

# **RASSEGNA STAMPA**





## Azioni Aim, per Fervi crescita organica e M&A. L'analisi



A  
A  
A



di Redazione 21 Giugno 2021 | 13:02

Il primo trimestre 2021 di **Fervi** ha registrato vendite record, consentendo al management di guardare con fiducia al resto dell'esercizio nonostante l'incertezza Covid e le tensioni a livello di supply chain. Il gruppo punta, infatti, a recuperare già quest'anno i livelli di fatturato del 2019, per poi riprendere il proprio percorso di crescita dal 2022 continuando ad ampliare l'offerta prodotti con l'obiettivo di raddoppiare il numero di

referenze ogni cinque anni. Strategia da realizzare sia attraverso lo sviluppo organico sia tramite l'M&A, mantenendo inoltre il focus

sull'internazionalizzazione con il target di raggiungere il 50% di fatturato realizzato all'estero. Ecco di seguito **l'analisi fondamentale di Fervi elaborata dagli analisti di Market Insight.**

1. Modello di business
2. Ultimi avvenimenti
3. Conto economico
4. Breakdown ricavi
5. Stato patrimoniale
6. Ratio
7. Outlook
8. Borsa

### **Modello di business**

Fervi è un gruppo emiliano attivo della fornitura di attrezzature principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere e tutto quanto ruota intorno al settore cosiddetto «MRO» (maintenance, repair and operations) ossia fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione e per



produzioni artigianali oltre che per il “Fai-da-te”.

La società commercializza, inoltre, dischi lamellari abrasivi e macchine automatiche per la produzione dei dischi stessi realizzate dalla controllata Riflex Abrasives. Fanno parte del Gruppo anche “Màquinas y Accesorios Sitges SL”, storico distributore di prodotti Fervi nel territorio iberico, e “Vogel Germany”, società tedesca attiva nella produzione e commercializzazione di strumenti di misura di alta gamma.

Il Gruppo è presente a livello globale e si rivolge a lavoratori professionisti, alle industrie, alle officine e agli artigiani. Nel corso degli ultimi anni, Fervi ha rafforzato la propria presenza anche a livello internazionale passando da un fatturato estero del 4,5% nel 2012 ad un fatturato del 26,20% nel 2020.

Attualmente l’offerta di Fervi è composta da oltre 8.500 referenze. Nei primi mesi del 2020, il Gruppo ha lanciato il nuovo catalogo che presenta il 26% di referenze in più rispetto al precedente. A questa si aggiunge il catalogo della controllata Vogel Germany che include oltre 5.000 referenze di strumenti di misura di alta gamma che insieme a circa 1.000 parti di ricambio, portando il totale dell’offerta di Gruppo a circa 15.000 referenze.

I prodotti vengono offerti agli utilizzatori finali tramite rivenditori autorizzati, la grande distribuzione specializzata attraverso catene commerciali specializzate nel settore in cui opera il Gruppo, e attraverso portali e-commerce.

Le macchine automatiche ed i relativi componenti, invece, vengono offerte direttamente ai clienti industriali dalla controllata Riflex. Quest’ultima opera tramite un know how di proprietà sul quale ha già ottenuto, dalla data di acquisizione da parte di Fervi, diversi brevetti.

In particolare, nel 2020 Riflex ha ottenuto in Italia e Usa un brevetto legato alla nuova testa di taglio, la cui domanda è stata depositata anche per il mercato europeo nel 2018, mentre nel 2021 ha presentato domanda di brevetto per un nuovo sistema per testare in maniera oggettiva la performance dei dischi abrasivi.

**[Clicca qui per continuare a leggere l’analisi su Fervi di Market Insight.](#)**





## Fervi – Crescita organica ed M&A per maggiore internazionalizzazione e per ampliare l'offerta

Il primo trimestre 2021 ha registrato vendite record, consentendo al management di guardare con fiducia al resto dell'esercizio nonostante l'incertezza Covid e le tensioni a livello di supply chain. Il gruppo punta, infatti, a recuperare già quest'anno i livelli di fatturato del 2019, per poi riprendere il proprio percorso di crescita dal 2022 continuando ad ampliare l'offerta prodotti con l'obiettivo di raddoppiare il numero di referenze ogni 5 anni. Strategia da realizzare sia attraverso lo sviluppo organico sia tramite l'M&A, mantenendo inoltre il focus sull'internazionalizzazione con il target di raggiungere il 50% di fatturato realizzato all'estero. Indice:

### Modello di business

Fervi è un gruppo emiliano attivo della fornitura di attrezzature principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere e tutto quanto ruota intorno al settore cosiddetto «MRO» (maintenance, repair and operations) ossia fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione e per produzioni artigianali oltre che per il «Fai-da-te».

La società commercializza, inoltre, dischi lamellari abrasivi e macchine automatiche per la produzione dei dischi stessi realizzate dalla controllata Reflex Abrasives. Fanno parte del Gruppo anche «Máquinas y Accesorios Sitges SL», storico distributore di prodotti Fervi nel territorio iberico, e «Vogel Germany», società tedesca attiva nella produzione e commercializzazione di strumenti di misura di alta gamma.

Il Gruppo è presente a livello globale e si rivolge a lavoratori professionisti, alle industrie, alle officine e agli artigiani. Nel corso degli ultimi anni, Fervi ha rafforzato la propria presenza anche a livello internazionale passando da un fatturato estero del 4,5% nel 2012 ad un fatturato del 26,20% nel 2020.

Attualmente l'offerta di Fervi è composta da oltre 8.500 referenze. Nei primi mesi del 2020, il Gruppo ha lanciato il nuovo catalogo che presenta il 26% di referenze in più rispetto al precedente. A questa si aggiunge il catalogo della controllata Vogel Germany che include oltre 5.000 referenze di strumenti di misura di alta gamma che insieme a circa 1.000 parti di ricambio, portando il totale dell'offerta di Gruppo a circa 15.000 referenze.

I prodotti vengono offerti agli utilizzatori finali tramite rivenditori autorizzati, la grande distribuzione specializzata attraverso catene commerciali specializzate nel settore in cui opera il Gruppo, e attraverso portali e-commerce.

