



iFerr magazine

iFerr



2015/Milano/1 dicembre

online.com N.28 / ANNO 2015
Pubblicazione mensile

WWW.IFERRONLINE.COM - WWW.IFERRONLINE.COM - WWW.IFERRONLINE.COM - WWW.IFERRONLINE.COM - WWW.IFERRONLINE.COM



la visione di questa copia ti è offerta da...

 **FRANZINI ANNIBALE S.p.A.**

ARTICOLATA E COMPLETA DEL SETTORE.

www.silca.it

AF FRANZINI ANNIBAL

LA PROMOZIONE EDIZIONE SP



€ **2,39** + IVA
al blister

Condizione valida per minimo
un espositore da 24 pezzi

ACQUISTANDO
DUE ESPOSITORE
RICEVERAI IN O
14 pezzi
DIXANITA PIATT



LOCTITE ADESIVO "SUPER ATTAK"
LIQUIDO GR. 5 V IN BLISTER
- adesivo universale istantaneo
- adatto per ceramica, legno,
metallo, cuoio, gomma e carta
cod. SUPERATTAK5

Acquistando
uno **SCO**
su tutti i prodotti

* Sconto non cumulabile con altre promozioni



€ **1,29** + IVA
al blister

Condizione valida per minimo
due confezioni assortite

4 PILE ALKALINE "PLUS POWER"
IN BLISTER
- stilo 1,5 V. "AA" MN1500
cod. DURDU0100

DURACELL

4 P
IN
- m
CO

Offerta valida fino al 27/11/15, sa

E S.p.A. PRESENTA L'OFFERTA IDEALE IN SPECIALITÀ!!

CONDIZIONE
TUTTO
MAGGIO
di
LITRI 400 ML



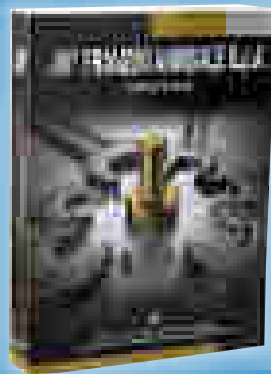
Entra nel mondo Franzini e scopri tutte le offerte riservate per te

chiama al 0522-929414
oppure al 0522-929413
fax 0522-921454

e-mail: vendite.ingrosso@franzini.it

SEI NUOVO CLIENTE

Per entrambe le proposte promozionali avrai
uno sconto del 5%* in esclusiva
sulle vendite del catalogo Franzini dal 26/10/15 al 27/11/15



in corso.

SEI GIÀ CLIENTE



Contatta il tuo agente di zona che ti mostrerà i vantaggi della promozione

PILE ALKALINE "PLUS POWER"
BLISTER
Ministilo 1,5 V. "AAA" MN2400
Cod. DURDUO200

alvo esaurimento scorte.

Super Scala "PRIMA" ...tecnologia avanzata

EU EN131
EUROPEAN NORM
81/2008
DECRETO LEGISLATIVO

*eccellenza in quota
...senza discussioni*

*Con la famosa barra
stabilizzatrice
telescopica
regolabile
Sempre sollevata
da terra.*

Linea Verde

OK
Numero
Professional



www.facalscale.it

FAAC

... Le

...Qualcosa che

CAL

Scale Italiane

- | | | |
|---|--|--|
| STILO
...la scala italiana | EURO TRABATTELLO "PIEGO"
Vetroscala da Lavoro
per Professionisti e Patrioti | EURO TRABATTELLO "PIEGO"
Vetroscala da Lavoro
per Professionisti e Patrioti |
| PENNY
...man ami | EURO TRABATTELLO aleMiato
...tecnologia e design | SCALA MULTIPUNZIONI HOBBY SEI
...per arrivare il più in quattro |
| PLIO
...Logica di Stabilità | EUROSCALA GENIA | SCALA CASTIGLIA
...La Soluzione per Professionisti |
| QUADRA PICTA
...la tecnologia di un sistema | S15/1 System | "PITTORE"
...il piacere di dipingere |
| CONICA | Euro Scala DAMA
...qualità certificata | PONY
...e il tuo lavoro corre |
| BINARY
...la tua macchina | "AGRI"
...Scale per Agricoltori | COLORETTE
...l'accesso dipende |
| Tecnici
...Scalati Saldati | TRABATTELLO IN ALLUMINIO TANO
...l'antica di casa | TRABATTELLO IN ALLUMINIO PASSERELLE CAMMINAMENTI |
| SECURITY
...la tua sicurezza | S15/2 System | TRABATTELLO Mito |
| PIODIA
...la tua scala | Super Scala "PRIMA"
...tecnologia avanzata | RAMPPE di carico |
| Casta
...Prestigiosa Praticità | SCALA A PONTE DIVA | TRABATTELLO FIERO
...l'antico di ferro |
| FERMO
...la tua sicurezza | SCALA PIEGHEVOLE HOBBY-DUE
...ricerca di solide posizioni | EURO TRABATTELLO DOGE65
...tecnologia e design |
| Clie | SCALA DA LAVORO PLATEA
...programmata struttura | EURO TRABATTELLO DOGE80
...tecnologia e design |
| Clie-Clac | Super Scala VETROPRIMA | EURO TRABATTELLO CAPO-1 |
| EURODOMUS
...Profumo di Casa | PEDANA ALFA | EURO TRABATTELLO CAPO-2 |
| Tinto | Scala da Lavoro Professional 1 | EURO TRABATTELLO CAPO-3 |
| Tinto | Scabello "DUPLA"
...Evolution Popolare | Cava |
| "PRIMA"
...la tua sicurezza | Scala a rotella con fune ROLLER | SPECIAL "PIEGO"
...tecnologia e design |
| "QUADRA"
...la tua sicurezza | "Scala Professionale" STRUMENTA
...la tua tecnologia di lavoro | EURO TRABATTELLO "ESTRO"
...tecnologia e design |
| Doppia Scala "DUPLA"
...Evolution Professionale | MASTER PRO | Zinko |
| scala universale BRIKO
...il valore della qualità | scala universale BRIK PLUS | Trabattello SPAZIO |
| filo
...Pratica semplicità | EUROSCALA DORO PRO | TRABATTELLO AUTO |



DOGE

65 & 80
i famosi

Tutti in alluminio
Attacchi rapidi
esclusivi



vale nel tempo



BIEMMEDUE

heating, cleaning and drying

Tutta la forza del calore
Grande potenza per la pulizia
Alta efficacia contro l'umidità

B

iemmedue S.p.A., leader mondiale nella progettazione e produzione di generatori d'aria calda, deumidificatori e macchine per la pulizia industriale, continua la sua evoluzione naturale con nuovi prodotti a completamento della gamma offerta. L'attenzione rivolta al cliente e alle sue necessità, permette all'azienda di inserire nel mercato modelli sempre più specifici e professionali: dal FIRE 25, generatore mobile a raggi infrarossi dalle dimensioni compatte, alla MAGNUM, idropulitrice industriale ad acqua fredda dalle elevate prestazioni. Tante le novità come tanta è la voglia di Biemmedue di continuare su questa strada, dove esperienza e qualità sono i punti fermi di questo lungo viaggio.

