

RASSEGNA STAMPA



Indice

Fervi. Arriva il nuovo catalogo Fonderia Pressofusione - 01/01/2026	4
Nuova linea di maschiatrici elettriche Costruire Stampi - 01/02/2026	5
Fervi Banco Sega 0827: un must have per laboratori e falegnamerie Ferrutensil - 01/02/2026	7
Un'officina più efficiente inizia da FERVI Il Giornale del Meccanico - 01/02/2026	8
Ogni lavoro ha il suo utensile Ferramenta & Casalinghi - 01/02/2026	9
BUSINESS, INNOVAZIONE, RELAZIONI Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/02/2026	11
NUOVO CATALOGO FERVI N. 48 PER ORIENTARSI TRA OLTRE 8.700 SOLUZIONI DEDICATE ALL MRO Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/02/2026	14
Efficienza e valore nel tempo orientano le scelte degli utilizzatori Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/02/2026	15
FERVI: consultazione efficace e immediata con il nuovo Catalogo 48 iocarrozziere.it - 04/02/2026	20
Nuovo Catalogo FERVI N. 48 per orientarsi tra oltre 8.700 soluzioni dedicate all'MRO ferramenta2000.net - 05/02/2026	21
Nuovo Catalogo Fervi N. 48 con 8.700 soluzioni per MRO ferrutensil.com - 05/02/2026	23
CATALOGO FERVI N.48: OLTRE 8.700 SOLUZIONI PER IL MERCATO MRO iferr.com - 05/02/2026	24
Catalogo Fervi n.48: oltre 8.700 soluzioni per il mercato MRO iferronline.com - 05/02/2026	25
FERVI rinnova il Catalogo 48 ilgiornaledelmeccanico.it - 06/02/2026	26
Utensili e attrezzature, soluzioni per la carrozzeria e due ruote ilgiornaledellaaftermarket.it - 06/02/2026	27
Puntata #184 absmotori.it - 06/02/2026	28
Utensili e attrezzature, soluzioni per la carrozzeria e due ruote ilgiornaledelmeccanico.it - 09/02/2026	29
Nuovo Catalogo Fervi n. 48 scootermagazine.it - 11/02/2026	30
LE 500 AZIENDE IN ORDINE ALFABETICO Il Resto del Carlino Modena - Modena - 12/02/2026	31
TOP 500	32

Nell'anno olimpico continua il legame tra FERVI e l'Hockey Cortina mediakey.it - 18/02/2026	34
FERVI Rinnova la Sponsorship con l'Hockey Cortina per le Olimpiadi 2026 spotandweb.it - 18/02/2026	35
FERVI: rinnovata la partnership con l'Hockey Cortina iocarrozziere.it - 18/02/2026	36
Sponsorship rinnovata: FERVI conferma il sostegno ad Hockey Cortina ilgiornaledelmeccanico.it - 18/02/2026	37
Continua il legame tra Fervi e l'Hockey Cortina confindustriaemilia.it - 18/02/2026	38
FERVI RINNOVA LA SPONSORSHIP CON L'HOCKEY CORTINA iferr.com - 19/02/2026	39
Fervi rinnova la sponsorship con l'Hockey Cortina iferronline.com - 19/02/2026	41
FERVI rafforza la partnership con Hockey Cortina nel contesto olimpico 2026 rassegnabusiness.news - 19/02/2026	42
FERVI conferma la sponsorship dell'Hockey Cortina 2025/2026 insidemarketing.it - 20/02/2026	43
FERVI Catalogo 48: oltre 8.700 soluzioni MRO con QR code e nuove icone tecnelab.it - 20/02/2026	45
Nell'anno olimpico continua il legame tra FERVI e l'Hockey Cortina ferrutensil.com - 23/02/2026	47
FERVI punta sulla fresatura di precisione a basso TCO tecnelab.it - 24/02/2026	48
Fervi presenta il nuovo Catalogo 48 ferrutensil.com - 26/02/2026	50



FERVI

Arriva il nuovo catalogo

FERVI presenta il nuovo Catalogo 48, progettato per offrire un'esperienza di consultazione efficace e immediata. Il catalogo dell'azienda attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali, principalmente per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per il segmento del fai-da-te evoluto, si rinnova nel segno della continuità: layout familiare, ma evoluta leggibilità degli oltre 8.700 prodotti e informazioni facilmente rintracciabili grazie a gabbie grafiche, nuove icone e QR code per video e approfondimenti digitali. Pensato per supportare le attività operative, il Catalogo 48 concentra in un unico strumento l'intera gamma di soluzioni FERV, riducendo i tempi decisionali e rendendo più semplice la selezione dei prodotti direttamente sul campo. Tra le principali novità figurano le pagine dedicate al nuovo showroom allestito presso la sede di Vignola e all'attività di showtour per rivenditori, la sezione "intro" per i dischi da taglio, nonché le gabbie

grafiche studiate per delimitare chiaramente le schede prodotto e migliorare l'organizzazione visiva dei contenuti. Inoltre, alcune icone come quella "New" sono state aggiornate e affiancate da nuove segnalazioni, come l'icona "New Price" che segnala un cambio di prezzo dei prodotti a vantaggio del cliente, mentre l'utilizzo dei QR code consente di accedere rapidamente al dettaglio degli utensili manuali contenuti all'interno dei termoformati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel canale Youtube di FERV.

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

Con il nuovo catalogo, FERV rafforza il proprio impegno nel fornire strumenti concreti, chiari e funzionali, confermando il catalogo come alleato quotidiano per i professionisti del settore. Il nuovo Catalogo 48 è scaricabile e consultabile su www.fervi.com



Nuova linea di maschiatrici elettriche

FERVI presenta le nuove maschiatrici elettriche M037/16 e M037/24, progettate per garantire filettature precise e affidabili.

Pensate per soddisfare le esigenze delle officine meccaniche e delle aziende del settore metalmeccanico, la nuova linea di maschiatrici è un'evoluzione delle soluzioni FERVI nell'ambito della filettatura che unisce efficienza, versatilità e precisione.

Il braccio snodato consente un posizionamento rapido e preciso dell'utensile, mentre la testa inclinabile, regolabile da 0° a 90°, permette di operare agevolmente anche su pezzi complessi o in posizioni difficili.

La velocità variabile del mandrino, fino a 312 giri/min per il modello M037/16

e fino a 200 giri/min per la M037/24, garantisce la massima versatilità di impiego su materiali e tipologie di filettatura differenti, sia metriche che in pollici. Il cuore tecnologico della macchina è il software integrato, che gestisce automaticamente i parametri di taglio, ottimizzando la lavorazione in base alle caratteristiche del materiale.

Lo stesso software include anche una funzione di serraggio con regolazione della coppia, utile per il montaggio controllato e sicuro delle viti. Le nuove maschiatrici sono compatibili con le basi magnetiche da 300 kg (art. M037/BM300) e 1.000 kg (art. M037/BM1000), e con il banco dedicato (art. M037/B). La struttura robusta, il motore da 230 V e l'ampio raggio d'azione assicurano un utilizzo confortevole e stabile in ogni contesto operativo.





Fervi Banco Sega 0827: un must have per laboratori e falegnamerie

Il nuovo Banco Sega (art. 0827) è progettato per lavori di taglio longitudinale e obliquo in ambito professionale e semi-professionale, sia indoor che outdoor, risultando ideale per officine, falegnamerie e laboratori. È dotato di lama da 315 mm x 3 mm x 30 mm Z24 con riporto in metallo duro e protezioni, per un'elevata precisione nel taglio del legno. Il piano di lavoro da 800 x 550 mm è ampliabile con due prolunghe da 800 x 400 mm, consentendo la gestione agevole di pezzi di grandi dimensioni. La struttura è solida e stabile, con motore da 2.800 rpm adatto a un utilizzo intensivo. Questo modello affianca il banco sega già a catalogo (art. 0280), ampliando la gamma disponibile, e si distingue per dotazioni di alto livello: ampia superficie di lavoro, lama professionale, inclinazione fino a 45°, ruote per la mobilità, piano scorrevole e componenti studiati per la massima praticità d'uso.

www.fervi.com



ATTUALITÀ

UN PARTNER UNICO PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE QUOTIDIANE

Un'officina più efficiente inizia da **Fervi**

Il brand di Vignola porta in officina tutta l'esperienza della **Motor Valley** italiana, con un catalogo completo di **macchine, utensili e soluzioni preziose** per gli addetti ai lavori

In un'officina il tempo perso a cercare l'attrezzo giusto o a gestire soluzioni improvvisate si paga due volte: in produttività e in qualità del lavoro. Ed è proprio qui che Fervi gioca una partita decisiva. L'azienda modenese propone infatti un catalogo con oltre ottomila referenze specifiche per la manutenzione e la riparazione in ambito professionale, e per il fai da te evoluto, dalle macchine utensili all'utensteria e alle attrezzature da officina. L'obiettivo è

chiaro: dare all'operatore un unico punto di riferimento per attrezzare lo spazio lavoro, senza rinunciare a robustezza, affidabilità e convenienza. E non è un dettaglio, perché il rapporto qualità/prezzo proposto da Fervi fa davvero la differenza.

Tra le tante referenze risulta molto interessante - oltreché in offerta speciale - la gamma di vasche di lavaggio a ultrasuoni (Art. UCD1). Disponibile in 6 formati, è la soluzione ideale per la pulizia profonda di parti di ricambio, componenti in metallo, piccoli organi meccanici, elementi elettronici ed utensili. Grazie ai comandi LCD, la regolazione tempo e temperatura è facile e immediata; per una pulizia generale è sufficiente l'acqua, mentre per una pulizia più approfondita si possono usare detergenti specifici (anch'essi disponibili in catalogo). Le vasche, interamente realizzate in acciaio inox, sono igieniche e facili da pulire, al pari del cestello di lavaggio interno, utile per maneggiare i particolari in modo pratico e sicuro.

Sul fronte avvitatura e smontaggi, la chiave a impulsi brushless da 20V (Art. FB20IW3AB-K) mette insieme potenza e controllo: attacco quadro da 1/2", regolazione elettronica



della velocità, selettore di velocità e inversione di rotazione. Il puntatore LED a 4 punti luce illumina l'area di lavoro, mentre la coppia variabile (35/130/200/300 Nm) aiuta a scegliere l'energia più adatta all'intervento, riducendo il rischio di sovra-serraggi e "strepiti" sulla bulloneria. La testa in magnesio migliora la dissipazione del calore e insieme al sistema di ventilazione, contribu-

isce al raffreddamento del motore. Completano la dotazione il gancio da cintura e quello supplementare antivibrante per la batteria 4 Ah: dettagli che contano quando il ritmo in officina è molto serrato.

Ordine e sicurezza nell'ambiente di lavoro passano però anche dalla gestione di corrente e aria compressa. La gamma di avvolgitubo auto-ri-entrante per aria A4B1 è realizzata con tubo rinforzato in polietilene, carrello per la distribuzione uniforme del tubo, sfera di arresto regolabile senza attrezzi e staffa di montaggio girevole a 180°. La gamma di avvolgicavo autorientante E4B1, è invece dotata di protezione dai sovraccarichi e grazie al pratico case di protezione può essere posizionata a parete o a soffitto, liberando il pavimento dai cavi "volenti" e creando un ambiente di lavoro comodo e sicuro.

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



Ogni lavoro ha il suo utensile



*Per l'uso occasionale o quotidiano, gli utensili manuali sono
l'oggetto cui ci si affida per ottenere un buon lavoro.
Leggerezza ed ergonomia, unite alla resistenza, sono le qualità
che garantiscono le aziende del comparto.*

di Anna Tonet

Foto: CO.RA.

AUSONIA NANUTTI BELFRAMEwww.ausoniatools.com

Gli utensili Ausonia si contraddistinguono per l'elevata qualità delle lame, la resistenza, il design ergonomico e la leggerezza. Fra questi poniamo evidenza su due nuovi utensili importanti per le finiture. Frattazzo per stucco 48x12 impugnatura a una mano, disponibile con lama in acciaio al carbonio art. 42358 (in foto) o acciaio inox art. 42359 di prima qualità. Garantiscono affidabilità e qualità del lavoro. Manico binaterale in alluminio leggero. Forcella allungata 35 cm per un perfetto equilibrio e un utilizzo a una mano. Impugnatura ergonomica in polipropilene e gomma termoplastica.

**BETA UTENSILI**www.beta-tools.com/it

La storica gamma di cricchetti dell'azienda si rinnova e si amplia con i nuovi modelli con leva piegata, dotati di foro per essere facilmente appesi a parete.

