA DEL SITO WEB: Business and Consumer Services/Busines
VISITE MENSILI: 27626.67
AUTORE:
URL: www.confindustriaemilia.it
> 20 ottobre 2026 alle ore 13:36
> Versione Online

In particolare, la Mission si sviluppa attraverso tre dimensioni operative; s elezione e distribuzione: ogni prodotto viene scelto secondo criteri di rigore tecnico, affidabilità e rapporto qualità-performance, per offrire soluzioni efficaci nell'utilizzo quotidiano; s ervizio e assistenza: alla qualità del prodotto si affianca un supporto competente di consulenza pre e post-vendita; c onoscenza e innovazione : l'ascolto del mercato e la conoscenza delle esigenze di industria, artigianato, manutenzione professionale e fai-da-te, guidano la continua evoluzione dell'offerta.

Vision e Mission diventano così le due componenti di un unico ecosistema identitario: la copertura universale espressa dalla Vision trova una declinazione concreta nella capacità di offrire il prodotto corretto quando serve. Il riferimento a ogni azienda e ogni casa amplia il territorio del brand dall'ambito professionale al mondo consumer, mentre la soluzione ideale si traduce in due elementi centrali: sicurezza e performance.

«Arrivati a questo punto della nostra storia imprenditoriale, l'aggiornamento di Vision e Mission non è un semplice esercizio di stile, ma la sintesi di ciò che FERVI è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere» ha dichiarato Roberto Tunioli, Presidente di FERVI GROUP.

Per rendere il posizionamento FERVI ancora più immediato, riconoscibile e coerente presso tutti gli stakeholder (dipendenti, clienti, distributori, partner e investitori), le nuove formulazioni di Vision e Mission hanno cominciato a sostituire progressivamente le precedenti sui principali asset di comunicazione interna ed esterna: sito web, presentazioni corporate, materiali commerciali, documenti di onboarding e policy aziendali. L'obiettivo è consolidare il ruolo di FERVI come partner di riferimento per la manutenzione e la lavorazione, capace di presidiare sia il mercato professionale MRO (Maintenance, Repair and Operations) sia quello consumer e del fai-da-te evoluto, unendo ampiezza dell'offerta, rigore tecnico, affidabilità del servizio e conoscenza delle esigenze degli utilizzatori.

«Parlare di ‘punto di riferimento universale' e di ‘soluzione ideale' significa riconoscere che oggi il nostro ruolo va oltre la disponibilità di un prodotto performante. Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora - in azienda come a casa - capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile» sottolinea Guido Greco, AD di FERVI GROUP.

PUBBLICAZIONE: rassegnabusiness.news
PAESE: ITA
CATEGORIA DEL SITO WEB: Business and Consumer Services/Marketi
TIPOLOGIA: Web
VISITE MENSILI: 8756.07
AVE: €3.63
AUTORE: Redazione Rassegna
REACH: 288
URL: www.rassegnabusiness.news
> 20 ottobre 2026 alle ore 14:22
> Versione Online

Nuova strategia identitaria per FERVI: Vision e Mission ridefinite per il mercato professionale e consumer



FERVI introduce una nuova Vision e Mission per consolidare il ruolo di partner affidabile nei settori manutenzione e lavorazione, ampliando l'offerta a industria e consumatori. La ridefinizione delle strategie identitarie rappresenta un passaggio cruciale per le aziende che intendono rafforzare la propria presenza in mercati in evoluzione. FERVI , realtà con sede a Vignola, ha annunciato un aggiornamento della propria Vision e Mission, segnando un cambiamento nel posizionamento aziendale che mira a integrare le esigenze di industria, artigianato e consumatori privati.

L'iniziativa nasce da tre driver strategici: la trasformazione del contesto industriale e distributivo, l'espansione del perimetro di mercato e la volontà di esprimere in modo più chiaro i valori distintivi del brand. L'obiettivo è passare da una comunicazione focalizzata su ‘cosa facciamo' a una centrata su ‘cosa garantiamo', ponendo al centro la promessa di offrire il prodotto giusto nel momento giusto.