NOVITÀ 2015



MOBILE



MAGNUM



MTP



MS 13 AGILITY
PLUS



FIRE 25



GW

WWW.BIEMMEDUE.COM



Made in Italy
spirit of innovation

RACCORDI - RUBINETTI - VALVOLE - TUBI - FRL
accessori per aria compressa

ANI S.P.A. Via Anagnina, 190 - 36072 Chiampo (VI) Italy
tel. +39 0444 420880 | fax +39 0444 420820 | e-mail: anisani.it | www.ani.it

TSmall™

IL NUOVO DISTRIBUTORE DI SAPONE

MADE IN ITALY

EROGA:



CREME
BARRIERA



CREME E GEL
LAVAMANI



T-SMALL PROFUMA ANCHE L'AMBIENTE!



NETTUNO
we take care of your hands

Ci prendiamo cura delle tue mani

NETTUNO S.R.L.

Viale Industria, 16/18
24060 Castelli Calepio (BG) Italia
Tel: +39 035 847508 - Fax: +39 035 848506
nettuno@nettuno.net - www.nettuno.net



NETTUNO IBÉRICA S.L.

Av. de Nisperos, 25 Naves 12-13
28350 Ciempozuelos Madrid - España
Tel: +34 918274104 - Fax: +34 918094689
nettuno@nettuno.es - www.nettuno.es



3M Science.
Applied to Life.™

**Tessuto-non tessuto
e minerale PSG.
Applicati alle tue lavorazioni
per incrementare la tua
produttività.**

In un solo passaggio dalla sgrossatura ad una finitura senza compromessi.

Le ruote compresse Scotch-Brite™ Rapid Cut, da utilizzare con smerigliatrice angolare o dritta, combinano le elevate caratteristiche di finitura della tecnologia Scotch-Brite™ e l'aggressività del minerale ceramico PSG.

Per una rapida ed efficace rimozione della saldatura sia su acciaio inox che su altri metalli.

Scotch-Brite™

www.3mitalia.it/accesspoint

RICERCA QUALITÀ TECNOLOGIA

Dietro ad un grande **Prodotto** c'è sempre una grande **Azienda** e un grande **Lavoro**



AMBROVIT[®]
BOLTS+SCREWS



www.catalog.ambrovit.it

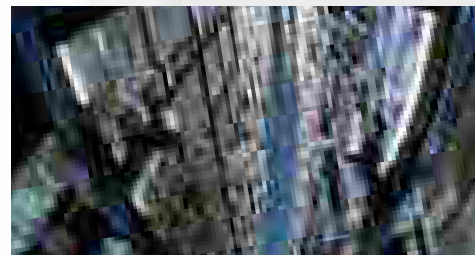
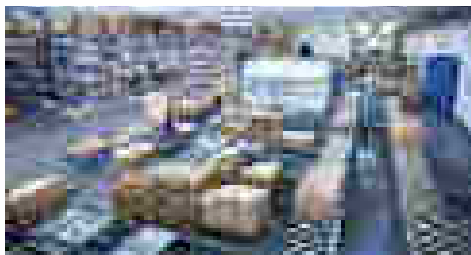
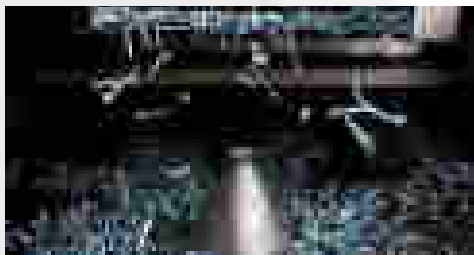
Tutti i nostri prodotti sono presenti sul catalogo digitale



La più ampia gamma di viti certificate, disponibili per il mercato Nazionale ed Internazionale

Tirafondi | Viti per Pannelli Truciolari | Viti per Carpenteria | Viti per Cartongesso | TBL combinate e viti EURO | Viti Metriche
Dadi, Rondelle, Bulloni, Barre filettate | Viti Autofilettanti | Viti per Calcestruzzo | Viti Autoperforanti | Viti per serramenti in PVC | Viti Inox A2

PRONTA PER LA SPEDIZIONE



AMBROVIT S.P.A.

Via Giulio Natta, 29 - 27026 Garlasco (PV) Italy

Tel. +39.0382.810280 - Fax +39.0382.810700

email info@ambrovit.it - web www.ambrovit.it



LAMPADE A

LED

Luci per un futuro illuminato.



Luci per un futuro illuminato.

Le forme morbide, la linea pulita e le ottime prestazioni unite all'esperienza, ormai maturata da Bot Lighting nel campo dei led, ne fanno uscire un prodotto vincente sotto tutti i punti di vista. Economiche nella gestione, con una durata che supera di gran lunga le più performanti lampade compatte a risparmio energetico, le nostre LED si adattano perfettamente a tutte quelle situazioni dove vi sia la necessità di coprire molti punti luce con un'ottima resa luminosa ed un bassissimo assorbimento di energia.

AIRAM
BOT LIGHTING

SHOT
BOT LIGHTING

BOT LIGHTING

Bot Lighting srl - Via Lombardia n 37/39
30030 Cazzago di Pianiga (VE) - Italy
T. +39.041.51.29.411 - F. +39.041.51.01.715
www.botlighting.it - info@botlighting.it



Radiocomando SIMPLY - FR1 *Versatile, Semplice, Rapido*

Massima capacità di copia sul mercato:
(95% codici fiat ed oltre 40 marche di rolling-code)

Autoapprendimento di codice e frequenza
per tutti i tipi di radiocomando
senza bisogno di nessuna registrazione.

Funzione di attivazione automatica
alla ricezione per molti
modelli rolling-code.

Possibilità di gestire
ogni tasto singolarmente
con diverse frequenze
e tipologie di codice.



KRINO[®] INDUSTRIAL

CUTTING TOOLS ENGINEERING

UN NUOVO LIVELLO DI QUALITÀ

“ INNOVATION
IS
AN ATTITUDE ”

Il nuovo catalogo **KRINO INDUSTRIAL** è un chiaro segnale della nostra volontà di perseguire obiettivi di qualità e mantenere la dinamicità che da sempre contraddistingue la nostra identità.

“L’innovazione è un’attitudine”, ancora meglio, è la nostra vera natura. Da sempre infatti Krino ha rappresentato nel mercato italiano della ferramenta il punto di riferimento. Lo stesso know how, visione e competenza che hanno decretato il successo trentennale della nostra azienda, da oggi costituiscono le basi per una nuova entusiasmante sfida che ci vedrà impegnati nel mondo dell’utenileria per l’industria.

12.000 referenze, 30 nuove linee di prodotto, tabelle tecniche per ogni articolo e specifiche di utilizzo costituiscono il cuore di questo nuovo catalogo.