Il cricchetto fino a 72 denti con angolo di ripresa di soli 5°, l'ingombro minimo della testa e la leva piegata con impugnatura rialzata rispetto al piano di lavoro permettono di lavorare con precisione anche in spazi ristretti. L'inversione del senso di rotazione avviene facilmente con una sola mano.

**CO.RA.**www.coraitaly.com

Il set di chiavi a doppio cricchetto Sata cod. ST08068-02 offre massima versatilità grazie al meccanismo a cricchetto integrato sia sull'angolo sia sulla forchetta, ideale per lavorare in spazi ridotti con rapidità e precisione. Le chiavi, realizzate in acciaio, ad alta resistenza, garantiscono coppia elevata e lunga durata. Il profilo permette un'ottima presa sul dado riducendo slittamenti e usura. La finitura anticorrosione assicura affidabilità nel tempo. Completa il prodotto la garanzia a vita Sata, che rappresenta un vantaggio decisivo per l'utilizzatore professionale.

**FASANGAS**www.fasanotools.com

La valigetta FG 625/S110 contiene un assortimento di 110 utensili professionali, indispensabili per la manutenzione generale. Nello specifico: giraviti e pinze; utensili da taglio e inserti; bussola e accessori da 1/4" e 1/2" con innesto sferico e sistema di ghiera reversibile; chiavi combinate poligonali (8-19 mm); utensili per la manutenzione generale. Realizzati in ABS bicolore e provvisti di 2 clip di chiusura e cerniera con perno in acciaio, è resistente e protegge dai graffi tutti gli utensili.

**FERVAL**www.ferval.com

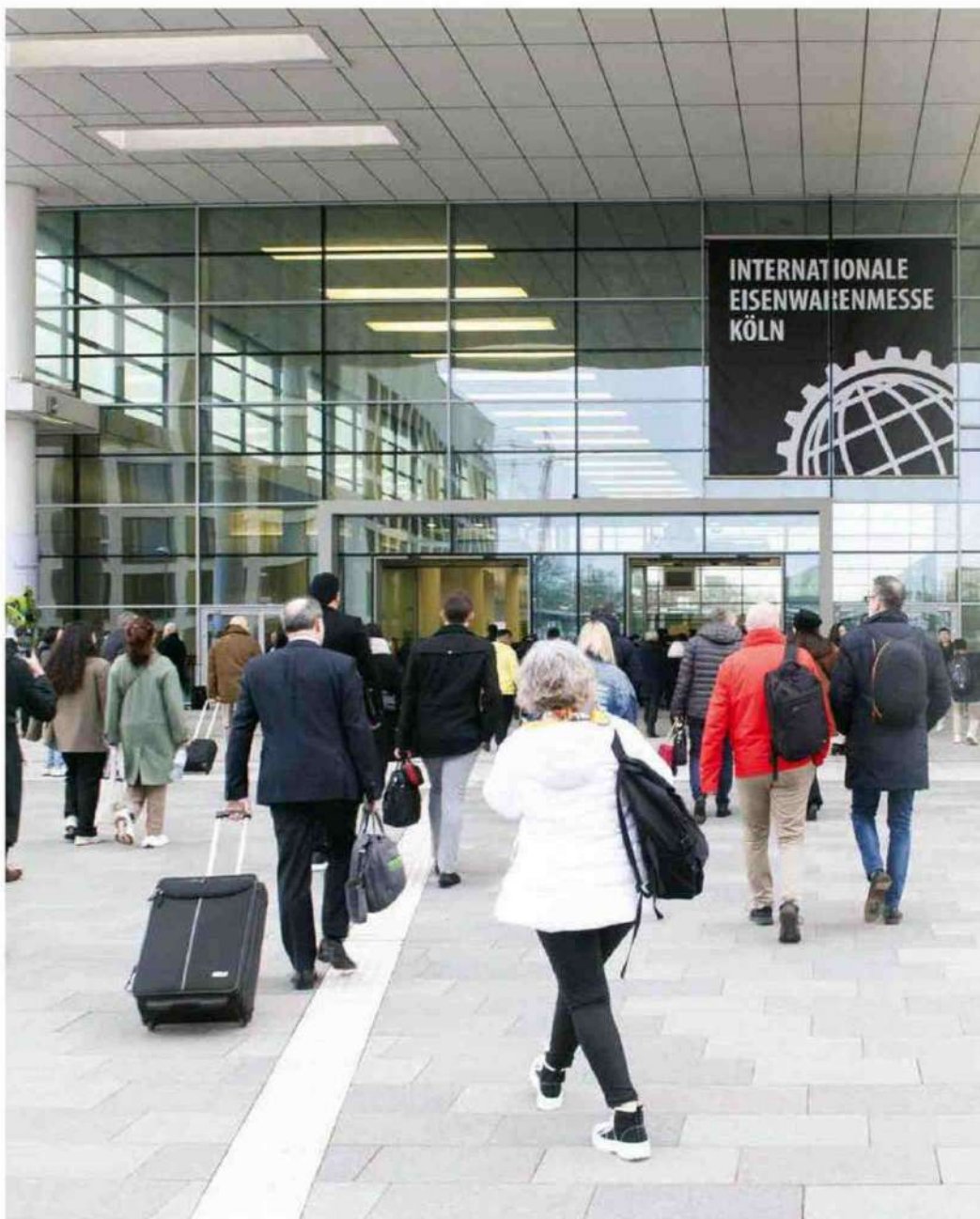
Forbici per elettricisti (articolo n. SBBAC517). Caratteristiche: lama di alta qualità in acciaio inossidabile JIS SUS4034; taglienti temprati a induzione e rettificati con precisione; design con bordo micro-seghettato affilato per un taglio antiscivolo e pulito; bocca extra per il taglio di cavi morbidi fino a 80 mm² e per una facile spelatura dei cavi, in grado di tagliare anche fili di alluminio e rame fino a Ø3,5 mm. Spelafili integrato per fili 12, 14 e 16 AWG e crimpatico integrato per terminali regolari non isolati 14 AWG e terminali con ghiera isolata. Impugnatura ergonomica e resistente agli urti per l'uso sia con la mano sinistra sia con la destra.

**FERVI**www.fervi.com

Questo set 0545/EF contiene 9 chiavi esagonali realizzate in acciaio al molibdeno vanadio di qualità, in modo da garantire una resistenza meccanica ottimale. È una serie di chiavi esagonali pregiate, con l'estremità del lato lungo a sfera poliedrica, che consente il lavoro con angolo di inserzione fino a 25°; l'estremità del lato corto è dritta. Le chiavi sono colorate e possiedono una resistenza maggiore a fenomeni corrosivi.



EISENWARENMESSE 2020: GLI IMPERDIBILI



BUSINESS, INNOVAZIONE, RELAZIONI

Per tre giorni Colonia torna ad essere la capitale mondiale della ferramenta. La nostra guida per orientarsi tra le aziende protagoniste della fiera

Dal 3 al 6 marzo 2026 torna a Colonia Eisenwarenmesse - International Hardware Fair che si conferma, ancora una volta, come la piattaforma ideale per fare affari nel mondo della ferramenta. Non è soltanto una vetrina di prodotti: è un acceleratore di relazioni commerciali, un luogo dove si incontrano industria, distribuzione e sourcing internazionale e dove le decisioni d'acquisto si trasformano in contratti, partnership e programmi di fornitura.

I numeri spiegano bene il peso dell'evento: circa 2.450 espositori da 53 Paesi, con una presenza estera che vale l'86% del totale. In pochi giorni, i padiglioni di Colonia concentrano una panoramica sullo stato dell'arte del settore: utensili e accessori, forniture industriali, fissaggi e sistemi di ancoraggio, ferramenta tecnica, materiali per edilizia e home improvement. È questa ampiezza, unita alla qualità dei visitatori professionali, a consentire alla fiera di funzionare come un vero volano di business.

Proprio per questo Eisenwarenmesse registra un altissimo tasso di "fedeltà" tra gli espositori.

Sono davvero tante - come si evince anche dalle dichiarazioni di cui diamo conto nell'ambito di questo servizio - le aziende che edizione dopo edizione confermano la loro presenza perché a Colonia trovano canali di approvvigionamento internazionali, buyer qualificati e un confronto diretto con le esigenze reali del mercato internazionale. In un contesto in cui le parole "networking" e "opportunità" sono tanto ricorrenti da rischiare di diventare slogan, Colonia resta un appuntamento misurabile: si esce con agende piene, trattative aperte e, spesso, ordini già impostati. Come vedremo nell'articolo che segue, la lista delle imprese presenti da lungo tempo non è solo un segnale di prestigio: è la prova che l'investimento fiorentino, qui, produce ritorni concreti.

A rafforzare ulteriormente l'impronta internazionale contribuiscono strumenti mirati: l'Hosted Buyer Programme, sviluppato su sei macro-aree (Europa, Asia-Pacifico, America Latina, Nord America, Medio Oriente e Africa), punta a intercettare top buyer, importatori, catene retail, OEM e decision maker globali. A questo si aggiunge un nuovo percorso di accreditamento VIP per figure apicali del sourcing, con servizi

dedicati e supporto personalizzato: più qualità dei contatti, migliore pianificazione degli incontri, maggiore efficacia per chi espone.

Nel racconto della fiera, l'innovazione non resta sullo sfondo. L'EISENaward 2026 powered by ZHH in partnership con la Zentralverband Hartwarenhandel (ZHH) - che quest'anno arriva all'ottava edizione - mette sotto i riflettori idee di prodotto che stanno modellando il mercato, con attenzione a tecnologia, design e sostenibilità. È un riconoscimento che funziona come leva commerciale e di comunicazione per gli espositori, e come strumento di orientamento per buyer e operatori che aiuta a leggere, in modo rapido, dove sta andando il settore. Quanto ai trend, il quadro è chiaro e concreto: più sicurezza e riduzione del rischio, ergonomia e protezione della salute, sostenibilità attraverso riciclo e riduzione degli sprechi, strumenti compatti e sistemi intercambiabili per aumentare la versatilità.

Con il nuovo calendario da martedì a venerdì, infine, Eisenwarenmesse si allinea ai business days internazionali e facilita la programmazione di meeting di qualità. Novità 2026 è l'EISENworkshop: un'area dimostrativa in forma di laboratorio, pensata per riportare al centro il "saper fare". Professionisti di diversi mestieri mostrano dal vivo utensili, attrezzature e materiali, affrontando problemi quotidiani con consigli pratici e coinvolgimento del pubblico.

Per i visitatori significa valutare i prodotti in condizioni d'uso, riducendo l'incertezza tipica delle scelte da catalogo; per gli espositori, invece, è un'ulteriore occasione di visibilità e prova concreta del valore delle soluzioni presentate. In un mercato che chiede efficienza, affidabilità di fornitura e differenziazione dell'offerta, la fiera resta una "cabina di regia" dove si costruiscono assortimenti e strategie: dal confronto sui prezzi e sui servizi, alla ricerca di partner per nuovi mercati, fino alla verifica delle prestazioni e della sostenibilità dei materiali.

Orientarsi in un evento così ricco di stimoli e proposte può essere davvero complicato. Da qui la nostra idea di realizzare questa Guida. Vi trovate le aziende italiane che vanno assolutamente visitate.

FERVI • Hall 10.1 Booth F030 G031

RISPONDE ERMANO LUCCI DIRETTORE SALES & MARKETING



OBIETTIVI DELLA PARTECIPAZIONE	
FARE BRANDING	
RAFFORZARE LA PRESENZA SUI MERCATI ESTERI	Aree di interesse: Francia, Paesi del Nord, Est Europa
RAFFORZARE LA RELAZIONE CON CLIENTI ATTIVI (ITALIA ED ESTERO)	
IN FIERA PRESENTERÀ	
NOVITÀ TOTALMENTE INEDITE	
NOVITÀ GIÀ PRESENTATE MA INEDITE PER IL MERCATO INTERNAZIONALE	
NOVITÀ LANCIATE NEGLI ULTIMI MESI, DA VALORIZZARE A LIVELLO INTERNAZIONALE	

Da quanti anni partecipa e obiettivi della presenza a Eisenwarenmesse 2026

Ormai abbiamo perso il conto delle partecipazioni. La consideriamo una fiera molto importante per la nostra realtà e per la visibilità europea che ci fornisce. In un unico momento abbiamo l'occasione di incontrare i nostri clienti strategici che vengono da tutta Europa e non solo, oltre ad avere l'occasione per incontrare nuovi potenziali clienti interessati a tutta l'offerta del Gruppo. Infatti, dall'iniziale partecipazione solo come Fervi, abbiamo definito di partecipare ormai da diverse edizioni come Gruppo. Abbiamo così l'opportunità di mostrare tutto il nostro portafoglio prodotti.

