

RASSEGNA STAMPA



Indice

| | |
|---|----|
| BRAND FERRAMENTA: TUTTI PAZZI PER LE COMPETIZIONI MOTOCICLISTICHE Ferrutensil | 4 |
| I criteri con cui faidateisti artigiani e professionisti scelgono il proprio utensile Ferramenta 2000 Hardware Magazine | 8 |
| SOLO LA VENDITA ASSISTITA VALORIZZA IL PRODOTTO DI QUALITÀ Ferramenta 2000 Hardware Magazine | 9 |
| Le tipologie di utensili manuali veicolate sul mercato Ferramenta 2000 Hardware Magazine | 19 |
| incrementato il rating di sostenibilità Costruire Stampi | 20 |
| Dedicati al service Parts - Distribuzione Aftermarket | 21 |
| OPPORTUNITÀ E SCENARI DELL E- COMMERCE B2B Commercio Idrotermosanitario | 24 |
| Pulizia profonda con gli ultrasuoni Far da sé - 30/04/2023 | 28 |
| FERVI lavapezzi a ultrasuoni Ferramenta & Casalinghi | 29 |
| Con la Lavapezzi a ultrasuoni Fervi la pulizia è sempre al top ferramenta2000.net - 03/04/2023 | 30 |
| Fervi: supporti specifici per la cura del motore ilgiornaledelmeccanico.it - 06/04/2023 | 31 |
| Supporti specifici per la cura del motore ilgiornaledellaftermarket.it - 06/04/2023 | 32 |
| Fervi propone supporti specifici per la cura del motore iocarrozziere.it - 06/04/2023 | 33 |
| FERVI e nessun carico è inamovibile ilgiornaledellaftermarket.it - 13/04/2023 | 34 |
| FERVI: ampliata la gamma dei transpallet ilgiornaledelmeccanico.it - 13/04/2023 | 35 |
| FERVI amplia la gamma dei transpallet manuali iocarrozziere.it - 13/04/2023 | 36 |
| Autocom, una nuova divisione dedicata al service Partsweb.it - 14/04/2023 | 37 |
| Supporti motore Fervi, arrivano due novità www.ferrutensil.com - 17/04/2023 | 40 |
| Piccole e medie imprese: arriva l'indice che premia la sostenibilità vita.it - 18/04/2023 | 41 |
| Transpallet Manuali a Forche Lunghe di FERVI tecnelab.it - 19/04/2023 | 43 |

| | |
|---|----|
| Equipaggiamento professionale: boom di richieste online per carrelli e cassettiere Fervi notizieazionali.it - 23/04/2023 | 44 |
| Con i transpallet FERVI nessun carico è inamovibile publiteconline.it - 26/04/2023 | 46 |
| Puntata #082 absmotori.it - 26/04/2023 | 47 |
| Riguarda la puntata di ABS MOTORI! ilgiornaledellaftermarket.it - 28/04/2023 | 48 |
| Fervi: Guido Greco nominato Amministratore Delegato Investireoggi.it - 28/04/2023 | 49 |
| Investimenti sostenibili imprese più appetibili con il rating Esg Il Settimanale - 28/04/2023 | 50 |
| I NUOVI TRANSPALLET MANUALI A FORCHE LUNGHE FERVI MTM Subfornitura - 30/04/2023 | 51 |



PROMOZIONE



BRAND FERRAMENTA: TUTTI PAZZI PER LE COMPETIZIONI MOTOCICLISTICHE

Numerose aziende del mondo ferramenta hanno scelto di sposare il loro marchio con un team motociclistico di MotoGP o Superbike: scopriamo quali sono e perché lo fanno.

MASSIMO CASOLARO
 massimo.casolaro@epesrLit

L'attrazione tra le aziende del settore ferramenta-utensileria e le competizioni motociclistiche è una realtà ormai consolidata. Da sempre c'è stata un'affinità elettiva tra questi due mondi, ma la tendenza sembra nettamente in crescita negli ultimi anni con un numero consistente di brand che investono nei due principali circuiti di categoria - MotoGP e Superbike - come official supplier, come sponsor di un pilota o come

sponsor tecnico con marchio sulla livrea della moto.

Ma perché così tanti brand del nostro comparto investono nelle sponsorizzazioni del motorsport? La prima risposta, facilmente intuibile, risponde a un elementare principio di marketing sportivo: legare il marchio di prodotti tecnici (come lo sono i nostri) al concetto di performance è un connubio vincente; se qualcosa è abbastanza buono per una motocicletta o automobile da com-



PROMOZIONE

petizione, allora sarà eccellente per l'uso quotidiano. Inoltre, le corse sono virili, affascinanti, sinonimo di coraggio e un concentrato di tecnologia e di meccanica d'avanguardia e quindi travalicano la funzione di strumento pubblicitario, diventando un tramite aspirazionale per il consumatore.

Le specificità del motorsport

Certo, ogni sponsorizzazione sportiva può riprodurre nel consumatore questo desiderio di immedesimazione, ma il motorsport ha alcune caratteristiche peculiari. La prima è il ruolo decisivo che il mezzo tecnico ha nella costruzione del risultato sportivo. Anche in altri sport esiste una componente legata agli strumenti usati (scarpe, sci, biciclette, ecc) ma raramente questa è tanto decisiva per la vittoria o la sconfitta. In secondo luogo, è difficile incasellare queste discipline come sport individuali o di squadra: specie nelle loro forme più avanzate, automobilismo e motociclismo muovono squadre di centinaia di persone ma hanno solo un individuo al manubrio o al volante. Infine, queste grandi serie motoristiche hanno un'impronta e un impatto veramente globale: tutti gli sport, anche le leghe o le serie più popolari come la Premier League o la NBA, sono fisicamente legate a un determinato territorio geografico, mentre Formula 1, MotoGP e gli altri grandi circuiti del motorsport sono gli unici che trasferiscono lo stesso spettacolo in molti luoghi diversi, diventando a tutti gli effetti show sovranazionali e in definitiva piattaforme mobili di marketing per gli investitori.

E allora, perché le moto in particolare? E' evidente che quanto detto finora vale sia per le competizioni motociclistiche che per quelle automobilistiche, ma oggi MotoGP e Superbike han-



no decisamente un rapporto costi/motorietà più vantaggioso, almeno per quanto riguarda i paesi dell'Europa mediterranea. La Formula Uno, che in passato era stata avvicinata da alcuni brand del nostro settore, attualmente è alla portata solo di grandi multinazionali. Ma passiamo ai fatti e scopriamo quali aziende hanno in essere nel 2023 attività di sponsorship con le varie serie delle competizioni motociclistiche.

Beta Utensili con Yamaha in MotoGP e in WorldSBK

Storica e consolidata la partnership di Beta Utensili con team di MotoGP e di WorldSBK. L'azienda, nell'anno in cui festeggia il centenario dalla sua fondazione, è official partner e official sponsor del Monster Energy Yamaha MotoGP Team,

1. Storica e consolidata la collaborazione di Beta con la Yamaha ufficiale in MotoGP. Nel 2023 l'azienda è partner e official sponsor del Monster Energy Yamaha; il logo compare sul cupolino della moto accanto a quello del costruttore.

2. Di vecchia data anche il sodalizio in MotoGP tra Lavor e il team LCR Honda di Lucio Cecchinello. Anche in questo caso il logo appare sulla livrea della moto.

3. Diadora Utility ha creato una linea di prodotti personalizzati per Ducati Corse, squadra campione del mondo 2022 della MotoGP.

che da oltre vent'anni si affida agli utensili Beta. Quest'anno Beta, oltre ad essere protagonista nei box, avrà il suo logo sulle divise del team e sarà ben visibile sui cupolini delle due moto accanto a quello Yamaha. Inoltre, prosegue anche la personal partnership con Fabio Quartararo, 23enne campione del mondo MotoGP 2021 in qualità di Beta Ambassador. I primi mesi del 2022, Beta con il team GYTR

>>>



PROMOZIONE



4. Maurer, marchio di proprietà di Ferritalia, dà il suo nome al team che partecipa alla nuova edizione del trofeo monomarca Aprilia.

5. Fervi nel 2023 rinnova per il terzo anno consecutivo la sponsorship del pilota di WorldSBK Michael Ruben Rinaldi del team Aruba.it Racing Ducati.

GRT Yamaha WorldSBK aveva realizzato la prima web-serie "Behind the box. Beta Sound Tools", nata dall'idea di raccontare la Superbike attraverso i suoni unici degli utensili Beta che accompagnano ogni momento della vita nei box. Interviste e immagini in presa diretta, 5 episodi che raccontano l'inedito dietro le quinte con protagonista un membro del team GYTR GRT Yamaha WorldSBK e gli utensili

Beta che con il loro iconico "sound" sono i compagni più fedeli dei meccanici del team. La web-serie si è sviluppata tra l'headquarter di Yamaha Motor Racing di Lesmo, dove l'azienda realizza e testa i motori, la struttura di Reggio Emilia, sede del GYTR GRT Yamaha WorldSBK Team, il circuito di Misano Adriatico dove sono stati effettuati i primi test di stagione e le gare del campionato SBK 2022.



Lavor e il Team LCR Honda in MotoGP

Lavor è protagonista per il quinto anno consecutivo della MotoGP grazie al Team LCR Honda di cui è premium partner e fornitore ufficiale di prodotti per la pulizia dal 2019. Un sodalizio, quella tra Lavor e Lucio Cecchinello, Team Principal di LCR Honda, che si è consolidato negli anni e continua nel tempo con un rapporto di fiducia e collaborazione a più livelli: Lavor sostiene LCR Honda Team come Premium Partner e LCR si affida a Lavor per la fornitura di prodotti per tenere pulito e sanificato non solo il suo paddock ma anche i suoi spazi nella sede del reparto corse di San Marino. Per la nuova stagione Álex Rins scenderà in pista al fianco di Takaaki Nakagami per competere nel campionato 2023.

Diadora Utility official supplier Ducati MotoGP

Dopo il successo della scorsa stagione, la partnership tra Diadora Utility e Ducati si è consolidata. Il brand veneto ha creato una capsule esclusiva dedicata alla squadra campione del mondo della MotoGP. L'azienda ha lanciato la collezione Diadora Utility x Ducati 2023 per rispondere al meglio alle esigenze dei lavoratori con un outfit tecnico, personalizzato Ducati Corse, altamente performante e dallo stile deciso.

>>>

Alcuni numeri della MotoGP

- 200 Paesi e territori ricevono la programmazione in diretta o differita
- 369 Milioni di famiglie raggiunte
- 45.725 ore di MotoGP trasmesse in un anno
- 9.248 rappresentanti dei media di 62 Paesi
- 2,5 milioni di spettatori in pista, con oltre 100.000 ad ogni evento
- L'83% del pubblico tende a scegliere un marchio perché lo associa alla MotoGP
- Il 68% del pubblico ha acquistato un prodotto grazie alla sponsorizzazione del MotoGP
- Costi pacchetti sponsorizzazione: da 50.000 euro a 20 milioni di euro

Alcuni numeri della WorldSBK (Superbike)

- 50.000 spettatori medi per gara
- 3 milioni di followers sui social media
- Pubblico globale totale di 135 milioni di persone
- Il 74% del pubblico è maschio, l'84% ha tra i 25 e i 45 anni, il 61% è laureato
- 155 canali coinvolti nella trasmissione
- Oltre 17.000 ore di trasmissione a stagione
- 51% della copertura è in Europa, 29% in Asia, 14% in Africa, 6% in America
- Il 66% degli spettatori possiede almeno una moto
- Più di 24.4 milioni di pagine viste all'anno sul sito ufficiale del WSBK.

Fonte: Elaborazione RTR Sports Marketing su dati Dorna, Nielsen Sports, CSM International



PROMOZIONE



6. Rivit, azienda del Gruppo Fervi, nel 2023 è official supplier del team Aruba.it Racing-Ducati.

7. WD-40 ha rinnovato l'accordo di sponsorizzazione con Prima Pramac Racing in qualità di sponsor tecnico del team anche per la stagione 2023 di MotoGP.



La capsula, ad edizione limitata, si compone di un'ampia scelta di capi da lavoro: dalla Jacket Softshell a tre strati, idrorepellente ed altamente traspirante al Vest Softshell in tessuto idrorepellente elasticizzato per tutte le stagioni, dai Pant Performance in tessuto idrorepellente elasticizzato al bermuda in tessuto elasticizzato con trattamento wicking, fino alla Sweatshirt garzata internamente e la T-shirt Plus in materiale tecnico per fast drying.

Team Maurer (Ferritalia) per il Trofeo Aprilia RS660

Maurer, marchio di proprietà di Ferritalia, dà il suo nome al team che partecipa alla nuova edizione del trofeo monomarca Aprilia compreso nel palinsesto del Campionato Italiano Velocità (CIV) e per una tappa nel Campionato del Mondo Superbike (WorldSBK) che inizierà negli autodromi nel mese di maggio. Un progetto ambizioso dettato dalla passione partita grazie al lavoro con il testimonial Loris Capirossi. Il Campione del Mondo, alla festa organizzata da Maurer a febbraio, ha confermato quanto gli obiettivi e gli intenti dell'azienda, tra cui la forte volontà di voler accrescere con la notorietà di Maurer tra i giovani, si sposino perfettamente con una realtà come il Trofeo

Aprilia RS660, con moto tutte assolutamente identiche per prestazioni e regolamento, dove il talento del pilota possa fare la differenza.

Fervi con il pilota Michael Rinaldi in Superbike

Una sponsorship che si rinnova per il terzo anno consecutivo quella tra l'azienda attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali Fervi e il pilota di WorldSBK Michael Ruben Rinaldi. Il marchio dell'azienda di macchine, utensili e attrezzature da officina anche quest'anno sarà presente sulla manica sinistra della tuta del pilota e negli arredi del box del team Aruba.it Racing - Ducati. Fervi affiancherà e supporterà il pilota romagnolo, da sempre grande appassionato non solo di motori ma anche di meccanica, nella nuova stagione 2023 partita a fine febbraio. Una comunicazione a 360°, con la partecipazione del pilota numero 21 a eventi, campagne di comunicazione tradizionali e digitali attraverso i social.

Rivit sponsor del team Aruba.it Racing Ducati

Il marchio Rivit incontra l'eccellenza della meccanica in una sponsorizzazione che vede l'azienda leader nel mercato dei rivetti e delle rivettatrici - entrata nel 2021 in Gruppo Fervi - pren-

dere parte a due dei campionati più prestigiosi del motorsport per la stagione 2023: Superbike e Supersport. L'azienda fornirà infatti i propri prodotti al team Aruba.it Racing-Ducati per sostenere i meccanici nel loro lavoro di manutenzione e di messa a punto delle moto e dei box durante tutto il campionato, abbinando il proprio marchio alle rosse di Borgo Panigale. Una collaborazione che nasce per promuovere e sottolineare il collegamento tra due eccellenze del territorio emiliano, luogo che da sempre attrae e favorisce l'insediamento di imprese legate alla meccanica e ai motori.

WD-40 e Prima Pramac Racing MotoGP

WD-40 Company ha rinnovato l'accordo di sponsorizzazione con Prima Pramac Racing in qualità di sponsor tecnico del team anche per la stagione 2023 del MotoGP. Dal 26 marzo, giorno della partenza del MotoGP, i prodotti moto WD-40 Specialist sono nei box del team per la manutenzione delle due Ducati Desmosedici GP, per assicurare prestazioni ottimali alle moto pilotate da Jorge Martin e Johann Zarco. WD-40 Company EMEA e USA sono al fianco del team dal 2017 e si confermano come lo sponsor ufficiale per la pulizia e la cura delle moto. ■



I criteri con cui fidejussori, artigiani e professionisti scelgono il proprio utensile

Ogni utilizzatore ha esigenze diverse: la scelta dei professionisti è guidata principalmente dalla qualità dell'utensile in termini di caratteristiche tecniche e affidabilità, mentre nel mondo del fai da te e dell'hobbistica il prezzo resta un driver di acquisto molto importante. Essere uno dei brand più storici e riconosciuti sul mercato ci aiuta a veicolare i nostri prodotti a diverse tipologie di utilizzatori.

Valerio Traversi, Business Unit Manager Utensileria di Beta Utensili

Generalmente, gli appassionati del "fai da te" sono più attenti al prezzo, utilizzando gli utensili in maniera più saltuaria. Gli artigiani e professionisti sono invece più orientati verso un prodotto robusto e di elevata qualità, disponibili ad una spesa più sostenuta. La nostra gamma offre soluzioni adatte ad ogni tipo di clientela, dal più attento al prezzo, al più esigente dal punto di vista qualitativo.