Le macchine automatiche ed i relativi componenti, invece, vengono offerte direttamente ai clienti industriali dalla controllata Reflex. Quest'ultima opera tramite un know how di proprietà sul quale ha già ottenuto, dalla data di acquisizione da parte di Fervi, diversi brevetti.

In particolare, nel 2020 Reflex ha ottenuto in Italia e Usa un brevetto legato alla nuova testa di taglio, la cui domanda è stata depositata anche per il mercato europeo nel 2018, mentre nel 2021 ha presentato domanda di brevetto per un nuovo sistema per testare in maniera oggettiva la performance dei dischi abrasivi.

### Ultimi avvenimenti

Nei primi tre mesi 2021, la società ha registrato il record di vendite relativo a un singolo



trimestre, facendo ben sperare per il proseguo dell'esercizio. Il Gruppo è riuscito a sopperire alle criticità di fornitura che hanno caratterizzato gli ultimi mesi grazie alla disponibilità di prodotti di magazzino ed ai rapporti ultradecennali con i propri fornitori, operando inoltre degli aumenti di listino dei prezzi di vendita necessari a salvaguardare la marginalità.

Il Gruppo intende proseguire la propria strategia di crescita focalizzata, tra l'altro, sul costante impegno all'espansione dell'offerta di prodotti a catalogo (che partendo da circa 3.000 referenze disponibili nel 2011 è arrivata alle 15.000 referenze) e di supporto ai clienti, che porterà al lancio della nuova edizione del catalogo Fervi a gennaio 2022.

A ciò si affiancherà il focus sulla massimizzazione della profittabilità, anche attraverso un'attenta politica di controllo dei costi, e su investimenti in vari ambiti, dalle risorse umane alla comunicazione votata alla brand awareness grazie al consolidamento del rapporto di sponsorizzazione con il team Aruba.it Ducati nel mondiale Superbike, esteso anche con l'accordo con il pilota italiano in sella al Team ufficiale Ducati SBK, Michael Ruben Rinaldi, che sarà testimonial del marchio Fervi.

Obiettivi che si inseriscono nell'ambito dei programmi d'investimento presentati agli investitori in sede di IPO che prevedevano il rafforzamento della struttura commerciale e l'ampliamento delle attività di comunicazione e marketing.

#### Conto economico

Fervi ha chiuso il 2020 con ricavi in calo dell'8,9% a 26,3 milioni, per effetto della pandemia che ha portato a un lockdown generalizzato nel corso dei mesi di marzo e aprile. Dopo la contrazione di circa il 19% dei primi sei mesi, il secondo semestre ha però evidenziato un forte recupero segnando il record storico dei ricavi del periodo pari a circa 14 milioni.

L'Ebitda è diminuito dell'11,3% a 4,1 milioni, evidenziando una tenuta della marginalità al 15,6% (-40 punti base) grazie a un'attenta politica di contenimento dei costi che ha controbilanciato il minor fatturato. L'Ebit ha registrato un calo del 15,9% a circa 3 milioni, con un'incidenza sui ricavi all'11,3% (-90 punti base).

L'utile netto è sceso dell'11,5% a circa 2,28 milioni, con un tax rate sostanzialmente in linea al 2019 includendo anche nel 2020 il beneficio derivante dal Patent Box oltre che all'applicazione dello scomputo del primo acconto 2020 nel calcolo dell'IRAP sia per Fervi che per Riflex.



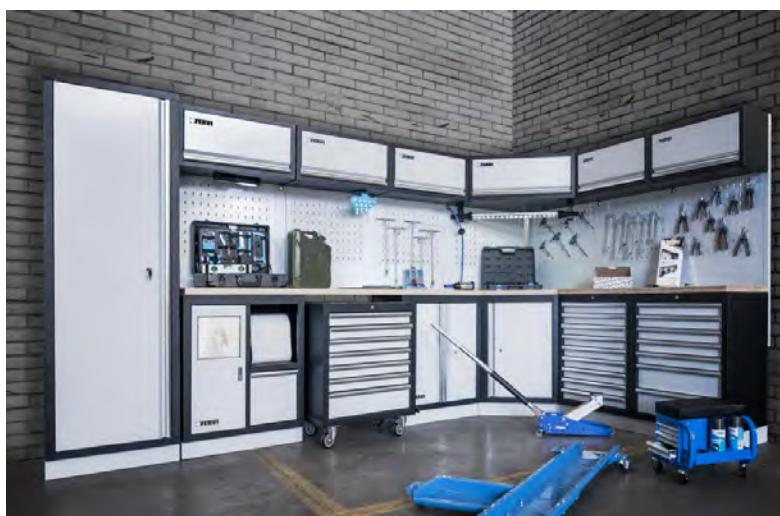


## Fervi – Crescita organica ed M&A per maggiore internazionalizzazione e per ampliare l'offerta

Data: 21 giugno 2021 14:06

in:

Finanza e Mercati



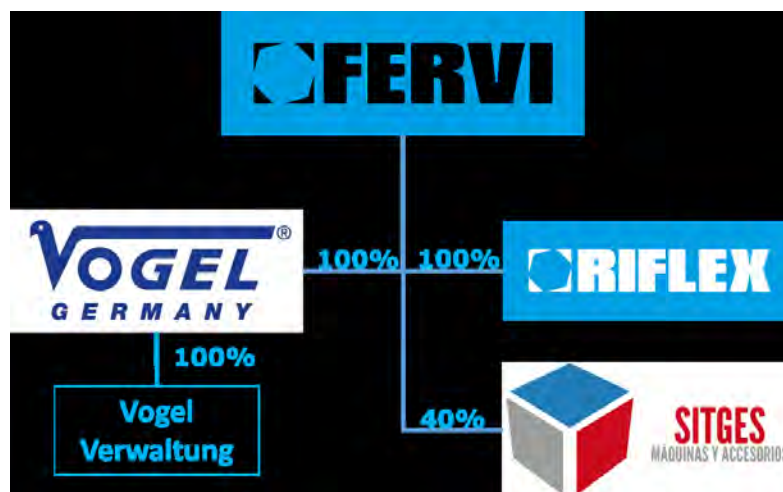
**Il primo trimestre 2021 ha registrato vendite record, consentendo al management di guardare con fiducia al resto dell'esercizio nonostante l'incertezza Covid e le tensioni a livello di supply chain. Il gruppo punta, infatti, a recuperare già quest'anno i livelli di fatturato del 2019, per poi riprendere il proprio percorso di crescita dal 2022 continuando ad ampliare l'offerta prodotti con l'obiettivo di raddoppiare il numero di referenze ogni 5 anni. Strategia da realizzare sia attraverso lo sviluppo organico sia tramite l'M&A, mantenendo inoltre il focus sull'internazionalizzazione con il target di raggiungere il 50% di fatturato realizzato all'estero.**

### **Modello di business**

Fervi è un gruppo emiliano attivo della fornitura di attrezzature principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere e tutto quanto ruota intorno al settore cosiddetto «MRO» (maintenance, repair and operations) ossia fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione e per produzioni artigianali oltre che per il «Fai-da-te».