Si lanciano novità tutto l'anno. Perché attendere Eisenwarenmesse per lanciarne una

In realtà le finestre di lancio nel corso dell'anno sono due, al massimo tre. Una di queste cade proprio in marzo ed Eisenwarenmesse è un momento buono per lanciare i nuovi prodotti, ma soprattutto farli toccare con mano.

IMA ABRASIVI • Hall 10.2 - Booth E10

RISPONDE ENRICO MANNARA DIRETTORE COMMERCIALE

Da quanti anni partecipa e obiettivi della presenza a Eisenwarenmesse 2026



Partecipiamo dal 1996. È un punto di riferimento per il mercato internazionale della ferramenta e, per quanto riguarda noi, l'occasione per incontrare un gran numero dei nostri clienti stranieri.

Si lanciano novità tutto l'anno. Perché attendere Eisenwarenmesse per lanciarne una

Perché Eisenwarenmesse è l'occasione giusta. La nostra esperienza ci dice che il cliente presta maggiore attenzione.

OBIETTIVI DELLA PARTECIPAZIONE	
FARE BRANDING	
RAFFORZARE LA PRESENZA SUI MERCATI ESTERI	Aree di interesse: Sud America e Medio Oriente
INDIVIDUARE NUOVI DISTRIBUTORI ALL'ESTERO	Aree di interesse: Sud America Nord Europa
RAFFORZARE LA RELAZIONE CON CLIENTI ATTIVI (ITALIA ED ESTERO)	
IN FIERA PRESENTERÀ	
NOVITÀ LANCIATE NEGLI ULTIMI MESI, DA VALORIZZARE A LIVELLO INTERNAZIONALE	

**NUOVO CATALOGO FERVI N. 48 PER ORIENTARSI TRA OLTRE 8.700 SOLUZIONI DEDICATE ALL'MRO**

Fervi presenta il nuovo Catalogo 48, progettato per offrire un'esperienza di consultazione efficace e immediata. Il catalogo si rinnova nel segno della continuità: layout familiare, ma evoluta leggibilità degli oltre 8.700 prodotti e informazioni facilmente rintracciabili grazie a gabbie grafiche, nuove icone e QR code per video e approfondimenti digitali. Pensato per supportare le attività operative, il Catalogo 48 concentra in un unico strumento l'intera gamma di soluzioni Fervi,

riducendo i tempi decisionali e rendendo più semplice la selezione dei prodotti direttamente sul campo. Tra le principali novità le pagine dedicate al nuovo showroom allestito presso la sede di Vignola e all'attività di showtour per rivenditori, la sezione "intro" per i dischi da taglio, nonché le gabbie grafiche studiate per delimitare chiaramente le schede prodotto e migliorare l'organizzazione visiva dei contenuti. Inoltre, alcune icone come quella "New" sono state aggiornate e affiancate da nuove segnalazioni, come l'icona "New Price" che segnala un cambio di prezzo dei prodotti a vantaggio del cliente, mentre l'utilizzo dei QR code consente di accedere rapidamente al dettaglio degli utensili manuali contenuti all'interno dei termoformati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel canale Youtube di Fervi.

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

Il nuovo Catalogo 48 è scaricabile e consultabile su www.fervi.com



Efficienza e valore nel tempo orientano le scelte degli utilizzatori

Innovazioni tecnologiche, sistemi cordless e materiali ad alte prestazioni contribuiscono a migliorare operatività e continuità di lavoro. Per essere pronte a trarre vantaggio da un andamento del mercato che prevedono positivo, le aziende puntano su formazione, assistenza e disponibilità immediata che sempre più sono considerate come elementi chiave per supportare un utilizzo sempre più consapevole

Quali fattori hanno inciso maggiormente sulle vendite di trapani e punte nel canale ferramenta nel 2025?

Matteo Ipocoana, Product Manager **Fervi** - (Matteo Ipocoana - Fervi) - Nel 2025 le vendite di trapani e punte nel canale ferramenta hanno risentito soprattutto della domanda di prodotti affidabili e duraturi. Anche le caratteristiche tecniche, come velocità regolabile

e piani di lavoro girevoli per i trapani, o punte ad alta resistenza termica e affilate con precisione, hanno giocato un ruolo importante. Infine, la vicinanza al cliente, con disponibilità nei punti vendita e logistica rapida, ha contribuito a rafforzare le vendite.

Maurizio Verna Business Development Manager **GTX Poland** - (Maurizio Verna - GTX Poland) - Per quanto riguar-

da i trapani (ma vale un po' per tutti gli elettrotensili "di base") le vendite sono state influenzate da una forte ricerca del miglior rapporto prezzo a discapito, a volte, della qualità. Questa ricerca del prezzo è stata innescata dalla maggiore concorrenza di operatori molto aggressivi sia nel mondo e-commerce che retail (es. LIDL) che riescono a offrire prodotti a prezzi molto bassi. Nelle



GTX - Le punte universali HEX 6, 8, 10, 12 mm Ø8-946 di NEO TOOLS sono proposte in un set di quattro punte con diametro di 6, 8, 10 e 12 mm con attacco HEX. Sono realizzate in acciaio al carbonio e lame di carburo. Sono galvanizzate per resistere alla corrosione e durare più a lungo. Il trapano avvitatore Energy+ 04-616 da 100 Nm con percussione di NEO, dotato di motore brushless e percussione presenta una coppia di 100 Nm, una frequenza di impatto di 7.680 colpi in 1a marcia e 30400 in seconda.



punte prevalgono ancora la ricerca della qualità e la fedeltà a uno specifico marchio.

Alessandro Pedrazzi National Sales Manager Italy **Ruko** - (Alessandro Pedrazzi - Ruko) - Per quanto riguarda noi, sicuramente l'innovazione, nuovi prodotti e nuove tecnologie che hanno portato gli utilizzatori a valutare soluzioni che portano a una maggiore velocità di esecuzione e facilità di utilizzo e diverse dalle abituali. Il contatto con gli utilizzatori è stato un altro fattore trainante.

Per quanto riguarda l'evoluzione della domanda, quali sono le vostre aspettative per quest'anno? Aumenterà la richiesta di prodotti premium o il mercato si orienterà di più verso soluzioni entry-level?

Matteo Ipocoana - Fervi - Per il 2026 prevediamo una domanda in crescita, con un aumento della richiesta di prodotti premium grazie a professionisti e hobbisti attenti alla qualità e alla durata. Le soluzioni entry-level rimarranno comunque importanti, garantendo acces-

sibilità e coprendo tutte le esigenze del canale ferramenta.

Maurizio Verna - GTX Poland - L'utilizzatore finale dispone di molte fonti di approvvigionamento. Vedo crescente il peso dell'e-commerce come punto di riferimento, se non per l'acquisto finale, almeno per la scelta del prodotto-prezzo. A parte questo, non vedo un mercato in crescita in volumi. Anche l'utilizzatore professionale, normalmente orientato al prodotto premium, sta facendo i conti con una maggiore attenzione alla voce "costi" per la sua attività e quindi prende in considerazione anche prodotti di una fascia B o addirittura C se sa di non dovere fare un uso intensivo.

Alessandro Pedrazzi - Ruko - Noi vediamo ancora un mercato in crescita verso i prodotti Premium, soprattutto per i professionisti. Cerchiamo di spiegare, dimostrare e far provare ai nostri clienti che il costo importante non è quello della punta ma quello del foro realizzato dalla punta. Il prodotto Premium fa risparmiare tempo di esecuzione, ha maggiore durata e quindi meno fermi macchina e riduce lo sforzo fisico dell'operatore aumentandone la produttività nel tempo. Considerando questi parametri, applicabili nella maggior parte dei casi, la scelta non può che cadere su un prodotto premium ed innovativo.

Würth - Nel mercato del professionista e dell'artigiano, che è quello che

Sono professionisti e artigiani a trainare la domanda

Dalle interviste raccolte per questo speciale emerge il ruolo trainante del segmento dei professionisti e degli artigiani, utilizzatori attenti a prestazioni, affidabilità e valore nel tempo. Per intercettare questo target, le aziende stanno adattando sia l'offerta sia le strategie di comunicazione, intervenendo su più leve:

- sviluppo di prodotti performanti e kit completi, pensati per applicazioni specifiche;
- rafforzamento dei contenuti tecnici, con informazioni chiare a supporto della scelta e dell'utilizzo;

- maggiore presidio del punto vendita, attraverso esposizioni più efficaci e visibilità migliorata;
- approccio multicanale alla comunicazione, che integra social media, riviste specializzate, fiere ed eventi;
- organizzazione di dimostrazioni ed eventi esperienziali per consentire ai professionisti di testare direttamente i prodotti;
- utilizzo di contenuti tecnici e formativi, sia digitali sia cartacei, per supportare l'evoluzione delle competenze degli utilizzatori.

noi serviamo, la continua innovazione porta a un aumento della richiesta di prodotti premium. Vale per il mondo degli utensili, sempre più rivolto a sistemi cordless dove vi è la possibilità di usufruire di un unico sistema di batterie su tutto il parco utensili, con continui upgrade a livello di runtime, controllo anche da remoto, sicurezza, ecc. Vale anche per il materiale di consumo, con l'arrivo sul mercato di punte sempre più specialistiche e performanti. Oltre che una performance prodotta maggiore, il professionista chiede anche un'assistenza premium, in termini di consulenza, ricambi e sostituzioni e disponibilità immediata.

Quali innovazioni - ritenete oggi realmente distinte nella vostra offerta di trapani e punte?

Matteo Ipocoana - Fervi - Le innova-

zioni distinte riguardano tecnologia, formati e servizi: prestazioni affidabili e precise, set modulabili per tutte le esigenze e supporto tecnico con schede e guide pratiche per valorizzare l'utilizzo dei prodotti.

Maurizio Verna - GTX Poland - L'evoluzione dei contenuti tecnici sulla linea dei prodotti a batteria sta caratterizzando l'offerta dei produttori. L'evoluzione tecnologica riguarda sia la batteria (nuove celle, nuovi componenti) sia la macchina (nuovi motori più compatti ed efficienti).

Alessandro Pedrazzi -Ruko - Le nostre tre caratteristiche distinte sono: la tecnologia e la geometria Flow-Step, che abbiamo applicato innovando prodotti già esistenti, la geometria a 4 taglienti asimmetrici dei nostri svasatori, che ha definito un nuovo standard nel processo di svasatura e il rivestimento

Alessandro Pedrazzi National Sales Manager Italy Ruko



a nanotecnologia RunaTec, che consente una migliore dissipazione del calore con conseguente incremento della vita dell'utensile anche in condizioni gravose.

Würth - A livello di formati si sviluppano proposte di assortimenti mirati alle esigenze di lavorazione dell'utilizzatore (ad esempio, set completi utensili e punte specifici per elettricisti, falegnami, ecc.), così come sempre più confezioni re-sealable ed eventualmente assortite di punte, per evitare gli sprechi. Come innovazione tecnologica prevalente per il mondo dei trapani c'è il continuo sviluppo dei sistemi cordless e relative funzioni smart e di connettività. In vista di un consumo più consapevole abbiamo la possibilità di inserire nei distributori automatici le nostre punte in maniera da tenere traccia del consumo, controllare i prelievi in maniera quasi simultanea e permettere il riordino automatico.

Qual è il vostro approccio nel bilanciare trapani, punte e accessori nel mix di vendita e su quali aree state concentrando oggi le vostre strategie di sviluppo?

Matteo Ipocoana - Fervi - Bilanciamo trapani, punte e accessori puntando sulla complementarità e la versatilità. Le nostre strategie di sviluppo oggi si concentrano su gamma modulare, qualità tecnica e supporto tecnico con ma-



Fervi - Trapano da banco compatto (art. 0012) con trasmissione a cinghia, dotato di 12 velocità di rotazione del mandrino e provvisto di piano di lavoro girevole e inclinabile. Ideale per forature precise su metallo, legno e materiali plastici, garantisce affidabilità, praticità e versatilità in officina. Il set di punte elicoidali con rivestimento in titanio (art. P062) garantisce precisione ed elevata affidabilità nelle operazioni di foratura su metallo, legno e materiali plastici. Diametri da 1 a 13 mm.



teriali formativi chiari e dettagliati.