Nuova Vision: dal fornitore al partner di soluzioni

La nuova Vision, definita come “essere in ogni azienda e in ogni casa il punto di riferimento universale dove ogni esigenza di manutenzione e lavorazione trova la sua soluzione ideale” , evidenzia il passaggio da semplice fornitore di prodotti a partner capace di offrire soluzioni integrate. Questo approccio amplia il raggio d'azione dell'azienda, includendo sia il mercato professionale sia quello consumer.

La strategia non si limita all'ampliamento del catalogo di macchine, utensili e attrezzature, ma punta a valorizzare competenze, servizi e consulenza per accompagnare i clienti nella scelta delle soluzioni più adatte alle loro esigenze operative.

Mission: sicurezza, performance e servizio affidabile

La nuova Mission si traduce nella volontà di portare il prodotto giusto nel momento giusto , garantendo sicurezza e performance in ogni ambiente di lavoro. Questo avviene attraverso una

selezione rigorosa dei prodotti, un servizio affidabile e una conoscenza approfondita delle esigenze degli utilizzatori, sia in ambito aziendale sia domestico.

La Mission si articola su tre dimensioni operative: selezione tecnica dei prodotti secondo criteri di affidabilità e rapporto qualità-performance; supporto consulenziale pre e post-vendita; ascolto continuo del mercato per guidare l'innovazione dell'offerta.

Un ecosistema identitario integrato

L'integrazione tra Vision e Mission dà vita a un ecosistema identitario che mira a rendere FERVI riconoscibile presso tutti gli stakeholder: dipendenti, clienti, distributori, partner e investitori. Le nuove formulazioni sono state progressivamente introdotte nei principali asset di comunicazione interna ed esterna, con l'obiettivo di consolidare il ruolo dell'azienda come partner affidabile nei settori MRO (Maintenance, Repair and Operations) , consumer e fai-da-te evoluto.

L'ampliamento della copertura dal mercato professionale a quello domestico si traduce nell'impegno a offrire soluzioni che uniscono ampiezza dell'offerta, rigore tecnico, affidabilità del servizio e conoscenza delle esigenze degli utilizzatori finali.

Roberto Tunioli , Presidente di FERVI GROUP, ha dichiarato:

“arrivati a questo punto della nostra storia imprenditoriale, l'aggiornamento di Vision e Mission non è un semplice esercizio di stile, ma la sintesi di ciò che FERVI è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere”.

Guido Greco , AD di FERVI GROUP, ha aggiunto:

“parlare di ‘punto di riferimento universale' e di ‘soluzione ideale' significa riconoscere che oggi il nostro ruolo va oltre la disponibilità di un prodotto performante. Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora – in azienda come a casa – capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile”.

Corso Change Management

Fervi rinnova Vision e Mission

iferronline.com/it/news.asp



21/10/2026 Fervi rinnova Vision e Mission

L'azienda di Vignola ridefinisce il proprio posizionamento e rafforza il ruolo di partner di riferimento per industria, artigianato e casa. Al centro della nuova strategia, prodotti affidabili, sicurezza, performance e un servizio capace di rispondere a ogni esigenza di manutenzione e lavorazione.

FERVI aggiorna la propria Vision e Mission per consolidare il posizionamento del brand e accompagnare l'evoluzione dell'azienda nei mercati della manutenzione, della lavorazione e delle attrezzature professionali. Il nuovo orientamento strategico segna un passaggio importante: da fornitore di macchine, utensili e attrezzature a partner in grado di offrire soluzioni concrete, mettendo al centro le esigenze di chi lavora in azienda e a casa. Il progetto nasce dall'evoluzione del panorama industriale e distributivo, dall'ampliamento dei mercati di riferimento e dalla volontà di comunicare con maggiore chiarezza i valori distintivi di FERVI: affidabilità, competenza tecnica, sicurezza e attenzione al cliente.

Una soluzione per ogni esigenza

«Essere in ogni azienda e in ogni casa il punto di riferimento universale dove ogni esigenza di manutenzione e lavorazione trova la sua soluzione ideale». La dichiarazione esprime una visione più ampia del ruolo dell'azienda, che supera la semplice disponibilità di un catalogo di prodotti per valorizzare **un'offerta integrata di competenze, macchine, utensili, attrezzature e servizi**.