Alessandro Cicala Product Manager di Ferwi

Come anche per altre merceologie, un buon rapporto prezzo/qualità è importante per soddisfare le esigenze dei diversi utilizzatori. Ogni utilizzatore si posiziona su un proprio livello prezzo/qualità e noi, offrendo tre diverse fasce di prodotto con tre marchi distinti cerchiamo di soddisfarne quanti più possibili.

Maurizio Verma Business Development Manager di Grupa Topex

Chi conosce Kraftwerk e ha imparato ad apprezzarla negli anni, lo ha fatto per l'ottimo rapporto qualità/prezzo. Il professionista esigente punta alla qualità ed alla robustezza, ed è disposto ad investire sui prodotti che acquista perché sa che gli garantiscono durevolezza e sicurezza nel tempo.

Abbinata a questa proposta, c'è la visione di voler offrire "gli utensili preferiti" anche all'hobbista esigente che vuole rientrare in determinati budget di spesa appoggiandosi a marche professionali. Anche per quest'ultimi, il brand Kraftwerk rappresenta una scelta che difficilmente delude le aspettative.

Eugenio Marsano, Business Unit Manager Area Distribuzione di Homberger

Proponendo una gamma di prodotti premium, altamente performanti. I nostri utilizzatori sono principalmente professionisti che apprezzano in primis qualità e robustezza, danno comunque grande valore alla marca e in ultimo considerano il prezzo.

Paolo Sassone General Manager di Pferd

I parametri che guidano gli utilizzatori finali sono molto simili anche se appartengono a categorie diverse. La scelta che viene fatta per l'acquisto di un prodotto si deve rispec-

FERRAMENTA | **DOSSIER** utensili manuali

SOLO LA VENDITA ASSISTITA VALORIZZA IL PRODOTTO DI QUALITÀ

Per quanto esperto possa essere l'utilizzatore, avere la possibilità di confrontarsi con un rivenditore esperto e capace di valorizzare le diverse caratteristiche dell'utensile resta un plus che viene molto apprezzato. Le aziende lo sanno e anche da questo dipende l'apprezzamento per la ferramenta

Anche in una categoria così vasta e variegata, per quanto riguarda sia le tipologie sia il posizionamento, la Ferramenta, più o meno specializzata a seconda dei casi, resta un canale di riferimento. "Per scelta", spiega **Alessandro Cicala** Product Manager di **Fervi**, "il canale che presidiamo è la Rivendita, dalla piccola ferramenta alla grande utensileria. A seconda della tipologia di Rivenditore la gamma è più o meno completa. In generale, comunque, i nostri clienti del Canale Rivendita

gestiscono sempre la nostra gamma di utensili manuali in quanto soddisfa ottimamente le esigenze dei nostri utilizzatori finali".

"Il nostro canale distributivo principale è la rivendita nei settori ferramenta, colore ed edilizia", dichiara **Enrico Uilmann**, amministratore di **Uilmann**. "La particolare composizione del nostro Catalogo ci permette di presentare al cliente tutta la gamma. Chiaramente per ogni tipologia di cliente c'è un diverso prodotto di "apertura". Serviamo

grossisti su tutto il territorio nazionale con l'obiettivo di raggiungere anche i negozi più piccoli e lontani che la forza vendita non riesce a intercettare. Per scelta", chiarisce Uilmann, "non lavoriamo con la grande distribuzione. È una politica aziendale che nasce per tutelare il valore del prodotto, garantire i giusti margini a tutti gli operatori della filiera e offrire al professionista la garanzia di assistenza e sicurezza". Anche **Maurizio Verna** Business Development Manager di **Grupa Topex** spiega "la



DOSSIER utensili manuali

nostra distribuzione è concentrata principalmente sul canale di vendita della ferramenta tramite una stretta collaborazione con alcuni grossisti di riferimento nelle diverse aree. Siamo poi riusciti a creare una buona partnership con alcuni gruppi di acquisto nel Faidate e punti vendita indipendenti. Questi due canali di vendita veicolano molti dei nostri utensili manuali". **Alfredo Casartelli** Amministratore di **Mundial** assicura che la sua azienda "predilige il canale tradizionale Ferramenta Utensilerie e forniture industriali".

Anche **Romeo Maestri** "veicola i propri utensili principalmente nella ferramenta tradizionale", afferma **Simone Piccini**, Responsabile Commerciale. "Grande cura ed attenzione viene riservata anche ai grossisti, ai quali vengono proposte interessanti offerte per incrementare ed incentivare le vendite dei prodotti maestri. Il canale di vendita che riteniamo più consono per la vendita dei nostri prodotti sono ferramenta e

Beta Utensili - Giravite elettrico Beta Evor-E 1201E/GE. La punta è priva di cromatura per garantire un perfetto accoppiamento con la vite ed è protetta dall'ossidazione con un trattamento di fosfatazione.



GDS, che infatti rappresentano il 55% del nostro fatturato". **Alberto Capozzi**, Amministratore di **Serenco Italia** riferisce: "i nostri canali distributivi sono utensilerie, i ricambiati e la ferramenta" precisando che "il nostro catalogo è completo di utensili manuali ed arredo tecnico di qualità, ma anche torce di illuminazione e booster di nostra pro-

duzione. Siamo i distributori europei per la Gojack americana e la Projecta australiana, abbiamo utensili ad aria compressa che stanno prendendo il loro spazio senza nessun problema". Dopo aver sottolineato che "l'utensileria è il cuore di gamma del catalogo Beta", **Valerio Traversi**, Business Unit Manager Utensileria di **Beta Utensili** spiega



Alessandro Cicala Product Manager di Fervi



Alfredo Casartelli Amministratore di Mundial.jpg



Valerio Traversi Business Unit Manager Utensileria Beta Utensili



David Beccali, Web Marketing Specialist di Seba



Alberto Capozzi, Amministratore di Serenco Italia.jpg



Maurizio Verna Business Development Manager di Gruppo Iopex.JPG

DOSSIER utensili manuali



Homberger - Il giravite PRO LINE Kraftwerk offre qualità costruttiva made in Germany e un'impugnatura a 3 componenti per una perfetta ergonomia, comfort e una trasmissione della coppia perfetta.



sce i prodotti, le loro caratteristiche e sa perfettamente di cosa ha bisogno. In questo caso, anche modalità di acquisto autonome come libero servizio o e-commerce possono rivelarsi adeguate. Ad oggi, la vendita assistita resta indubbiamente la modalità più diffusa, dove la competenza, l'esperienza e la capillarità territoriale dei rivenditori giocano un ruolo fondamentale nel soddisfare le richieste del mercato e nel fidelizzare i clienti". **David Beccati** di **Seba** lega la scelta del modello di vendita non al tipo di utensile ma al profilo di "chi sta effettuando l'acquisto. Una persona che sa cosa vuole, quale strumento gli serve, va sul sicuro cono-

sciando le caratteristiche e affidandosi alla propria valutazione. Potrà recarsi in un negozio (ferramenta o altro) ad acquistare ciò che più gli interessa. Chi acquista invece in un e-commerce lo fa principalmente per due motivi: il prezzo che potrebbe essere inferiore rispetto a quello del negozio o il fatto che online trova un utensile che nel negozio fisico non trova. Escluderei invece il fattore "pigrizia", che con pochi "click" il prodotto arriva direttamente a casa. Quando una persona non è esperta o non ha le idee chiare, la vendita assistita e, quindi, il parere e consiglio di un addetto alle vendite potrebbe essere fondamentale per indirizzare un acqui-

sto. Il consiglio di un esperto è sempre ben visto da chi cerca un articolo di cui non ha molta confidenza o familiarità. Vero è", riconosce Beccati, "che anche un cliente esperto può farsi comunque consigliare e chiedere maggiori informazioni ad un addetto alle vendite per essere indirizzato appunto su prodotti nuovi e più innovativi".

In **Fervi**, afferma **Alessandro Cicala** "riteniamo che la vendita assistita sia sempre il modello di vendita più efficace, in quanto più adatto a comprendere l'effettiva esigenza del cliente e a trasmettere la reale qualità dei prodotti proposti. Non c'è una tipologia di utensili o un target di clientela che sia più adatto di altri ad essere veicolato tramite la vendita assistita: ogni prodotto ha le sue peculiarità e ogni cliente le sue esigenze. L'utenzieria conosce i propri clienti e sa indirizzarli verso il prodotto più adatto".

Secondo **Maurizio Verna** di **Grupa Topex** "dipende dal prodotto: un semplice giravite o una chiave combinata tradizionale non hanno bisogno di molte spiegazioni per essere vendute, mentre una chiave dinamometrica ha sicuramente necessità di essere spiegata e supportata nella vendita. Più l'utensile si avvicina al mondo del professionale, più la vendita assistita è premiante", conclude. **Eugenio Marsano**, riferisce che in **Homberger** "siamo concentrati sulla vendita assistita perché crediamo molto nel rapporto di fiducia e stima che si è venuto a creare con i nostri clienti nel corso degli anni. Amiamo fare toccare con mano i nostri prodotti, dimostrarli ed emozionare i clienti con la professionalità e la preparazione dei nostri tecnici/commerciali che sono sempre in grado di consigliare al meglio la clientela". Punta decisamente sulla vendita assistita anche **Enrico Ullmann** di **Ullmann**: "i nostri prodotti hanno bisogno di essere raccontati; le caratteristiche di design, i materiali, i dettagli sono fondamentali per comprenderne il valore. Questo vale in par-

STRUMENTI **DOSSIER** utensili manuali

ticolare per articoli come le pistole per silicone, i raschiatori, le seghe. Sono strumenti che vanno toccati e se possibile testati per comprenderne a pieno le potenzialità nell'uso quotidiano. Per questo stiamo investendo sempre più tempo e risorse nell'organizzazione di giornate dimostrative e nella partecipazione a fiere e Open Day presso i clienti". Questa è anche la visione di **Paolo Sassone** di **Pferd**. "Per tutti i nostri prodotti l'unico modello di vendita è quella assistita. Per noi è fondamentale formare il personale di vendita dei nostri distributori in modo tale da permettere loro di dare la giusta consulenza al mercato", sottolinea. Predilige la vendita assistita anche **Alberto Capozzi** di **Serenco Italia**. "Consente di aiutare il cliente finale spiegandogli le peculiarità dei diversi utensili o torcia o carrello. Internet crea spesso una visione distorta della realtà: tutto costa poco e va bene.

Pferd - Leggero e silenzioso Co-Grind-Robust può sostituire mole da sbavo, i dischi lamellari o fibrati. Disponibile nelle versioni: CC-Grind-Robust Sg Steelox e CC-Grind-Robust Ssp Steelox, ciascuna sia diametro 115 che 125.



Non è così. Bisogna investire tempo nel far crescere l'utilizzatore a livello tecnico per poterlo portare verso la piena consapevolezza che un buon risultato si ottiene con attrezzature serie".

Le innovazioni a cui stanno lavorando le aziende

"Beta", assicura **Valerio Traversi**, Business Unit Manager Utensileria "fa dell'innovazione una delle sue carat-

Romeo Maestri - La fissatrice manuale Rocama 10 Metal Black è ideale per tutti i lavori di fissaggio, lappazzatura, falegnameria e viteristica. Il corpo pressa fuso in lega di alluminio-zinco la rende leggera e resistente, garantendo prestazioni ottimali ed altamente professionali.



teristiche più importanti. La ricerca di soluzioni che facilitino il lavoro dei professionisti e rispondano alle loro esigenze quotidiane è il nostro costante motore verso il miglioramento continuo. In un settore maturo e consolidato come quello dell'utensileria, lavoriamo al completamento delle nostre gamme di prodotto e all'introduzione di novità come il giravite elettrico Beta Evox-E o gli strumenti di illuminazione con ricarica wireless. Nel corso del 2023 presenteremo altre importanti novità dall'alto contenuto innovativo. Tra le novità degli ultimi anni sottolineiamo anche l'importanza delle nuove linee di avvolgitori e di saldatrici". **Alessandro Cicala**, Product Manager di **Fervi** spiega che "per incrementare ulteriormente la nostra offerta al fine di andare incontro alle esigenze dei nostri mercati di riferimento, stiamo lavorando a nuove gamme di utensili manuali realizzati con nuovi

chiare nella qualità della materia prima, nella robustezza e nella praticità d'utilizzo. L'utensile acquistato deve soddisfare al meglio le specifiche esigenze tendendo sempre in considerazione anche la sicurezza dell'utente.

Simone Piccini, Responsabile Commerciale di Romeo Maestri

Chi compra degli strumenti manuali valuta più aspetti: la qualità dell'articolo, la praticità e l'usabilità, la leggerezza e la robustezza, ma ovviamente l'occhio cadrà sempre anche sul prezzo, che dev'essere adeguato.

Chi vede un prezzo troppo basso o troppo alto si allontana molto spesso dall'acquisto: nel primo caso pensa che forse lo strumento potrebbe essere "non affidabile", nel secondo magari viene scoraggiato allo stesso modo ritenendo il costo inadeguato. Per questo che il prezzo dev'essere giusto.

David Beccati, Web Marketing Specialist di Seba

Sicuramente la garanzia a vita e un giusto rapporto prezzo fa di Boxo un brand a cui il mercato guarda con interesse. Abbiamo anche avuto un discreto riscontro da parte del privato in quanto ha capito che i pochi euro in più che investe negli utensili per i suoi Hobby sono tutti ripagati nel tempo e nell'ordine delle sue cassette.

Alberto Capozzi, Amministratore di Serenco Italia

I prodotti Stahlwille sono esclusivamente professionali e si rivolgono a professionisti che, pur attenti al prezzo (pe-

raltro, oggi assolutamente in linea con il mercato di distribuzione), ci scelgono per le nostre caratteristiche tecniche uniche ed in grado di "risolvere quel problema" che gli utensili comuni non sono stati in grado. Un utensile di grande qualità dura nel tempo e semplifica la vita a chiunque lo utilizzi, indipendentemente dal mercato in cui opera: chiaramente un professionista è maggiormente disposto a investire denaro rispetto ad un appassionato di fai-da-te in un prodotto di qualità.

Enzo Orso Campione, Direttore Stahlwille Utensili

Il nostro pubblico di riferimento sono i professionisti. Offriamo prodotti di fascia medio/alta che sono interessanti per chi ne comprende il valore, coglie cioè la possibilità di avere in cassetta uno strumento in grado di semplificare e rendere più veloce, preciso e pulito il lavoro, e per questo è disposto a spendere di più. Il prezzo in questo senso non è una discriminante, lo sono sicuramente qualità, resistenza, versatilità. I risultati di vendita e fidelizzazione dei nostri prodotti lo confermano.

Enrico Ullmann, amministratore di Ullmann

A seconda della categoria vengono valutati aspetti diversi: il professionista punta alla qualità e all'affidabilità del prodotto mentre l'utilizzatore sporadico è più alla ricerca di prodotti con un buon rapporto qualità prezzo ed è spesso attratto dalle novità.

Armando Schiavon, General Manager di Valex

FERRAMENTA **DOSSIER** utensili manuali

materiali e migliori ergonomie, avendo però sempre in mente il concetto di ottimo rapporto qualità/prezzo".

L'esperienza d'uso e la sicurezza sono una leva importante. **Maurizio Verna** Business Development Manager riferisce che in **Grupa Topex** "stiamo lavorando sia sull'ergonomia di molte impugnature di utensili (es. cricchetti, martelli) sia sull'ampliamento di gamma con nuovi set di utensili, nuova linea di prodotti per la cura del giardino". Kraftwerk è un'azienda svizzera con una storia di 44 anni nella realizzazione e produzione di utensili professionali di alta qualità e affidabilità in tutto il mondo, tiene a rimarcare **Eugenio Marsano**, Business Unit Manager Area Distribuzione di **Homberger**. "Grazie alla ricerca costante di nuove soluzioni, nuovi prodotti legati ad un design accattivante, è stata in grado di creare un rapporto qualità-prezzo senza eguali sul mercato. Sempre più attenta alle esigenze di chi utilizza i propri prodotti ha creato una nuova linea di giraviti prestando la massima attenzione sia ai

Seba - Forbici cesoie per rami e troncarami è lunga 75 cm con i manici telescopici; l'impugnatura è ergonomica per una miglior presa. Lama forgiata per mantenere l'affilatura a lungo.



materiali utilizzati come l'impugnatura in polipropilene rivestita di un resistente elastomero con cellule incorporate di plastica altamente flessibile che allo studio della progettazione. Un binomio perfetto che rende questa nuova linea Made in Germany un ulteriore passo avanti a quello che Kraftwerk punta ad essere: un'azienda con soluzioni innovative e sostenibili". **Alfredo Casartelli** Amministratore, annuncia che **Mundial** "sta ampliando la gamma per coprire tutte le esigenze dei professionisti sempre con attenzione all'ergonomia delle impugnature". La nuova proposta **Pferd** per il 2023, anticipa **Paolo Sas-**

soni General Manager "riguarderà le frese in metallo duro integrale. Qui si intravedono grandi opportunità, perché ci permetteranno di inserirci sul mercato delle macchine utensili. Siamo inoltre ampliando la gamma delle nostre macchine. Il nostro programma comprende macchine per l'utilizzo di frese, spazzole, dischi da taglio e sbavino per uso manuale nonché per uso stazionario e su robot. Il programma comprende macchine pneumatiche, elettriche e ad albero flessibile". **Simone Piccini**, Responsabile Commerciale di **Romeo Maestri** assicura che la sua azienda cerca "sempre di migliorare la qualità



Fervi - La serie di 6 Giraviti Diamantati (art.D880/006), ideati per lavorare su qualsiasi vite, nuova, usata o rovinata. Il particolare materiale in Mo-V con la punta diamantata consente un incastro preciso, senza il rischio di rovinare la sagomatura della testa.