Maurizio Verna - GTX Poland - Dai dati in nostro possesso risulta abbastanza evidente come la vendita del trapano trascini anche la vendita dell'accessorio. Stiamo quindi puntando a diffondere sempre di più la distribuzione dei nostri elettrotensili per poi poter acquisire spazio con gli accessori.

Sulla categoria accessori, comunque, GTX ha fatto grossi investimenti nel 2025 rivedendo la gamma che è ora raddoppiata come numero di referenze e presenta un'offerta più completa sia per i prodotti di maggiori prestazioni che per quelli più indirizzati a un utilizzo occasionale o non intensivo.

Alessandro Pedrazzi - Ruko - Noi vendiamo solo punte, quindi ogni nostro sforzo è volto a promuovere e innovare la nostra offerta con il focus sulle lavorazioni del metallo.



Matteo Ipocoana, Product Manager Fervi



Come si inserisce oggi la ferramenta specializzata nella vostra strategia distributiva rispetto agli altri canali? Per voi è un canale prioritario, complementare o strategico?

Matteo Ipocoana - Fervi - Nella categoria la ferramenta e l'utensileria rappresentano per noi il canale prioritario. Si tratta di un canale strategico, che riconosce Fervi come un riferimento affidabile e competente per questa tipologia di prodotti in termini di ampiezza di gamma e di qualità e servizio.

Accanto a questo canale core, siamo presenti anche nella Grande Distribuzione Specializzata DIY con una selezione mirata di prodotti, pensata per rispondere alle specifiche logiche del canale senza snaturare il nostro posizionamento. I prodotti sono disponibili anche online, attraverso i nostri rivenditori. Il canale online è gestito con un approccio strutturato e costantemente monitorato. L'obiettivo è garantire coerenza con il nostro modello di business, preservare il valore del brand e, al tem-

po stesso, tutelare l'equilibrio dell'intera filiera distributiva.

Maurizio Verna - GTX Poland - Per GTX in Italia il canale così detto "tradizionale" rimane prevalente e strategico sia per i trapani che per le punte. Per gli accessori in generale, però, stiamo lavorando bene anche sui centri fai da te o, più in generale, sui punti vendita a libero servizio.

Alessandro Pedrazzi - Ruko - La ferramenta specializzata è sicuramente un nostro canale prioritario assieme alle forniture industriali

Gestite il canale ferramenta direttamente o attraverso i grossisti? Avete messo a punto politiche dedicate a supporto dei grossisti e/o dei rivenditori?

Matteo Ipocoana - Fervi - Il canale ferramenta viene gestito direttamente, attraverso la nostra rete vendita che lavora a stretto contatto con i rivenditori. Questo approccio ci consente di mantenere una relazione diretta con il punto vendita e di intervenire in modo mirato sulle specifiche esigenze della clientela finale. Abbiamo sviluppato politiche dedicate a supporto del canale, a partire da un assortimento modulare, pensato per adattarsi alle diverse dimensioni e specializzazioni delle ferramenta. A questo si affiancano strumenti commerciali dedicati, oltre a un supporto tecnico e formativo continuo, finalizzato a valorizzare i prodotti e a rafforzare le competenze dei rivenditori nella gestione e nella vendita della categoria.



Ruko - La punta HSS Flow-Step in combinazione con il gambo a tre facce ridotto, consente una foratura efficiente e senza sforzo di diametri grandi da 13,5 a 20,0 mm, che possono essere forati direttamente senza necessità di preforatura o cambio utensile. La tecnologia Flowstep garantisce un centraggio pulito e sicuro della punta, anche su superfici difficili come materiali tondi o tubi. Il processo di foratura è fluido e senza oscillazioni, il che riduce significativamente lo sforzo richiesto e aumenta la durata dell'utensile.

Maurizio Verna - GTX Poland - Per i trapani e le punte serviamo il canale tradizionale prevalentemente con un servizio diretto e con politiche commerciali dedicate.

Alessandro Pedrazzi - Ruko - Sul canale ferramenta operiamo principalmente attraverso grossisti.

In un mercato sempre più tecnico, quanto è centrale la formazione degli addetti alla vendita e quali iniziative state sviluppando per trasferire competenze sul prodotto?

Matteo Ipocoana - Fervi - La formazione degli addetti alla vendita è centrale per noi: offriamo sessioni formative, consulenza, guide tecniche e strumenti come il van dimostrativo per dimostrazioni presso le aziende clienti. Inoltre, il nostro nuovo showroom permette di vedere l'intera gamma di prodotti e ricevere consulenza diretta dai tecnici Fervi. Questo approccio esperienziale valorizza la rete vendita e garantisce ai clienti finali una comprensione concreta delle prestazioni dei prodotti.

Maurizio Verna - GTX Poland - Cerchiamo di dare più informazioni possibili migliorando i nostri cataloghi e formando i nostri venditori che a loro volta trasferiscono le informazioni ai rivenditori.

Alessandro Pedrazzi - Ruko - La formazione tecnica dell'addetto alla vendita è un fattore strategico, nella maggior parte dei casi è anche un



Maurizio Verna Business Development Manager GTX Poland



consulente che deve analizzare le esigenze del suo cliente e proporre una soluzione. Sono fermamente convinto che la formazione non debba essere solo teorica ma anche pratica, ogni mia sessione formativa è accompagnata da test pratici, sono solito a dire "talk less, test more".

Würth - È da sempre centrale. Vengono sviluppate brochure e materiali informativi, ma anche formazioni dedicate in

presenza e da remoto per introdurre le principali novità e riprendere di volta in volta i concetti più importanti. A livello digitale si creano contenuti video mirati e di veloce fruizione, volti sia a formare gli addetti alla vendita ma che servono talvolta anche per dare qualche novità agli artigiani in merito alle nuove proposte e nuove tecnologie che arrivano sul mercato per facilitare il loro lavoro e ridurre i costi.

Würth - L'azienda propone assortimenti mirati alle esigenze di lavorazione dell'utilizzatore e confezioni re-sealable ed eventualmente assortite di punte, per evitare gli sprechi.





FERVI: consultazione efficace e immediata con il nuovo Catalogo 48

Il catalogo di FERVİ si rinnova nel segno della continuità: layout familiare, ma evoluta leggibilità degli oltre 8.700 prodotti e informazioni facilmente rintracciabili grazie a gabbie grafiche, nuove icone e QR code per video e approfondimenti digitali. Pensato per supportare le attività operative, il Catalogo 48 concentra in un unico strumento l'intera gamma di soluzioni FERVİ, riducendo i tempi decisionali e rendendo più semplice la selezione dei prodotti direttamente sul campo. Tutte le novità del Catalogo 48

Tra le principali novità figurano le pagine dedicate al nuovo showroom allestito presso la sede di Vignola e all'attività di showtour per rivenditori, la sezione "intro" per i dischi da taglio, nonché le gabbie grafiche studiate per delimitare chiaramente le schede prodotto e migliorare l'organizzazione visiva dei contenuti. Inoltre, alcune icone come quella "New" sono state aggiornate e affiancate da nuove segnalazioni, come l'icona "New Price" che segnala un cambio di prezzo dei prodotti a vantaggio del cliente, mentre l'utilizzo dei QR code consente di accedere rapidamente al dettaglio degli utensili manuali contenuti all'interno dei termoformati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel canale Youtube di FERVİ.

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

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





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

 ferramenta2000.net/6345_nuovo-catalogo-fervi-n-48-per-orientarsi-tra-oltre-8700-soluzioni-dedicate-allmro



05/02/2026

Uno strumento rinnovato, chiaro e funzionale, pensato per semplificare il lavoro quotidiano dei professionisti della manutenzione e della riparazione.

FERVI presenta il nuovo Catalogo 48, progettato per offrire un'esperienza di consultazione efficace e immediata. Il catalogo dell'azienda attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali, principalmente per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per il segmento del fai-da-te evoluto, si rinnova nel segno della continuità: layout familiare, ma evoluta leggibilità degli oltre 8.700 prodotti e informazioni facilmente rintracciabili grazie a gabbie grafiche, nuove icone e QR code per video e approfondimenti digitali. Pensato per supportare le attività operative, il Catalogo 48 concentra in un unico strumento l'intera gamma di soluzioni FERVI, riducendo i tempi decisionali e rendendo più semplice la selezione dei prodotti direttamente sul campo.

Tra le principali novità figurano le pagine dedicate al nuovo showroom allestito presso la sede di Vignola e all'attività di showtour per rivenditori, la sezione "intro" per i dischi da taglio, nonché le gabbie grafiche studiate per delimitare chiaramente le schede prodotto e migliorare l'organizzazione visiva dei contenuti. Inoltre, alcune icone come quella "New" sono state aggiornate e affiancate da nuove segnalazioni, come l'icona "New Price" che segnala un



cambio di prezzo dei prodotti a vantaggio del cliente, mentre l'utilizzo dei QR code consente di accedere rapidamente al dettaglio degli utensili manuali contenuti all'interno dei termoformati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel canale Youtube di FERVI.

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

Con il nuovo catalogo, FERVI rafforza il proprio impegno nel fornire strumenti concreti, chiari e funzionali, confermando il catalogo come alleato quotidiano per i professionisti del settore. Il nuovo Catalogo 48 è scaricabile e consultabile su www.fervi.com



Nuovo Catalogo Fervi N. 48 con 8.700 soluzioni per MRO

Fervi presenta il nuovo Catalogo 48, progettato per offrire un'esperienza di consultazione efficace e immediata. Il catalogo dell'azienda attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali, principalmente per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per il segmento del fai-da-te evoluto, si rinnova nel segno della continuità: layout familiare, ma evoluta leggibilità degli oltre 8.700 prodotti e informazioni facilmente rintracciabili grazie a gabbie grafiche, nuove icone e QR code per video e approfondimenti digitali. Pensato per supportare le attività operative, il Catalogo 48 concentra in un unico strumento l'intera gamma di soluzioni Fervi, riducendo i tempi decisionali e rendendo più semplice la selezione dei prodotti direttamente sul campo.

Tra le principali novità figurano le pagine dedicate al nuovo showroom allestito presso la sede di Vignola e all'attività di showtour per rivenditori, la sezione "intro" per i dischi da taglio, nonché le gabbie grafiche studiate per delimitare chiaramente le schede prodotto e migliorare l'organizzazione visiva dei contenuti. Inoltre, alcune icone come quella "New" sono state aggiornate e affiancate da nuove segnalazioni, come l'icona "New Price" che segnala un cambio di prezzo dei prodotti a vantaggio del cliente, mentre l'utilizzo dei QR code consente di accedere rapidamente al dettaglio degli utensili manuali contenuti all'interno dei termoformati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel canale Youtube di Fervi.

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

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

Il nuovo Catalogo 48 è scaricabile e consultabile su www.fervi.com





CATALOGO FERVI N.48: OLTRE 8.700 SOLUZIONI PER IL MERCATO MRO

La nuova edizione riunisce in un unico strumento oltre 8.700 soluzioni tra macchine, utensili e attrezzature professionali, con una struttura chiara e funzionale che agevola la scelta dei prodotti anche direttamente sul campo. Il Catalogo FERVI n. 48 nasce per offrire un'esperienza di consultazione chiara, immediata ed efficace. L'azienda, punto di riferimento nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali, rinnova il proprio catalogo mantenendo un layout familiare ma migliorandone leggibilità e fruibilità. Con oltre 8.700 prodotti, il catalogo concentra in un unico strumento l'intera offerta FERVI, semplificando la selezione delle soluzioni direttamente sul campo e riducendo i tempi decisionali.

Un catalogo più chiaro, digitale e orientato all'operatività

Il nuovo Catalogo 48 si distingue per una struttura grafica ottimizzata, con gabbie visive che delimitano chiaramente le schede prodotto, nuove icone intuitive e un uso esteso dei QR code. Questi consentono di accedere rapidamente a video dimostrativi e contenuti di approfondimento digitale, inclusi i video di presentazione disponibili sul canale YouTube FERVI.

Tra le novità principali: pagine dedicate al nuovo showroom FERVI di Vignola e alle attività di showtour per rivenditori ; una nuova sezione introduttiva per i dischi da taglio ; icone aggiornate come "New" e la nuova "New Price", che segnala variazioni di prezzo a vantaggio del cliente; accesso rapido ai dettagli degli utensili manuali nei termoformati tramite QR code.