INNOVATION IS AN ATTITUDE



KRINO[®]
CUTTING TOOLS
www.krino.it



Hall 6 Stand M17

iFerr Magazine: Distributori e Partner



iDistributori

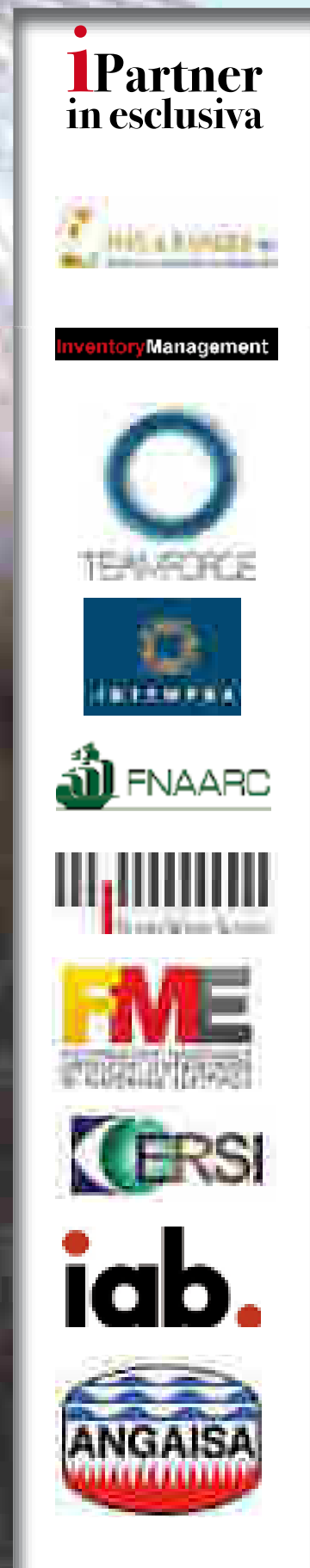


Qualificata in 11.000 copie

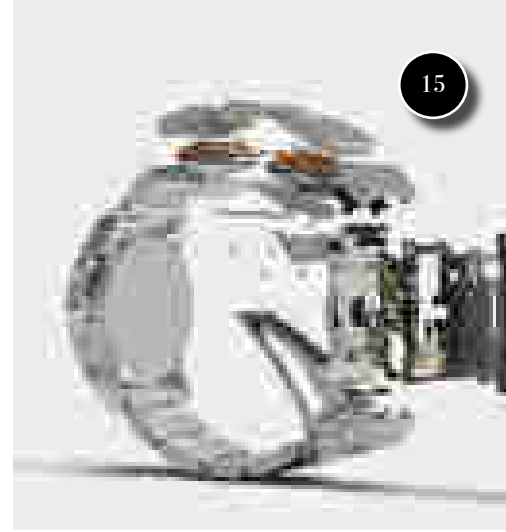
iFerr Magazine non è una rivista gratuita, ma è possibile riceverla gratuitamente grazie alla **partnership** con i più importanti distributori all'ingrosso, i produttori più **lungimiranti** e le più significative associazioni istituzionali e professionali di categoria.

11.000 rivenditori al dettaglio in tutta Italia ricevono così puntualmente iFerr Magazine, perché segnalati direttamente dai loro **grossisti di fiducia** o grazie alla collaborazione con le **associazioni** istituzionali e professionali di riferimento

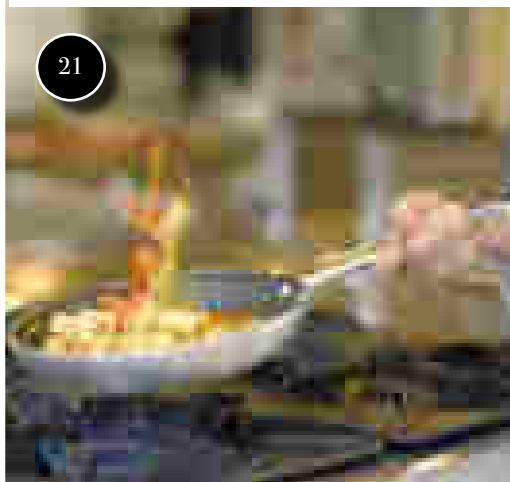
vuoi diventare **Distributore esclusivo** di iFerr Magazine? scrivici a info@iferronline.com



vuoi diventare **Partner esclusivo** di iFerr? scrivici a info@iferronline.com



Viewpoint	13
Lo sapevate che... ?	14
Ferramenta People	18
iNews	21
iMad	
Volare... coi piedi quasi per terra!	30
iN primo piano	
Filiera	36
Mai più soli!	
iPartner	
Fox & Parker	38
Pagamenti, un problema per tutti	
iN primo piano	
Speciale iFerr day 2015	42
Siete pronti per iFerr day 2015?	
GDS	46
L'ABC di Brico io	
Cataloghi	50
Cataloghi: carta o web?	
Approfondimenti	
Ancoraggio	56
Meccanico Vs Chimico	
iTweet	
Ancoraggio	67
iPartner	
Ersi	71
Per la qualifica professionale ad iFerr day	
Inventory Management	74
Carlo Cagnoni, servizio sempre al top	
Studio Mario Silvano	78
Dalla vendita al neuromarketing	
iWeb	
E gli altri come la tessono, la rete?	83
iProtagonisti	
Nuovo catalogo Barbero, nuovi marchi nel catalogo 2015	89
Lampa	90
Business per ogni stagione	
Bot lighting	92
Il futuro è illuminato	
Biemmedue	94
Pensa in magnum	

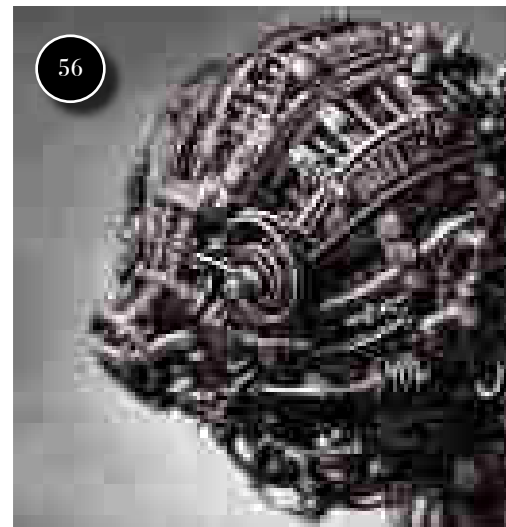
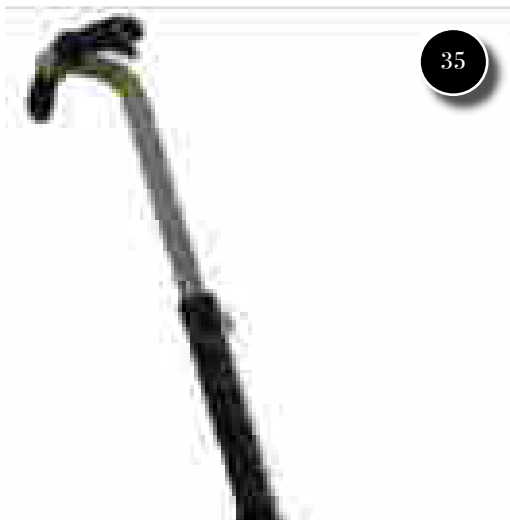