L'obiettivo è diventare un punto di riferimento per un pubblico trasversale, che comprende industria, artigianato, professionisti della manutenzione e consumatori interessati al fai-da-te evoluto. Un approccio che mette al centro la capacità di individuare la soluzione più adatta alle diverse applicazioni, coniugando qualità, sicurezza e prestazioni.

Il prodotto giusto, nel momento giusto

La nuova Mission di FERVI traduce questa visione in una promessa concreta al mercato: *«Portare il prodotto giusto, nel momento giusto, garantendo massima sicurezza e performance in ogni ambiente di lavoro, attraverso una selezione rigorosa, un servizio affidabile e una conoscenza profonda delle esigenze di chi lavora ogni giorno, in azienda e a casa».*

Il cambiamento consiste nel passare da una definizione incentrata su ciò che l'azienda fa a una promessa chiara su ciò che garantisce ai propri clienti. FERVI punta così a rafforzare la relazione con utilizzatori, distributori e partner, attraverso un'offerta selezionata, un supporto competente e una conoscenza approfondita delle necessità operative.

La Mission si articola in tre dimensioni strategiche:

1. Selezione e distribuzione di prodotti affidabili: ogni prodotto viene selezionato secondo criteri rigorosi di qualità tecnica, affidabilità e rapporto tra qualità e prestazioni. L'obiettivo è offrire macchine, utensili e attrezzature capaci di rispondere alle esigenze concrete dell'utilizzo quotidiano, in ambito professionale e domestico.

2. Servizio e assistenza al cliente: la qualità del prodotto è accompagnata da un servizio affidabile e da un supporto competente, dalla consulenza pre-vendita all'assistenza post-vendita. Un elemento fondamentale per aiutare il cliente a individuare la soluzione più adatta e valorizzare l'esperienza d'uso.

3. Conoscenza del mercato e innovazione continua: l'ascolto del mercato e la conoscenza delle esigenze di industria, artigianato, manutenzione professionale e fai-da-te guidano l'evoluzione dell'offerta. Un approccio orientato a intercettare i cambiamenti nelle modalità di lavoro e a sviluppare soluzioni coerenti con le necessità degli utilizzatori.

Un posizionamento che integra mercato professionale e consumer

Vision e Mission rappresentano due componenti complementari dell'identità FERVI. La prima definisce l'ambizione di essere un punto di riferimento per ogni esigenza di manutenzione e lavorazione; la seconda individua le leve operative con cui tradurre questa ambizione in valore per il cliente. Il riferimento sia alle aziende sia alle abitazioni amplia il perimetro del brand, integrando **il mercato professionale MRO (*Maintenance, Repair and Operations*) con quello consumer e del fai-da-te evoluto**. L'ampiezza dell'offerta si unisce così al rigore della selezione tecnica, alla sicurezza dei prodotti, all'affidabilità del servizio e alla conoscenza delle esigenze di chi li utilizza.

Le nuove formulazioni di Vision e Mission sono state introdotte progressivamente nei principali strumenti di comunicazione interna ed esterna: dal sito web alle presentazioni corporate, dai materiali commerciali ai documenti di onboarding e alle policy aziendali. L'iniziativa mira a rendere il posizionamento FERVI più chiaro, riconoscibile e coerente per tutti gli stakeholder, inclusi dipendenti, clienti, distributori, partner e investitori.

Le dichiarazioni del Presidente e dell'Amministratore Delegato di FERVI GROUP

«*Arrivati a questo punto della nostra storia imprenditoriale, l'aggiornamento di Vision e Mission non è un semplice esercizio di stile, ma la sintesi di ciò che FERVI è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere*», commenta **Roberto Tunioli, Presidente di FERVI GROUP**.

«*Parlare di "punto di riferimento universale" e di "soluzione ideale" significa riconoscere che oggi il nostro ruolo va oltre la disponibilità di un prodotto performante. Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora – in azienda come a casa – capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile»*, aggiunge **Guido Greco, AD di FERVI GROUP**.