La società commercializza, inoltre, dischi lamellari abrasivi e macchine automatiche per la produzione dei dischi stessi realizzate dalla controllata Riflex Abrasives. Fanno parte del Gruppo anche «Màquinas y Accesorios Sitges SL», storico distributore di prodotti Fervi nel territorio iberico, e «Vogel Germany», società tedesca attiva nella produzione e commercializzazione di strumenti di misura di alta gamma.





Il Gruppo è presente a livello globale e si rivolge a lavoratori professionisti, alle industrie, alle officine e agli artigiani. Nel corso degli ultimi anni, Fervi ha rafforzato la propria presenza anche a livello internazionale passando da un fatturato estero del 4,5% nel 2012 ad un fatturato del 26,20% nel 2020.

Attualmente l'offerta di Fervi è composta da oltre 8.500 referenze. Nei primi mesi del 2020, il Gruppo ha lanciato il nuovo catalogo che presenta il 26% di referenze in più rispetto al precedente. A questa si aggiunge il catalogo della controllata Vogel Germany che include oltre 5.000 referenze di strumenti di misura di alta gamma che insieme a circa 1.000 parti di ricambio, portando il totale dell'offerta di Gruppo a circa 15.000 referenze.

I prodotti vengono offerti agli utilizzatori finali tramite rivenditori autorizzati, la grande distribuzione specializzata attraverso catene commerciali specializzate nel settore in cui opera il Gruppo, e attraverso portali e-commerce.

Le macchine automatiche ed i relativi componenti, invece, vengono offerte direttamente ai clienti industriali dalla controllata Riflex. Quest'ultima opera tramite un know how di proprietà sul quale ha già ottenuto, dalla data di acquisizione da parte di Fervi, diversi brevetti.

In particolare, nel 2020 Riflex ha ottenuto in Italia e Usa un brevetto legato alla nuova testa di taglio, la cui domanda è stata depositata anche per il mercato europeo nel 2018, mentre nel 2021 ha presentato domanda di brevetto per un nuovo sistema per testare in maniera oggettiva la performance dei dischi abrasivi.

#### **Ultimi avvenimenti**

Nei primi tre mesi 2021, la società ha registrato il record di vendite relativo a un singolo trimestre, facendo ben sperare per il proseguo dell'esercizio. Il Gruppo è riuscito a sopperire alle criticità di fornitura che hanno caratterizzato gli ultimi mesi grazie alla disponibilità di prodotti di magazzino ed ai rapporti ultradecennali con i propri fornitori, operando inoltre degli aumenti di listino dei prezzi di vendita necessari a salvaguardare la marginalità.

Il Gruppo intende proseguire la propria strategia di crescita focalizzata, tra l'altro, sul costante impegno all'espansione dell'offerta di prodotti a catalogo (che partendo da circa 3.000 referenze disponibili nel 2011 è arrivata alle 15.000 referenze) e di supporto ai clienti, che porterà al lancio della nuova edizione del catalogo Fervi a gennaio 2022.

A ciò si affiancherà il focus sulla massimizzazione della profittabilità, anche attraverso un'attenta politica di controllo dei costi, e su investimenti in vari ambiti, dalle risorse



umane alla comunicazione votata alla brand awarness grazie al consolidamento del rapporto di sponsorizzazione con il team Aruba.it Ducati nel mondiale Superbike, esteso anche con l'accordo con il pilota italiano in sella al Team ufficiale Ducati SBK, Michael Ruben Rinaldi, che sarà testimonial del marchio Fervi.

Obiettivi che si inseriscono nell'ambito dei programmi d'investimento presentati agli investitori in sede di IPO che prevedevano il rafforzamento della struttura commerciale e l'ampliamento delle attività di comunicazione e marketing.

### Conto economico

Fervi ha chiuso il 2020 con ricavi in calo dell'8,9% a 26,3 milioni, per effetto della pandemia che ha portato a un lockdown generalizzato nel corso dei mesi di marzo e aprile. Dopo la contrazione di circa il 19% dei primi sei mesi, il secondo semestre ha però evidenziato un forte recupero segnando il record storico dei ricavi del periodo pari a circa 14 milioni.

L'Ebitda è diminuito dell'11,3% a 4,1 milioni, evidenziando una tenuta della marginalità al 15,6% (-40 punti base) grazie a un'attenta politica di contenimento dei costi che ha controbilanciato il minor fatturato. L'Ebit ha registrato un calo del 15,9% a circa 3 milioni, con un'incidenza sui ricavi all'11,3% (-90 punti base).

L'utile netto è sceso dell'11,5% a circa 2,28 milioni, con un tax rate sostanzialmente in linea al 2019 includendo anche nel 2020 il beneficio derivante dal Patent Box oltre che all'applicazione dello scomputo del primo acconto 2020 nel calcolo dell'IRAP sia per Fervi che per Riflex.

<b>CONTO ECONOMICO (€ 000)</b>	<b>2019</b>	<b>2020</b>	<b>Var. a/a</b>
Ricavi	28.847	26.284	-8,9%
<b>Ebitda</b>	<b>4.616</b>	<b>4.095</b>	<b>-11,3%</b>
<i>Ebitda margin</i>	16,0%	15,6%	-0,4%
Ammortamenti e Acc.	(1.091)	(1.130)	3,6%
<b>Ebit</b>	<b>3.525</b>	<b>2.965</b>	<b>-15,9%</b>
<i>Ebit margin</i>	12,2%	11,3%	-0,9%
Gestione finanziaria	(112)	(65)	-42,0%
Proventi/oneri non ricorrenti	(63)	56	n.s.
<b>Risultato ante imposte</b>	<b>3.350</b>	<b>2.956</b>	<b>-11,8%</b>
Imposte	(767)	(671)	-12,5%
<i>Tax rate</i>	22,9%	22,7%	-4,3%
<b>Risultato netto totale</b>	<b>2.583</b>	<b>2.285</b>	<b>-11,5%</b>
<i>Net margin</i>	7,4%	8,7%	1,3%

Fonte: dati societari; elaborazione: Market Insight

### Breakdown ricavi

Nel 2020, l'Europa ha registrato una contrazione del fatturato del 14% a 6,1 milioni, con un'incidenza sul totale in lieve diminuzione al 23,3% rispetto al 24,7% del 2019.