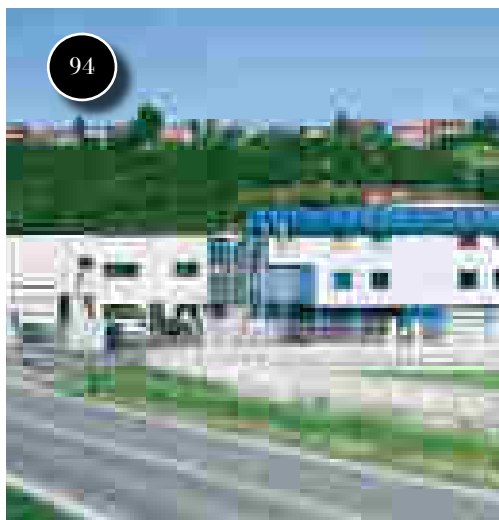
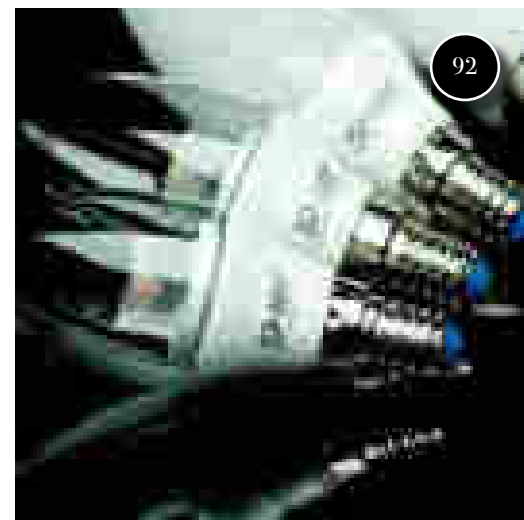
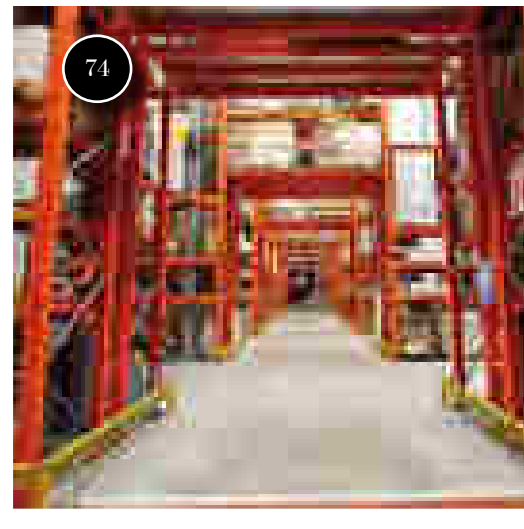
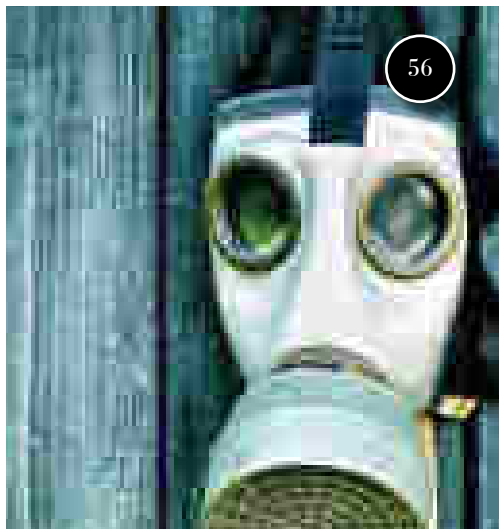
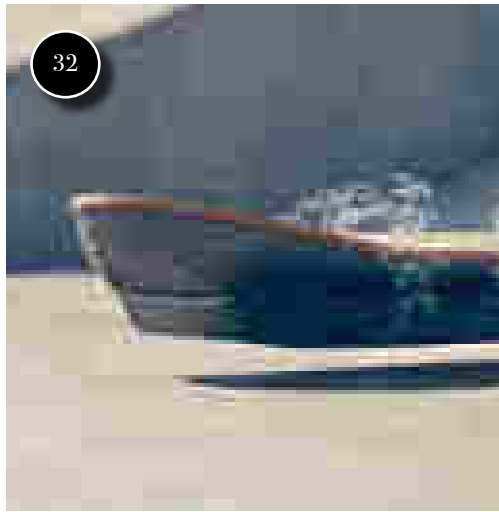
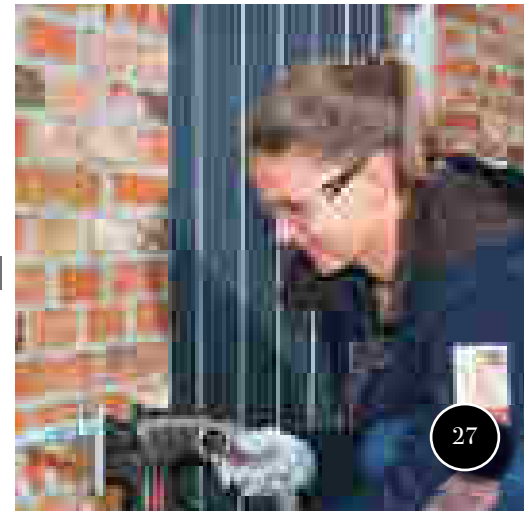
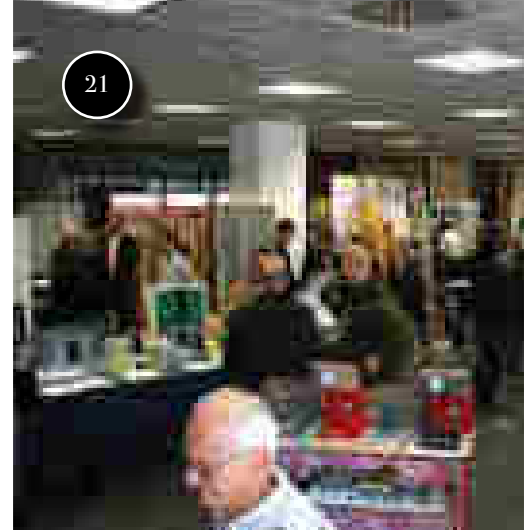
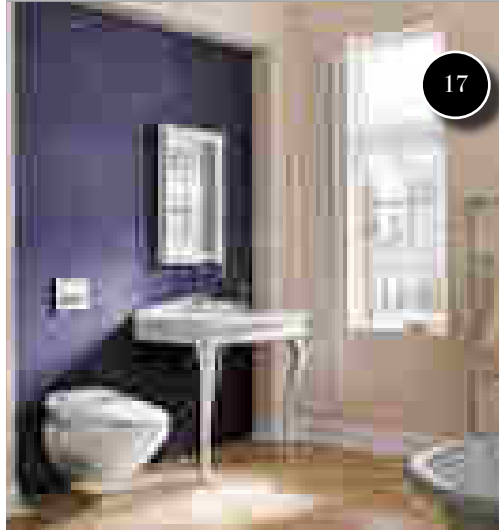
magazine
iFerr

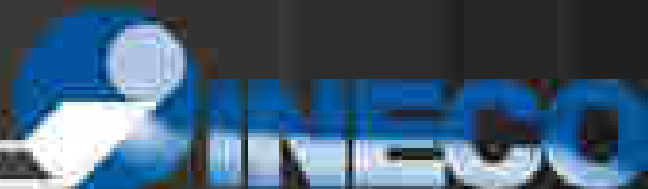
online.com

SOMMARIO

NUMERO 28 - 2015







Nuova linea DISCHI ABRASIVI 2013

JUMP IN BLUE

Richiedi subito la nostra gamma completa.

INECO Industrial Machinery Cutting Tools S.p.A.
Via XI Settembre, 73
23841 Edöe (CN) Italy
Tel. +39 039 624924
Fax +39 039 9274361
E-mail: ineco@ineco.it



WWW.INECO.IT

Viewpoint

“Parlano i protagonisti”

“Oggi sinergie e alleanze strategiche, sono alla base di ogni buon successo!”

Franco Frascchetti
Frascchetti distribuzione

“Lampa si è aperta anche alla comunicazione digitale, a Internet e al mondo dei social network”

Fabio Bozzolini - Lampa

“Queste sono le idee che servono ai nostri mercati. Perché aiutano a creare valore, a sviluppare business e rimettere in moto i piccoli ma diffusi consumi”

Andrea Lenotti
Presidente di Assofermet

“Il mercato del fissaggio dopo la crisi dell’edilizia si sta stabilizzando.”