PUBBLICAZIONE: TouchPoint Today
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Print
AVE: €140.00
REACH: 10000
AUTORE: N.D.
PAGINA: 19
SUPERFICE: 28.00 %
> 21 ottobre 2026 alle ore 0:00

DA FORNITORE A PARTNER

FERVI RIDISEGNA VISION E MISSION

FERVI, l'azienda di Vignola attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali, aggiorna Vision e Mission e passa dal racconto di "cosa facciamo" a quello di "cosa garantiamo". Il nuovo posizionamento nasce da un panorama industriale e distributivo in rapido cambiamento, dall'allargamento del perimetro di mercato e dalla volontà di esprimere in modo più chiaro i valori del brand. La Vision punta a fare di FERVI il punto di riferimento universale per ogni esigenza di manutenzione e lavorazione, in azienda e a casa, unendo mercato professionale e consumer; la Mission promette di portare il prodotto giusto nel momento giusto, garantendo sicurezza e performance, attraverso selezione e distribuzione, servizio e assistenza, conoscenza e innovazione.
Le nuove formulazioni stanno sostituendo le precedenti su sito, presentazioni, materiali commerciali, onboarding e policy aziendali, per consolidare il ruolo di FERVI come partner sia nel mercato professionale MRO sia in quello consumer e del fai-da-te evoluto. «Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora - in azienda come a casa - capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile», aggiunge **Guido Greco**, AD di FERVI GROUP.
«Arrivati a questo punto della nostra storia imprenditoriale, l'aggiornamento di Vision e Mission non è un semplice esercizio di stile, ma la sintesi di ciò che FERVI è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere», commenta **Roberto Tunioli**, Presidente di FERVI GROUP.



GUIDO GRECO E ROBERTO TUNIOLI

Onclusive Tutti i diritti riservati https://onclusive.com/en-gb/talk

PUBBLICAZIONE: iferr.com
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €1.59
REACH: 110
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI: 3372.71
AUTORE:
URL: iferr.com
> 21 ottobre 2026 alle ore 8:04
> Versione Online

FERVI RINNOVA VISION E MISSION



L’azienda di Vignola ridefinisce il proprio posizionamento e rafforza il ruolo di partner di riferimento per industria, artigianato e casa. Al centro della nuova strategia, prodotti affidabili, sicurezza, performance e un servizio capace di rispondere a ogni esigenza di manutenzione e lavorazione. FERVI aggiorna la propria Vision e Mission per consolidare il posizionamento del brand e accompagnare l’evoluzione dell’azienda nei mercati della manutenzione, della lavorazione e delle attrezzature professionali. Il nuovo orientamento strategico segna un passaggio importante: da fornitore di macchine, utensili e attrezzature a partner in grado di offrire soluzioni concrete, mettendo al centro le esigenze di chi lavora in azienda e a casa. Il progetto nasce dall’evoluzione del panorama industriale e distributivo, dall’ampliamento dei mercati di riferimento e dalla volontà di comunicare con maggiore chiarezza i valori distintivi di FERVI: affidabilità, competenza tecnica, sicurezza e attenzione al cliente.

Una soluzione per ogni esigenza «Essere in ogni azienda e in ogni casa il punto di riferimento universale dove ogni esigenza di manutenzione e lavorazione trova la sua soluzione ideale».

La dichiarazione esprime una visione più ampia del ruolo dell’azienda, che supera la semplice disponibilità di un catalogo di prodotti per valorizzare un’offerta integrata di competenze, macchine, utensili, attrezzature e servizi

.

L’obiettivo è diventare un punto di riferimento per un pubblico trasversale, che comprende industria, artigianato, professionisti della manutenzione e consumatori interessati al fai-da-te evoluto. Un approccio che mette al centro la capacità di individuare la soluzione più adatta alle diverse applicazioni, coniugando qualità, sicurezza e prestazioni.

Il prodotto giusto, nel momento giusto La nuova Mission di FERVI traduce questa visione in una promessa concreta al mercato:

«Portare il prodotto giusto, nel momento giusto, garantendo massima sicurezza e performance in ogni ambiente di lavoro, attraverso una selezione rigorosa, un servizio affidabile e una conoscenza profonda delle esigenze di chi lavora ogni giorno, in azienda e a casa».

Il cambiamento consiste nel passare da una definizione incentrata su ciò che l'azienda fa a una promessa chiara su ciò che garantisce ai propri clienti. FERVI punta così a rafforzare la relazione con utilizzatori, distributori e partner, attraverso un'offerta selezionata, un supporto competente e una conoscenza approfondita delle necessità operative.