Il mercato principale del gruppo si conferma l'Italia, che ha limitato il calo al 6,2% a 19,3 milioni, con un'incidenza in aumento al 73,5% del totale (71,4% nel 2019).

Le Americhe hanno segnato un -11,4% a 0,34 milioni e l'Asia un -23,1% a 0,33 milioni, con un'incidenza stabile per entrambi i mercati a poco più dell'1% del totale. Ancora marginale il contributo dell'Africa (circa 0,08 milioni).





RICAVI PER AREA GEOGRAFICA (€ 000)	2019	%	2020	%	Var. a/a
Italia	20.584	71,4%	19.313	73,5%	-6,2%
Europa	7.124	24,7%	6.127	23,3%	-14,0%
Americhe	387	1,3%	343	1,3%	-11,4%
Africa	168	0,6%	77	0,3%	-54,2%
Asia	424	1,5%	326	1,2%	-23,1%
<b>Totale</b>	<b>28.847</b>	<b>100%</b>	<b>26.284</b>	<b>100%</b>	<b>-8,9%</b>

Fonte: dati societari; elaborazione Market Insight

## Stato patrimoniale

Dal lato patrimoniale, i risultati 2020 evidenziano la forte capacità di Fervi di riuscire a ottimizzare le proprie risorse per far fronte all'attuale situazione di incertezza economica globale.

Alla fine dello scorso esercizio, la posizione finanziaria netta del Gruppo risultava positiva per circa 3 milioni, in miglioramento rispetto alla disponibilità netta di 0,9 milioni di fine 2019 dopo un flusso di cassa operativo di 1,9 milioni.

Da sottolineare che a marzo 2020, a seguito di un accordo con il venditore della controllata tedesca Vogel Germany è stato pagato il Vendor Loan pari a 0,7 milioni, con un beneficio di 0,15 milioni rispetto all'importo originariamente pattuito.

Inoltre, nel corso del 2020 sono stati ottenuti finanziamenti da primari istituti di credito per complessivi 8 milioni mentre nel mese di maggio 2021 è stato corrisposto agli azionisti un dividendo pari a circa 0,66 milioni a valere sull'utile 2020 – corrispondente ad un pay out del 29% rispetto all'utile consolidato.

Il patrimonio netto, invece, è aumentato a 23,25 milioni, in aumento rispetto ai 21,69 milioni del 2019 e ai 19,63 milioni del 2018.

STATO PATRIMONIALE (€ 000)	31.12.18	31.12.19	31.12.20
Patrimonio netto totale	19.632	21.690	23.249
Indebitamento finanziario netto	(2.344)	(895)	(2.961)

Fonte: dati societari; elaborazione: Market Insight

## Ratio

L'analisi dei principali indicatori di bilancio mostra la capacità dell'azienda di generare cassa a sostegno dei propri fabbisogni finanziari. Al 31 dicembre 2020, infatti, il gruppo presentava liquidità netta per circa 3 milioni, che rende non significativi i rapporti PFN/EBITDA e PFN/EQUITY.

Nel 2020, inoltre, il ROE è sceso poco sotto il 10% dall'11,9% dell'esercizio precedente, mantenendosi comunque al sopra del 9,1% del 2018.

Indicatori di Bilancio	2018	2019	2020
PFN/EBITDA	n.s.	n.s.	n.s.
PFN/Patrimonio netto	n.s.	n.s.	n.s.
ROE	9,1%	11,9%	9,8%

Fonte: dati societari; elaborazione: Market Insight

## Outlook

Dopo il forte recupero evidenziato nella seconda parte del 2020, il primo trimestre ha registrato il record di vendite relativo ad un singolo trimestre, facendo ben sperare per il proseguo dell'anno nonostante le persistenti incertezze legate alla pandemia.

Il tutto all'interno di uno scenario che ha visto un incremento significativo dei noli nave dalla Cina, ritenuto comunque contingente e transitorio, oltre ad un aumento delle materie prime (in particolare acciaio e ferro) che ha portato ad una richiesta di aumento



dei prezzi da parte dei fornitori.

A questo si sono aggiunti dei ritardi nelle consegne per via della maggiore domanda (in particolare del mercato USA) rispetto alla capacità produttiva dei fornitori cinesi (ridotta a seguito della pandemia lo scorso anno).

In tale contesto, il management ha sottolineato come i rapporti ultradecennali con i fornitori e la solidità finanziaria del Gruppo abbiano consentito di contenere l'aumento dei prezzi d'acquisto e, di conseguenza, l'aumento di listino, oltre ad avere disponibilità di materiale verosimilmente superiore ai competitors, assicurandosi così un vantaggio competitivo su cui far leva almeno per tutto il 2021.

Per quest'anno, dunque, Fervi punta a recuperare il livello di fatturato 2019 per poi riprendere il percorso di crescita già a partire dal prossimo esercizio, mantenendo il focus sulla redditività attraverso un'attenta politica di contenimento dei costi fissi.