Nicola Chiavenato - titolare e buyer IVM

“L’ottimizzazione qualitativa dell’assortimento a scorta viene perseguita attraverso un continuo studio del mercato e la valutazione costante di nuovi inserimenti merceologici”

Inventory Management

“Sono le abilità logiche ad essere sviluppate e promosse, mentre l’Intelligenza Emotiva viene, di regola, totalmente ignorata”

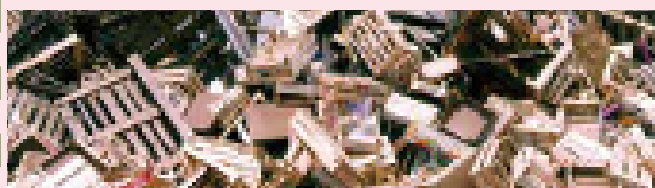
Walter Silvano
Studio Mario Silvano

Lo Sapevate che...



1.500.000 tonnellate

Cresce significativamente e si attesta a oltre 1.500.000 tonnellate la raccolta dei rifiuti di legno gestita dal Consorzio Nazionale Rilegno che effettua in tutta Italia il ritiro dei rifiuti lignei per valorizzarli come rinnovata materia prima. Un dato importante, che vuol dire minore ricorso alla discarica, impiego di materia prima seconda da legno di recupero, meno CO2 dispersa in atmosfera (in ogni m3 di legno sono stoccati infatti circa 250 Kg di carbonio).



60% in villeggiatura



Secondo la rilevazione dell'Osservatorio Confturismo-Istituto Piepoli, ad agosto il 60% degli italiani è andato in vacanza. L'indice di propensione al viaggio resta su valori molto elevati raggiungendo quota 65 contro 58 ad agosto 2014. Lombardia la meta preferita nei prossimi tre mesi.

10.000 euro per export manager



Un'importante opportunità per incrementare la presenza delle PMI italiane sui mercati esteri. Il Ministero dello Sviluppo Economico ha reso operativa l'agevolazione "Voucher

per l'Internazionalizzazione" delle PMI che prevede un contributo a fondo perduto sotto forma di voucher (10.000 euro) per l'inserimento temporaneo in azienda di un Temporary Export Manager (TEM).

200 milioni di consumatori

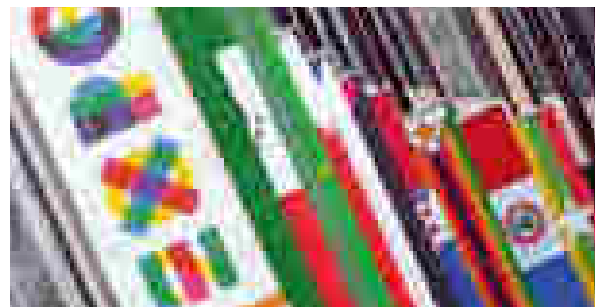
Sono oltre 200 milioni i consumatori che transitano sul Cloud Commerce di Demandware (riferimento globale nella fornitura di soluzioni cloud commerce per il coinvolgimento del consumatore multi canale nel mercato retail) nel mondo. La società quotata alla borsa di New York, supporta con la sua piattaforma più di 1300 siti web in crescita del 42% rispetto al 2014 e ha raggiunto un fatturato di 53,9 milioni di \$ nel Q2-2015, con una crescita annua del 47%.



844.067

in sette giorni

Gli ingressi reali (al netto di pass) di visitatori all'Expo di Milano, dal 31 agosto al 6 settembre sono stati 844.067. Il pubblico è stato più numeroso degli 800mila (sempre al netto di quanti hanno un pass) dell'ultima settimana di agosto.



Lo Sapevate che...



25 anni di età



Ha solo 25 anni l'ingegnere giapponese che ha ideato e progettato il nuovo smartwatch di Sony, chiamato Wena. In questo nuovissimo orologio, la tecnologia è nel cinturino che vibra, invia segnali luminosi, tiene traccia dell'attività fisica, dei parametri vitali e consente di fare pagamenti.

442 in tutto il mondo

Questo il numero dei reattori nucleari attivi, concentrati in 29 Paesi e costruiti da un piccolissimo gruppo di aziende (non arrivano a una decina). L'Europa occupa un ruolo di primo piano, con 148 reattori attivi in 16 Paesi. La produzione mondiale complessiva è pari a 375.000 GW(e).



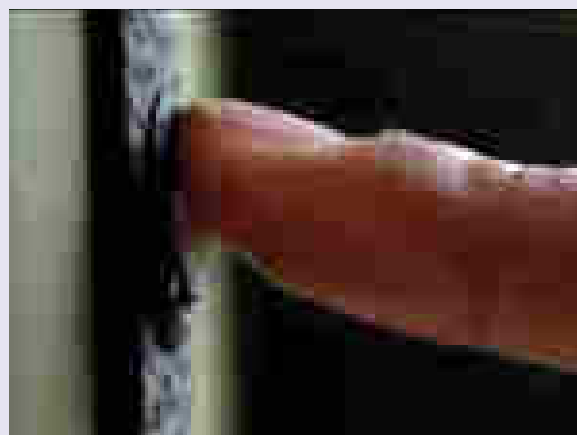
173.000 posti di lavoro



L'economia americana è in netta ripresa, e in agosto ha creato 173.000 nuovi posti di lavoro. Il tasso di disoccupazione è sceso al 5,1%, ai minimi dall'aprile 2008. Il numero di posti di lavoro creati negli Stati Uniti in agosto è però stato inferiore alle attese degli analisti, che scommettevano sul superamento della soglia dei 200.000.

801.940 euro: vendite a domicilio ok!

Il primo semestre 2015 delle imprese associate Univendita, la maggior associazione della vendita a domicilio, si è chiuso con un fatturato di 801 milioni e 940mila euro, con un incremento del 5,3% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Un dato che conferma questa formula di vendita come una realtà consolidata nel panorama del commercio.



+3,5% ritorna lo straniero!

Nel 2014 gli Ide (Investimenti diretti esteri) in entrata nel nostro paese ammontavano a 281,3 miliardi di euro. Rispetto al 2013, sono aumentati di 9,5 miliardi, pari ad un incremento percentuale di 3,5 punti. Nessun altro paese ha conseguito uno score migliore del nostro. Tra tutti i paesi dell'Area euro solo l'Italia, la Slovenia (+3,5 per cento) e la Finlandia (+2,2 per cento) hanno conseguito un risultato positivo.



Lo Sapevate che...



253.500

nuove assunzioni

Secondo un'elaborazione dell'Ufficio studi della CGIA, questo sarebbe l'ammontare delle nuove assunzioni non stagionali previste in questi primi 6 mesi del 2015 nei settori dell'industria e dei servizi privati. Si tratta di un aumento del 25,6 per cento rispetto allo stesso periodo del 2014.



65%

 nelle PMI

Con riferimento al totale delle assunzioni, poco più di 164.000 persone (pari al 65 per cento circa del totale) avrebbero trovato un impiego presso il settore dei servizi, nelle piccole e medie imprese: in particolare, 40.300 nel commercio, 29.710 in quello dei servizi alle persone e 26.910 nel turismo e nella ristorazione.



0% x 75%

= giovani nuove imprese

Il Governo ha messo a punto una nuova misura per giovani e donne che vogliono fare impresa: un finanziamento, a un tasso pari a zero, della durata massima di otto anni e di importo non superiore al 75% della spesa ammissibile. Le agevolazioni sono rivolte a sostenere nuova imprenditorialità, in tutto il territorio nazionale, attraverso la creazione di micro e piccole imprese competitive, a prevalente o totale partecipazione giovanile o femminile.