La Mission si articola in tre dimensioni strategiche:

1. Selezione e distribuzione di prodotti affidabili: ogni prodotto viene selezionato secondo criteri rigorosi di qualità tecnica, affidabilità e rapporto tra qualità e prestazioni. L'obiettivo è offrire macchine, utensili e attrezzature capaci di rispondere alle esigenze concrete dell'utilizzo quotidiano, in ambito professionale e domestico.

2. Servizio e assistenza al cliente: la qualità del prodotto è accompagnata da un servizio affidabile e da un supporto competente, dalla consulenza pre-vendita all'assistenza post-vendita. Un elemento fondamentale per aiutare il cliente a individuare la soluzione più adatta e valorizzare l'esperienza d'uso.

3. Conoscenza del mercato e innovazione continua: l'ascolto del mercato e la conoscenza delle esigenze di industria, artigianato, manutenzione professionale e fai-da-te guidano l'evoluzione dell'offerta. Un approccio orientato a intercettare i cambiamenti nelle modalità di lavoro e a sviluppare soluzioni coerenti con le necessità degli utilizzatori.

Vision e Mission rappresentano due componenti complementari dell'identità FERVI. La prima definisce l'ambizione di essere un punto di riferimento per ogni esigenza di manutenzione e lavorazione; la seconda individua le leve operative con cui tradurre questa ambizione in valore per il cliente. Il riferimento sia alle aziende sia alle abitazioni amplia il perimetro del brand, integrando il mercato professionale MRO (

Maintenance, Repair and Operations) con quello consumer e del fai-da-te evoluto

. L'ampiezza dell'offerta si unisce così al rigore della selezione tecnica, alla sicurezza dei prodotti, all'affidabilità del servizio e alla conoscenza delle esigenze di chi li utilizza.

Le nuove formulazioni di Vision e Mission sono state introdotte progressivamente nei principali strumenti di comunicazione interna ed esterna: dal sito web alle presentazioni corporate, dai materiali commerciali ai documenti di onboarding e alle policy aziendali. L'iniziativa mira a rendere il posizionamento FERVI più chiaro, riconoscibile e coerente per tutti gli stakeholder, inclusi dipendenti, clienti, distributori, partner e investitori.

Le dichiarazioni del Presidente e dell'Amministratore Delegato di FERVI GROUP

«Arrivati a questo punto della nostra storia imprenditoriale, l'aggiornamento di Vision e Mission non è un semplice esercizio di stile, ma la sintesi di ciò che FERVI è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere

», commenta Roberto Tunioli, Presidente di FERVI GROUP

.

«Parlare di “punto di riferimento universale” e di “soluzione ideale” significa riconoscere che oggi il nostro ruolo va oltre la disponibilità di un prodotto performante. Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora – in azienda come a casa – capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile», aggiunge Guido Greco, AD di FERVI GROUP

Tutti i diritti riservati

PUBBLICAZIONE: ferrutensil.com
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €2.02
REACH: 142
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construc
VISITE MENSILI: 4341.88
AUTORE: Alessandra Fraschini
URL: www.ferrutensil.com
> 22 ottobre 2026 alle ore 7:41
> Versione Online

Nuova vision e mission per Fervi



Il brand di Vignola ridefinisce le fondamenta della propria identità, spostando il focus da ‘cosa facciamo' a ‘cosa garantiamo'. Al centro, una promessa precisa: offrire il prodotto giusto nel momento giusto. Fervi aggiorna Vision e Mission, dando forma a un nuovo posizionamento che riflette l'evoluzione dell'azienda, dei mercati in cui opera e delle sue direttrici di sviluppo. Il progetto nasce da tre driver strategici: un panorama industriale e distributivo in rapido cambiamento; l'espansione del perimetro di mercato; la volontà di esprimere in modo più chiaro e distintivo i valori del brand.

La nuova Vision “Essere in ogni azienda e in ogni casa il punto di riferimento universale dove ogni esigenza di manutenzione e lavorazione trova la sua soluzione ideale” segna un cambio di prospettiva: da fornitore di prodotti a partner capace di offrire soluzioni, con un raggio d'azione che integra mercato professionale e consumer.

Non più, quindi, soltanto un catalogo ricco di macchine, utensili e attrezzature, ma un insieme di competenze, prodotti e servizi, pensato per accompagnare il cliente nella scelta della soluzione più adatta.