OUTLOOK (€ 000)	2020	2021E	2022E	2023E	CAGR 2020-2023E
Valore della produzione	26.443	29.016	30.467	32.600	7,2%
<b>Ebitda</b>	<b>4.111</b>	<b>4.281</b>	<b>4.765</b>	<b>5.141</b>	<b>7,7%</b>
Ebitda margin	15,5%	14,8%	15,6%	15,8%	0,2%
<b>Ebit</b>	<b>2.965</b>	<b>3.472</b>	<b>3.917</b>	<b>4.392</b>	<b>14,0%</b>
Ebit margin	11,2%	12,0%	12,9%	13,5%	2,3%
<b>Risultato netto</b>	<b>2.285</b>	<b>2.590</b>	<b>2.959</b>	<b>3.355</b>	<b>13,7%</b>
Indebitamento finanziario netto	(2.961)	(5.026)	(7.922)	(11.078)	

Fonte: Banca Finnat; Elaborazione Market Insight

Nel suo ultimo studio del 30 aprile 2021, Banca Finnat ha stimato per il prossimo triennio un valore della produzione in crescita a un Cagr 2020-2023 del 7,2% fino a 32,6 milioni nel 2023, mentre l'Ebitda è atteso in aumento a un tasso medio annuo del 7,7% a 5,1 milioni nel 2023 con un'incidenza al 15,8% (dal 15,5% del 2020).

In particolare, per il 2021 il valore della produzione è previsto a 29 milioni, in crescita del 9,7% rispetto allo scorso anno e sostanzialmente in linea al 2019, mentre l'Ebitda è stimato in aumento del 4,1% a 4,3 milioni.

### Borsa

Le azioni Fervi scambiano in area 11,70 euro, poco sopra i livelli di inizio anno, mentre negli ultimi dodici mesi il titolo ha recuperato circa il 15%, rispetto al 40% circa registrato dal Ftse Italia Aim.

Sul titolo lo specialist Banca Finnat mantiene una raccomandazione 'buy' con un target price di 15,8 euro, pari a un potenziale di rivalutazione di circa il 35% rispetto alla quotazione attuale.



Fonte MarketInsight

# Aspiratori multitasking per l'officina e il bricolage

Con 7 modelli di aspiratori e aspira liquidi FERVI arricchisce la sua offerta per il mercato delle attrezzature professionali per l'officina, la falegnameria, il cantiere e il garage, con un occhio di riguardo anche al fai-da-te in ambito casalingo.

Oltre ad una gamma completa di utensileria e arredi per officina, l'azienda di Vignola (Mo) amplia la propria offerta con un'importante gamma di aspiratori aspira liquidi con la consueta attenzione al rapporto qualità/prezzo/performance, già apprezzato da chi ha scelto FERVI per altre tipologie di utensile, sia nel mondo del bricolage sia in ambito professionistico, come per esempio i box della Ducati nel mondiale di Superbike. **Quotata sul mercato AIM Italia, FERVI seleziona, ricerca, progetta e marca macchine utensili e utensileria con il miglior rapporto qualità-prezzo**, garantendo standard qualitativi e di sicurezza ai vertici del mercato di riferimento.

L'approfondita conoscenza del settore, la cura e l'innovazione di prodotti e servizi sono stati negli anni premiati dai clienti, facendo di FERVI il partner ideale per grandi progetti o piccoli interventi di manutenzione o riparazione quotidiana. In linea con la mission aziendale, anche la versatile gamma di aspiratori soddisfa le diverse esigenze, proponendo modelli con serbatoio fino a 80 litri e diversa potenza di motore. Alcuni modelli montano anche **motori supplementari** (fino a 3) che entrano in funzione nei casi in cui sia necessaria una potenza extra o un backup in caso di guasto, e una **presa elettrica a bordo**, per collegare in comodità l'elettro utensile che serve in ogni momento.

Per quanto riguarda i materiali di costruzione la gamma comprende robusti modelli professionali



in acciaio, per le sollecitazioni più intense, ma anche i compatti modelli realizzati in ABS, leggeri e resistenti, più adatti al bricolage e ad un fai da te evoluto. La gestione di magazzino e una capillare rete di rivenditori garantiscono inoltre la reperibilità di **consumabili** (sacchetti, filtri ecc.) e **pezzi di ricambio** per poter prolungare la vita degli aspiratori FERVI massimizzando l'investimento.



## Cassettiere modulari Fervi per l'officina

Elisabetta Manfroi24/06/2021



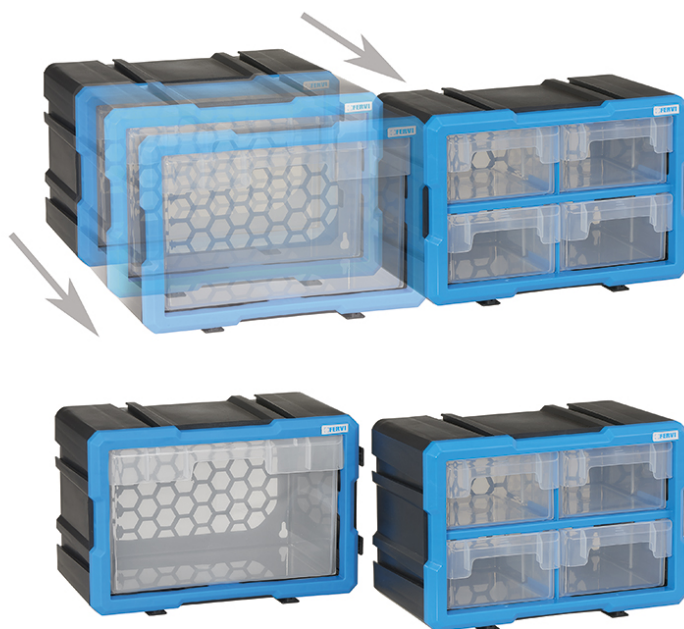
*La storica azienda di Vignola propone in catalogo anche un sistema di cassettiere modulari, adattabili a tutti gli spazi.*

Quando si tratta di utensileria meccanica e di accessori per i lavori di manutenzione e assemblaggio, un ambiente di lavoro ben organizzato aiuta a reperire con precisione i componenti necessari e a riporre in sicurezza le attrezzature.

A questa esigenza FERVI risponde con una gamma completa di 7 differenti modelli di cassettiere in robusto materiale plastico che hanno la caratteristica di avere tutte la medesima dimensione esterna e dunque una completa modularità, idonea per gli ambienti professionali e per il fai da te.

Componibili in verticale o in orizzontale

I singoli componenti infatti possono essere impilati sia in verticale sia in orizzontale, utilizzando le apposite "slitte" a scorrimento, per un allestimento omogeneo e coordinato per quanto riguarda colori e dimensioni, componibile in infinite combinazioni.