Gamma aggiornata e proposta sempre più specializzata

L'aggiornamento del Catalogo FERVI 48 riguarda anche l'offerta prodotto: 249 nuovi articoli sono stati inseriti, mentre altri sono stati redistribuiti nei cataloghi delle aziende del Gruppo, come Vogel Germany, per garantire una proposta ancora più coerente e specializzata.

Il nuovo Catalogo FERVI n. 48 è disponibile per il download e la consultazione online su www.fervi.com





Catalogo Fervi n.48: oltre 8.700 soluzioni per il mercato MRO

La nuova edizione riunisce in un unico strumento oltre 8.700 soluzioni tra macchine, utensili e attrezzature professionali, con una struttura chiara e funzionale che agevola la scelta dei prodotti anche direttamente sul campo. Il Catalogo FERVI n. 48 nasce per offrire un'esperienza di consultazione chiara, immediata ed efficace. L'azienda, punto di riferimento nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali, rinnova il proprio catalogo mantenendo un layout familiare ma migliorandone leggibilità e fruibilità. Con oltre 8.700 prodotti, il catalogo concentra in un unico strumento l'intera offerta FERVI, semplificando la selezione delle soluzioni direttamente sul campo e riducendo i tempi decisionali.

Un catalogo più chiaro, digitale e orientato all'operatività

Il nuovo Catalogo 48 si distingue per una struttura grafica ottimizzata, con gabbie visive che delimitano chiaramente le schede prodotto, nuove icone intuitive e un uso esteso dei QR code. Questi consentono di accedere rapidamente a video dimostrativi e contenuti di approfondimento digitale, inclusi i video di presentazione disponibili sul canale YouTube FERVI.

Tra le novità principali: pagine dedicate al nuovo showroom FERVI di Vignola e alle attività di showtour per rivenditori ; una nuova sezione introduttiva per i dischi da taglio ; icone aggiornate come "New" e la nuova "New Price", che segnala variazioni di prezzo a vantaggio del cliente; accesso rapido ai dettagli degli utensili manuali nei termoformati tramite QR code.

Gamma aggiornata e proposta sempre più specializzata

L'aggiornamento del Catalogo FERVI 48 riguarda anche l'offerta prodotto: 249 nuovi articoli sono stati inseriti, mentre altri sono stati redistribuiti nei cataloghi delle aziende del Gruppo, come Vogel Germany, per garantire una proposta ancora più coerente e specializzata.

Il nuovo Catalogo FERVI n. 48 è disponibile per il download e la consultazione online su www.fervi.com





FERVI rinnova il Catalogo 48

Il catalogo di FERVİ si rinnova nel segno della continuità: layout familiare, ma evoluta leggibilità degli oltre 8.700 prodotti e informazioni facilmente rintracciabili grazie a gabbie grafiche, nuove icone e QR code per video e approfondimenti digitali. Pensato per supportare le attività operative, il Catalogo 48 concentra in un unico strumento l'intera gamma di soluzioni FERVİ, riducendo i tempi decisionali e rendendo più semplice la selezione dei prodotti direttamente sul campo.

Tutte le novità del Catalogo 48

Tra le principali novità figurano le pagine dedicate al nuovo showroom allestito presso la sede di Vignola e all'attività di showtour per rivenditori, la sezione "intro" per i dischi da taglio, nonché le gabbie grafiche studiate per delimitare chiaramente le schede prodotto e migliorare l'organizzazione visiva dei contenuti. Inoltre, alcune icone come quella "New" sono state aggiornate e affiancate da nuove segnalazioni, come l'icona "New Price" che segnala un cambio di prezzo dei prodotti a vantaggio del cliente, mentre l'utilizzo dei QR code consente di accedere rapidamente al dettaglio degli utensili manuali contenuti all'interno dei termoformati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel canale Youtube di FERVİ.

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

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





Utensili e attrezzature, soluzioni per la carrozzeria e due ruote

Nella puntata 184 di ABS Motori, condotta da Giuseppe Polari ed Elisa Mazzucchelli, ci ha raggiunti in studio

Ermanno Lucci di Fervi S.p.A. per parlarci dell'andamento dell'azienda e presentare il nuovo catalogo per l'officina. Rapidità e sostenibilità si incontrano nel nuovo Boost Filler di Lechler Spa : lo abbiamo testato nel Practice Camp all'interno del Lechler Village. Sempre a tema carrozzeria siamo stati a Brescia nella nuova sede di Ambra Car Service perché CSN Collision Italia ha organizzato un corso sulla riparazione della plastica in collaborazione con

Plasmonic. Parliamo anche di moto con Motorparts S.r.l. : siamo stati alla tappa di Milano del Road Show 2026.

Ermanno Lucci, Marcaurelio Vannucci, Roberto Sticca, Mario Dimovski, Luca Gazzoli, Paolo La Vitola, Sigismondo Mancuso, Nunzio Cafa', Simone Sala, Annibale Lancini.

Se ti sei perso la puntata e non sai dove poterla recuperare, sei nel posto giusto! La trasmissione è disponibile in replica sul sito di ABS Motori e sul nostro canale Youtube dedicato, dove potrai rivedere tutte le puntate quando preferisci, gratuitamente e senza limitazioni di orario.





Puntata #184

Utensili e attrezzature, soluzioni per la carrozzeria e due ruote. Nella puntata 184 di ABS MOTORI, condotta da Giuseppe Polari ed Elisa Mazzucchelli, ci ha raggiunti in studio Ermanno Lucci di FERVİ per parlarci dell'andamento dell'azienda e presentare il nuovo catalogo per l'officina. Rapidità e sostenibilità si incontrano nel nuovo Boost Filler di Lechler: lo abbiamo testato nel Practice Camp all'interno del Lechler Village. Sempre a tema carrozzeria siamo stati a Brescia nella nuova sede di Ambra Car Service perché CSN Collision ha organizzato un corso sulla riparazione della plastica in collaborazione con Plasmonic. Parliamo anche di moto con Motorparts: siamo stati alla tappa di Milano del Road Show 2026.

In puntata con noi: Ermanno Lucci, Marcarelio Vannucci, Roberto Sticca, Mario Dimovski, Luca Gazzoli, Paolo La Vitola, Sigismondo Mancuso, Nunzio Cafà, Simone Sala, Annibale Lancini.





Utensili e attrezzature, soluzioni per la carrozzeria e due ruote

Nella puntata 184 di ABS Motori, condotta da Giuseppe Polari ed Elisa Mazzucchelli, ci ha raggiunti in studio Ermanno Lucci di Fervi S.p.A. per parlarci dell'andamento dell'azienda e presentare il nuovo catalogo per l'officina. Rapidità e sostenibilità si incontrano nel nuovo Boost Filler di Lechler Spa: lo abbiamo testato nel Practice Camp all'interno del Lechler Village. Sempre a tema carrozzeria siamo stati a Brescia nella nuova sede di Ambra Car Service perché CSN Collision Italia ha organizzato un corso sulla riparazione della plastica in collaborazione con Plasmonic. Parliamo anche di moto con Motorparts S.r.l.: siamo stati alla tappa di Milano del Road Show 2026.

Presenti in trasmissione

Ermanno Lucci Marcarelio Vannucci Roberto Sticca Mario Dimovski Luca Gazzoli
Paolo La Vitola Sigismondo Mancuso Nunzio Cafa', Simone Sala, Annibale Lancini

Recupera la puntata sui nostri canali

Se ti sei perso la puntata e non sai dove poterla recuperare, sei nel posto giusto! La trasmissione è disponibile in replica sul sito di ABS Motori e sul nostro canale Youtube dedicato, dove potrai rivedere tutte le puntate quando preferisci, gratuitamente e senza limitazioni di orario.





Nuovo Catalogo Fervi n. 48

orientarsi tra oltre 8.700 soluzioni dedicate all'officina

Fervi ha presentato il nuovo Catalogo 48, progettato per offrire un'esperienza di consultazione efficace e immediata. Uno strumento rinnovato, chiaro e funzionale, pensato per semplificare il lavoro quotidiano dei professionisti della manutenzione e della riparazione.

Il catalogo dell'azienda modenese, specializzata nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali, principalmente per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per il segmento del fai-da-te evoluto, si rinnova nel segno della continuità: layout familiare, ma evoluta leggibilità degli oltre 8.700 prodotti e informazioni facilmente rintracciabili grazie a gabbie grafiche, nuove icone e QR code per video e approfondimenti digitali. Pensato per supportare le attività operative, il Catalogo 48 concentra in un unico strumento l'intera gamma di soluzioni Fervi, riducendo i tempi per analisi e decisione e rendendo più semplice la selezione dei prodotti.

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

"New" sono state aggiornate e affiancate da nuove segnalazioni, come l'icona "New Price" che segnala un cambio di prezzo dei prodotti a vantaggio del cliente, mentre l'utilizzo dei QR code consente di accedere rapidamente al dettaglio degli utensili manuali contenuti all'interno dei termoformati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel canale Youtube di Fervi.

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

Il nuovo Catalogo 48 è scaricabile e consultabile su www.fervi.com



191	EFFEDIESSE SOCIETA' A R.L.
386	EGICON SRL
243	ELCAM MEDICAL ITALY SPA
416	ELECO SOCIETA' COOPERATIVA
447	ELECTRONIC CENTER S.R.L.
119	ELETTROMECCANICA TIRONI - S.R.L.
461	ELETTRONICA CIMONE - SOCIETA' A R.L.
469	EMIL MACCHINE UTENSILI S.P.A.

39	EMILCERAMICA S.R.L.
312	EMILIA FOODS S.R.L.
496	EMILIANA IMBALLAGGI S.P.A.
224	EMILIANA SERBATOI S.R.L.
374	ENCAPLAST S.P.A.
381	ENERGON ESCO S.P.A.
458	ERREVI AUTOMATION S.R.L.
122	ESAN ITALIA MINERALS S.R.L.
291	ESAUTOMOTION S.P.A.
344	ESPO & CARTOTEC S.P.A.
40	ETERNOO S.P.A.
17	EUROCAP PETROLI S.P.A.
323	EUROLAM S.R.L.
437	EUROMAC S.P.A.
181	EUROSCREEN HOLDING S.P.A.
107	EUROSETS S.R.L.
340	EXACTA LABCENTER S.P.A.
13	EXELITE S.P.A. (Gruppo Liu Jo)
315	EXPERTAI S.P.A.
207	F E A S.R.L.
423	F.I.R. FABBRICA ITALIANA RADIATORI S.R.L.
55	F.LLI GIBERTINI FU GINO S.P.A.
327	FANTON ARRIGO S.R.L.
380	FARMACIE COMUNALI DI MODENA S.P.A.
152	FAR-PRO-MODENA S.P.A.
343	FATTORIE GIACOBazzi S.R.L.
141	FERRARI GIORGIO S.P.A.
1	FERRARI S.P.A.
162	FERVI S.P.A.
230	FIMO S.P.A.
113	FINCIBEC S.P.A.
8	FIN-FIREL S.P.A. (Gruppo Kerakoll)
75	FINLITE S.R.L. (Gruppo Reflexallen)
34	FINMASI S.P.A.
422	FINTEX S.R.L.
236	FIORI GROUP S.P.A.
401	FLATS SERVICE S.R.L.
410	FONDERIA GHIRLANDINA SOCIETA' PER AZIONI
256	FONDERIA S. POSSIDONIO S.R.L.
314	FONTANA S.R.L.
292	FORGHIERI S.R.L.
289	FORM BAGS S.P.A.
311	FORMIGINESE CARNI S.R.L.
354	FORTIS S.R.L.
397	FRANCESCANA S.R.L.
93	FRANCIOSI S.R.L.