In parallelo, la nuova Mission “Portare il prodotto giusto, nel momento giusto, garantendo massima sicurezza e performance in ogni ambiente di lavoro, attraverso una selezione rigorosa, un servizio affidabile e una conoscenza profonda delle esigenze di chi lavora ogni giorno, in azienda e a casa” traduce il nuovo posizionamento in una promessa concreta al mercato.

Da una definizione centrata su cosa facciamo si passa dunque a cosa garantiamo al cliente valorizzando il patto di collaborazione con chi sceglie Fervi come fornitore.

In particolare, la Mission si sviluppa attraverso tre dimensioni operative:

PUBBLICAZIONE: ferrutensil.com
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €2.02
REACH: 142
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construc
VISITE MENSILI: 4341.88
AUTORE: Alessandra Fraschini
URL: www.ferrutensil.com
> 22 ottobre 2026 alle ore 7:41
> Versione Online

1) Selezione e Distribuzione. Ogni prodotto viene scelto secondo criteri di rigore tecnico, affidabilità e rapporto qualità-performance, per offrire soluzioni efficaci nell'utilizzo quotidiano.

2) Servizio e Assistenza. Alla qualità del prodotto si affianca un supporto competente di consulenza pre e post-vendita.

3) Conoscenza e Innovazione. L'ascolto del mercato e la conoscenza delle esigenze di industria, artigianato, manutenzione professionale e fai-da-te, guidano la continua evoluzione dell'offerta.

Vision e Mission diventano così le due componenti di un unico ecosistema identitario: la copertura universale espressa dalla Vision trova una declinazione concreta nella capacità di offrire il prodotto corretto quando serve. Il riferimento a ogni azienda e ogni casa amplia il territorio del brand dall'ambito professionale al mondo consumer, mentre la soluzione ideale si traduce in due elementi centrali: sicurezza e performance.

Per rendere il posizionamento Fervi ancora più immediato, riconoscibile e coerente presso tutti gli stakeholder (dipendenti, clienti, distributori, partner e investitori), le nuove formulazioni di Vision e Mission hanno cominciato a sostituire progressivamente le precedenti sui principali asset di comunicazione interna ed esterna: sito web, presentazioni corporate, materiali commerciali, documenti di onboarding e policy aziendali. L'obiettivo è consolidare il ruolo di Fervi come partner di riferimento per la manutenzione e la lavorazione, capace di presidiare sia il mercato professionale MRO (Maintenance, Repair and Operations) sia quello consumer e del fai-da-te evoluto, unendo ampiezza dell'offerta, rigore tecnico, affidabilità del servizio e conoscenza delle esigenze degli utilizzatori.

« Arrivati a questo punto della nostra storia imprenditoriale, l'aggiornamento di Vision e Mission non è un semplice esercizio di stile, ma la sintesi di ciò che Fervi è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere » commenta Roberto Tunioli , Presidente di Fervi Group

«Parlare di ‘punto di riferimento universale' e di ‘soluzione ideale' significa riconoscere che oggi il nostro ruolo va oltre la disponibilità di un prodotto performante. Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora – in azienda come a casa – capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile» aggiunge Guido Greco, AD di Fervi Group

Nella foto: Guido Greco, AD Fervi Group e Roberto Tunioli, Presidente Fervi Group

PUBBLICAZIONE: ferramenta2000.net
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €4.71
REACH: 335
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construc
VISITE MENSILI: 10184.68
AUTORE:
URL: www.ferramenta2000.net
> 27 ottobre 2026 alle ore 8:06
> Versione Online

Nuova Vision e Mission per FERVI

Da fornitore a partner Per ogni esigenza di manutenzione e lavorazione Il brand di Vignola ridefinisce le fondamenta della propria identità, spostando il focus da ‘cosa facciamo’ a ‘cosa garantiamo’. Al centro, una promessa precisa: offrire il prodotto giusto nel momento giusto. Sicurezza, performance e servizio affidabile, per industria, artigianato e casa.

FERVI aggiorna Vision e Mission, dando forma a un nuovo posizionamento che riflette l’evoluzione dell’azienda, dei mercati in cui opera e delle sue direttrici di sviluppo. Il progetto nasce da tre driver strategici: un panorama industriale e distributivo in rapido cambiamento; l’espansione del perimetro di mercato; la volontà di esprimere in modo più chiaro e distintivo i valori del brand.