Armando Schiavoni, General Manager Valex



Enzo Orso Campione Direttore Starwite Utensili



Enrico Ullmann, amministratore di Ullmann



Paolo Sassone General Manager di Pferd



Le tipologie di utensili manuali veicolate sul mercato

Beta Utensili è da 100 anni un punto di riferimento nel mondo dell'utensileria manuale. La nostra gamma è in continua evoluzione, non abbiamo una specializzazione su una particolare tipologia di prodotto, ma produciamo utensili e attrezzature da lavoro per rispondere alle esigenze dei professionisti di diversi settori come meccanica, manutenzione industriale e autoriparazione.

Valerio Traversi, Business Unit Manager Utensileria di Beta Utensili

In Fervi cerchiamo di avere il prodotto adatto per ciascuno dei nostri clienti, come recita anche il nostro slogan "Se ti serve ce l'abbiamo. Se non sai cosa ti serve, parliamone!". Pertanto, la nostra offerta di utensili manuali è molto ampia e abbraccia diverse soluzioni, dalle chiavi di manovra alle bussole, dai giraviti alle rivettatrici, dai cutter alle pinze, dai martelli alle leve, dalle forbici agli sbavatori, senza dimenticare assortimenti e fissaggi.

Alessandro Cicala Product Manager di Fervi

Abbiamo a catalogo più di 5000 codici di prodotti che possiamo classificare come "utensili manuali". Spaziamo dagli utensili strettamente dedicati alla meccanica (chiavi, set di bussole, utensili per la riparazione del motore) a prodotti dedicati alla vita all'aperto (coltelli, zaini, accessori per il campeggio). I prodotti che noi intendiamo come dedicati alla meccanica sono sicuramente il cuore del nostro assortimento.

Maurizio Verna Business Development Manager di Grupa Topex

Kraftwerk dispone di una gamma completa di utensili manuali che tocca tutte le famiglie principali di prodotti come

chiavi, pinze, cacciaviti, martelli, bussole etc. offrendo una doppia scelta all'utilizzatore con la possibilità di acquisto delle stesse in versione pro line in alcuni casi Made in Germany oppure la versione Basic line dove senza compromettere sulla qualità il prezzo è inferiore.

Menzione particolare va all'ampissima gamma di chiavi a cricchetto, a doppio cricchetto, snodate, reversibili ed angolare che da sempre rappresentano uno dei fiori all'occhiello della gamma.

Eugenio Marsano, Business Unit Manager Area Distribuzione di Homberger

Mundial offre una gamma completa di utensili professionali giraviti, pinze, chiavi, chiavi a bussola, scalpelli, martelli, carrelli portautensili... tutti prodotti con materiali selezionati e con le più innovative tecnologie frutto dell'esperienza acquisita in oltre 70 anni. La nostra gamma si rivolge ai professionisti dell'utensileria, industria, autoriparazione, elettrico, idraulica, edilizia ... garantendo alti standard qualitativi.

Alfredo Casartelli Amministratore di Mundial

Pferd è combinazione di utensili di qualità, macchine per il loro utilizzo e assistenza. La gamma dei prodotti include più di 9000 utensili per le diverse lavorazioni delle superfici - dalla sgrassatura fino alla lucidatura a specchio - e per il taglio dei materiali. I nostri prodotti trovano impiego in svariati settori industriali, quali, per esempio, l'industria chimica e dei processi, la costruzione di serbatoi e silos, le acciaierie, le fonderie, la costruzione di stampi e di utensili, la cantieristica navale, la costruzione di condotti, di turbine a gas,



Incrementato il rating di sostenibilità

La serie di iniziative e investimenti di **FERVI** orientati alla sostenibilità aziendale, attivati negli ultimi anni (la prima Certificazione ESG risale al 2021), sono stati positivamente valutati dall'ente certificatore, premiando l'azienda emiliana, già punto di riferimento nel settore delle attrezzature professionali e dei prodotti per il mercato MRO e fai-da-te, con un migliore rating ESG che passa da A ad AA-. Il percorso intrapreso, volto a incrementare qualità e sostenibilità dell'azienda su diversi fronti, ha visto un particolare impegno per quanto riguarda lavoro dignitoso e crescita economica, innovazione e infrastruttura, consumo e produzioni responsabili, in coerenza con le rispettive categorie facenti parte degli Obiettivi di Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite (SDGs). Per quanto riguarda il lato della sostenibilità ambientale l'azienda di Vignola sta portando avanti misure come la raccolta differenziata dei rifiuti, l'utilizzo di strumenti a basso consumo energetico e l'ottimizzazione della logistica. Sul fronte del sociale poi, in FERVI si lavora costantemente per garantire condizioni di lavoro sicure ed eque. Il benessere aziendale si declina in diversi aspetti, dalla tutela della diversità alle quote rosa, passando per l'attenzione all'aumento del carovita e diverse forme di welfare a sostegno alle esigenze dei lavoratori, sostenute da un ulteriore 3% degli utili, come deliberato a dicembre 2022.

Primo piano

Autocom rafforza il legame con ricambisti e autoriparatori grazie ad una nuova divisione dedicata a formazione, attrezzature e supporto tecnico. Al via anche il progetto officine, con l'obiettivo dei 50 affiliati entro l'estate

di Andrea Martinello



Dedicati al service

Autocom Service, la nuova divisione di Autocom dedicata esclusivamente al service per le officine, è diventata realtà. Un innovativo progetto, partito a novembre, che coinvolge i ricambisti che gravitano intorno al distributore siciliano e che ha come perno la formazione, le attrezzature e il supporto tecnico da offrire agli autoriparatori, con tanto di officina test per le esercitazioni pratiche e customer service per dare un supporto professionale alle officine. Obiettivo della nuova divisione di Autocom è di offrire un "pacchetto completo" su tutto il versante del service - dall'abbigliamento all'attrezzatura, passando ovviamente per i corsi di formazione - così da diventare

un riferimento su tutto il territorio servito da Autocom. Negli ultimi anni il service è stato infatti un elemento trainante per il distributore siciliano, affiancandosi alla vendita di ricambi spingendola a sua volta. E proprio per questo l'azienda non ha esitato a investire su questo fronte, creando una struttura specificatamente dedicata e offrendo un plus alla clientela.

Officina e supporto tecnico professionale

Non solo teoria, dunque, ma anche molta pratica. La nuova officina test, allestita nel nuovo locale di 800 m² dove si trovano anche l'aula corsi e lo showroom attrezzature, è infatti il "cuore pulsante" di Autocom Service. Qui,

infatti, dopo la parte teorica dei corsi ha luogo il "secondo round" in cui i partecipanti affrontano concretamente gli argomenti trattati. Il 2023 vedrà un ricco calendario di appuntamenti, tra cui la formazione sui veicoli ibridi, e sono in programma anche approfonditi corsi tecnici insieme ad alcuni importanti fornitori. Ma il supporto alle officine va ben oltre le ore dedicate alla formazione. Sempre operativo è infatti il call center tecnico coordinato dall'ingegner Piero Meccia, con alle spalle una lunga esperienza di assistenza tecnica automotive, e dal responsabile del service Roberto Scalavino, pronti a rispondere in ogni momento alle richieste dei meccanici e a supportarli. La nuova struttura dedicata al service si trova a pochi minuti dalla



Primo piano

I titolari di Autocom Manlio Larosa e Saverio Giglio, quest'ultimo è anche il neopresidente del Consorzio PDA



sede di Palermo, collocata strategicamente nelle vicinanze dell'autostrada. Un luogo accogliente e curato anche dal punto di vista estetico, in modo da rendere più piacevole la partecipazione ai momenti di formazione e che si presta anche a incontri con fornitori e meeting ricambisti.

Progetto officine

Tra i compiti strategici della nuova divisione di Autocom rientra anche il progetto officine Auto-Go, che prevede la brandizzazione delle officine che vogliono entrare a fare parte della rete. "Al momento sono già state raccolte

una trentina di adesioni di officine pronte a legarsi con noi, prevalentemente nella Sicilia Occidentale - spiegano i titolari Manlio La Rosa e Saverio Giglio - Per entrare è prevista una piccola fee; per dare un volto a questo progetto e identificarsi con le loro officine, anche alcuni ricambisti stanno brandizzando il magazzino e l'abbigliamento. Prima dell'estate contiamo di avere circa una cinquantina di officine affiliate e di allargarci anche al resto della Sicilia". Con questo progetto Autocom è dunque decisa a rafforzare il legame tra distributore, ricambisti e officine partendo inizialmente da formazione,



La nuova officina test è il "cuore pulsante" di Autocom Service

Primo piano

Il 2023 vedrà un ricco calendario di appuntamenti formativi dedicati ai veicoli ibridi, alle nuove tecnologie...



attrezzature e supporto tecnico e prevedendo per il futuro ulteriori sviluppi e contenuti. La fase di test è già partita con la prima tranches di corsi di formazione e con l'attivazione del call center tecnico: l'obiettivo è di coinvolgere in un primo momento tutte le officine più fidelizzate, per poi estendere il progetto anche alle aree della Sicilia Orientale. "Come inizio siamo piuttosto soddisfatti di come sta andando, i ricambisti hanno capito l'importanza di formare l'officina, che è un bene per tutti, anche in vista dei nuovi modelli ibridi ed elettrici che sempre più frequentemente entreranno nelle strutture. Sotto questo punto di vista ci stiamo appoggiando molto anche a Marelli", spiega il titolare Saverio Giglio.

Showroom attrezzature

Sempre più strategico per Autocom è anche

il business delle attrezzature, che trova nel nuovo showroom all'interno della struttura di Autocom Service il suo naturale coronamento. Qui, infatti, in un ambiente moderno e curato in ogni dettaglio, potrà essere testata e valutata l'intera gamma di attrezzature Fervi, di cui Autocom è il distributore preferenziale per la Sicilia, ma anche di Gutmann e altri marchi.

"Con Fervi abbiamo fatto un ottimo lavoro da ottobre in poi, abbiamo aperto un mercato che prima non avevamo e stiamo facendo numeri interessanti con le attrezzature", spiega il titolare Manlio La Rosa. La presenza nello stesso edificio di showroom e officina test rende dunque la nuova struttura un luogo pienamente operativo, dove tecnici e autoriparatori possono confrontarsi concretamente su soluzioni tecniche, problematiche riparative e quant'altro.

Tra i compiti strategici della divisione Autocom Service rientra anche il progetto officine Auto-Go

Crescita continua

L'avvio della nuova divisione dedicata al service è un ulteriore, importante tassello della strategia di crescita di Autocom in Sicilia. Grazie all'apertura del deposito di Catania (operativo da maggio 2021), che si aggiunge al magazzino di Carini e alla sede storica di Palermo, Autocom presidia tutto il territorio siciliano arrivando anche in Calabria. Negli anni il distributore ha dunque potenziato il proprio assetto logistico per riuscire a servire con puntualità e precisione un territorio complesso e frammentato come la Sicilia. Oggi Autocom dispone del magazzino di 1.800 m² di Palermo, dove sono ospitati gli uffici amministrativi, e del magazzino centrale di Carini (4.000 m² per 12 metri d'altezza su 3 livelli), avviato a inizio 2019 e diventato il principale hub logistico per tutta la regione. Il più recente magazzino di Catania, di 1.500 m², ha consentito di estendere il raggio d'azione alla Sicilia Orientale facendo anche da avamposto all'espansione in Calabria. ■





| SPECIAL GUEST |



▼ Le nostre vendite sono principalmente originate dalla ricerca organica e dalla SEO: l'indicizzazione naturale del sito genera più del 56% delle visite, cosa di cui andiamo molto fieri.

Gianluca Borsotti,
CEO e founder
di Mister Worker

OPPORTUNITÀ E SCENARI DELL'E-COMMERCE B2B

54 **COMMERCIO IDROTERMOSANITARIO**

| SPECIAL GUEST |

Le strade per incrementare il business attraverso il digitale sono innumerevoli, così come le opportunità dell'e-commerce, che offre un supporto fondamentale anche per lo sviluppo dell'export nelle aziende B2B. Ce lo ha raccontato Gianluca Borsotti, CEO e founder di Mister Worker - Work tools for professionals.

Di cosa si occupa Mister Worker?

Mister Worker è un global B2B online distributor di attrezzi e utensili da lavoro professionali per il business della manutenzione industriale (MRO ossia Maintenance&Repairing Operations): operiamo nei settori hard tools and torque control, high performance power tools, strumenti di misura e calibrazione, componenti elettronici ed elettrici, prodotti per l'automotive, per l'aviazione e l'aerospace, prodotti per l'idraulica e non sparking tools. Siamo nati nel 2012 come Attrezzi e Utensili, che è online dal 2013; dal 2017 siamo una PMI innovativa e abbiamo un nostro software registrato in SIAE. Dopo il rebranding del 2018, il brand Mister Worker è stato registrato in oltre 40 Paesi: il nostro catalogo online conta più di 100.000 prodotti con oltre 35 brand e abbiamo più di 40.000 clienti in 170 Paesi. Il nostro fatturato in export vale l'87% (l'Italia valeva grosso modo il 21% del totale nel 2021). Siamo una società in forte crescita, con un tasso pari a oltre il 50% negli ultimi quattro anni. Abbiamo vinto tre Netcomm Awards come miglior e-commerce B2B per l'export digitale e un premio Panorama; Forbes ci ha dedicato un articolo in cui siamo citati tra le dieci migliori start-up italiane. Mister Worker ha vissuto un intenso e rapido processo di internazionalizzazione, nato sulle basi del nostro sito di e-commerce in lingua inglese: la crescente acquisizione di grossi clienti internazionali ci ha portato a sviluppare l'e-commerce e ad aggiungere nuovi brand, fino ad arrivare alla partnership con Ame Ventures nel 2017. A seguito del potenziamento della piattaforma, nel 2019 abbiamo lanciato l'app MW, una progressive web app che trasforma la realtà di un sito mobile in un'app stand-alone. Nel 2019 abbiamo aperto due store dedicati negli Stati Uniti e nel Regno Unito e nel 2020 un altro in Russia; sempre nel 2020

Gianluca Borsotti, CEO e founder di Mister Worker - Work tools for professionals, racconta l'esperienza del global B2B online distributor di attrezzi e utensili da lavoro professionali, che vende in oltre 170 Paesi con un catalogo di più di 100.000 prodotti e oltre 35 brand

Cristina Ravazzi, consulenza e formazione di marketing, commercio e di visual merchandising

abbiamo introdotto il CRM Salesforce, che rimane a livello tecnologico uno dei nostri asset principali (noi ci definiamo un'azienda salesforce-centrica). Nel 2021 sono entrati nel capitale sociale tre importanti player (Azimut, Gellify e Fervi).

Quanto pesa il mercato dell'e-commerce nel B2B e come sta evolvendo?

Mentre nel B2C l'e-commerce ha avuto uno sviluppo molto rapido, nel B2B è rimasto indietro. Le previsioni sono di una fortissima crescita anche grazie alla spinta della digitalizzazione, come mostra la guida DHL: secondo le previsioni di Forrester, nel 2027 il mercato globale dell'e-commerce B2B sarà pari al doppio di quello del B2C e pari a circa 21 trilioni di dollari. Solo nel 2019 le vendite e-commerce B2B sono aumentate worldwide di oltre il 18% e oltre il 35% delle aziende intervistate si aspetta una crescita fino al 75%. Si stima che a livello globale nel 2020 circa il 12% delle vendite B2B sia stato originato da piattaforme e-commerce; naturalmente si tratta di una media (Cina e UK arrivano al 25-30%, mentre noi siamo ancora indietro). Tra il 2013 e il 2019, il mercato e-commerce B2B è raddoppiato e si stima un ulteriore raddoppio entro il 2027.