I singoli contenitori, di colore nero (con cornice esterna in blu-FERVI), possono montare cassetti e vassoi di forma differente, in base al tipo di utensile che deve essere riposto, con la possibilità di avere per ogni singolo contenitore cassetti trasparenti o vassoi "a vista" in diverse dimensioni: da 1 fino a 12 cassettini per la minuteria, e fino a 4 vassoi.

*"Tutti i cassetti sono anche dotati di sistema di bloccaggio per evitare la caduta accidentale del contenuto in fase di apertura e di fori di fissaggio posteriori per l'aggancio al muro. Anche la linea di cassettiere, come tutti i nostri prodotti in catalogo, propone un favorevole rapporto qualità/prezzo apprezzato dagli operatori, sia in ambito professionale sia nel mondo del bricolage".* Ha aggiunto Riccardo Pellegrini, Product manager FERVI.

Sul sito [www.fervi.com](http://www.fervi.com) è sempre disponibile il catalogo completo dei prodotti, e nella sezione "Dove acquistare" è possibile trovare tutti i rivenditori sul territorio a cui rivolgersi per l'acquisto.



## Le cassettiere modulari FERVI

23 Giugno 2021

Tempo di lettura: 1 minuto



INFORMAZIONI TECNICHE BASATE SULLE  
ESIGENZE DELLA VOSTRA OFFICINA

80 produttori ■ 85.000 diagrammi e illustrazioni  
500.000 procedure ■ 29.000 modelli

**Autodata**

[www.autodata-group.com](http://www.autodata-group.com)

Quando si tratta di utensileria meccanica e di accessori per i lavori di manutenzione e assemblaggio, un ambiente di lavoro ben organizzato aiuta a reperire con precisione i componenti necessari e a riporre in sicurezza le attrezzature.

A questa esigenza FERVI risponde con una gamma completa di 7 differenti modelli di cassettera in robusto materiale plastico che hanno la caratteristica di avere tutte la medesima dimensione esterna e dunque una completa modularità, idonea per gli ambienti professionali e per il fai da te.

I singoli componenti infatti possono essere impilati sia in verticale sia in orizzontale, utilizzando le apposite "slitte" a scorrimento, per un allestimento omogeneo e coordinato per quanto riguarda colori e dimensioni, componibile in infinite combinazioni.

I singoli contenitori, di colore nero (con cornice esterna in blu-FERVI), possono montare cassette e vassoi di forma differente, in base al tipo di utensile che deve essere riposto, con la possibilità di avere per ogni singolo contenitore cassette trasparenti o vassoi "a vista" in diverse dimensioni: da 1 fino a 12 cassettoni per la minuteria, e fino a 4 vassoi.

"Tutti i cassette sono anche dotati di sistema di bloccaggio per evitare la caduta accidentale del contenuto in fase di apertura e di fori di fissaggio posteriori per l'aggancio al muro. Anche la linea di cassettera, come tutti i nostri prodotti in catalogo, propone un favorevole rapporto qualità/prezzo apprezzato dagli operatori, sia in ambito professionale sia nel mondo del bricolage". Ha aggiunto Riccardo Pellegrini, Product manager FERVI.

Sul sito [www.fervi.com](http://www.fervi.com) è sempre disponibile il catalogo completo dei prodotti, e nella sezione "Dove acquistare" è possibile trovare tutti i rivenditori sul territorio a cui rivolgersi per l'acquisto.



## Cassettiere modulari FERVI per l'officina e per il fai da te

Cookie Policy. La prosecuzione nella navigazione comporta l'accettazione dei cookie. La storica azienda di Vignola, da oltre 40 anni player di riferimento nel settore delle attrezzature professionali e dei prodotti per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations) propone in catalogo anche un sistema di cassette componibili, adattabile a tutti gli spazi.

Quando si tratta di utensileria meccanica e di accessori per i lavori di manutenzione e assemblaggio, un ambiente di lavoro ben organizzato aiuta a reperire con precisione i componenti necessari e a riporre in sicurezza le attrezzature.

A questa esigenza FERVI risponde con una gamma completa di 7 differenti modelli di cassettera in robusto materiale plastico che hanno la caratteristica di avere tutte la medesima dimensione esterna e dunque una completa modularità, idonea per gli ambienti professionali e per il fai da te.

I singoli componenti infatti possono essere impilati sia in verticale sia in orizzontale, utilizzando le apposite "slitte" a scorrimento, per un allestimento omogeneo e coordinato per quanto riguarda colori e dimensioni, componibile in infinite combinazioni.

I singoli contenitori, di colore nero (con cornice esterna in blu-FERVI), possono montare cassette e vassoi di forma differente, in base al tipo di utensile che deve essere riposto, con la possibilità di avere per ogni singolo contenitore cassette trasparenti o vassoi "a vista" in diverse dimensioni: da 1 fino a 12 cassettoni per la minuteria, e fino a 4 vassoi.

" Tutti i cassette sono anche dotati di sistema di bloccaggio per evitare la caduta accidentale del contenuto in fase di apertura e di fori di fissaggio posteriori per l'aggancio al muro. Anche la linea di cassettera, come tutti i nostri prodotti in catalogo, propone un favorevole rapporto qualità/prezzo apprezzato dagli operatori, sia in ambito professionale sia nel mondo del bricolage ". Ha aggiunto Riccardo Pellegrini, Product manager FERVI.

Sul sito [www.fervi.com](http://www.fervi.com) è sempre disponibile il catalogo completo dei prodotti, e nella sezione "Dove acquistare" è possibile trovare tutti i rivenditori sul territorio a cui rivolgersi per l'acquisto.

INTERVISTA

## CREARE VALORE AGGIUNTO NEL CANALE TRADIZIONALE. I PROGETTI DEL GRUPPO FERVI



Ermanno Lucci,  
direttore marketing  
del Gruppo Fervi.

SARA CAVALLINI  
sara.cavallini@epesrl.it



Solidità, affidabilità, competitività e rinnovamento costante sono i valori differenzianti della realtà di Vignola, che le hanno permesso di rimanere competitiva anche nel 2020 e di porre le basi per nuovi grandi progetti dal valore aggiunto.