La nuova Vision “Essere in ogni azienda e in ogni casa il punto di riferimento universale dove ogni esigenza di manutenzione e lavorazione trova la sua soluzione ideale” segna un cambio di prospettiva: da fornitore di prodotti a partner capace di offrire soluzioni, con un raggio d’azione che integra mercato professionale e consumer.

Non più, quindi, soltanto un catalogo ricco di macchine, utensili e attrezzature, ma un insieme di competenze, prodotti e servizi, pensato per accompagnare il cliente nella scelta della soluzione più adatta.

In parallelo, la nuova Mission “Portare il prodotto giusto, nel momento giusto, garantendo massima sicurezza e performance in ogni ambiente di lavoro, attraverso una selezione rigorosa, un servizio affidabile e una conoscenza profonda delle esigenze di chi lavora ogni giorno, in azienda e a casa” traduce il nuovo posizionamento in una promessa concreta al mercato. Da una definizione centrata su cosa facciamo si passa dunque a cosa garantiamo al cliente valorizzando il patto di collaborazione con chi sceglie FERVI come fornitore In particolare, la Mission si sviluppa attraverso tre dimensioni operative:

1) Selezione e Distribuzione. Ogni prodotto viene scelto secondo criteri di rigore tecnico, affidabilità e rapporto qualità-performance, per offrire soluzioni efficaci nell’utilizzo quotidiano. 2) Servizio e Assistenza. Alla qualità del prodotto si affianca un supporto competente di consulenza pre e post-vendita

.

3) Conoscenza e Innovazione. L’ascolto del mercato e la conoscenza delle esigenze di industria, artigianato, manutenzione professionale e fai-da-te, guidano la continua evoluzione dell’offerta.

Vision e Mission diventano così le due componenti di un unico ecosistema identitario: la copertura universale espressa dalla Vision trova una declinazione concreta nella capacità di offrire il prodotto corretto quando serve. Il riferimento a ogni azienda e ogni casa amplia il territorio del brand dall’ambito professionale al mondo consumer, mentre la soluzione ideale si traduce in due elementi centrali: sicurezza e performance.

PUBBLICAZIONE: ferramenta2000.net
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: €4.71
REACH: 335
CATEGORIA DEL SITO WEB: Heavy Industry and Engineering/Construc
VISITE MENSILI: 10184.68
AUTORE:
URL: www.ferramenta2000.net
> 27 ottobre 2026 alle ore 8:06
> Versione Online

Per rendere il posizionamento FERVI ancora più immediato, riconoscibile e coerente presso tutti gli stakeholder (dipendenti, clienti, distributori, partner e investitori), le nuove formulazioni di Vision e Mission hanno cominciato a sostituire progressivamente le precedenti sui principali asset di comunicazione interna ed esterna: sito web, presentazioni corporate, materiali commerciali, documenti di onboarding e policy aziendali. L'obiettivo è consolidare il ruolo di FERVI come partner di riferimento per la manutenzione e la lavorazione, capace di presidiare sia il mercato professionale MRO (Maintenance, Repair and Operations) sia quello consumer e del fai-da-te evoluto, unendo ampiezza dell'offerta, rigore tecnico, affidabilità del servizio e conoscenza delle esigenze degli utilizzatori.

«Arrivati a questo punto della nostra storia imprenditoriale, l'aggiornamento di Vision e Mission non è un semplice esercizio di stile, ma la sintesi di ciò che FERVI è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere» commenta Roberto Tunioli, Presidente di FERVI GROUP

«Parlare di 'punto di riferimento universale' e di 'soluzione ideale' significa riconoscere che oggi il nostro ruolo va oltre la disponibilità di un prodotto performante. Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora - in azienda come a casa - capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile» aggiunge Guido Greco AD di FERVI GROUP.