In questo scenario, quali sono la mission e la vision di Mister Worker?

Vogliamo innovare in maniera digitale il processo di ricerca, quotazione e soprattutto acquisto di prodotti per la manutenzione industriale attraverso una piattaforma web multicanale

| SPECIAL GUEST |



IL FUTURO DEL COMMERCIO B2B

Quali sono i trend che guidano la crescita del mercato? Da una ricerca di Gartner sui buyer a livello mondiale emerge che dal 2025 l'80% delle relazioni commerciali avverrà tramite i canali digitali, che il 44% dei buyer millennial preferisce un'esperienza di acquisto digitale rispetto a quella tradizionale (dove il venditore si reca in azienda) e che il 33% di tutti i buyer preferisce addirittura acquistare in assenza di venditore; tutto fa prevedere che il 64% delle aziende B2B pianificherà di incrementare gli investimenti verso i propri siti di e-commerce.

le. Questo nuovo modello digitale B2B è rafforzato da un asset molto importante, cioè l'approccio globale. Schematicamente, il nostro modello di business si basa sulla creazione di lead (visitatori potenziali clienti) attraverso una serie di attività di digital marketing, che svolgiamo in tutto il mondo e in tutte le lingue. Non solo realizziamo campagne pubblicitarie, ma siamo molto forti anche a livello di SEO, puntando molto sull'indicizzazione naturale del sito. Intercettiamo chi ricerca industrial tools MRO a livello mondiale e lo portiamo sulla piattaforma di Mister Worker, che è in cinque lingue.

Una volta approdato sul sito, il lead può comprare direttamente online: questa è la parte più tradizionale dell'e-commerce, che per noi rappresenta il 55% del fatturato con un valore d'ordine medio di 200 euro. Se invece si parla di un acquisto importante dal punto di vista non solo dell'importo ma anche a livello di spedizione (come nel caso di un ordine di valore 207.000 euro spedito nel 2021 in Cambogia), il lead può chiedere una quo-

tazione e assistenza alla vendita, venendo assegnato a un venditore/sales rep (ne abbiamo diversi in varie sedi, a presidio del Medio Oriente piuttosto che degli Stati Uniti). I sales rep forniscono assistenza, rispondono a richieste molto specifiche, offrono consulenza tecnica e commerciale con quotazioni ad hoc e si occupano della documentazione necessaria (certificazioni, conformità ecc.). Il processo avviene online, compresa la parte negoziale, che però ha parametri di rispetto abbastanza stringenti; i preventivi, una volta accettati, vengono tramutati in e-order esattamente come avviene per l'e-commerce. Questo comparto, contraddistinto da una media di valore d'ordine pari a 2.500 euro, è sicuramente una realtà molto interessante all'interno del mercato e-commerce B2B.

Qual è il mercato di Mister Worker?

Il nostro mercato si divide sostanzialmente tra gli utilizzatori dei nostri prodotti (i manutentori) e gli acquirenti del nostro e-commerce (le società). I nostri interlocutori sono dunque gli uffici acquisti; se si tratta di grandi società a livello mondiale, può capitare che a contattarci per la fornitura siano local distributor o trading company ai quali esse si sono affidate. Il business della manutenzione è immenso, dal momento che qualsiasi unità produttiva a livello mondiale ha bisogno di manutenzione. Noi abbiamo cercato di focalizzare la nostra offerta e la nostra expertise in diversi settori, quali per esempio l'aerospace (siamo fornitori di compagnie aeree di rilievo come Lufthansa, United e persino la Nasa), l'automotive, oil&gas, energy, construction, steel&mining, la manutenzione navale e l'industrial equipment.

Perché Mister Worker è una case history di successo?

Innanzitutto, contestualizziamo la nostra presenza in un mercato, quello del B2B, che è fortemente immaturo dal punto di vista digitale: pochissimi produttori vendono direttamente su piattaforme e-commerce proprie. Inoltre, siamo una piattaforma con un'altissima scalabilità, poiché lavoriamo sul just in time (non abbiamo stock) e proprio per questo abbiamo un basso livello di working capital (compriamo sul venduto). La nostra percentuale di resi, infine, è molto bassa (meno del 3%), anche perché nel mercato B2B l'acquirente che compra un prodotto sa esattamente che cosa vuole. I nostri prodotti sono idonei a essere spediti in tutto il mondo, la concorrenza globale a livello di digital marketing è abbastanza bassa e ci permette di fare pubblicità al bottom of funnel tramite campagne ADV.

Qual è la vostra strategia di marketing?

Nel 2020, abbiamo speso in marketing poco più dell'8% del nostro fatturato (contro il 10% dell'anno precedente). Le nostre vendite sono principalmente originate dalla ricerca organica e dalla SEO, con più del 56% delle visite generato dall'indicizza-

| SPECIAL GUEST |

zione naturale del sito. Poi ci sono le campagne worldwide su Google, Bing, Yandex e LinkedIn (pari all'85% della spesa), l'e-mail marketing (newsletter settimanali a 50.000 iscritti), le campagne TV (spot su Sky e TG24) e i social (120.000 follower su Facebook e 500.000 visualizzazioni su YouTube); inoltre abbiamo una forte brand identity anche grazie al personaggio Mister Worker. Per quanto riguarda i social, per il B2B ritengo più efficace LinkedIn di Facebook.

Ancora qualche dato tecnico relativo al rapporto tra il costo medio di acquisizione del cliente e il Lifetime Value (margine generato dal cliente in un dato periodo di tempo): già al primo acquisto, il rapporto tra questi due indicatori è pari a 1,5, per poi arrivare a 1,8 nell'arco di sei mesi.

Il parterre di marchi che ci compra e ci continua a comprare è di altissimo profilo (da Saudi Aramco alla Nasa, da Versace a Coca Cola, dalle forze armate statunitensi a Ducati, da Lamborghini a Volvo Trucks): con noi hanno il vantaggio di avere come unico interlocutore un player globale, che consegna in tutto il mondo a costi certi. Per quanto riguarda le vendite, il paese più importante è il Regno Unito (che vale quasi il 20% del totale), seguono gli Stati Uniti (16%), l'Italia (12,5%) e poi tantissimi altri: Germania, Thailandia, Canada, Irlanda, Singapore, Francia,

Indonesia, Spagna, Australia, per un totale di 170 Paesi in tutti i continenti. L'Europa (comprensiva del Regno Unito) rappresenta il 43,5% del nostro giro d'affari; i nostri top customer rappresentano oltre l'11% del fatturato.

Infine qualche dato sulla customer satisfaction: più dell'80% dei clienti è molto soddisfatto o soddisfatto dei suoi acquisti; l'83% dichiara che probabilmente o molto probabilmente acquisterà nuovamente; il 95% esprime un parere positivo relativamente alla sua shopping experience. Il Net Promoter Score (si basa sulla differenza tra i fruitori che divulgano il brand come esperienza positiva e coloro che ne parlano male - dev'essere superiore a zero) è buono e pari a 41; a oltre il 70% piace il personaggio Mister Worker.

Creare da zero una piattaforma come quella di Mister Worker non è semplice, soprattutto perché è molto difficile acquisire la cultura digitale necessaria per realizzare un e-commerce a livello mondiale. Il marketplace può essere il primo step, ma prima ancora bisogna digitalizzare il proprio catalogo creando schede prodotto efficaci (con title, description, caratteristiche tecniche, varianti, performance ecc.). E naturalmente suggerirei alle aziende di appoggiarsi a una realtà come la nostra anche perché siamo una struttura veramente globale.



Pulizia profonda con gli ultrasuoni

La Lavapezzi a Ultrasuoni consente di pulire e igienizzare in profondità diversi tipi di attrezzi e oggetti, da quelli professionali presenti in officina a quelli del garage (manutenzione e riparazione attrezzature, restauro auto-moto), ma anche quelli di uso quotidiano in casa (gioielli e manufatti in metallo).

La macchina è interamente realizzata in acciaio inox 304 per essere resistente e duratura nel tempo ed è facile da utilizzare grazie ai comandi LCD che consentono di impostare temperatura (0-80 °C) e tempi di lavaggio (0-99 min). Lavora sia con l'utilizzo di sola acqua sia impiegando un apposito detergente non schiumogeno (art. 0632/DCF). Il principio di funzionamento è basato sugli ultrasuoni che agiscono sulle parti metalliche immerse nel cestello e che vengono così lavate e igienizzate.

La Lavapezzi a Ultrasuoni è disponibile in 5 versioni che si differenziano per la capacità che va da 2 a 15 litri. Tutte hanno due maniglie per lo spostamento e i modelli con capacità superiore a 6,5 litri hanno anche un rubinetto per favorire lo svuotamento del contenuto.

Prezzo a partire da euro 147,50.

Fervi (www.fervi.com)





FERVI

Lavapezzi a Ultrasuoni

La Lavapezzi a Ultrasuoni (art. UC01-) di Fervi è il dispositivo che consente di pulire e igienizzare in profondità diversi tipi di attrezzi e oggetti, da quelli professionali presenti in officina a quelli casalinghi e di uso quotidiano. È interamente realizza-



ta in acciaio inox 304 per essere resistente e duratura nel tempo ed è facile da utilizzare grazie ai comandi LCD che consentono di impostare temperatura (0-80 °C) e tempi di lavaggio (0-99 min), visualizzati su un comodo display digitale.

La Lavapezzi a Ultrasuoni è disponibile in 5 versioni, caratterizzate da una capacità che va da 2 a 15 litri e tutte sono dotate di due maniglie per lo spostamento e piedini in gomma antiscivolo per garantire una maggiore stabilità dello strumento.

www.fervi.com



Con la Lavapezzi a ultrasuoni Fervi la pulizia è sempre al top

Cookie Policy. La prosecuzione nella navigazione comporta l'accettazione dei cookie. Fra le novità a catalogo Fervidi quest'anno, la Lavapezzi a Ultrasuoni (art. UC01-) è il dispositivo che consente di pulire e igienizzare in profondità diversi tipi di attrezzi e oggetti, da quelli professionali presenti in officina a quelli casalinghi e di uso quotidiano. Grazie alle sue caratteristiche di robustezza e praticità di utilizzo, la Lavapezzi Fervi racchiude tutta la qualità di un attrezzo professionale in grado di soddisfare le esigenze degli operatori, pur mantenendo un'attenzione particolare all'accessibilità economica, da sempre tratto distintivo dell'azienda emiliana. La Lavapezzi a Ultrasuoni è interamente realizzata in acciaio inox 304 per essere resistente e duratura nel tempo ed è facile da utilizzare grazie ai comandi LCD che consentono di impostare temperatura (0-80°C) e tempi di lavaggio (0-99 min), visualizzati su un comodo display digitale. All'interno della Lavapezzi è presente un cestello per la riduzione dell'attrito fra il serbatoio e l'area di lavaggio, elemento fondamentale per avere un minore assorbimento dell'energia ultrasonica e di conseguenza una migliore pulizia. La Lavapezzi agisce sia con l'utilizzo di sola acqua sia impiegando un apposito detergente non schiumogeno (art. 0632/DCF nel catalogo Fervi). Il principio di funzionamento dello strumento è piuttosto semplice: le parti metalliche posizionate nel cestello vengono lavate e igienizzate tramite immersione nel detergente smosso dagli ultrasuoni. L'utilizzo della Lavapezzi a Ultrasuoni assicura una rimozione efficace di qualsiasi contaminazione in modo più veloce rispetto ai metodi di pulizia tradizionali, garantendo così un risparmio di tempo e una pulizia precisa e puntuale di ogni attrezzo. Per una maggiore efficacia è consigliabile non lavare troppi articoli contemporaneamente e non sovrapporli uno con l'altro, in modo da lasciare spazio intorno a ogni elemento.

La Lavapezzi a Ultrasuoni è disponibile in 5 versioni, caratterizzate da una capacità che va da 2 a 15 litri. Dimensioni ridotte e peso molto contenuto (la più grande arriva ad un massimo di 9 kg), tutte le Lavapezzi sono dotate di due maniglie per lo spostamento e piedini in gomma antiscivolo per garantire una maggiore stabilità dello strumento. Per i modelli con capacità superiore a 6,5 litri è previsto anche un pratico rubinetto di drenaggio per favorire le operazioni di svuotamento del prodotto.

Tramite il sito www.fervi.com è possibile individuare il rivenditore FERVI più vicino e avere maggiori informazioni su questo e sugli altri prodotti presenti a catalogo.





Fervi: supporti specifici per la cura del motore

6 Aprile 2023



Nel catalogo FERVI sono proposti due supporti motore per l'esigente settore dell'*automotive*. Pratici, robusti e funzionali, i supporti motore dell'azienda di Vignola consentono un'ispezione completa e precisa del motore grazie al pratico sistema di inclinazione. Inoltre, i supporti motore sono dotati di quattro ruote in ghisa che li rendono facilmente spostabili a seconda delle esigenze di posizionamento. Queste soluzioni FERVI sono disponibili in due versioni: S033 raggiunge una portata massima di 600 kg ed è dotato di un pratico piano porta minuteria girevole per tenere a portata di mano piccoli pezzi come bulloni, viti e rondelle, mentre S068 raggiunge un carico massimo di 680 kg ma rimane comunque campione di agilità perché può essere comodamente piegato su sé stesso, rendendo questa soluzione poco ingombrante e ideale anche per spazi ristretti.

Per maggiori informazioni www.fervi.com



Supporti specifici per la cura del motore

6 Aprile 2023



Il catalogo FERVI propone due supporti motore per l'esigente settore dell'*automotive*. Pratici, robusti e funzionali, i supporti motore dell'azienda di Vignola consentono un'ispezione completa e precisa del motore grazie al pratico sistema di inclinazione. Inoltre, i supporti motore sono dotati di quattro ruote in ghisa che li rendono facilmente spostabili a seconda delle esigenze di posizionamento. Queste soluzioni FERVI sono disponibili in due versioni: S033 raggiunge una portata massima di 600 kg ed è dotato di un pratico piano porta minuteria girevole per tenere a portata di mano piccoli pezzi come bulloni, viti e rondelle, mentre S068 raggiunge un carico massimo di 680 kg ma rimane comunque campione di agilità perché può essere comodamente piegato su sé stesso, rendendo questa soluzione poco ingombrante e ideale anche per spazi ristretti.

Per maggiori informazioni www.fervi.com



Fervi propone supporti specifici per la cura del motore

6 Aprile 2023



Il catalogo FERVI propone due supporti motore per l'esigente settore dell'*automotive*. Pratici, robusti e funzionali, i supporti motore dell'azienda di Vignola consentono un'ispezione completa e precisa del motore grazie al pratico sistema di inclinazione. Inoltre, i supporti motore sono dotati di quattro ruote in ghisa che li rendono facilmente spostabili a seconda delle esigenze di posizionamento. Queste soluzioni FERVI sono disponibili in due versioni: S033 raggiunge una portata massima di 600 kg ed è dotato di un pratico piano porta minuteria girevole per tenere a portata di mano piccoli pezzi come bulloni, viti e rondelle, mentre S068 raggiunge un carico massimo di 680 kg ma rimane comunque campione di agilità perché può essere comodamente piegato su sé stesso, rendendo questa soluzione poco ingombrante e ideale anche per spazi ristretti.

Per maggiori informazioni www.fervi.com



FERVI e nessun carico è inamovibile

13 Aprile 2023



FERVI amplia la gamma dei transpallet manuali con una nuova linea di Transpallet Manuali a Forche Lunghe (art. 0028/XL) per consentire agli operatori di movimentare in tutta sicurezza carichi fuori sagoma o più pallet contemporaneamente fino a un massimo di 2 tonnellate, grazie alla resistente struttura in acciaio e al pratico timone ergonomico per effettuare le manovre.

Il resistente battistrada in poliuretano, inoltre, assicura il massimo silenzio durante le operazioni di utilizzo della macchina. I Transpallet Manuali FERVI racchiudono l'esperienza dell'azienda di Vignola che da sempre si impegna nell'offrire ai propri clienti soluzioni caratterizzate da un ottimo rapporto qualità/prezzo.