204

 euro risparmiati

Con l'addio alla Tasi, le famiglie italiane risparmieranno mediamente 204 euro. Per i ricchi, sempreché il Governo decida di abolire anche l'Imu su ville, castelli e abitazioni signorili, le cose andranno molto meglio: il risparmio si aggirerà attorno ai 2.000 euro.

30

 candeline

Lo storico Salone del Franchising di Milano compie 30 anni di attività, e cambia date e location: si terrà dal 23 al 26 ottobre in Fiera Milano a Rho/Pero. Il Salone si terrà in contemporanea, ed in sinergia, con Host, la fiera della hotellerie e del food service. E la vicinanza con Expo2015 potrà favorire l'interscambio tra gli operatori commerciali del Salone e di Expo.



Lo Sapevate che...

+35% mutui erogati



A fronte di una leggera (ma benaugurante) ripresa delle compravendite immobiliari, è aumentato in maniera sensibile il numero dei mutui erogati alle famiglie per l'acquisto delle case (+35% nel primo trimestre 2015).

1,1 miliardi di euro di investimento

Nel 2016 + 1,5%

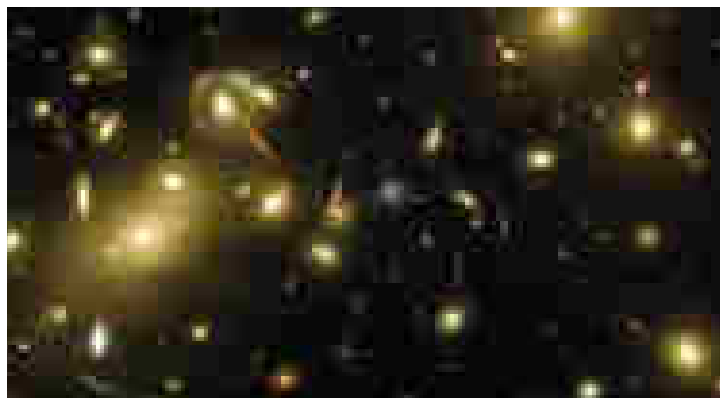
Banca d'Italia rivede al rialzo le stime sul Pil. Le proiezioni prefigurano un progressivo rafforzamento della ripresa ciclica, con una crescita dello 0,7% nel 2015 e dell'1,5% nel 2016, grazie principalmente al progressivo rafforzamento della domanda interna.



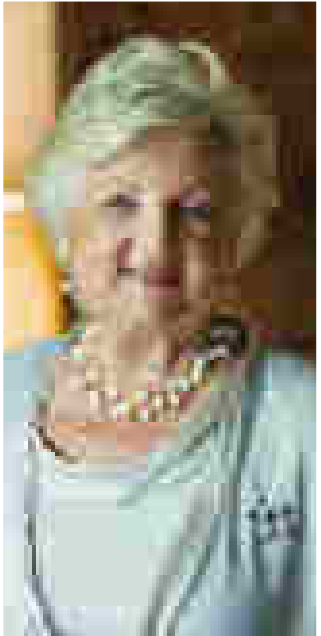



La multinazionale svizzera Geberit ha acquisito l'italiana Sanitec, azienda di prodotti di design del settore, che annovera tra i propri marchi quello storico di Pozzi Ginori. La nuova realtà sarà operativa a livello commerciale dal 1° ottobre e andrà a regime da gennaio 2016. L'operazione ha richiesto un investimento globale di 1,1 miliardi di euro.

13,2 miliardi di anni

Osservata la galassia più lontana e antica finora scoperta: si chiama EGS8p7 e ha 13,2 miliardi di anni, ossia poco meno dei 13,8 miliardi di età dell'universo. E' straordinariamente luminosa per la sua età e potrebbe essere alimentata da una popolazione di stelle insolitamente calde.



Ferramenta *People*

Franca Audisio Rangoni Associazione Aidda	Fabio Bozzolini Lampa	Laura Caradonna Federazione Fidapa	Roberto Caterini Krino
<p>Presidente nazionale di Aidda, associazione donne imprenditrici e dirigenti d'azienda, che oggi conta oltre 1.000 iscritte ed è,</p>	<p>Entra in Lampa nel 1985 ed inizia ad occuparsi dell'operatività di magazzino per poi passare, col tempo, al commerciale</p>	<p>È presidente della sezione di Milano della Federazione Italiana Donne Arti Professioni e Affari, composta in Italia da</p>	<p>Agente dal 1980, ha 59 anni e rappresenta l'azienda Krino in Lazio, importante realtà europea nel mondo della produzione e</p>
			
<p>come ci ha raccontato lei stessa, il più autorevole punto di riferimento per le donne che assumono ruoli di responsabilità nell'economia italiana. È anche presidente e AD di un'azienda da 130 dipendenti, che ha dovuto superato con determinazione e grinta non pochi pregiudizi.</p>	<p>Italia di cui diventa responsabile. Partecipa in prima persona allo sviluppo che ha caratterizzato gli ultimi 30 anni dell'azienda mantovana. Profondo conoscitore del settore automotive, è da sempre sostenitore del contatto diretto con i clienti come punto di forza dell'azienda.</p>	<p>11.500 socie, appartenente alla federazione BPW International. La sua carriera parte dal mondo della comunicazione come giornalista scientifica, con il tempo vira il proprio impegno agli eventi culturali, tanto che crea un'azienda specializzata. Con passione ed entusiasmo.</p>	<p>distribuzione degli utensili da taglio. Unisce competenza tecnica, capacità di relazione e di vendita, oltre che un forte legame con l'azienda per cui lavora. La sua passione? Lo sport.</p>

Ferramenta *People*

Mario Martucci Industrie Ottiche

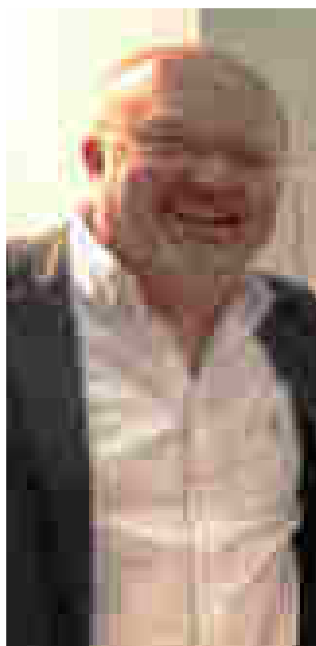
Amministratore delegato di Industrie Ottiche, riferimento nel settore della produzione e distribuzione di occhiali per lettura,



ha saputo, in dieci anni, utilizzare i canali di vendita più performanti: dalle tabaccherie alle edicole, dai negozi di ferramenta al fai-da-te. Tra gli obiettivi, sviluppare l'attività di commercio online per nuovi stili di occhiali da sole, compito del figlio Massimo, la nuova generazione.

Renato Masoni Masoni

Ex allenatore nazionale di basket, nasce nel 1963 e inizia a lavorare nel 1982 con il padre, agente di commercio. Attualmente



è titolare di una agenzia operativa in Campania che segue i settori ferramenta e colori, garden-agricolo, diy, edilizia, utensileria, packaging, serramenti, termoidraulica. Inoltre è responsabile vendite di General Plastic e Kosmo e consulente per il mercato ingrosso ferramenta.