TOP 500

Legenda: C = Bilancio consolidato I = Bilancio individuale

IDENTIFICATIVI dell'AZIENDA			BILANCIO	DIMENSIONE										REDDITIVITA'	
Posizione		IMPRESA / GRUPPO		Ricavi		Totale Attivo		Patrimonio Netto		Dipendenti		Utile/perdita d'esercizio			
2024	2023			2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023		
(dati in migliaia di euro)															
154	171	HESPERIA HOSPITAL MODENA S.R.L.	I	57.470	52.305	34.718	46.611	7.786	17.984	264	268	672	1.355		
155	192	OR SELL SPA	I	57.232	47.389	21.060	14.218	8.776	4.867	17	14	2.311	1.582		
156	189	ACETIFICI ITALIANI MODENA S.R.L. S.B.	I	56.917	47.652	70.031	62.219	12.654	12.567	62	50	287	834		
157	151	G. BELLENTANI 1821 S.P.A.	I	55.803	59.312	40.077	44.775	18.176	18.625	74	79	-2.450	-4.962		
158	111	GAUDI TRADE S.P.A.	I	55.501	76.581	59.518	64.832	26.501	26.020	158	159	465	389		
159	176	SACCOMANDI & MALAGOLI S.P.A.	I	55.075	51.617	22.939	22.370	16.247	15.328	9	9	916	781		
160	163	FRIGO-GEL S.R.L. CON SOCIO UNICO	I	54.667	54.954	32.126	31.384	5.371	5.173	13	13	198	209		
161	247	GRA - COM SOCIETA' A R.L.	I	54.178	36.154	29.291	26.366	11.908	11.051	32	32	977	318		
162	158	FERVI S.P.A.	C	54.103	56.419	62.093	61.033	33.409	31.808	161	156	2.720	3.922		
163	150	DIERRE S.P.A.****	C	53.720	59.538	76.018	73.807	25.013	37.002	390	323	345	5.717		
164	174	S.E.M. S.P.A.	C	53.693	51.654	54.008	59.079	7.817	11.297	n.d.	n.d.	2.035	1.921		
165	157	RIO - FIN S.R.L.*****	C	53.652	57.320	105.379	102.387	93.364	88.492	293	297	4.939	7.850		
166	191	R.I.ECO. - S.P.A.	C	53.258	47.404	147.471	138.015	55.751	59.713	252	233	5.996	7.437		
167	188	CME SOCIETA' COOPERATIVA	C	53.008	47.873	48.887	45.515	4.615	4.256	12	10	443	300		
168	183	PROGESTE. S.P.A.	I	52.939	49.444	201.367	201.469	11.941	10.851	1	1	898	729		
169	201	HAVI TRANSPORT SERVICES S.R.L.	I	52.864	45.453	13.717	12.096	266	518	123	125	254	334		
170	186	FRESENIUS HEMOCARE ITALIA S.R.L.	I	52.323	48.570	73.138	89.368	68.484	71.037	210	207	7.447	8.174		
171	195	NEOTRON SPA	I	51.103	46.702	62.306	67.206	20.270	23.758	536	531	-3.487	-6.323		
172	122	TITAN ITALIA S.P.A.	I	50.139	71.123	79.249	85.067	43.325	43.642	253	249	-280	3.008		
173	125	CERTECH FINANZIARIA S.P.A.	C	49.950	68.380	60.795	61.255	24.356	25.886	n.d.	152	-1.411	3.734		
174	136	L.B. - OFFICINE MECCANICHE - S.P.A.	C	49.118	64.195	52.153	55.178	5.264	7.372	118	152	-2.405	708		
175	218	J DENTAL CARE SRL	I	49.073	41.458	69.889	52.701	59.825	41.815	73	60	21.010	14.071		
176	197	DINI ARGO S.R.L.	C	48.162	46.313	38.916	39.352	27.221	25.543	111	124	7.617	7.506		
177	170	NEW VENTURES S.R.L.	C	48.121	52.370	58.081	63.354	35.247	35.597	515	539	293	2.104		
178	177	MOLINI INDUSTRIALI - S.P.A.	I	47.762	51.603	51.484	51.012	36.729	34.732	28	26	1.997	3.195		
179	225	COOPERATIVA CASEARIA CASTELNOVESE - S.C. AGRICOLA	I	47.668	40.685	96.173	78.721	5.748	5.107	49	41	29	10		
180	224	SCHIATTI MOTOR - SOCIETA' A R.L.	I	47.232	40.745	17.090	13.180	4.562	4.557	42	40	4	516		
181	175	EUROSCREEN HOLDING S.P.A.	C	47.105	51.641	33.007	34.673	15.380	13.754	96	86	1.811	2.211		
182	169	SACMI IMPIANTI - S.P.A.	I	46.999	52.400	30.719	31.414	5.815	3.724	82	83	2.091	2.196		
183	190	LA ROTONDA SRL	I	46.924	47.458	9.751	10.422	1.438	944	130	138	674	646		
184	207	ATHENA S.R.L.	C	46.873	43.671	58.269	60.672	22.286	22.726	88	74	271	921		
185	187	ATLANTIC FLUID TECH S.R.L.	C	46.663	48.195	54.614	51.887	16.854	12.860	340	335	379	813		
186	144	SCAM SPA	I	46.135	62.538	55.667	61.408	30.746	30.019	98	97	727	814		
187	199	P.M. - S.P.A.	C	46.087	46.123	43.739	46.850	29.175	28.989	165	169	1.186	2.317		
188	194	COG S.R.L.	I	45.547	46.896	15.880	15.789	1.419	1.330	165	148	89	33		
189	198	C.C.M. SOCIETA' COOPERATIVA	I	45.500	46.309	34.282	33.855	13.199	10.988	92	89	2.468	2.131		
190	200	LA RICAMBI SRL	I	45.329	45.744	23.982	28.347	7.344	7.267	77	73	107	928		
191	263	EFFEDIESSE SOCIETA' A R.L.	C	44.742	33.370	17.032	14.966	3.977	3.461	14	7	533	208		
192	185	BRAMA SRL	I	44.506	48.926	31.452	35.156	8.078	9.002	39	38	1.098	2.360		

Legenda: n.d. = dato non disponibile - PN Neg. = Impresa con Patrimonio Netto Negativo														
Risultato operativo		REDDITIVITÀ								RISCHIO FINANZIARIO				
		MOL (EBITDA)		ROE		ROI		ROS		Rapporto di Indebitamento		Oneri Finanziari su Ricavi		
2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	2024	2023	
	751	1.798	5.530	5.371	8,6%	7,5%	2,2%	3,9%	1,3%	3,4%	3.459	1.592	20.634	13.230
	3.531	2.538	3.722	2.628	34,1%	32,5%	16,8%	17,9%	6,2%	5,4%	2.108	1,921	12.922	18.380
	849	1.752	1.603	2.385	2,3%	6,6%	1,2%	2,8%	1,5%	3,7%	4.534	3,951	4.481	7.935
	-3.093	-3.676	169	163	-15,1%	-26,6%	-7,7%	-8,2%	-5,5%	-6,2%	1.478	1.404	1.227	0.339
	1.095	76	2.418	2.026	1,8%	1,5%	1,8%	0,1%	2,0%	0,1%	1.241	1.492	3.251	4.512
	711	853	1.914	2.060	5,6%	5,1%	3,1%	3,8%	1,3%	1,7%	0.412	0.459	328.064	343.253
	1.111	825	1.316	1.055	3,7%	4,0%	3,5%	2,6%	2,0%	1,5%	4.981	5.063	1.641	1.851
	1.595	600	2.019	900	8,2%	2,9%	5,4%	2,3%	2,9%	1,7%	1.460	1.386	7.565	4.433
	4.425	5.436	7.351	8.191	8,1%	12,3%	7,1%	8,9%	8,2%	9,6%	0.859	0.919	37.126	47.347
	1.877	8.184	7.182	12.292	1,4%	15,5%	2,5%	11,1%	3,5%	13,7%	2.039	0.995	7.472	57,99
	4.484	3.972	8.459	7.965	26,0%	17,0%	8,3%	6,7%	8,4%	7,7%	5.909	4.230	4.433	4.287
	5.903	10.032	8.249	12.950	5,3%	8,9%	5,6%	9,8%	11,0%	17,5%	0.129	0.157	1545.360	229.56
	8.683	9.114	10.972	11.225	10,8%	12,5%	5,9%	6,6%	16,3%	19,2%	1.645	1,311	5.999	5.678
	609	251	1.477	936	9,6%	7,0%	1,2%	0,6%	1,1%	0,5%	9.593	9.694	5.046	4.477
	5.134	3.959	15.468	10.603	7,5%	6,7%	2,5%	2,0%	9,7%	8,0%	15.863	17.567	6.796	4.403
	82	362	336	633	95,5%	64,5%	0,6%	3,0%	0,2%	0,8%	50.636	22.351	18.175	9.735
	10.324	10.196	15.458	17.034	12,7%	11,5%	14,1%	11,4%	19,7%	21,0%	0.251	0.258	17137.478	5,0,F
	-670	-2.527	6.949	5.075	-17,2%	-26,6%	-1,1%	-3,8%	-1,3%	-5,4%	2.074	1,629	5.809	3.582
	-386	2.758	2.471	4.727	-0,6%	5,9%	-0,5%	3,2%	-0,8%	3,9%	0.829	0.949	21,363	27,970
	-636	5.917	1.659	8.307	-5,8%	14,5%	-1,0%	9,7%	-1,3%	8,7%	1.496	1.385	1.731	8,176
	-1.007	2.899	2.421	5.485	-45,7%	9,6%	-1,9%	5,3%	-2,1%	4,5%	8.907	6.485	0.966	2.916
	19.668	17.776	20.667	18.724	35,1%	33,7%	28,1%	33,7%	40,1%	42,9%	0.168	0.260	9931.199	1872.350
	10.508	10.315	10.897	10.706	28,0%	29,4%	27,0%	26,2%	21,8%	22,3%	0.430	0.541	222.848	3568.660
	42	2.084	2.178	4.249	0,8%	5,9%	0,1%	3,3%	0,1%	4,0%	0.648	0.780	7.904	16.005
	2.897	4.974	4.962	7.161	5,4%	9,2%	5,6%	9,8%	6,1%	9,6%	0.402	0.469	16.548	15.013
	1.079	361	1.742	870	0,5%	0,2%	1,1%	0,5%	2,3%	0,9%	15.732	14.414	0.689	0.486
	100	724	159	779	0,1%	11,3%	0,8%	5,5%	0,2%	1,8%	2.747	1.892	2.037	29.985
	3.054	3.691	3.559	4.852	11,8%	16,1%	9,3%	10,6%	6,5%	7,1%	1.146	1.521	9.463	10.279
	3.501	3.518	3.660	3.699	36,0%	59,0%	11,4%	11,2%	7,5%	6,7%	4.283	7.436	5.121	7.685
	911	797	1.016	817	46,9%	68,4%	9,3%	7,6%	1,9%	1,7%	5.782	10.040	23.352	68.068
	1.664	2.219	2.486	3.036	1,2%	4,1%	2,9%	3,7%	3,6%	5,1%	1.615	1.670	2.166	3.261
	1.831	2.947	4.023	4.788	2,3%	6,3%	3,4%	4,5%	3,9%	4,9%	2.241	3.035	3.636	4.649
	990	1.129	2.434	2.632	2,4%	2,7%	1,7%	1,8%	2,1%	1,8%	0.811	1.046	4.708	4.217
	1.153	2.125	5.285	6.564	4,1%	8,0%	2,6%	4,5%	2,5%	4,8%	0.499	0.616	145.394	187.555
	564	565	1.181	1.066	6,3%	2,5%	3,6%	3,6%	1,2%	1,2%	10.192	10.871	3.923	3.063
	2.782	2.513	3.411	3.254	18,7%	19,4%	8,1%	7,4%	6,1%	5,4%	1.597	2.081	11.475	11.789
	666	1.486	1.014	1.835	1,5%	12,8%	2,8%	5,2%	1,5%	3,2%	2.266	2.901	2.041	6.697
	1.059	726	1.131	769	13,4%	6,0%	6,2%	4,9%	2,4%	2,2%	3.282	3.324	2.965	2.718
	1.491	3.865	1.788	4.199	13,6%	26,2%	4,7%	11,0%	3,4%	7,9%	2.893	2.905	2.947	6.817



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

Aziende e carriere Esterne Sport Pubblicato da Redazione 18/02/2026



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

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

Il marchio FERVI accompagna la squadra veneta nelle competizioni e nelle attività della stagione sportiva 2025/2026, confermandosi parte attiva di un progetto che va oltre la visibilità e che affonda le radici in una condivisione profonda di valori. Spirito di squadra, determinazione, rispetto delle regole e l'ambizione di migliorarsi continuamente sono principi che uniscono il mondo dell'hockey su ghiaccio e quello di FERVI, azienda impegnata nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali per il settore MRO e per il fai-da-te evoluto.

La sponsorship prevede non solo la presenza del brand FERVI sulle divise ufficiali degli atleti ma anche iniziative di visibilità all'interno dello Stadio Olimpico del Ghiaccio di Cortina e sul territorio cittadino, che in queste settimane vive un momento di straordinaria esposizione mediatica internazionale.