Grazie al trattamento epossidico il telaio in acciaio viene protetto dalla corrosione e riceve un tocco di colore con l'inconfondibile azzurro del marchio di Vignola rendendo riconoscibili ed eleganti le soluzioni proposte. I Transpallet Manuali a forche lunghe sono disponibili con forche di lunghezza variabile, da 1500, 1800 e 2000 mm sulle quali disporre i carichi. Grazie al doppio rullo anteriore montato sui cuscinetti a sfera, lo scivolamento della merce è reso più facile, mentre il rivestimento antisdrucchiolo del timone consente un grip ottimale per agevolare l'operatore in fase di manovra.

Per movimentare i Transpallet, è sufficiente utilizzare la pratica leva di comando collocata vicino al timone che può essere regolata in tre diverse posizioni a seconda delle necessità: centrale per il trasporto, in alto per la discesa delle forche e in basso per azionare la pompa di sollevamento delle forche.

I Transpallet FERVI sono dotati di un limitatore di carico costituito da una valvola di massima pressione che, insieme agli altri dispositivi di protezione individuale (DPI) previsti dalla normativa sul lavoro (come guanti, calzature antinfortunistica, caschi ecc.), garantisce la sicurezza del personale addetto ed evita eventuali sovraccarichi.

Tramite il sito www.fervi.com è possibile individuare il rivenditore FERVI più vicino e avere maggiori informazioni su questa e sulle altre soluzioni presenti a catalogo.



FERVI: ampliata la gamma dei transpallet



13 Aprile 2023

Per consentire agli operatori di movimentare in tutta sicurezza carichi fuori sagoma o più pallet contemporaneamente fino a un massimo di 2 tonnellate, FERVI amplia la gamma dei transpallet manuali con una nuova linea di Transpallet Manuali a Forche Lunghe (art. 0028/XL).

Il resistente battistrada in poliuretano, inoltre, assicura il massimo silenzio durante le operazioni di utilizzo della macchina. I Transpallet Manuali FERVI racchiudono l'esperienza dell'azienda di Vignola che da sempre si impegna nell'offrire ai propri clienti soluzioni caratterizzate da un ottimo rapporto qualità/prezzo.

Grazie al trattamento epossidico il telaio in acciaio viene protetto dalla corrosione e riceve un tocco di colore con l'inconfondibile azzurro del marchio di Vignola rendendo riconoscibili ed eleganti le soluzioni proposte. I Transpallet Manuali a forche lunghe sono disponibili con forche di lunghezza variabile, da 1500, 1800 e 2000 mm sulle quali disporre i carichi. Grazie al doppio rullo anteriore montato sui cuscinetti a sfera, lo scivolamento della merce è reso più facile, mentre il rivestimento antisdrucchiolo del timone consente un grip ottimale per agevolare l'operatore in fase di manovra.

Per movimentare i Transpallet, è sufficiente utilizzare la pratica leva di comando collocata vicino al timone che può essere regolata in tre diverse posizioni a seconda delle necessità: centrale per il trasporto, in alto per la discesa delle forche e in basso per azionare la pompa di sollevamento delle forche.

I Transpallet FERVI sono dotati di un limitatore di carico costituito da una valvola di massima pressione che, insieme agli altri dispositivi di protezione individuale (DPI) previsti dalla normativa sul lavoro (come guanti, calzature antinfortunistica, caschi ecc.), garantisce la sicurezza del personale addetto ed evita eventuali sovraccarichi.

Tramite il sito www.fervi.com è possibile individuare il rivenditore FERVI più vicino e avere maggiori informazioni su questa e sulle altre soluzioni presenti a catalogo.



FERVI amplia la gamma dei transpallet manuali

13 Aprile 2023



FERVI arriva in aiuto degli operatori. Infatti amplia la gamma dei transpallet manuali con una nuova linea di Transpallet Manuali a Forche Lunghe (art. 0028/XL) per consentire agli operatori di movimentare in tutta sicurezza carichi fuori sagoma o più pallet contemporaneamente fino a un massimo di 2 tonnellate, grazie alla resistente struttura in acciaio e al pratico timone ergonomico per effettuare le manovre.

Il resistente battistrada in poliuretano, inoltre, assicura il massimo silenzio durante le operazioni di utilizzo della macchina. I Transpallet Manuali FERVI racchiudono l'esperienza dell'azienda di Vignola che da sempre si impegna nell'offrire ai propri clienti soluzioni caratterizzate da un ottimo rapporto qualità/prezzo.

Grazie al trattamento epossidico il telaio in acciaio viene protetto dalla corrosione e riceve un tocco di colore con l'inconfondibile azzurro del marchio di Vignola rendendo riconoscibili ed eleganti le soluzioni proposte. I Transpallet Manuali a forche lunghe sono disponibili con forche di lunghezza variabile, da 1500, 1800 e 2000 mm sulle quali disporre i carichi. Grazie al doppio rullo anteriore montato sui cuscinetti a sfera, lo scivolamento della merce è reso più facile, mentre il rivestimento antisdrucchiolo del timone consente un grip ottimale per agevolare l'operatore in fase di manovra.

Per movimentare i Transpallet, è sufficiente utilizzare la pratica leva di comando collocata vicino al timone che può essere regolata in tre diverse posizioni a seconda delle necessità: centrale per il trasporto, in alto per la discesa delle forche e in basso per azionare la pompa di sollevamento delle forche.

I Transpallet FERVI sono dotati di un limitatore di carico costituito da una valvola di massima pressione che, insieme agli altri dispositivi di protezione individuale (DPI) previsti dalla normativa sul lavoro (come guanti, calzature antinfortunistica, caschi ecc.), garantisce la sicurezza del personale addetto ed evita eventuali sovraccarichi.

Tramite il sito www.fervi.com è possibile individuare il rivenditore FERVI più vicino e avere maggiori informazioni su questa e sulle altre soluzioni presenti a catalogo.



Autocom, una nuova divisione dedicata al service



Autocom rafforza il legame con ricambisti e autoriparatori grazie ad una nuova divisione dedicata a formazione, attrezzature e supporto tecnico. Al via anche il progetto officine, con l'obiettivo dei 50 affiliati entro l'estate

Autocom Service, la nuova divisione di Autocom dedicata esclusivamente al service per le officine, è diventata realtà. Un innovativo progetto, partito a novembre, che coinvolge i ricambisti che gravitano intorno al distributore siciliano e che ha come perno la formazione, le attrezzature e il supporto tecnico da offrire agli autoriparatori, con tanto di officina test per le esercitazioni pratiche e customer service per dare un supporto professionale alle officine. Obiettivo della nuova divisione di Autocom è di offrire un "pacchetto completo" su tutto il versante del service – dall'abbigliamento all'attrezzatura, passando ovviamente per i corsi di formazione – così da diventare un riferimento su tutto il territorio servito da Autocom. Negli ultimi anni il service è stato infatti un elemento trainante per il distributore siciliano, affiancandosi alla vendita di ricambi spingendola a sua volta. E proprio per questo l'azienda non ha esitato a investire su questo fronte, creando una struttura specificatamente dedicata e offrendo un plus alla clientela. Officina e supporto tecnico professionale

Non solo teoria, dunque, ma anche molta pratica. La nuova officina test, allestita nel

nuovo locale di 800 m2 dove si trovano anche l'aula corsi e lo showroom attrezzature, è infatti il "cuore pulsante" di Autocom Service. Qui, infatti, dopo la parte teorica dei corsi ha luogo il "secondo round" in cui i partecipanti affrontano concretamente gli argomenti trattati. Il 2023 vedrà un ricco calendario di appuntamenti, tra cui la formazione sui veicoli ibridi, e sono in programma anche approfonditi corsi tecnici insieme ad alcuni importanti fornitori. Ma il supporto alle officine va ben oltre le ore dedicate alla formazione. Sempre operativo è infatti il call center tecnico coordinato dall'ingegner Piero Meccia, con alle spalle una lunga esperienza di assistenza tecnica automotive, e dal responsabile del service Roberto Scalavino, pronti a rispondere in ogni momento alle richieste dei meccanici e a supportarli. La nuova struttura dedicata al service si trova a pochi minuti dalla sede di Palermo, collocata strategicamente nelle vicinanze dell'autostrada. Un luogo accogliente e curato anche dal punto di vista estetico, in modo da rendere più piacevole la partecipazione ai momenti di formazione e che si presta anche a incontri con fornitori e meeting ricambisti.

Progetto officine Auto-Go

Tra i compiti strategici della nuova divisione di Autocom rientra anche il progetto officine Auto-Go, che prevede la brandizzazione delle officine che vogliono entrare a fare parte della rete. "Al momento sono già state raccolte una trentina di adesioni di officine pronte a legarsi con noi, prevalentemente nella Sicilia Occidentale – spiegano i titolari Manlio La Rosa e Saverio Giglio – Per entrare è prevista una piccola fee; per dare un volto a questo progetto e identificarsi con le loro officine, anche alcuni ricambisti stanno brandizzando il magazzino e l'abbigliamento. Prima dell'estate contiamo di avere circa una cinquantina di officine affiliate e di allargarci anche al resto della Sicilia".

Con questo progetto Autocom è dunque decisa a rafforzare il legame tra distributore, ricambisti e officine partendo inizialmente da formazione, attrezzature e supporto tecnico e prevedendo per il futuro ulteriori sviluppi e contenuti. La fase di test è già partita con la prima tranche di corsi di formazione e con l'attivazione del call center tecnico: l'obiettivo è di coinvolgere in un primo momento tutte le officine più fidelizzate, per poi estendere il progetto anche alle aree della Sicilia Orientale. "Come inizio siamo piuttosto soddisfatti di come sta andando, i ricambisti hanno capito l'importanza di formare l'officina, che è un bene per tutti, anche in vista dei nuovi modelli ibridi ed elettrici che sempre più frequentemente entreranno nelle strutture. Sotto questo punto di vista ci stiamo appoggiando molto anche a Marelli", spiega il titolare Saverio Giglio.

Showroom attrezzature

Sempre più strategico per Autocom è anche il business delle attrezzature, che trova nel nuovo showroom all'interno della struttura di Autocom Service il suo naturale coronamento. Qui, infatti, in un ambiente moderno e curato in ogni dettaglio, potrà essere testata e valutata l'intera gamma di attrezzature Fervi, di cui Autocom è il distributore preferenziale per la Sicilia, ma anche di Gutmann e altri marchi. "Con Fervi abbiamo fatto un ottimo lavoro da ottobre in poi, abbiamo aperto un mercato che prima non avevamo e stiamo facendo numeri interessanti con le attrezzature", spiega il titolare Manlio La Rosa. La presenza nello stesso edificio di showroom e officina test rende dunque la nuova struttura un luogo pienamente operativo, dove tecnici e autoriparatori

possono confrontarsi concretamente su soluzioni tecniche, problematiche riparative e quant'altro.

Crescita continua

L'avvio della nuova divisione dedicata al service è un ulteriore, importante tassello della strategia di crescita di Autocom in Sicilia. Grazie all'apertura del deposito di Catania (operativo da maggio 2021), che si aggiunge al magazzino di Carini e alla sede storica di Palermo, Autocom presidia tutto il territorio siciliano arrivando anche in Calabria. Negli anni il distributore ha dunque potenziato il proprio assetto logistico per riuscire a servire con puntualità e precisione un territorio complesso e frammentato come la Sicilia. Oggi Autocom dispone del magazzino di 1.800 m2 di Palermo, dove sono ospitati gli uffici amministrativi, e del magazzino centrale di Carini (4.000 m2 per 12 metri d'altezza su 3 livelli), avviato a inizio 2019 e diventato il principale hub logistico per tutta la regione. Il più recente magazzino di Catania, di 1.500 m2, ha consentito di estendere il raggio d'azione alla Sicilia Orientale facendo anche da avamposto all'espansione in Calabria.



Supporti motore Fervi, arrivano due novità

I nuovi supporti S033 e S068 sono progettati per agevolare il lavoro e garantire un'ispezione completa del motore, rispettando gli alti standard richiesti alle attrezzature professionali, senza tralasciare l'accessibilità economica per allargare il mercato di riferimento anche agli hobbisti.

Entrambi i supporti includono un sistema di inclinazione del motore per assicurarne un'accurata esamina e sono dotati di quattro ruote in ghisa , due fisse e due girevoli con freno, per un facile spostamento dell'attrezzo.

La struttura robusta, brandizzata Fervi, permette non solo di raggiungere una portata massima di 600 kg per S033 e 680 kg per S068 ma anche di assicurarne facilità di pulizia, resistenza ad olii e solventi durata nel tempo. S033 è dotato di un piano porta minuteria girevole che consente di appoggiare piccoli pezzi come viti, bulloni e rondelle, mentre S068 è particolarmente indicato per gli spazi ristretti perché prevede la possibilità di essere piegato riducendo così l'ingombro dell'attrezzo.





Piccole e medie imprese: arriva l'indice che premia la sostenibilità (18/04/2023)

Gli investimenti e i dati relativi all'attuazione dei criteri Esg nelle grandi aziende hanno raggiunto livello avanzato. Non si può dire lo stesso delle aziende di più piccola dimensione e capitalizzazione, dove sono ancora limitate sia la disponibilità di dati di valutazione di sostenibilità sia le possibilità di investimento più mirate all'attenzione verso la sostenibilità.

Un contributo in merito arriva dalla collaborazione tra il **Repair lab della Sda Bocconi, Crif**, azienda specializzata in sistemi di informazioni creditizie e l'advisor **Ambromobiliare**, che hanno elaborato l'**Esg Ita growth index** per la **valutazione Esg delle piccole e medie imprese** quotate nel comparto **Euronext growth milan**. L'obiettivo della ricerca è stato proprio quello di realizzazione di un benchmark finanziario in ottica Esg che contribuisse a **promuovere la sostenibilità per le aziende a più bassa capitalizzazione**, dal momento che non esistono ancora paradigmi e standard valutativi condivisi.

Secondo **Michele Calcaterra**, direttore operativo di Repair lab e senior lecturer di entrepreneurial finance di Sda Bocconi, «Il benchmarking di questo comparto di quotazione è propedeutico alla realizzazione di nuove strategie di asset allocation e, quindi, alla definizione di prodotti finanziari investibili Esg che abbiano come sottostante le cosiddette Smcap industries, ad esempio i Pir, ossia i piani individuali di risparmio».

In pratica, l'indice ha il compito di aiutare ad analizzare gli aspetti Esg nelle aziende quotate a più bassa capitalizzazione, permettere agli investitori di ricorrere ad uno strumento che individui le Pmi più sostenibili e accrescere la liquidità delle società quotate nell'**Euronext growth milan (Egm)** in termini di impatto ambientale, sociale e di governance.

Ma come viene calcolato il livello Esg della singola azienda? Attraverso un'analisi che comprende informazioni di natura pubblica, ad esempio il report sostenibilità, oltre che mappe di rischio di fisico e di transizione e informazioni sulle emissioni di gas serra. Il patrimonio informativo è elaborato attraverso modelli, scenari macro-economici e climatici e benchmark settoriali uniti a metodologie di machine learning secondo una procedura elaborata da Crif.

Raccolti i dati, le aziende idonee sono state individuate applicando tre parametri di valutazione: **governance, liquidità e dimensioni**. A livello di governance, è emerso che circa il 50% delle aziende quotate sul segmento Euronext growth milan mostrano un livello alto di attenzione a una governance sostenibile); rispetto alla liquidità sono state escluse le aziende con un livello di scambi troppo basso, che non le renderebbe realmente investibili; quanto al market cap, è stato definito un livello di capitalizzazione tra 10 e 500 milioni di euro.

Sulla base di questo lavoro sono le 30 piccole e medie imprese quotate ad aver ricevuto il riconoscimento come Esg best in class, appartenenti ai settori industria, health care, energia, telecomunicazioni e produzione di beni di consumo discrezionali (secondo la terminologia anglosassone "consumer discretionary").

Le aziende selezionate sono: **Nusco, Franchi umberto marmi, grifal, cover 50, Ilpra, Gel, Ecosuntek, Gibus, Sciuker frame, Masi agricola, Alton green storage,**

**Labomar, arterra bioscience, Giglio.com, Trawell, Officina stellare, Convergenze
società benefit, Easy life, Askoll eva, Esi, Racing force, Take off, Farmae',
Confinvest, Fervi, Intred, Matica fintec, Fope, Alfio bardolla training group, Unidata**

Foto di Scott Graham su Unsplash

condo KEBA

- 01/03/2023
- 2237 volta/e



FERVI amplia la gamma dei **transpallet manuali** con una nuova linea di Transpallet Manuali a Forche Lunghe (art. 0028/XL) per consentire agli operatori di **movimentare in tutta sicurezza carichi fuori sagoma** o più pallet contemporaneamente fino a un massimo di 2 tonnellate, grazie alla resistente struttura in acciaio e al pratico timone ergonomico per effettuare le manovre.