PUBBLICAZIONE: scootermagazine.it
PAESE: ITA
TIPOLOGIA: Web
AVE: 0.00
REACH: 0
CATEGORIA DEL SITO WEB:
VISITE MENSILI:
AUTORE:
URL: www.scootermagazine.it
> 27 ottobre 2026 alle ore 12:45
> Versione Online

Fervi aggiorna la sua identità



Nuovo posizionamento strategico

, società specializzata nella fornitura di attrezzature per la manutenzione, la lavorazione e l'officina, ha annunciato un aggiornamento complessivo della propria identità aziendale attraverso la ridefinizione di Vision e Mission. Il nuovo posizionamento strategico segna un cambio di prospettiva per il brand, che punta a evolvere il proprio ruolo da tradizionale fornitore di prodotti a partner integrato per i clienti dell'industria, dell'artigianato e dell'ambito domestico.

Secondo quanto comunicato dall'azienda, l'operazione nasce dall'esigenza di rispondere a tre specifici fattori di mercato : le rapide trasformazioni nel panorama industriale e della distribuzione, l'espansione del perimetro operativo del gruppo e la necessità di rendere più chiari i valori fondanti del brand verso l'esterno.

La formula scelta per la Vision definisce l'obiettivo di posizionare il marchio come punto di riferimento per risolvere ogni necessità legata alla manutenzione e alla lavorazione. Questo passaggio implica un superamento del solo modello basato sulla vendita da catalogo di macchine, utensili e attrezzature. La strategia prevede infatti l'integrazione dei prodotti con un sistema di competenze e servizi di supporto, estendendo il raggio d'azione commerciale sia al canale professionale sia a quello del consumatore privato.

La nuova Mission aziendale focalizza l'attenzione sulla puntualità della fornitura, sulla sicurezza e sulle performance operative nei diversi ambienti di lavoro. L'attuazione di questo principio si articola attraverso tre specifiche linee d'azione:

• Selezione e Distribuzione : i prodotti vengono inseriti in gamma sulla base di criteri tecnici e di un preciso rapporto tra qualità e prestazioni, con l'obiettivo di garantire efficienza nell'utilizzo quotidiano.

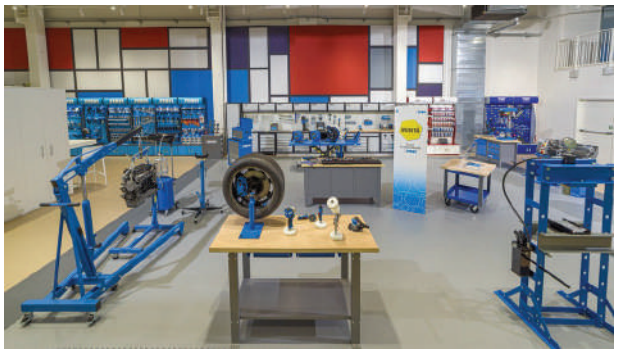
• Servizio e Assistenza : la vendita viene integrata da un'attività di consulenza e supporto tecnico che copre sia la fase precedente all'acquisto sia il post-vendita.

• Conoscenza e Innovazion e: lo sviluppo e l'aggiornamento dell'offerta commerciale vengono guidati dal monitoraggio costante delle richieste provenienti dall'industria, dall'artigianato e dal settore del fai-da-te.

I nuovi testi identitari sono già in fase di progressivo inserimento all'interno dei principali strumenti di comunicazione interna ed esterna del gruppo, tra cui il sito internet aziendale, le presentazioni corporate, i materiali commerciali, i documenti di onboarding e le policy interne. L'operazione mira a consolidare la presenza di Fervi sia nel mercato professionale MRO (Maintenance, Repair and Operations) sia in quello del consumer e del bricolage evoluto.

«L'aggiornamento di Vision e Mission non rappresenta un semplice esercizio di stile, ma è la sintesi di ciò che FERVI è diventata e della direzione in cui vogliamo continuare a crescere», ha dichiarato Roberto Tunioli, Presidente di FERVI GROUP, commentando la fase storica dell'azienda.

A queste considerazioni si aggiungono quelle di Guido Greco, Amministratore Delegato di FERVI GROUP: «Riconosciamo che oggi il nostro ruolo va oltre la disponibilità di un prodotto performante. Vogliamo essere un partner concreto per chi lavora – in azienda come a casa – capace di individuare il prodotto giusto e renderlo disponibile nel momento giusto, garantendo sicurezza, performance e un servizio affidabile».



Fervi showroom tools



Guido Greco, AD FERVI GROUP e Roberto Tunioli, Presidente FERVI GROUP