Claudio Mazzoleni Npi Italia

Dal 2009 è coordinatore vendite Italia grossisti e distributori per Npi Italia (Parigi Flessibili - Gruppo Neoperl) nel settore



idrotermosanitario. Vanta 26 anni di attività in ambito commerciale e ha diretto corsi di formazione per manager, agenti, clienti, impiegati e operai in qualità di formatore e coach per lo sviluppo del potenziale umano e la gestione del tempo.

Luigi Schiappa Art Garden

Dal 1973 è nel settore dell'arredamento e ornamento da giardino. Ora è titolare di Art Garden fondata dal padre e riferimen-



to per gli articoli ornamentali in pietra ricomposta. Alla base del loro successo la scelta rigorosa delle materie prime e le accurate rifiniture artigianali. Fornitore ufficiale di fontane per il gruppo Axel, crede molto nella partecipazione a fiere e open house.



FAMILYLED

WIRELED

PROVVIAMO IL PROBLEMA CONSUMO CON STILE!

La nuova tecnologia di led a filamento
 sintetizza l'evoluzione delle lampadine
 a led mantenendo l'effetto delle vecchie
 lampadine ed inconfondibile. Sono disponibili
 nelle forme più ricercate: a spirale, a
 piramide, quadrato, di vetro
 opacizzato con la garanzia di un
 tempo di vita consumando veramente poco.
 Sono disponibili con vetro trasparente e con
 vetro smerigliato. La gamma è disponibile
 in 2700K (luce calda) fino ad 8000K
 (luce fredda).

**Il risparmio con le WIRELED
 è pari al 70%!**



Scopri anche la
 nostra vasta
 gamma di:

- Filamento
- Spirale
- Quadrato
- Tubi Led

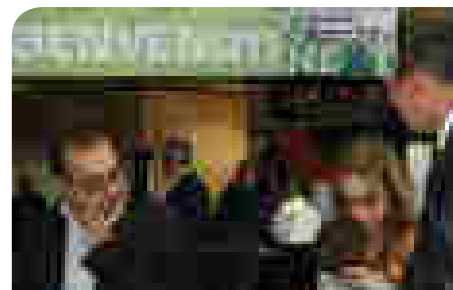


L&D
 Led International

www.led-international.com
info@led-international.com
 Via G. D'Adda, 16 - 40138 Bologna (BO)
 Tel. +39 051 297044

Il successo della sicurezza al Malfatti&Tacchini Day

SI È CONCLUSA DA QUALCHE GIORNO LA MANIFESTAZIONE DEL GROSSISTA DELLA FERRAMENTA SUL TEMA DELLA SICUREZZA, IN CUI I NEGOZIANTI HANNO POTUTO APPROPFITTARE DELLE INTERESSANTI OFFERTE DEI FORNITORI PRESENTI



Sabato 10 e domenica 11 ottobre sono stati due giorni molto importanti per Malfatti&TacchiniSpA. L'evento organizzato sul tema della sicurezza e anche della ferramenta per i clienti della Lombardia e di qualche altra zona delle regioni limitrofe ha avuto un grande successo. Due sono stati i fulcri delle giornate: gli stands dei fabbricanti e i corsi di formazione per l'apprendimento

dei radiocomandi, dei nuovi sistemi di chiusura e di protezione, e soprattutto delle macchine duplicatrici elettroniche. Inoltre Malfatti&Tacchini ha preparato moltissime offerte valide solo per la durata del weekend con rispettivi omaggi di grande interesse e valore. L'affluenza è stata ottima e l'evento potrebbe essere ripetuto in altre zone d'Italia per soddisfare le esigenze della clientela delle altre regioni. Gli agenti e i dipendenti Malfatti&Tacchini hanno svolto un brillante lavoro di preparazione degli argomenti e di studio delle promozioni e ciò è servito a rendere l'evento un successo, il primo di una lunga serie che continuerà anche nei prossimi mesi/anni. www.malfatti-tacchini.it

Ballarini diventa tedesca

Le pentole made in Italy di Masterchef Ballarini, nome storico nel settore casalinghi (padelle, pentole e tegami) sono state comprate dall'azienda tedesca Zwilling (specialista in coltelli e strumenti da taglio) divisione aziendale del gruppo Werhahn. Una decisione tanto importante quanto ponderata, in grado di imprimere una nuova spinta internazionale alla nostra azienda. E' per questo che abbiamo deciso di aprire un nuovo capitolo. Un progetto di ampio respiro che avrà per protagonista Zwilling, divisione aziendale del gruppo Werhahn, che subentrerà nella proprietà della nostra azienda" ha dichiarato la famiglia Ballarini, proprietaria dell'azienda, subito dopo

l'annuncio della cessione della società. Con questa acquisizione i tedeschi puntano ad ampliare la propria quota di mercato a livello mondiale nel settore degli strumenti di cottura antiaderenti, mantenendo la specificità e la qualità dei prodotti realizzati fino ad oggi dall'azienda italiana.

www.ballarini.it



Braccio di ferro sugli orari dei negozi

Il disegno di legge approvato alla Camera non piace agli interessati del settore: a Federdistribuzione e a Confesercenti per opposti motivi. Rispetto alla liberalizzazione completa del Governo Monti, il testo attuale reintroduce un minimo di vincoli con dodici giorni di chiusura obbligatoria e prevede la possibilità di accordi territoriali su iniziative dei Comuni, norme "anti-movida" e un fondo di sostegno alle microimprese. Per Giovanni Cobolli Gigli, Presidente di Federdistribuzione, le decisioni devono essere prese dagli imprenditori. Sul fronte opposto Mauro Bussoni, dg di Confesercenti, secondo il quale 12 giorni di chiusura obbligatoria su 60 festività non possono compromettere il processo di modernizzazione del Paese. Amazon è aperto anche alla domenica? Certo, ma la consegna la effettua dal lunedì in poi. Bruno Astorre, senatore Pd, relatore del provvedimento, dichiara che non c'è nessun passo indietro nel processo di liberalizzazione, principio che deve comunque risultare compatibile con la tutela dei lavoratori. www.angaisa.it





Bianditz

La fabbrica di utensileria a mano al vostro fianco

INSERTI



UTENSILI A MANO



ADATTATORI E ACCOPPIAMENTI



ACCESSORI PROFESSIONALI



UTENSILI DI IMPATTO



TAGLIATORI E CUTTER



Distribuito nei migliori grossisti italiani

MAINTENANCE 2010-2011

www.bianditz.com

Stanley Black&Decker ospita Assofermet

STANLEY BLACK & DECKER ITALIA, OSPITA IL PROSSIMO COMITATO TECNICO DI ASSOFERMET. A VIMERCATE, IL POMERIGGIO DEL 30 NOVEMBRE, I MEMBRI DEL COMITATO TECNICO ALLARGATO DI ASSOFERMET -FERRAMENTA SI INCONTRANO PRESSO LA MODERNISSIMA SEDE DI STANLEY BLACK & DECKER ITALIA, PRIMA DI VISITARE IFERR DAY



ASSOFERMET

Stanley Black & Decker

L'obiettivo è fare il punto della situazione a proposito di progetti e novità nelle attività associative, ma anche ricevere in anteprima da Fox & Parker la sintesi della ricerca puntuale (ma anche interassociativa), a proposito di performance della distribuzione all'ingrosso, tempi di pagamento, assetto del mercato, relativamente al mondo dell'home improvement ma con un focus approfondito e molto dettagliato a proposito della nostra filiera lunga di ferramenta utensileria giardinaggio e fai da te. La ricerca, voluta e condotta da Assofermet in collaborazione con Fox & Parker, sarà presentata al pubblico il giorno successivo, 1 dicembre, durante il Congresso Nazionale Grossisti Ferramenta iFerr Day 2015, in programma a Milano presso il Palazzo del Ghiaccio. www.ferramentaday.com

iFerr Day 2015

Programma



Presenta l'evento: Alessandro Milan



11.00 Anteprima assoluta

2015/Milano 1 dicembre

11.00

Anteprima assoluta

I Numeri Della Ferramenta
Per la prima volta, una ricerca di mercato estesa e completa, a proposito della distribuzione di ferramenta e manutenzione in Italia. Un'indagine che coinvolge oltre 400 grossisti, in un'analisi che si avvale della tecnologia di Fox & Parker, con il contributo, la collaborazione e la supervisione di Fox & Parker.