Il resistente battistrada in poliuretano, inoltre, assicura il massimo silenzio durante le operazioni di utilizzo della macchina. I Transpallet Manuali FERVI racchiudono l'esperienza dell'azienda di Vignola che da sempre si impegna nell'offrire ai propri clienti soluzioni caratterizzate da un **ottimo rapporto qualità/prezzo**.

Forche di lunghezza variabile

Grazie al **trattamento epossidico**, il telaio in acciaio viene protetto dalla corrosione e riceve un tocco di colore con l'inconfondibile azzurro del marchio, rendendo riconoscibili ed eleganti le soluzioni proposte. I Transpallet Manuali a forche lunghe sono **disponibili con forche di lunghezza variabile**, da 1500, 1800 e 2000 mm sulle quali disporre i carichi. Grazie al doppio rullo anteriore montato sui cuscinetti a sfera, lo **scivolamento della merce è reso più facile**, mentre il rivestimento antisdrucciolo del timone consente un grip ottimale per agevolare l'operatore in fase di manovra.

Caratteristiche principali

Per movimentare i Transpallet, è sufficiente utilizzare la pratica **leva di comando** collocata vicino al timone che può essere regolata in tre diverse posizioni a seconda delle necessità: centrale per il trasporto, in alto per la discesa delle forche e in basso per azionare la pompa di sollevamento delle forche.

I Transpallet FERVI sono dotati di un **limitatore di carico** costituito da una valvola di massima pressione che, insieme agli altri dispositivi di protezione individuale (DPI) previsti dalla normativa sul lavoro (come guanti, calzature antinfortunistica, caschi...), garantisce la **sicurezza del personale addetto** ed evita eventuali sovraccarichi.

Tramite il sito **www.fervi.com** è possibile individuare il rivenditore FERVI più vicino e avere maggiori informazioni su questa e sulle altre soluzioni presenti a catalogo.



Equipaggiamento professionale: boom di richieste online per carrelli e cassettiere Fervi



24/04/2023

•

Attualità

Condividi su:

La tendenza ad acquistare **equipaggiamento professionale online** è in deciso aumento, anche grazie alla varietà dell'offerta che è oggi possibile reperire sul web.

Chi per lavoro ha la necessità di organizzare al meglio i suoi strumenti, non può fare a meno di dotarsi di un pratico **carrello porta attrezzi**, un oggetto decisamente utile che permette anche di guadagnare più spazio all'interno dell'ambiente di lavoro e di mantenere un'area ordinata e sgombra da troppi impedimenti.

Tra i marchi leader che si distinguono per la produzione di carrelli e cassettiere di alta qualità spicca **Fervi**, che, dal 1978, si occupa di progettare e realizzare un'ampia gamma di soluzioni destinate al mondo di artigiani e professionisti del settore.

Nel corso della sua lunga storia, **Fervi** è stata in grado di affermarsi come brand leader a livello europeo nel campo della **MRO** (sigla che sta per *Materials, Repair and Operations*), grazie soprattutto alle sue proposte affidabili e al tempo stesso, competitive.

Questa azienda costituisce un **punto di riferimento** per l'ideazione, la produzione e la distribuzione di macchine utensili, utensileria e strutture organizzative, le cui caratteristiche principali sono la solidità e l'adesione ai più alti standard qualitativi. Dove trovare carrelli e cassettiere Fervi

Chi desidera acquistare articoli Fervi per la propria attività professionale oggi può affidarsi anche ai **canali di vendita online**. I portali e-commerce, infatti, si distinguono per la grande disponibilità di prodotti e per le offerte economiche vantaggiose, che

permettono di risparmiare.

A questo proposito, un vero e proprio punto di riferimento del settore è senza dubbio **utensileriaonline.it**: qui puoi trovare carrelli e cassettiere Fervi usufruendo di un ottimo rapporto qualità-prezzo. Grazie all'ampia varietà di misure presenti sullo store, inoltre, trovare la soluzione ideale per le proprie esigenze diventa **un'operazione facile e veloce**.

L'importanza di avere ogni cosa al suo posto

Un **ambiente di lavoro ordinato** e in sicurezza è il primo passo per svolgere la propria attività professionale al meglio.

Gli articoli di Fervi nascono proprio per **agevolare i professionisti** dell'artigianato e dell'industria e per consentire loro di lavorare con maggior semplicità. I carrelli porta utensili disponibili su Utensileria Online, per esempio, sono **strutture solide, compatte**, facili da muovere da un lato all'altro dello spazio (sono dotate di pratiche ruote), inoltre si adattano a diversi ambienti.

Grazie alla **varietà delle misure disponibili**, infatti, è possibile scegliere fra strutture più piccole e semplici, fino a porta utensili apribili. Il modello C980/CC01 di Fervi, ad esempio, dispone di sette cassetti montati su cuscinetti a sfera, e ognuno di loro ha una portata di ben 25 Kg. Inoltre, esso viene venduto già fornito con **72 utensili** studiati appositamente per il mondo dell'automotive.

Perché acquistare un carrello porta utensili

Sono diversi i vantaggi legati all'acquisto di una struttura porta utensili, a cominciare dal fatto che essa, essendo **dotata di quattro ruote**, può essere trasportata agevolmente da una parte all'altra dell'ambiente di lavoro. Ciò si traduce in un concreto risparmio di tempo e in un maggior focus sull'attività lavorativa, con il vantaggio di avere **meno distrazioni** in corso d'opera.

Organizzare gli utensili in queste strutture, inoltre, permette di **mantenerli sempre puliti** (essendo chiusi, infatti, la polvere non si accumula) e ordinati, in modo che anche lo spazio circostante si mantenga libero da ingombri e, di conseguenza, sia anche più sicuro per chi ci lavora.



Con i transpallet FERVI nessun carico è inamovibile

Aprile 26, 2023
Laura Alberelli
4 Views
Fervi, forche, logistica, movimentazione, sicurezza, transpallet



FERVI presenta la nuova linea di transpallet manuali a forche lunghe (art. 0028/XL) che consente agli operatori di movimentare in sicurezza carichi fuori sagoma o più pallet in contemporanea fino a un massimo di 2 t.

Il resistente battistrada in poliuretano, inoltre, assicura il massimo silenzio durante le operazioni di utilizzo della macchina. I **transpallet manuali FERVI** racchiudono l'esperienza dell'azienda di Vignola che da sempre si impegna nell'offrire ai propri clienti soluzioni caratterizzate da un rapporto qualità/prezzo ottimale.

Grazie al trattamento epossidico, il telaio in acciaio viene protetto dalla corrosione e riceve un tocco di colore con l'inconfondibile azzurro del marchio di Vignola rendendo riconoscibili ed eleganti le soluzioni proposte.

Forche di lunghezza variabile

I **transpallet manuali FERVI a forche lunghe** sono disponibili con forche di lunghezza variabile, da 1.500, 1.800 e 2.000 mm sulle quali disporre i carichi. Grazie al doppio rullo anteriore montato sui cuscinetti a sfera, lo scivolamento della merce è reso più facile, mentre il rivestimento antisdrucchiolo del timone consente un grip ottimale per agevolare l'operatore in fase di manovra.

Per movimentare i **transpallet**, è sufficiente utilizzare la pratica leva di comando collocata vicino al timone che può essere regolata in tre diverse posizioni a seconda delle necessità: centrale per il trasporto, in alto per la discesa delle forche e in basso per azionare la pompa di sollevamento delle forche.

I **transpallet FERVI** sono dotati di un limitatore di carico costituito da una valvola di massima pressione che, insieme agli altri dispositivi di protezione individuale (DPI) previsti dalla normativa sul lavoro (come guanti, calzature antinfortunistica, caschi ecc.), garantisce la sicurezza del personale addetto ed evita eventuali sovraccarichi.



Puntata #082

Redazione · Posted on 26 Aprile 202326 Aprile 2023

Puntata numero 82 di ABS MOTORI, tornano le novità a partire dal TG NEWS con notizie relative a FERVI, GM-EDU E IL 6° AUTOMOTIVE CAMPUS. Vi raccontiamo le prime due tappe del Tour Groupauto, Torino e Milano con le prime interviste ai premiati. Torniamo da Giorgio Vernice presso G.T.R. Car Service per un altro furto, in questo caso su una Mercedes.

In Autocenter Arese Cristian ci racconta il perché della presenza di scorie nel serbatoio. Da Assetto Corsa abbiamo parlato con Alessio Grassi, che ci ha raccontato come sta andando il mercato della vendita dell'usato e dell'elettrico. Un servizio dedicato alle immatricolazioni e uno sull'elettrico chiudono la puntata.

Presenti in questa puntata: Martina Stelluti, Enrico Succo e il team GROUPAUTO, Stefano Morello (SM AUTOSERVICE), Giuseppe Campigotto (L'AUTORIPARATORE SS), Gabriele Cavallero (OFFICINA SCUDIERO), Danilo Scalerandi (AUTOFFICINA SCALERANDI), Barbara Coltilletti (CLAUDIO AIR SERVICE), Giorgio Vernice, Cristian Pagani, Alessio Grassi.

▶ Puntata #082

Redazione · 26 Aprile 2023





Riguarda la puntata di ABS MOTORI!

28 Aprile 2023



Nuova puntata di ABS MOTORI con le novità dal mondo aftermarket/automotive!

Puntata numero 82 di ABS MOTORI, tornano le novità a partire dal TG NEWS con notizie relative a FERVI, GM-EDU E IL 6° AUTOMOTIVE CAMPUS. Vi raccontiamo le prime due tappe del Tour Groupauto, Torino e Milano con le prime interviste ai premiati. Torniamo da Giorgio Vernice presso G.T.R. Car Service per un altro furto, in questo caso su una Mercedes.

In Autocenter Arese Cristian ci racconta il perché della presenza di scorie nel serbatoio. Da Assetto Corsa abbiamo parlato con Alessio Grassi, che ci ha raccontato come sta andando il mercato della vendita dell'usato e dell'elettrico. Un servizio dedicato alle immatricolazioni e uno sull'elettrico chiudono la puntata.

Presenti in questa puntata: Martina Stelluti, Enrico Succo e il team GROUPAUTO, Stefano Morello (SM AUTOSERVICE), Giuseppe Campigotto (L'AUTORIPARATORE SS), Gabriele Cavallero (OFFICINA SCUDIERO), Danilo Scalerandi (AUTOFFICINA SCALERANDI), Barbara Coltilletti (CLAUDIO AIR SERVICE), Giorgio Vernice, Cristian Pagani, Alessio Grassi.





Fervi: Guido Greco nominato Amministratore Delegato

di

Financial Trend Analysis, pubblicato il **28 Aprile 2023** alle ore **16:33**

Il Consiglio di Amministrazione di Fervi S.p.A. riunitosi in data sotto la presidenza del Rag. Roberto Tunioli ha provveduto a conferire al Consigliere dott. Guido Greco – che da gennaio 2022 ricopre la carica di Amministratore Delegato della controllata Rivit Srl – l'incarico di Amministratore Delegato. La nomina rientra nel più ampio programma di rafforzamento della struttura manageriale del Gruppo: con l'acquisizione di Rivit il Gruppo ha raddoppiato le dimensioni e ha occupato un ruolo di maggiore visibilità nel panorama del mercato MRO. Da qui la necessità di dotare la Società di un modello organizzativo più robusto attraverso la nomina di un Amministratore Delegato che supporti il Presidente nel perseguimento degli obiettivi aziendali definiti nel Piano Industriale. Laureato in Economia presso L'Alma Mater di Bologna, il Dott. Greco ha avuto una lunga esperienza in diverse Linee di Servizio di PricewaterhouseCoopers, dapprima come revisore contabile e successivamente come Deal Specialist partecipando a numerose IPO e due diligence anche cross borders oltre ad aver lavorato un anno in secondment presso gli uffici di PwC UK.

Nel 2012 si è unito ai soci promotori del progetto Fervi, dapprima con la carica di CFO e successivamente come Direttore Generale a partire dal 2015. Nel 2018 a seguito della quotazione è stato nominato Investor Relator. Da gennaio 2022 è stato nominato amministratore delegato della neoacquisita Rivit Srl con l'obiettivo di favorire ed accelerare l'integrazione della nuova realtà nel Gruppo. Alla data odierna e sulla base delle informazioni a disposizione della Società, il Dott. Greco detiene n. 51.741 azioni di Fervi SpA. Il dott. Greco ha dichiarato: "Ringrazio il Presidente ed il Consiglio per la fiducia riposta nella mia persona.

Dopo poco più di dieci anni dall'inizio dell'avventura in Fervi mi guardo alle spalle e rivedo una piccola azienda di provincia da circa 10 milioni di fatturato realizzati pressochè interamente in Italia con 18 dipendenti che si è evoluta in un Gruppo di quattro società con un fatturato di oltre 57 milioni di cui circa il 30% all'estero e oltre 150 dipendenti. Anche per questo considero questa nomina non un traguardo ma un nuovo punto di partenza per continuare il percorso di crescita del Gruppo e delle persone che ne fanno parte." Nel commentare la nomina, il Presidente Roberto Tunioli ha dichiarato: "Sono contento e rasserenato che il Dott. Greco, con la recente nomina ad Amministratore Delegato, possa mettere a frutto le esperienze ed i risultati conseguiti al servizio del Gruppo Fervi con rinnovato entusiasmo e sono altresì confidente che potrà, con efficacia, accelerarne la crescita e la profittabilità negli anni a venire. A Guido ed i suoi collaboratori i miei migliori auguri per i nuovi successi."

(RV – www.ftaonline.com)

Investimenti sostenibili, imprese più appetibili con il rating Esg

Realizzato da Ambromobiliare con Sda Bocconi e Crif un indice che misura le performance "green" delle Pmi del listino Egm

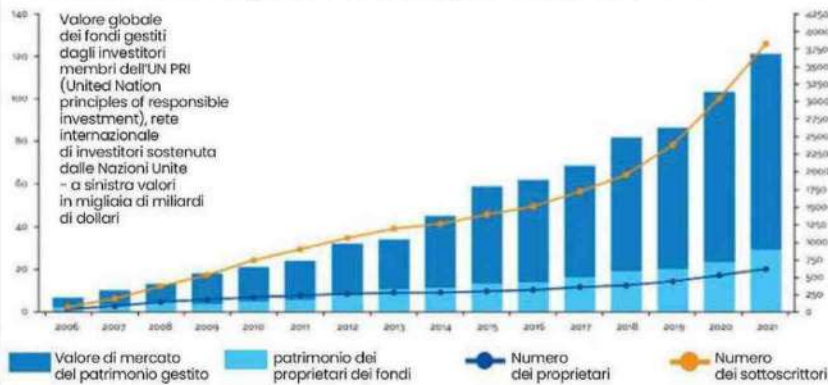
di **Mariarosaria Marchesano**

I fondi di investimento sono sempre più sensibili al tema della sostenibilità e chiedono alle aziende, anche in fase di quotazione, di dimostrare che le loro attività siano in linea con i criteri Esg (Environment, social e governance), vale a dire con la cura dell'ambiente, con l'inclusione sociale e di genere e con una gestione corretta e trasparente. Ma mentre nelle grandi società gli investimenti e i dati relativi all'attuazione dei criteri Esg hanno raggiunto un livello avanzato, lo stesso non si può dire per le realtà di più piccola dimensione e capitalizzazione, dov'è ancora limitata la disponibilità di dati a disposizione degli investitori per una valutazione di sostenibilità. Va anche detto che negli ultimi anni un numero sempre maggiore delle Pmi quotate su Euronext growth Milan ha scelto di pubblicare il bilancio di sostenibilità ma fino ad oggi non esisteva un indice-benchmark a cui i fondi d'investimento potessero fare riferimento con il rischio che tutta la

liquidità raccolta da intermediari italiani nei comparti orientati verso investimenti Esg (34 miliardi secondo dati di Bankitalia, aggiornati al 2021) venisse convogliata solo sulle grandi società oppure su quelle estere. Un vero peccato per quel made in Italy rappresentato dalle Pmi di oggi che possono diventare le big di domani grazie all'accesso al mercato dei capitali. Ebbene, questa lacuna è stata colmata grazie a un'iniziativa di Ambromobiliare, uno dei più importanti advisor dell'Egm, realizzata con la collaborazione dell'Università Bocconi e con il sistema di rilevazione creditizie Crif. È nato così Esg Ita Growth, un indice utile per valutare le performance delle Pmi italiane quotate nel listino speciale Egm. Raccolti i dati, le aziende idonee sono state individuate applicando tre parametri di valutazione: governance, liquidità e dimensioni. A livello di governance, è emerso che circa il 50% delle aziende quotate su Egm mo-

strano un livello alto di attenzione a una governance sostenibile; rispetto alla liquidità sono state escluse le aziende con un livello di scambi troppo basso, che non le renderebbe realmente investibili; quanto alla capitalizzazione di mercato, è stato definito un livello di capitalizzazione tra 10 e 500 milioni di euro. Secondo Michele Calcaterra di Sda Bocconi, «il benchmarking di questo comparto di quotazione è propedeutico alla realizzazione di nuove strategie di asset allocation e, quindi, alla definizione di prodotti finanziari investibili Esg che abbiano come sottostante le cosiddette small cap industries». Sono 30 le piccole e medie imprese quotate ad aver ricevuto il riconoscimento come "Esg best in class", appartenenti ai settori industria, health care, energia, telecomunicazioni e produzione di beni di consumo discrezionali (secondo la terminologia anglosassone *consumer discretionary*). Ecco i loro nomi: Nusco, Franchi Umberto marmi, Grifal, Cover 50, Ilpra, Gel, Ecosuntek, Gibus, Sciuker frame, Masi agricola, Alton green storage, Lahomar, Arterra bioscience, Giglio.com, Trawell, Officina stellare, Convergenze società benefit, Easy life, Askoll eva, Esi, Racing force, Take off, Farmae', Confinvest, Fervi, Intred, Matica fintec, Fope, Alfio bardolla training group, Unidata. ●

L'interesse degli investitori per il mondo ESG



Notiziario

I NUOVI TRANSPALLET MANUALI A FORCHE LUNGHE FERVI

FERVI amplia la gamma dei transpallet manuali con una nuova linea di Transpallet Manuali a Forche Lunghe per consentire agli operatori di movimentare in tutta sicurezza carichi fuori sagoma o più pallet contemporaneamente fino a un massimo di 2 tonnellate, grazie alla resistente struttura in acciaio e al pratico timone ergonomico per effettuare le manovre. Il re-

sistente battistrada in poliuretano, inoltre, assicura il massimo silenzio durante le operazioni di utilizzo della macchina

Grazie al trattamento epossidico, il telaio in acciaio viene protetto dalla corrosione e riceve un tocco di colore con l'inconfondibile azzurro del marchio di Vignola rendendo riconoscibili ed eleganti le soluzioni proposte.