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



FERVI Rinnova la Sponsorship con l'Hockey Cortina per le Olimpiadi 2026



18 Febbraio 2026

[Facebook](#)

[Twitter](#)

[WhatsApp](#)

[Linkedin](#)

[Email](#)

FERVI e Hockey Cortina: Un Legame Indissolubile

In un anno cruciale per lo sport italiano, FERV I conferma il suo supporto all'Hockey Cortina, una delle squadre più prestigiose del panorama hockeistico nazionale. Questo accordo di sponsorship si colloca in un periodo di grande visibilità per Cortina d'Ampezzo, che si prepara ad ospitare i Giochi Olimpici Invernali del 2026.

Un Sostegno per la Stagione 2025/2026

La sponsorizzazione di FERV I si estenderà ai campionati di Alps Hockey League e Serie A per la stagione 2025/2026. Questo impegno non solo rafforza il legame tra l'azienda e la squadra, ma sottolinea anche la volontà di FERV I di essere parte attiva di un evento sportivo di rilevanza mondiale.

FERVI: rinnovata la partnership con l'Hockey Cortina



FERVI ha ufficializzato la sponsorizzazione dell'Hockey Cortina – Sportivi Ghiaccio Cortina nei campionati di Alps Hockey League e Serie A 2025/2026. La collaborazione si inserisce in un momento di grande attenzione mediatica per il territorio, che vive una fase di rinnovata centralità nel panorama sportivo mondiale. L'annuncio arriva mentre Cortina d'Ampezzo è al centro dell'attenzione globale per le Olimpiadi Invernali Milano Cortina 2026. Un contesto che amplifica la portata dell'accordo e rafforza il legame tra impresa e territorio. Sostenere una delle realtà sportive più rappresentative dell'area ampezzana significa investire in una tradizione fatta di storia, risultati e forte identità locale.

Una presenza che va oltre il logo. La partnership non si limita alla visibilità sulle divise ufficiali della prima squadra. Il marchio FERV I sarà presente anche all'interno dello Stadio Olimpico del Ghiaccio e in diverse iniziative sul territorio. L'obiettivo è costruire una collaborazione concreta e riconoscibile, capace di coinvolgere tifosi, appassionati e comunità locale in un progetto condiviso.

Alla base dell'accordo c'è una forte sintonia valoriale. Spirito di squadra, disciplina, costanza e volontà di crescere sono elementi che accomunano il mondo dell'hockey e quello dell'impresa. FERV I, attiva nella fornitura di macchinari, utensili e soluzioni professionali per il comparto MRO e per il fai-da-te evoluto, riconosce infatti nello sport un modello di organizzazione e determinazione che rispecchia la propria cultura aziendale.

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





Sponsorship rinnovata: FERVI conferma il sostegno ad Hockey Cortina



FERVI ha ufficializzato la sponsorizzazione dell'Hockey Cortina – Sportivi Ghiaccio Cortina nei campionati di Alps Hockey League e Serie A 2025/2026. La collaborazione si inserisce in un momento di grande attenzione mediatica per il territorio, che vive una fase di rinnovata centralità nel panorama sportivo mondiale.

L'annuncio arriva mentre Cortina d'Ampezzo è al centro dell'attenzione globale per le Olimpiadi Invernali Milano Cortina 2026. Un contesto che amplifica la portata dell'accordo e rafforza il legame tra impresa e territorio. Sostenere una delle realtà sportive più rappresentative dell'area ampezzana significa investire in una tradizione fatta di storia, risultati e forte identità locale.

Una presenza che va oltre il logo

La partnership non si limita alla visibilità sulle divise ufficiali della prima squadra. Il marchio FERVI sarà presente anche all'interno dello Stadio Olimpico del Ghiaccio e in diverse iniziative sul territorio. L'obiettivo è costruire una collaborazione concreta e riconoscibile, capace di coinvolgere tifosi, appassionati e comunità locale in un progetto condiviso.

Alla base dell'accordo c'è una forte sintonia valoriale. Spirito di squadra, disciplina, costanza e volontà di crescere sono elementi che accomunano il mondo dell'hockey e quello dell'impresa. FERVI, attiva nella fornitura di macchinari, utensili e soluzioni professionali per il comparto MRO e per il fai-da-te evoluto, riconosce infatti nello sport un modello di organizzazione e determinazione che rispecchia la propria cultura aziendale.

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





Continua il legame tra Fervi e l'Hockey Cortina

La sponsorship accompagna e supporta una delle squadre più titolate dell'hockey italiano nel momento in cui Cortina d'Ampezzo è al centro della scena internazionale per lo svolgimento dei Giochi Olimpici Invernali 2026. FERVÌ è sponsor dell'Hockey Cortina - Sportivi Ghiaccio Cortina nei campionati di Alps Hockey League e Serie A 2025/2026, proprio nei giorni in cui Cortina d'Ampezzo è sotto i riflettori internazionali per lo svolgimento delle Olimpiadi Invernali. Una scelta che rafforza il legame tra l'azienda emiliana e una delle realtà sportive più rappresentative del territorio ampezzano, simbolo di tradizione, passione e successi sul ghiaccio.

Il marchio FERVÌ accompagna la squadra veneta nelle competizioni e nelle attività della stagione sportiva 2025/2026, confermandosi parte attiva di un progetto che va oltre la visibilità e che affonda le radici in una condivisione profonda di valori. Spirito di squadra, determinazione, rispetto delle regole e l'ambizione di migliorarsi continuamente sono principi che uniscono il mondo dell'hockey su ghiaccio e quello di FERVÌ, azienda impegnata nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali per il settore MRO e per il fai-da-te evoluto.

La sponsorship prevede non solo la presenza del brand FERVÌ sulle divise ufficiali degli atleti ma anche iniziative di visibilità all'interno dello Stadio Olimpico del Ghiaccio di Cortina e sul territorio cittadino, che in queste settimane vive un momento di straordinaria esposizione mediatica internazionale.

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





FERVI RINNOVA LA SPONSORSHIP CON L'HOCKEY CORTINA



19Febbraio2026

iNews

Condividi sui tuoi social

La collaborazione accompagna e supporta una delle squadre più titolate dell'hockey italiano nel momento in cui Cortina d'Ampezzo è al centro della scena internazionale per lo svolgimento dei Giochi Olimpici Invernali 2026.

La sponsorship tra FERVLe Hockey Cortina si inserisce in un contesto di grande visibilità mediatica per il territorio ampezzano, centro nevralgico dei Giochi Olimpici Invernali 2026. Una scelta strategica che consolida la presenza del brand in un evento di rilevanza globale, rafforzando l'associazione con uno dei club più titolati e rappresentativi dell'hockey su ghiaccio italiano. Il marchio FERVl accompagnerà la squadra veneta durante **tutta la stagione sportiva 2025/2026**, con visibilità sulle divise ufficiali degli atleti e attraverso iniziative dedicate presso lo Stadio Olimpico del Ghiaccio, oltre che sul territorio cittadino.

Valori condivisi tra sport e impresa

La collaborazione tra FERVl e Hockey Cortina nasce da una **profonda condivisione di valori: spirito di squadra, determinazione, rispetto delle regole e ricerca costante del miglioramento**. Principi che caratterizzano tanto il mondo dell'hockey su ghiaccio quanto quello aziendale. FERVl è attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali per il settore MRO e per il fai-da-te evoluto, distinguendosi per qualità, affidabilità e attenzione all'innovazione. *“Lo sport è una palestra di valori che sentiamo molto vicina alla nostra cultura aziendale. Sostenere l'Hockey Cortina significa condividere un percorso fatto di impegno, spirito di squadra e ricerca costante del miglioramento. Essere presenti a Cortina d'Ampezzo in un momento di grande visibilità internazionale per il territorio rafforza il senso di una partnership che guarda all'eccellenza e al valore del lavoro quotidiano”*, commenta **Ermanno Lucci, direttore sales & marketing di FERVl**.

FERVl e Hockey Cortina: una sponsorship che guarda al futuro

Il rinnovo della sponsorship conferma l'impegno di FERVl nel sostenere lo sport italiano e le eccellenze territoriali, valorizzando realtà storiche come Hockey Cortina in un

momento simbolico per lo sport nazionale. La stagione 2025/2026 rappresenta così non solo un appuntamento sportivo di alto livello, ma anche **un'opportunità strategica di posizionamento e consolidamento del brand in un contesto internazionale unico come quello delle Olimpiadi Invernali 2026.**



Fervi rinnova la sponsorship con l'Hockey Cortina



19/02/2026 Fervi rinnova la sponsorship con l'Hockey Cortina

La collaborazione accompagna e supporta una delle squadre più titolate dell'hockey italiano nel momento in cui Cortina d'Ampezzo è al centro della scena internazionale per lo svolgimento dei Giochi Olimpici Invernali 2026.

La sponsorship tra FERVI e Hockey Cortina si inserisce in un contesto di grande visibilità mediatica per il territorio ampezzano, centro nevralgico dei Giochi Olimpici Invernali 2026. Una scelta strategica che consolida la presenza del brand in un evento di rilevanza globale, rafforzando l'associazione con uno dei club più titolati e rappresentativi dell'hockey su ghiaccio italiano. Il marchio FERVI accompagnerà la squadra veneta durante tutta la stagione sportiva 2025/2026, con visibilità sulle divise ufficiali degli atleti e attraverso iniziative dedicate presso lo Stadio Olimpico del Ghiaccio, oltre che sul territorio cittadino.

Valori condivisi tra sport e impresa

La collaborazione tra FERVI e Hockey Cortina nasce da una profonda condivisione di valori: spirito di squadra, determinazione, rispetto delle regole e ricerca costante del miglioramento. Principi che caratterizzano tanto il mondo dell'hockey su ghiaccio quanto quello aziendale. FERVI è attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali per il settore MRO e per il fai-da-te evoluto, distinguendosi per qualità, affidabilità e attenzione all'innovazione. "Lo sport è una palestra di valori che sentiamo molto vicina alla nostra cultura aziendale. Sostenere l'Hockey Cortina significa condividere un percorso fatto di impegno, spirito di squadra e ricerca costante del miglioramento. Essere presenti a Cortina d'Ampezzo in un momento di grande visibilità internazionale per il territorio rafforza il senso di una partnership che guarda all'eccellenza e al valore del lavoro quotidiano", commenta Ermanno Lucci, direttore sales & marketing di FERVI.

FERVI e Hockey Cortina: una sponsorship che guarda al futuro

Il rinnovo della sponsorship conferma l'impegno di FERVI nel sostenere lo sport italiano e le eccellenze territoriali, valorizzando realtà storiche come Hockey Cortina in un momento simbolico per lo sport nazionale. La stagione 2025/2026 rappresenta così non solo un appuntamento sportivo di alto livello, ma anche un'opportunità strategica di posizionamento e consolidamento del brand in un contesto internazionale unico come quello delle Olimpiadi Invernali 2026.



FERVI rafforza la partnership con Hockey Cortina nel contesto olimpico 2026



FERVI sostiene Hockey Cortina nelle competizioni 2025/2026, valorizzando il legame tra sport e territorio durante le Olimpiadi invernali.

19 Febbraio 2026
ImpresePartnership

Di
Redazione

L'attenzione internazionale rivolta a **Cortina d'Ampezzo** per i **Giochi Olimpici Invernali 2026** offre nuove opportunità di visibilità per le realtà sportive e imprenditoriali del territorio. In questo contesto, **FERVI** consolida la propria presenza come sponsor della squadra Hockey Cortina – Sportivi Ghiaccio Cortina, impegnata nei campionati di **Alps Hockey League** e Serie A 2025/2026.

La partnership tra FERVI, azienda specializzata nella fornitura di **macchine, utensili e attrezzature professionali** per il settore **MRO** e per il fai-da-te evoluto, e la formazione veneta si fonda su una condivisione di valori quali **spirito di squadra**, determinazione e costante ricerca del miglioramento. Questi principi sono riconosciuti come elementi chiave sia nell'ambito sportivo sia in quello industriale.

Nella stagione sportiva 2025/2026, il marchio FERVI accompagna la squadra non solo attraverso la presenza sulle divise ufficiali degli atleti, ma anche tramite iniziative di visibilità all'interno dello **Stadio Olimpico del Ghiaccio di Cortina** e sul territorio cittadino. L'obiettivo è rafforzare il legame tra impresa e comunità locale in un periodo caratterizzato da una significativa esposizione mediatica internazionale.