Punto di riferimento in Italia nella fornitura di attrezzature professionali e di prodotti per il mercato MRO (Materials, Repair and Operations), il Gruppo Fervi si contraddistingue per solidità, affidabilità, competitività e rinnovamento costante. Composto da Fervi Spa e dalle controllate Reflex Abrasives Srl, specializzata in abrasivi, e Vogel Germany GmbH & Co Kg, con focus sugli strumenti di misura, dal 2018 ha inoltre rafforzato la propria presenza nel territorio iberico acquisendo una quota partner dello storico distributore di prodotti Fervi, Sitges SL. Ma cosa ha in serbo questa realtà emiliana per il futuro e su quali stra-

tegie sta puntando per continuare a mantenere la propria competitività in questo scenario di mercato rivoluzionato dal Covid? Ermanno Lucci, direttore marketing dell'azienda, ci ha aperto le porte virtuali del Gruppo Fervi per approfondire strategie e novità.

**Com'è strutturato il Gruppo Fervi oggi?**

Forte del suo know how acquisito in oltre 40 anni di attività, il Gruppo Fervi è oggi un'azienda in crescita, che conta più di 100 addetti e offre una proposta assortimentale ricca: ben 8.700 referenze suddivise nelle mercologie macchine utensili, utensileria manuale, strumenti di misura, abrasivi e accessori. L'offerta si rivolge a professionisti, industrie, officine e artigiani garantendo un livello di servizio elevato, grazie alla disponibilità in pronta consegna del 98% dei prodotti.

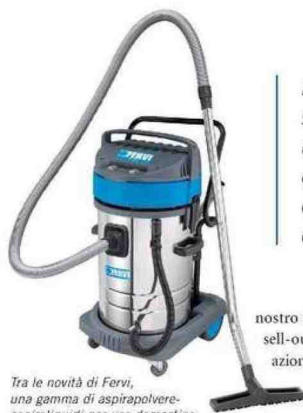
**Come riuscite a gestire operativamente la domanda di prodotti nonostante le difficoltà di approvvigionamento del momento?**

Non abbiamo avuto problemi di disponibilità di prodotti fino a un paio di mesi fa, perché la dirigenza l'anno scorso, in pieno periodo Covid, era stata lungimirante proseguendo negli approvvigionamenti e spingendosi oltre le problematiche legate al lockdown. A questo, però, si è aggiunta la carenza di materie prime e prodotti a livello mondiale, che ultimamente sta pro-

FERRUTENSIL 72



## INTERVISTA



Tra le novità di Fervi, una gamma di aspirapolvere aspiraliquali per uso domestico e industriale. Una proposta performante e di qualità.

*L'azienda ha sempre investito e continua a investire sulla rete vendita. Da ottobre 2020 in azienda è stata ulteriormente implementata la divisione marketing con l'obiettivo di valorizzare il brand sui vari canali di riferimento, e di conseguenza aiutare i rivenditori, che sono il nostro fiore all'occhiello, nel sell-out.*

nostro fiore all'occhiello, nel sell-out. Questo, grazie ad azioni di trade marketing e a una comunicazione corporate e di prodotto sia attraverso strumenti offline, dal volantino alla locandina fino al coupon, sia digitali.

lizzatore finale sia un artigiano, un manutentore o un operatore, e in particolare le nuove generazioni, nel mondo ferramenta, puntano molto sull'esposizione fisica del prodotto. Del resto, un bel negozio fa la differenza nel 2021. In aggiunta ai lineari espo-

Una delle numerose proposte espositive di Fervi per l'utensteria manuale.

&gt;&gt;&gt;

vocando rallentamenti nei tempi di consegna della merce e, altro aspetto destabilizzante, i costi di trasporto sono lievitati in modo impressionante e non accennano a diminuire. Fortunatamente il Gruppo Fervi è solido finanziariamente e fino ad oggi è riuscito a soddisfare la domanda. Certo è che si pensava ad una situazione contingente e di breve durata mentre, nel caso perduri, purtroppo abbiamo già previsto un aumento dalla metà dell'anno in corso.

**Parliamo di rivendita, come gestite una rete così capillare sul territorio italiano e come la supportate per mantenere un livello di servizio elevato?**

L'azienda ha sempre investito e continua a investire sulla rete vendita, strategia che ci ha permesso di ottenere negli ultimi 10 anni una capillarità importante, ma non ci vogliamo fermare. Ci sono dei margini di miglioramento, per cui puntiamo a crescere ulteriormente. In quest'ottica, da ottobre 2020 in azienda è stata ulteriormente implementata la divisione marketing con l'obiettivo di valorizzare il brand sui vari canali di riferimento, e di conseguenza aiutare i rivenditori, che sono il

**Entriamo nel dettaglio delle azioni di marketing digitali.**

Dal punto di vista digitale, stiamo implementando il nostro sito, che ha circa 5 milioni di pagine visualizzate all'anno e la seconda pagina più cliccata è "Dove acquistare". Per spingere e indirizzare la domanda dell'utilizzatore finale verso i nostri clienti, a inizio anno abbiamo rivisto e aggiornato la lista dei rivenditori presenti nel nostro sito e intrapreso un percorso di profilazione degli utilizzatori finali. Grazie all'indicazione della merceologia di specializzazione dei rivenditori (macchine, utensili e strumenti o entrambe) e della presenza di soluzioni espositive dedicate per una esperienza immersiva nel mondo Fervi, l'utilizzatore finale avrà la garanzia di rivolgersi a una rivendita in cui poter soddisfare le proprie esigenze di applicazione. Inoltre, stiamo consolidando il nostro posizionamento sui canali social Facebook e LinkedIn, particolarmente presidiati dai professionisti.

**Quali soluzioni espositive proponete?**

Nel nostro settore toccare con mano il prodotto risulta particolarmente rilevante sia che l'uti-



## INTERVISTA

Michael Ruben Rinaldi, pilota del team Aruba.it Racing - Ducati in Superbike, testimonial Fervi.

sitivi da parete e agli espositori da banco, proponiamo i gazebo personalizzati, ideali soprattutto per chi tratta macchine utensili e vuole identificare a colpo d'occhio l'area Fervi. Stiamo valutando di introdurre altre modalità

di esposizione, tra cui quelle a isola, per andare incontro alle richieste dei clienti. Ma l'obiettivo è di andare oltre, per cui nella seconda metà dell'anno lanceremo un progetto pilota proprio legato a quest'ambito, in grado

di aiutare i rivenditori a far vivere ai propri clienti in store un'esperienza dal valore aggiunto.