I Transpallet Manuali a forche lunghe sono disponibili con forche di lunghezza variabile, da 1500, 1800 e 2000 mm sulle quali disporre i carichi. Con il doppio rullo anteriore montato sui cuscinetti a sfera, lo scivolamento della merce è reso più facile, mentre il rivestimento antisdrucciolo del timone consente un grip ottimale per agevolare l'operatore in fase di manovra.

Per movimentare i Transpallet è sufficiente utilizzare la pratica leva di comando collocata vicino al timone che può essere regolata in tre diverse posizioni a seconda delle necessità: centrale per il trasporto, in alto per la discesa delle forche e in basso per azionare la pompa di sollevamento delle forche.

I Transpallet FERVI sono dotati di un limitatore di carico costituito da una valvola di massima pressione che, insieme agli altri dispositivi di protezione individuale (DPI) previsti dalla normativa sul lavoro - come guanti, calzature antinfortunistica, caschi, ecc. - garantisce la sicurezza del personale addetto ed evita eventuali sovraccarichi.

Fervi S.p.A., società quotata sul mercato Euronext Growth Milan, è attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali principalmente per officina meccanica, officina auto, falegnameria, cantiere, e dei prodotti MRO (Maintenance, Repair and Operations) e per il fai-da-te in ambito non professionale.

www.fervi.com

www.mtm-subfornitura.it

RASSEGNA STAMPA



Indice

| | |
|--|----|
| Il 2023? Visto il primo trimestre promette bene Ferramenta 2000 Hardware Magazine | 3 |
| Fervi, ricavi oltre i 57 milioni: «In 10 anni fatturato quintuplicato» Il Resto del Carlino Modena - Modena - 05/04/2023 | 4 |
| Fervi, ricavi oltre i 57 milioni: "In 10 anni fatturato quintuplicato" ilrestodelcarlino.it - 06/04/2023 | 6 |
| I ricavi di Fervi oltre i 57 milioni "In 10 anni fatturato quintuplicato" ilrestodelcarlino.it - 06/04/2023 | 7 |
| I ricavi di Fervi oltre i 57 milioni «In 10 anni fatturato quintuplicato» Il Resto del Carlino - 05/04/2023 | 8 |
| I ricavi di Fervi oltre i 57 milioni «In 10 anni fatturato quintuplicato» Il Resto del Carlino Bologna - Bologna - 05/04/2023 | 10 |
| Fervi, ricavi salgono a 15,1 milioni di euro nel primo trimestre repubblica.it - 28/04/2023 | 12 |
| Fervi, ricavi salgono a 15,1 milioni di euro nel primo trimestre teleborsa.it - 28/04/2023 | 13 |
| Fervi, ricavi salgono a 15,1 milioni di euro nel primo trimestre ilsecoloxix.it - 28/04/2023 | 15 |
| Fervi, ricavi salgono a 15,1 milioni di euro nel primo trimestre lastampa.it - 28/04/2023 | 17 |
| Fervi, +2,8% i ricavi nel 1° trimestre 2023 abcrisparmio.soldionline.it/notizie - 28/04/2023 | 19 |

Il 2023? Visto il primo trimestre, promette bene

Beta sta registrando crescite importanti da diversi anni, nonostante una situazione di mercato abbastanza incerta. Nel primo trimestre del 2023 abbiamo ottenuto un'ulteriore crescita rispetto all'anno precedente, performando meglio rispetto alla media di mercato.

Valerio Traversi, Business Unit Manager Utensileria di Beta Utensili

Considerato il mercato maturo, i primi mesi del 2023 hanno rappresentato un buon inizio, con un fatturato in linea con gli anni precedenti, e che prevediamo di incrementare nei prossimi trimestri grazie ai prodotti che stiamo lanciando o che lanceremo a breve.

Alessandro Cicala Product Manager di Fervi

Siamo mediamente soddisfatti di come si è mosso il mercato nel primo trimestre. Anche se il mese di marzo ha fatto segnare un rallentamento nel sell-in. Stimiamo un anno positivo grazie anche alle numerose novità che introdurremo.

Maurizio Verna Business Development Manager di Grupa Topex

Abbiamo chiuso il primo trimestre in linea a quello del 2022. Ci riteniamo nel complesso soddisfatti di questo primo risultato. Nel settore distributivo non è mai banale fare delle previsioni accurate soprattutto quando la tipologia di offerta è ampia, articolata e in continua evoluzione come la nostra. Il settore delle ferramenta è estremamente diversificato. Va dal piccolo punto vendita locale alle grandi superfici specializzate, passando per i grossisti e quindi dipende da numerose variabili di mercato. Detto ciò, con il marchio Kraftwerk, per questo 2023, puntiamo a ritornare ai livelli pre pandemia.

Eugenio Marsano, Business Unit Manager Area Distribuzione di Homberger

Per quanto ci riguarda nel primo trimestre 2023 è proseguito il trend positivo sia sul mercato italiano che europeo.

Alfredo Casartelli Amministratore di Mundial

Nel primo trimestre del 2023, nonostante le crisi internazionali che tutti conosciamo non siamo arretrati, confermando sostanzialmente i numeri dell'anno scorso. Nonostante le difficoltà di approvvigionamento dei materiali, le previsioni sono comunque positive: contiamo di raggiungere a fine anno un +3% rispetto al 2022.

Paolo Sassone General Manager di Piferd

Troviamo un clima di indecisione da parte dei grossisti nel fare stock nei loro magazzini. Confidiamo che la situazione nei prossimi mesi possa cambiare per poter concludere un anno in modo migliore rispetto a come è iniziato.

Simone Piccini, Responsabile Commerciale di Romeo Maestri

Il bilancio riguardo il primo trimestre dell'anno possiamo definirlo positivo: nel 2022 abbiamo introdotto a Catalogo quasi

300 Strumenti Manuali che, ovviamente, hanno ampliato la nostra proposta da sottoporre ai nostri clienti. Il riscontro è stato più che buono e, per il primo trimestre del 2023, le cose stanno procedendo bene. Confidiamo che il trend continui per tutto l'anno e per gli anni a venire.

David Beccati, Web Marketing Specialist di Seba

Crediamo che il mercato si sia diversificato e che l'utilizzatore percepisca la qualità in un modo molto più approfondito. La vastità dell'offerta ha portato le forbici di mercato ad aprirsi ancora di più dividendo proprio le fasce in prezzo/qualità e il professionista oggi più che mai capisce e desidera la garanzia per i suoi lavori. I primi tre mesi dell'anno sono stati veramente coinvolgenti soprattutto per gli arredi tecnici, anch'essi molto performanti e sempre più richiesti per ottimizzare spazi ed avere tutto a portata di mano. Per il 2023 ci aspettiamo un aumento di fatturato vicino al 40%.

Alberto Capozzi, Amministratore di Serenco Italia

Il primo trimestre 2023 è stato molto positivo, ben oltre le aspettative di budget, già ambiziose. Stiamo lavorando in canali ad altissima specializzazione, ad esempio, la manutenzione aeronautica o l'industria più avanzata; il comparto di distribuzione tradizionale è maggiormente stagnante e legato a prodotti di marca, ma decisamente meno tecnici dei nostri. Abbiamo per il 2023 ad una ulteriore crescita rispetto al 2022 ma questo sarà possibile per noi solo in canali che non accettano compromessi qualitativi e meno stressati da ricerche di prezzo.

Enzo Orso Campione, Direttore Stahlwille Utensili

Il bilancio è sicuramente positivo. Crescono i clienti, in linea con quanto accaduto nel 2021 e 2022 in seguito alla riorganizzazione e al rinnovamento della forza vendita, e cresce la gamma di prodotti per singolo cliente. L'uscita del Catalogo Generale a inizio anno, con l'introduzione di diverse novità proprio tra gli utensili manuali, ha sostenuto questo trend. Le previsioni sono altrettanto positive. Siamo fiduciosi che l'uscita del nuovo giornalino promo, le fiere e le giornate dimostrative presso i clienti e le altre iniziative commerciali e marketing su cui stiamo lavorando daranno i loro frutti.

Enrico Ullmann, amministratore di Ullmann

Nel mondo, a livello macroeconomico, il momento è sicuramente caratterizzato dall'incertezza e questo si riflette anche sui consumi. Però devo dire che pur essendo partiti con lentezza rispetto al passato, i segnali positivi nell'ultimo periodo si sono visti e si stanno anche consolidando. Possiamo dire di essere positivi anche per questo 2023, dopo anni che, a loro volta, ci hanno dato grandi soddisfazioni. Per cui contiamo di proseguire anche nel nostro percorso di investimenti nella ricerca tecnologica e sviluppo di nuovi prodotti.

Armando Schiavon, General Manager di Valex



Fervi, ricavi oltre i 57 milioni: «In 10 anni fatturato quintuplicato»

Bilancio consolidato 2022, l'ad Tunioli: «Fusione con Rivit veloce ed efficace. Crescono dividendi e portafoglio prodotti»

VIGNOLA

«Un altro anno di crescita sia in termini di fatturato sia di redditività, frutto dell'impegno di tutti i nostri collaboratori. I prossimi obiettivi faranno da guida alle nostre azioni». A parlare è Roberto Tunioli, presidente e Ad di Fervi Spa, attiva nel settore della fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione. Realtà che, come conferma il bilancio consolidato al 31 dicembre 2022, può contare su brillanti risultati. L'esercizio si è chiuso con ricavi netti per 57,32 milioni di euro (+50,8% sul 2021). L'ebitda adjusted è pari a 8,4 milioni (+51,3%) mentre il risultato netto consolidato adjusted è di 4,4 milioni (+28,9%).

Tunioli, come commenta questo bilancio?

«I ricavi consolidati beneficiano del fatto che abbiamo acquisito un'azienda (Rivit Srl, ndr) a ottobre 2021, che nel corso del 2022 ha avuto effetto sui nostri conti. L'integrazione è stata molto veloce. Abbiamo inserito molti manager e iniziato con un grosso investimento sui sistemi informativi. Siamo contenti perché l'azienda sta crescendo bene: in dieci anni abbiamo quintuplicato il fatturato. Oltre al proposto dividendo unitario lordo, che passa da 0,35 a 0,40 per azione dal 2021 al 2022. Abbiamo un portafoglio prodotti di ol-

tre 60.000 referenze. E operiamo il 70% in Italia e il 30% all'estero».

Chi sono i vostri clienti?

«Siamo un'azienda di forniture industriali e abbiamo come obiettivo quello di aiutare artigiani e aziende nel loro lavoro giornaliero, che hanno bisogno di attrezzatura di varia natura. Oltre al grande portafoglio prodotti, abbiamo un magazzino del valore di oltre 25 milioni di euro».

C'è poi la nomina di due nuovi consiglieri indipendenti, per rafforzare la struttura manageriale del gruppo.

«Esatto. Sono due manager importanti, il dottor Alberto Casati e il dottor Gian Paolo Fedrigo. All'interno della nostra organizzazione aggiungiamo così competenze internazionali e di settore. Sarà un rafforzamento di governance che contribuirà a irrobustire l'azienda»

Quali sono i vostri punti di forza?

«Abbiamo una definizione molto chiara della disciplina. È importante identificare come crescita l'ampliamento del portafoglio prodotti, l'aspetto dell'internalizzazione e coprire tutti i canali di vendita. Vogliamo infatti portare il prodotto al cliente come vuole lui, che sia un negozio, la vendita diretta, o l'online. Credo che uno degli elementi più importanti sia appunto quello di utilizzarli tutti. Puntiamo su una grande attenzione verso le singole esigenze, e su prodotti



che facciano lavorare in sicurezza: come diciamo noi, 'se sai cosa ti serve, ce l'abbiamo. Se non sai cosa ti serve, chiamaci'».

Giorgia De Cupertino

I NUOVI INGRESSI

**«Manager importanti,
come Alberto Casati
e Gian Paolo Fedrigo:
portano esperienza
internazionale»**



Roberto Tunioli, presidente e Ad di Fervi Spa



Fervi, ricavi oltre i 57 milioni: "In 10 anni fatturato quintuplicato"

Bilancio consolidato 2022, l'ad Tunioli: "Fusione con Rivit veloce ed efficace. Crescono dividendi e portafoglio prodotti" .

Fervi, ricavi oltre i 57 milioni: "In 10 anni fatturato quintuplicato"

"Un altro anno di crescita sia in termini di fatturato sia di redditività, frutto dell'impegno di tutti i nostri collaboratori. I prossimi obiettivi faranno da guida alle nostre azioni". A parlare è Roberto Tunioli, presidente e Ad di Fervi Spa, attiva nel settore della fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione. Realtà che, come conferma il bilancio consolidato al 31 dicembre 2022, può contare su brillanti risultati. L'esercizio si è chiuso con ricavi netti per 57,32 milioni di euro (+50,8% sul 2021). L'ebitda adjusted è pari a 8,4 milioni (+51,3%) mentre il risultato netto consolidato adjusted è di 4,4 milioni (+28,9%).

Tunioli, come commenta questo bilancio?

"I ricavi consolidati beneficiano del fatto che abbiamo acquisito un'azienda (Rivit Srl, ndr) a ottobre 2021, che nel corso del 2022 ha avuto effetto sui nostri conti. L'integrazione è stata molto veloce. Abbiamo inserito molti manager e iniziato con un grosso investimento sui sistemi informativi. Siamo contenti perché l'azienda sta crescendo bene: in dieci anni abbiamo quintuplicato il fatturato. Oltre al proposto dividendo unitario lordo, che passa da 0,35 a 0,40 per azione dal 2021 al 2022. Abbiamo un portafoglio prodotti di oltre 60.000 referenze. E operiamo il 70% in Italia e il 30% all'estero".

Chi sono i vostri clienti?

"Siamo un'azienda di forniture industriali e abbiamo come obiettivo quello di aiutare artigiani e aziende nel loro lavoro giornaliero, che hanno bisogno di attrezzatura di varia natura. Oltre al grande portafoglio prodotti, abbiamo un magazzino del valore di oltre 25 milioni di euro".

C'è poi la nomina di due nuovi consiglieri indipendenti, per rafforzare la struttura manageriale del gruppo.