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

“lo sport è una palestra di valori che sentiamo molto vicina alla nostra cultura aziendale. Sostenere l'Hockey Cortina significa condividere un percorso fatto di impegno, spirito di squadra e ricerca costante del miglioramento. Essere presenti a Cortina d'Ampezzo in un momento di grande visibilità internazionale per il territorio rafforza il senso di una partnership che guarda all'eccellenza e al valore del lavoro quotidiano”.



FERVI conferma la sponsorship dell'Hockey Cortina 2025/2026

insidemarketing.it/nellanno-olimpico-fervi-conferma-la-partnership-con-lhockey-cortina

Redazione

February 20, 2026

FERVI rinnova la sponsorship dell'Hockey Cortina nei campionati 2025/2026: presenza sulle divise e iniziative di visibilità nello Stadio Olimpico del Ghiaccio.



FERVI ha annunciato la **sponsorship dell'Hockey Cortina** – Sportivi Ghiaccio Cortina – per i **campionati di Alps Hockey League** e **Serie A** nella stagione 2025/2026, in un periodo in cui Cortina d'Ampezzo è al centro dell'attenzione internazionale per lo svolgimento dei Giochi Olimpici Invernali 2026.

La scelta, secondo quanto indicato nel comunicato, consolida il legame tra l'azienda emiliana e una delle squadre più titolate dell'hockey italiano, considerata una delle realtà sportive più rappresentative del territorio ampezzano.



FERVI sponsor Hockey Cortina

La [partnership](#) prevede la **presenza del [brand](#) FERV** sulle **divise ufficiali** degli atleti e un piano di **iniziative di visibilità all'interno dello Stadio Olimpico del Ghiaccio di Cortina**, oltre ad attività sul territorio cittadino.

L'operazione viene collocata dall'azienda in un **contesto di esposizione mediatica internazionale**, legata alle **Olimpiadi Invernali 2026**, elemento che rende la sponsorship rilevante anche sul piano della [brand awareness](#) .

Valori condivisi con lo sport e posizionamento aziendale FERV

FERV descrive la sponsorship come parte di un progetto che intende però **andare oltre la sola visibilità**, facendo leva su un set di **valori** associati alla disciplina sportiva: spirito di squadra, determinazione, rispetto delle regole e ambizione di miglioramento continuo.

Ermanno Lucci, direttore sales & marketing di FERV, ha commentato:

*«lo sport è una palestra di valori che sentiamo molto vicina alla nostra cultura aziendale. Sostenere l'Hockey Cortina significa **condividere un percorso fatto di impegno, spirito di squadra e ricerca costante del miglioramento**.*

Essere presenti a Cortina d'Ampezzo in un momento di grande visibilità internazionale per il territorio rafforza il senso di una partnership che guarda all'eccellenza e al valore del lavoro quotidiano».

La narrazione della partnership viene collegata, dunque, alla **cultura aziendale** di FERV.



FERVI Catalogo 48: oltre 8.700 soluzioni MRO con QR code e nuove icone

- 20/02/2026
- 29 volta/e



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

FERVI Catalogo 48 per MRO: 8700 prodotti. **FERVI** presenta il nuovo **Catalogo 48**, progettato per offrire un'esperienza di consultazione efficace e immediata ai **professionisti della manutenzione** e riparazione industriale.

L'azienda attiva nella fornitura di **macchine, utensili e attrezzature** professionali per il **mercato MRO** (Maintenance, Repair and Operations) e per il segmento del fai-da-te evoluto rinnova il proprio catalogo nel segno della continuità: layout evoluto nella leggibilità, con **oltre 8.700 prodotti** e informazioni facilmente rintracciabili.

Pensato per supportare le attività operative, il Catalogo 48 concentra in un unico strumento l'intera gamma di soluzioni FERV, riducendo i tempi decisionali e **semplificando la selezione dei prodotti** direttamente sul campo.

Gabbie grafiche e icona New Price: leggibilità e trasparenza sui prezzi

Tra le principali novità del Catalogo 48 figurano le **gabbie grafiche studiate per delimitare chiaramente le schede prodotto** e migliorare l'organizzazione visiva dei contenuti, rendendo più rapida l'identificazione delle **caratteristiche tecniche** durante la consultazione in officina o in magazzino.

Alcune icone come quella "New" sono state aggiornate e affiancate da nuove segnalazioni: l'icona **"New Price"** **segnala un cambio di prezzo a vantaggio del cliente**, rendendo immediata l'individuazione di opportunità commerciali.

L'utilizzo dei **QR code** consente di accedere rapidamente al dettaglio degli **utensili manuali** contenuti nei termoformati e ai video di presentazione dei prodotti raccolti nel **canale YouTube di FERV**. Questa integrazione tra catalogo cartaceo e contenuti digitali risponde all'esigenza dei **professionisti MRO** di verificare rapidamente specifiche tecniche, modalità d'uso e applicazioni pratiche senza interrompere il flusso operativo.

249 nuovi articoli e showroom Vignola: aggiornamento della gamma

Il Catalogo 48 include pagine dedicate al **nuovo showroom allestito presso la sede di Vignola (Modena)** e all'attività di showtour per **rivenditori**, strumenti pensati per offrire un'esperienza diretta con i prodotti e supportare la rete distributiva. Il catalogo introduce inoltre una **sezione introduttiva** dedicata ai **dischi da taglio**, categoria strategica per le attività di manutenzione industriale.

L'aggiornamento ha coinvolto direttamente la gamma: **249 nuovi articoli sono stati inseriti**, mentre altri sono stati redistribuiti nei cataloghi delle aziende del Gruppo, come **Vogel Germany**, per una proposta sempre più specializzata. Questa razionalizzazione consente di mantenere il catalogo FERVI focalizzato sulle esigenze del **mercato MRO**, garantendo completezza senza dispersione.

Strumento operativo per selezione rapida e decisioni immediate

Pensato per supportare le attività operative, il Catalogo 48 concentra in un unico strumento l'intera gamma di soluzioni **FERVI**, riducendo i tempi decisionali e rendendo più semplice **la selezione dei prodotti direttamente sul campo**. Con questo aggiornamento, FERVI rafforza il proprio impegno nel fornire **strumenti concreti, chiari e funzionali**, confermando il catalogo come alleato quotidiano per tecnici e responsabili manutenzione nell'industria manifatturiera.



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



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

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

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

Il marchio FERVI accompagna la squadra veneta nelle competizioni e nelle attività della stagione sportiva 2025/2026, confermandosi parte attiva di un progetto che va oltre la visibilità e che affonda le radici in una condivisione profonda di valori. Spirito di squadra, determinazione, rispetto delle regole e l'ambizione di migliorarsi continuamente sono principi che uniscono il mondo dell'hockey su ghiaccio e quello di FERVI, azienda impegnata nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature professionali per il settore MRO e per il fai-da-te evoluto.

La sponsorship prevede non solo la presenza del brand FERVI sulle divise ufficiali degli atleti ma anche iniziative di visibilità all'interno dello Stadio Olimpico del Ghiaccio di Cortina e sul territorio cittadino, che in queste settimane vive un momento di straordinaria esposizione mediatica internazionale.

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



FERVI punta sulla fresatura di precisione a basso TCO

- 24/02/2026
- 30 volta/e



La fresa a inserto F303 di FERVİ, con attacco a manicotto, è progettata per lavorazioni su metallo che richiedono un'eccellente finitura superficiale.

In un'officina meccanica la **fresatura di precisione** è certamente una **lavorazione cardine**: superfici piane, profili complessi, tolleranze strette e qualità superficiale elevata sono elementi decisivi per la funzionalità del componente. In uno scenario in cui tempi e margini si comprimono, la **competitività** non si gioca solo sulle massime prestazioni, ma sulla capacità di garantire **affidabilità, sicurezza e basso TCO** lungo l'intero ciclo di vita macchina-processo.

In questo contesto si inserisce l'**offerta di FERVİ**, che propone **soluzioni integrate per la fresatura** orientate a stabilità, ripetibilità e contenimento dei costi operativi.

Stabilità e rigidità: T047/400VDA

Il **trapano fresa a ingranaggi T047/400VDA** è progettato per operazioni combinate di **foratura e fresatura**, con un'attenzione particolare alla robustezza strutturale. La costruzione solida e il **mandrino ad alta rigidità** assicurano stabilità anche nelle **lavorazioni più gravose**, riducendo vibrazioni e deviazioni che possono compromettere precisione e finitura superficiale.

La **stabilità di lavorazione** è un requisito imprescindibile per garantire qualità e ripetibilità, soprattutto quando si opera su **piccole e medie serie** o in attività di manutenzione meccanica. I comandi intuitivi facilitano l'utilizzo quotidiano in officina,

contribuendo a ridurre errori operativi e tempi di apprendimento.

Utensili performanti: fresa a inserto F303

Accanto alla macchina, **FERVI** propone la **fresa a inserto F303 con attacco a manicotto**, elemento determinante per la **qualità finale del pezzo**. L'utensile è progettato per **lavorazioni** su metallo che richiedono un'**eccellente finitura superficiale**, grazie a materiali selezionati e a una geometria ottimizzata.

La combinazione tra **precisione geometrica e durata dell'inserto** consente continuità di rendimento su acciaio e leghe leggere, contribuendo a mantenere sotto controllo i costi utensile e i tempi di sostituzione.

Oltre il prezzo d'acquisto

Guardare oltre il prezzo iniziale significa valutare costi operativi, manutenzione, fermo impianto e qualità del risultato. L'integrazione tra macchina robusta e utensile performante permette di affrontare le sfide della fresatura moderna con **efficienza, affidabilità e controllo del processo**, ottimizzando tempi di lavorazione e standard qualitativi.

Per tecnici e imprenditori manifatturieri, la leva competitiva è chiara: scegliere **tecnologie** che garantiscano stabilità e finitura impeccabile, con un approccio orientato al ciclo di vita e alla sostenibilità economica del processo.



Il trapano fresa a ingranaggi T047/400VDA di FERV I è una soluzione versatile per operazioni di foratura e fresatura precise.



Fervi presenta il nuovo Catalogo 48

Oltre 8.700 soluzioni targate FERVI per l'MRO in uno strumento rinnovato, chiaro e funzionale per ferramenta e professionisti. Fervi presenta uno dei suoi strumenti più rappresentativi e strategici: il Catalogo 48. Non un semplice elenco prodotti, ma una guida completa, pensata e rinnovata per orientarsi tra oltre 8.700 soluzioni dedicate al mondo MRO (Maintenance, Repair and Operations) e al fai-da-te evoluto.

Il nuovo catalogo nasce con un obiettivo preciso: semplificare il lavoro quotidiano di ferramenta, rivenditori e professionisti della manutenzione e riparazione, offrendo un'esperienza di consultazione ancora più immediata ed efficace. Il layout mantiene un'impostazione familiare, nel segno della continuità con l'edizione precedente, ma introduce importanti evoluzioni in termini di leggibilità e organizzazione dei contenuti. Gabbie grafiche più definite delimitano con chiarezza le schede prodotto, nuove icone facilitano l'identificazione delle informazioni chiave e l'intera struttura è pensata per ridurre i tempi decisionali.

Tra le novità spiccano l'aggiornamento delle segnalazioni grafiche, come l'icona "New" rivisitata e la nuova icona "New Price", che evidenzia variazioni di prezzo a vantaggio del cliente, offrendo così uno strumento commerciale ancora più trasparente per il punto vendita. L'integrazione dei QR code rappresenta un passo verso la digitalizzazione, in linea con l'attitudine smart dell'azienda: attraverso una semplice scansione è possibile accedere a video di presentazione dei prodotti e ai dettagli degli utensili manuali contenuti nei termoformati.

Il Catalogo 48 dedica, inoltre, spazio al nuovo showroom allestito presso la sede di Vignola e all'attività di showtour rivolta ai rivenditori, rafforzando il dialogo tra azienda e rete distributiva. Una sezione introduttiva specifica è stata inserita anche per i dischi da taglio, a conferma dell'attenzione verso una presentazione sempre più chiara e specializzata delle gamme.

L'aggiornamento non riguarda solo la forma, ma anche i contenuti. Nuovi inserimenti, upgrade ed eliminazione di prodotti obsoleti per garantire una proposta sempre più coerente e focalizzata.

Con il Catalogo 48, Fervi consolida il proprio ruolo di partner di riferimento per le ferramenta e per i professionisti dell'officina, offrendo uno strumento concreto, chiaro e funzionale che si conferma alleato quotidiano nella scelta delle soluzioni più adatte alle esigenze operative.