#### Cosa significa per voi investire in sponsorizzazioni?

Da qualche anno investiamo in sponsorizzazioni in 3 ambiti: in quello motoristico, con il Ducati Superbike Team, nel basket con Vanoli Basket, e nell'hockey con Cortina Hockey. Le ultime due hanno una importanza strategica nel creare brand awareness, mentre in ambito motoristico essere sponsor aggiunge un elevato valore dal punto di vista del posizionamento dei prodotti. Il fatto che due team impegnati in un campionato mondiale di Superbike, Aruba.it Racing - Ducati Superbike Team e Go Eleven - scuderia satellite della Ducati di cui da quest'anno Fervi è sponsor tecnico -, utilizzino gli utensili Fervi all'interno dei propri box è sinonimo di qualità e affidabilità. Il rapporto qualità-prezzo, infatti, è spiccatamente sbilanciato verso la qualità, essendo in grado di soddisfare un mercato altamente esigente come quello motoristico.

**Nel canale tradizionale quali sono i prodotti best performer e quali le ultime novità lanciate?** Nonostante Fervi sia maggiormente conosciuta per il mondo delle macchine utensili, in cui propone un ampio range di prezzo, per soddisfare tutte le esigenze di utilizzo, nel canale tradizionale, essendo per definizione tradizionale, la parte del leone la fa l'utensileria manuale: dai giraviti alle brugole, fino agli strumenti da taglio. Sul fronte delle novità, abbiamo introdotto una gamma di aspirapolvere-aspiraliquidi per uso domestico e industriale. Si tratta di un segmento nel quale siamo meno conosciuti, ma in cui offriamo una proposta performante e di qualità. ■



*Da qualche anno investiamo in sponsorizzazioni in 3 ambiti: in quello motoristico, con il Ducati Superbike Team, nel basket con Vanoli Basket, e nell'hockey con Cortina Hockey. In ambito motoristico essere sponsor aggiunge un elevato valore dal punto di vista del posizionamento dei prodotti.*



## Cassettiere modulari FERVI per l'officina e per il fai da te



- 
- 
- 
- 
- 

Vota (1 Vota)

**La storica azienda di Vignola, da oltre 40 anni player di riferimento nel settore delle attrezzature professionali e dei prodotti per il mercato MRO (Maintenance, Repair and Operations) propone in catalogo anche un sistema di cassetti componibili, adattabile a tutti gli spazi.**

Quando si tratta di utensileria meccanica e di accessori per i lavori di manutenzione e assemblaggio, un ambiente di lavoro ben organizzato aiuta a reperire con precisione i componenti necessari e a riporre in sicurezza le attrezzature. A questa esigenza FERVI (<https://www.fervi.com/>) risponde con una **gamma completa di 7 differenti modelli di cassettera in robusto materiale**

**plastico** che hanno la caratteristica di avere tutte la medesima dimensione esterna e dunque una **completa modularità**, idonea per gli ambienti professionali e per il fai da te.

I singoli componenti infatti possono essere impilati **sia in verticale sia in orizzontale**, utilizzando le apposite "slitte" a scorrimento, per un allestimento omogeneo e coordinato per quanto riguarda colori e dimensioni, componibile in infinite combinazioni. I singoli contenitori, di colore nero (con cornice esterna in blu-FERVI), possono montare cassette e vassoi di forma differente, in base al tipo di utensile che deve essere riposto, con la possibilità di avere per ogni singolo contenitore cassette trasparenti o vassoi "a vista" in diverse dimensioni: **da 1 fino a 12 cassettoni per la minuteria, e fino a 4 vassoi**.



([https://adv.bricoportale.it/www/delivery/ck.php?oaparams=2\\_\\_bannerid=745\\_\\_zoneid=90\\_\\_cb=f7ddb0d5b5\\_\\_oadest=https%3A%:](https://adv.bricoportale.it/www/delivery/ck.php?oaparams=2__bannerid=745__zoneid=90__cb=f7ddb0d5b5__oadest=https%3A%:)  
Tutti i cassette sono anche dotati di **sistema di bloccaggio** per evitare la caduta accidentale del contenuto in fase di apertura e di fori di fissaggio posteriori per l'aggancio al muro. Anche la linea di cassettiere, come tutti i loro prodotti in catalogo, propone un favorevole **rapporto qualità/prezzo** apprezzato dagli operatori, sia in ambito professionale sia nel mondo del bricolage. Sul sito di FERVI (<https://www.fervi.com/>) è sempre disponibile il **catalogo completo dei prodotti**, e nella sezione "Dove acquistare" è possibile trovare tutti i rivenditori sul territorio a cui rivolgersi per l'acquisto.



### Fervi, crescita organica ed M&A per internazionalizzazione e ampliare l'offerta

Il primo trimestre 2021 ha registrato vendite record, consentendo al management di guardare con fiducia al resto dell'esercizio nonostante l'incertezza Covid e le tensioni a livello di supply chain. Il gruppo punta, infatti, a recuperare già quest'anno i livelli di fatturato del 2019, per poi riprendere il proprio percorso di crescita dal 2022 continuando ad ampliare l'offerta prodotti con l'obiettivo di raddoppiare il numero di referenze ogni 5 anni. Strategia da realizzare sia attraverso lo sviluppo organico sia tramite l'M&A, mantenendo inoltre il focus sull'internazionalizzazione con il target di raggiungere il 50% di fatturato realizzato all'estero.

[Leggi di più](#)

© 2019 Market Insight Srl, Tutti i diritti riservati  
viale Lunigiana, 40 20125 Milano  
segreteria@marketinsight.it Phone: +39 02 6781 3111 Fax: +39 02 6749 0132  
Hai ricevuto questa email perché ti sei iscritto a **Market Insight Srl**  
come [guido.greco@fervi.com](mailto:guido.greco@fervi.com) Se non vuoi più ricevere email per favore  
[unsubscribe](#)



[Gestisci la tua iscrizione](#) | [Cancella iscrizione](#)

Ricevi questa email perché ti sei registrato sul nostro sito e hai dato il consenso a ricevere comunicazioni email da parte nostra.

Market Insight s.r.l., Viale Lunigiana, 40, Milano, 20125 MI IT  
[marketinsight.it](http://marketinsight.it) +39 02 6781 3111 Market Insight

Messaggio inviato con **MailUp**<sup>®</sup>