"Esatto. Sono due manager importanti, il dottor Alberto Casati e il dottor Gian Paolo Fedrigo. All'interno della nostra organizzazione aggiungiamo così competenze internazionali e di settore. Sarà un rafforzamento di governance che contribuirà a irrobustire l'azienda"

Quali sono i vostri punti di forza?

"Abbiamo una definizione molto chiara della disciplina. È importante identificare come crescita l'ampliamento del portafoglio prodotti, l'aspetto dell'internalizzazione e coprire tutti i canali di vendita. Vogliamo infatti portare il prodotto al cliente come vuole lui, che sia un negozio, la vendita diretta, o l'online. Credo che uno degli elementi più importanti sia appunto quello di utilizzarli tutti. Puntiamo su una grande attenzione verso le singole esigenze, e su prodotti che facciano lavorare in sicurezza: come diciamo noi, 'se sai cosa ti serve, ce l'abbiamo. Se non sai cosa ti serve, chiamaci". Giorgia De Cupertino



I ricavi di Fervi oltre i 57 milioni "In 10 anni fatturato quintuplicato"

L'ad Tunioli tira le somme del bilancio consolidato 2022: "Fusione con Rivit veloce ed efficace" "Crescono dividendi e portafoglio prodotti. Il nostro segreto? Una definizione chiara della disciplina" .

"Un altro anno di crescita sia in termini di fatturato sia di redditività, frutto dell'impegno di tutti i nostri collaboratori. I prossimi obiettivi faranno da guida alle nostre azioni". A parlare è Roberto Tunioli, presidente e Ad di Fervi Spa, attiva nel settore della fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione. Realtà che, come conferma il bilancio consolidato al 31 dicembre 2022, può contare su brillanti risultati. L'esercizio si è chiuso con ricavi netti per 57,32 milioni di euro (+50,8% sul 2021). L'ebitda adjusted è pari a 8,4 milioni (+51.3%) mentre il risultato netto consolidato adjusted è di 4,4 milioni (+28,9%).

Tunioli, come commenta questo bilancio?

"I ricavi consolidati beneficiano del fatto che abbiamo acquisito un'azienda (Rivit Srl, ndr) a ottobre 2021, che nel corso del 2022 ha avuto effetto sui nostri conti. L'integrazione è stata molto veloce. Abbiamo inserito molti manager e iniziato con un grosso investimento sui sistemi informativi. Siamo contenti perché l'azienda sta crescendo bene: in dieci anni abbiamo quintuplicato il fatturato. Oltre al proposto dividendo unitario lordo, che passa da 0,35 a 0,40 per azione dal 2021 al 2022. Abbiamo un portafoglio prodotti di oltre 60.000 referenze. E operiamo il 70% in Italia e il 30% all'estero".

Chi sono i vostri clienti?

"Siamo un'azienda di forniture industriali e abbiamo come obiettivo quello di aiutare artigiani e aziende nel loro lavoro giornaliero, che hanno bisogno di attrezzatura di varia natura. Oltre al grande portafoglio prodotti, abbiamo un magazzino del valore di oltre 25 milioni di euro".

C'è poi la nomina di due nuovi consiglieri indipendenti, per rafforzare la struttura manageriale del gruppo.

"Esatto. Sono due manager importanti, il dottor Alberto Casati e il dottor Gian Paolo Fedrigo. All'interno della nostra organizzazione aggiungiamo così competenze internazionali e di settore. Sarà un rafforzamento di governance che contribuirà a irrobustire l'azienda"

Quali sono i vostri punti di forza?

"Abbiamo una definizione molto chiara della disciplina. È importante identificare come crescita l'ampliamento del portafoglio prodotti, l'aspetto dell'internalizzazione e coprire tutti i canali di vendita. Vogliamo infatti portare il prodotto al cliente come vuole lui, che sia un negozio, la vendita diretta, o l'online. Credo che uno degli elementi più importanti sia appunto quello di utilizzarli tutti. Puntiamo su una grande attenzione verso le singole esigenze, e su prodotti che facciano lavorare in sicurezza: come diciamo noi, 'se sai cosa ti serve, ce l'abbiamo. Se non sai cosa ti serve, chiamaci". Giorgia De Cupertino



I ricavi di Fervi oltre i 57 milioni «In 10 anni fatturato quintuplicato»

L'ad Tunioli tira le somme del bilancio consolidato 2022: «Fusione con Rivit veloce ed efficace»
 «Crescono dividendi e portafoglio prodotti. Il nostro segreto? Una definizione chiara della disciplina»

«Un altro anno di crescita sia in termini di fatturato sia di redditività, frutto dell'impegno di tutti i nostri collaboratori. I prossimi obiettivi faranno da guida alle nostre azioni». A parlare è Roberto Tunioli, presidente e Ad di Fervi Spa, attiva nel settore della fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione. Realtà che, come conferma il bilancio consolidato al 31 dicembre 2022, può contare su brillanti risultati. L'esercizio si è chiuso con ricavi netti per 57,32 milioni di euro (+50,8% sul 2021). L'ebitda adjusted è pari a 8,4 milioni (+51,3%) mentre il risultato netto consolidato adjusted è di 4,4 milioni (+28,9%).

Tunioli, come commenta questo bilancio?

«I ricavi consolidati beneficiano del fatto che abbiamo acquisito un'azienda (Rivit Srl, ndr) a ottobre 2021, che nel corso del 2022 ha avuto effetto sui nostri conti. L'integrazione è stata molto veloce. Abbiamo inserito molti manager e iniziato con un grosso investimento sui sistemi informativi. Siamo contenti perché l'azienda sta crescendo bene: in dieci anni abbiamo quintuplicato il fatturato. Oltre al proposto dividendo unitario lordo, che passa da 0,35 a 0,40 per azione dal 2021 al 2022. Abbiamo un portafoglio prodotti di oltre 60.000 referenze. E operiamo il 70% in Italia e il 30% all'estero».

Chi sono i vostri clienti?

«Siamo un'azienda di forniture industriali e abbiamo come obiettivo quello di aiutare artigiani e aziende nel loro lavoro giornaliero, che hanno bisogno di attrezzatura di varia natura. Oltre al grande portafoglio prodotti, abbiamo un magazzino del valore di oltre 25 milioni di euro».

C'è poi la nomina di due nuovi consiglieri indipendenti, per rafforzare la struttura manageriale del gruppo.

«Esatto. Sono due manager importanti, il dottor Alberto Casati e il dottor Gian Paolo Fedrigo. All'interno della nostra organizzazione aggiungiamo così competenze internazionali e di setto-

re. Sarà un rafforzamento di governance che contribuirà a irrobustire l'azienda»

Quali sono i vostri punti di forza?

«Abbiamo una definizione molto chiara della disciplina. È importante identificare come crescita l'ampliamento del portafoglio prodotti, l'aspetto dell'internalizzazione e coprire tutti i canali di vendita. Vogliamo infatti portare il prodotto al cliente come vuole lui, che sia un negozio, la vendita diretta, o l'online. Credo che uno degli elementi più importanti sia appunto quello di utilizzarli tutti. Puntiamo su una grande attenzione verso le singole esigenze, e su prodotti che facciano lavorare in sicurezza: come diciamo noi, 'se sai cosa ti serve, ce l'abbiamo. Se non sai cosa ti serve, chiamaci'».

Giorgia De Cupertinis



► 6 aprile 2023

I NUOVI INGRESSI

**«Manager importanti,
come Alberto Casati
e Gian Paolo Fedrigo:
portano esperienza
internazionale»**

**La strategia
di impresa**

LE PAROLE DEI VERTICI



Roberto Tunioli

«Grande attenzione al cliente»

«Puntiamo su una grande attenzione verso le singole esigenze del cliente - spiega l'ad Tunioli -: come diciamo noi, 'se sai cosa ti serve, ce l'abbiamo. Se non sai cosa ti serve, chiamaci'»



I ricavi di Fervi oltre i 57 milioni «In 10 anni fatturato quintuplicato»

L'ad Tunioli tira le somme del bilancio consolidato 2022: «Fusione con Rivit veloce ed efficace»
«Crescono dividendi e portafoglio prodotti. Il nostro segreto? Una definizione chiara della disciplina»

«Un altro anno di crescita sia in termini di fatturato sia di redditività, frutto dell'impegno di tutti i nostri collaboratori. I prossimi obiettivi faranno da guida alle nostre azioni». A parlare è Roberto Tunioli, presidente e Ad di Fervi Spa, attiva nel settore della fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione. Realtà che, come conferma il bilancio consolidato al 31 dicembre 2022, può contare su brillanti risultati. L'esercizio si è chiuso con ricavi netti per 57,32 milioni di euro (+50,8% sul 2021). L'ebitda adjusted è pari a 8,4 milioni (+51,3%) mentre il risultato netto consolidato adjusted è di 4,4 milioni (+28,9%).

Tunioli, come commenta questo bilancio?

«I ricavi consolidati beneficiano del fatto che abbiamo acquisito un'azienda (Rivit Srl, ndr) a ottobre 2021, che nel corso del 2022 ha avuto effetto sui nostri conti. L'integrazione è stata molto veloce. Abbiamo inserito molti manager e iniziato con un grosso investimento sui sistemi informativi. Siamo contenti perché l'azienda sta crescendo bene: in dieci anni abbiamo quintuplicato il fatturato. Oltre al proposto dividendo unitario lordo, che passa da 0,35 a 0,40 per azione dal 2021 al 2022. Abbiamo un portafoglio prodotti di oltre 60.000 referenze. E operiamo il 70% in Italia e il 30% all'estero».

Chi sono i vostri clienti?

«Siamo un'azienda di forniture industriali e abbiamo come obiettivo quello di aiutare artigiani e aziende nel loro lavoro giornaliero, che hanno bisogno di attrezzatura di varia natura. Oltre al grande portafoglio prodotti, abbiamo un magazzino del valore di oltre 25 milioni di euro».

C'è poi la nomina di due nuovi consiglieri indipendenti, per rafforzare la struttura manageriale del gruppo.

«Esatto. Sono due manager importanti, il dottor Alberto Casati e il dottor Gian Paolo Fedrigo. All'interno della nostra organizzazione aggiungiamo così competenze internazionali e di setto-

re. Sarà un rafforzamento di governance che contribuirà a irrobustire l'azienda»

Quali sono i vostri punti di forza?

«Abbiamo una definizione molto chiara della disciplina. È importante identificare come crescita l'ampliamento del portafoglio prodotti, l'aspetto dell'internalizzazione e coprire tutti i canali di vendita. Vogliamo infatti portare il prodotto al cliente come vuole lui, che sia un negozio, la vendita diretta, o l'online. Credo che uno degli elementi più importanti sia appunto quello di utilizzarli tutti. Puntiamo su una grande attenzione verso le singole esigenze, e su prodotti che facciano lavorare in sicurezza: come diciamo noi, 'se sai cosa ti serve, ce l'abbiamo. Se non sai cosa ti serve, chiamaci'».

Giorgia De Cupertinis



I NUOVI INGRESSI

**«Manager importanti,
come Alberto Casati
e Gian Paolo Fedrigo:
portano esperienza
internazionale»**

**La strategia
di impresa**

LE PAROLE DEI VERTICI



Roberto Tunio

«Grande attenzione al cliente»

«Puntiamo su una grande attenzione verso le singole esigenze del cliente - spiega l'ad Tunio - : come diciamo noi, 'se sai cosa ti serve, ce l'abbiamo. Se non sai cosa ti serve, chiamaci'»



Fervi, ricavi salgono a 15,1 milioni di euro nel primo trimestre - Economia e Finanza



28 aprile 2023 - 12.20

Fervi **primo trimestre del 2023 ricavi consolidati netti**

posizione finanziaria netta consolidata

presidente Roberto Tunio

(Teleborsa) -
Fervi

, gruppo quotato su Euronext Growth Milan e attivo nella fornitura di attrezzature professionali, ha chiuso il

primo trimestre del 2023

con

ricavi consolidati netti

pari a circa 15,1 milioni di euro, rispetto a 14,7 milioni di euro al 31 marzo 2022, con un incremento circa del 2,8% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo.

La **posizione finanziaria netta consolidata**, negativa (indebitamento) per circa 10,7 milioni di euro, risulta in miglioramento di 0,5 milioni di euro rispetto al dato al 31 dicembre 2022 (-11,2 milioni di euro).

"Siamo soddisfatti dell'andamento del primo trimestre che conferma un trend di crescita consolidato nonostante le tensioni macroeconomiche e geopolitiche che probabilmente non hanno ancora manifestato appieno i propri effetti", ha commentato il **presidente Roberto Tunio**.



Fervi, ricavi salgono a 15,1 milioni di euro nel primo trimestre



28 aprile 2023 - 12.15



**Fervi primo trimestre del 2023 ricavi consolidati netti
posizione finanziaria netta consolidata**

presidente Roberto Tunioli

(Teleborsa) -
Fervi

, gruppo quotato su Euronext Growth Milan e attivo nella fornitura di attrezzature professionali, ha chiuso il **primo trimestre del 2023**

con

ricavi consolidati netti

pari a circa 15,1 milioni di euro, rispetto a 14,7 milioni di euro al 31 marzo 2022, con un

incremento circa del 2,8% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo.

La **posizione finanziaria netta consolidata**, negativa (indebitamento) per circa 10,7 milioni di euro, risulta in miglioramento di 0,5 milioni di euro rispetto al dato al 31 dicembre 2022 (-11,2 milioni di euro).

"Siamo soddisfatti dell'andamento del primo trimestre che conferma un trend di crescita consolidato nonostante le tensioni macroeconomiche e geopolitiche che probabilmente non hanno ancora manifestato appieno i propri effetti", ha commentato il **presidente Roberto Tunio**li.



Fervi, ricavi salgono a 15,1 milioni di euro nel primo trimestre



Publicato il 28/04/2023 Ultima modifica il 28/04/2023 alle ore 12:15Teleborsa



Fervi, gruppo quotato su Euronext Growth Milan e attivo nella fornitura di attrezzature professionali, ha chiuso il **primo trimestre del 2023**

con **ricavi consolidati netti**

pari a circa 15,1 milioni di euro, rispetto a 14,7 milioni di euro al 31 marzo 2022, con un incremento circa del 2,8% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo.

La **posizione finanziaria netta consolidata**, negativa (indebitamento) per circa 10,7 milioni di euro, risulta in miglioramento di 0,5 milioni di euro rispetto al dato al 31 dicembre 2022 (-11,2 milioni di euro).

"Siamo soddisfatti dell'andamento del primo trimestre che conferma un trend di crescita consolidato nonostante le tensioni macroeconomiche e geopolitiche che probabilmente

non hanno ancora manifestato appieno i propri effetti", ha commentato il **presidente Roberto Tunioli**.



Fervi, ricavi salgono a 15,1 milioni di euro nel primo trimestre



Publicato il 28/04/2023 Ultima modifica il 28/04/2023 alle ore 12:15Teleborsa



Fervi, gruppo quotato su Euronext Growth Milan e attivo nella fornitura di attrezzature professionali, ha chiuso il **primo trimestre del 2023**

con **ricavi consolidati netti**

pari a circa 15,1 milioni di euro, rispetto a 14,7 milioni di euro al 31 marzo 2022, con un incremento circa del 2,8% e segnando il record storico di ricavi consolidati del periodo.

La **posizione finanziaria netta consolidata**, negativa (indebitamento) per circa 10,7 milioni di euro, risulta in miglioramento di 0,5 milioni di euro rispetto al dato al 31 dicembre 2022 (-11,2 milioni di euro).

"Siamo soddisfatti dell'andamento del primo trimestre che conferma un trend di crescita consolidato nonostante le tensioni macroeconomiche e geopolitiche che probabilmente

non hanno ancora manifestato appieno i propri effetti", ha commentato il **presidente Roberto Tunioli**.



Fervi, +2,8% i ricavi nel 1° trimestre 2023

di **Redazione Soldionline** 28 apr 2023 ore 12:42 Le news sul tuo Smartphone

Fervi - società quotata all'Euronext Growth Milan e attiva nella fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione - ha comunicato di aver chiuso il 1° trimestre del 2023 con **ricavi netti** pari a circa 15,1 milioni di euro, rispetto a 14,7 milioni ottenuti nello stesso periodo dello scorso anno, con un incremento del 2,8%.

A fine marzo 2023 la **posizione finanziaria netta** era negativa per circa 10,2 milioni di euro, rispetto agli 11,2 milioni di inizio anno.

Questo scritto è redatto a solo scopo informativo, può essere modificato in qualsiasi momento e NON può essere considerato sollecitazione al pubblico risparmio. Il sito web non garantisce la correttezza e non si assume la responsabilità in merito all'uso delle informazioni ivi riportate.