11.30

Presentazioni

I Grossisti dell'Anno
Le tre migliori performance iFerr Day 2015, premiate da Keller & Fox & Parker



I Partner di iFerr Day 2015

12.00

Talk show

Ironwoman:

Oceano, donna d'azione
In un mondo di ferro, come si conduce la propria attività di business? Quali sono le sfide e le opportunità? Un'analisi di settore, con il contributo, la collaborazione e la supervisione di Fox & Parker.

13.00

Presentazioni

Il Congresso Nazionale Grossisti Ferramenta

13.30

Presentazioni

Il Congresso Nazionale Grossisti Ferramenta



13.30

Presentazioni



14.00

Presentazioni

Il Congresso Nazionale Grossisti Ferramenta

14.30

Presentazioni

Il Congresso Nazionale Grossisti Ferramenta

15.00

Presentazioni

Il Congresso Nazionale Grossisti Ferramenta

Edizione record di Emo 2015 a Milano

OTTIMI RISULTATI PER L'ULTIMA EDIZIONE DELL'EVENTO IN CUI 42 PAESI HANNO PRESENTATO LE INNOVAZIONI TECNOLOGICHE CHE DETERMINERANNO PRODUZIONE E LAVORO NELLE FABBRICHE DEL FUTURO



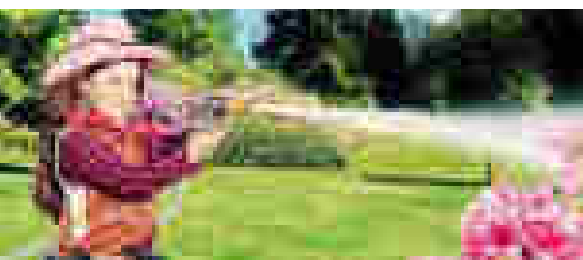
Si è conclusa da qualche giorno Emo Milano 2015, la mostra mondiale della macchina utensile, tornata in Italia dopo sei anni e che ha ospitato in questa edizione 1600 imprese, il 12% in più rispetto all'edizione precedente del 2009, in rappresen-

tanza di 42 paesi. Altro dato interessante di quello che è considerato l'appuntamento più importante per gli operatori dell'industria manifatturiera (dall'automotive all'alimentare) è l'internazionalità che ha assunto quest'anno, con una massiccia presenza di espositori stranieri, quasi il 66% del totale presente in fiera. Le imprese italiane, invece, sono state 504 e hanno rappresentato la delegazione più numerosa tra le 42 presenti con una superficie espositiva di circa 33.000 metri quadrati. Il valore della manifestazione, non solo dal punto

di vista dei costruttori e della sua importanza nel mondo del mercato dell'edilizia, è stato riconosciuto anche dal Ministero dello Sviluppo Economico che l'ha inserita nella rosa degli appuntamenti fieristici considerati strumento di politica industriale del paese. www.emo-milano.it



Claber si rinnova nel segno della continuità



Gianluigi Spadotto è il nuovo Presidente di Claber e Dario Spadotto diventa amministratore delegato: un passaggio di testimone che avviene dopo la scomparsa di Oliviano Spadotto, fondatore dell'azienda di Fiume Veneto (PN), protagonista del mercato dell'irrigazione domestica, e saldamente alla sua guida fino agli ultimi

giorni, affiancato dai figli e dal management aziendale. La famiglia Spadotto continua l'opera di Oliviano Spadotto, mettendo in campo tutto il proprio impegno e la propria esperienza, per affrontare le sempre nuove sfide del mercato e rafforzare il successo del marchio Claber nel mondo. I prodotti Claber vengono esportati in oltre 70 paesi e rappresentano un esempio di eccellenza del made in Italy. L'organizzazione Claber può inoltre contare su un efficiente Centro Logistico, direttamente di fronte allo stabilimento produttivo di Fiume Veneto e sul Centro Ricerche e Formazione "La Scuola dell'Acqua" di Pasiano di Pordenone, dove vengono sviluppati e testati i prodotti Claber. www.claber.com/

Fasteners Meetaly 2015 Challenge the Future



Si è appena svolta la Convention mondiale del fastener, viteria, bulloneria e sistemi di fissaggio, promossa dall'Upiveb (Unione Produttori Italiani Viteria e Bulloneria). L'obiettivo era quello di analizzare, a livello mondiale, il possibile futuro di questo settore, attraverso una varietà di temi d'interesse e stimolo per i partecipanti. La notizia più interessante è che secondo una stima presentata nel corso del Convegno, le previsioni per i prossimi dieci anni sono di una crescita, di tutto il settore mondiale dei fasteners, che mediamente si aggirerà intorno al +6,3%. Il settore italiano dei fasteners è composto da circa 230 aziende di grandi, medie e piccole dimensioni, tutte altamente specializzate, che danno lavoro ad oltre 7.500 addetti, con un fatturato globale annuo che si aggira intorno 2.300 milioni di Euro.

www.upiweb.com

Le imprenditrici del franchising non temono rivali!

PROSEGUE LA LUNGA MARCIA DELLE DONNE ITALIANE PER CONQUISTARE POSIZIONI NEL CAMPO DELL'IMPRENDITORIA, NEL SETTORE DEL FRANCHISING L'AVANZATA È NETTA. IL 33% DEGLI IMPRENDITORI IN AFFILIAZIONI SONO, INFATTI, DONNE E S'INCONTRERANNO AL SALONE DEL FRANCHISING

Sono 16.900 le donne che hanno aperto un punto vendita in affiliazione e il trend positivo sembra destinato a crescere nel 2015. Antonio Fossati di Rds, organizzatore del Salone del franchising, che si terrà dal 23 al 26 ottobre in Fiera Milano, registra un' impennata delle iscrizioni di donne che parteciperanno all'evento. Secondo le maggiori catene commerciali che operano in questo settore, infatti, le donne mostrano qualità più spiccate degli uomini nel gestire un'attività commerciale in franchising, grazie a caratteristiche legate alla propensione a mettersi in gioco, alla capacità di studiare e selezionare i contratti proposti, alle capacità organizzative e manageriali. I settori merceologici preferiti dalle donne sembrano essere abbigliamento, accessori moda, cosmetici e profumeria, salute e benessere, food and beverage, articoli per la casa e articoli per bambini. Le donne del franchising sono più numerose in Lombardia, Lazio, Veneto, Campania, Puglia. www.salonefranchisingmilano.com/it/



Utensili **FORTI** per lavori **DURI**

Nella gamma di utensili professionali Fumasi, trovi la soluzione ottimale per ogni tua esigenza di lavoro



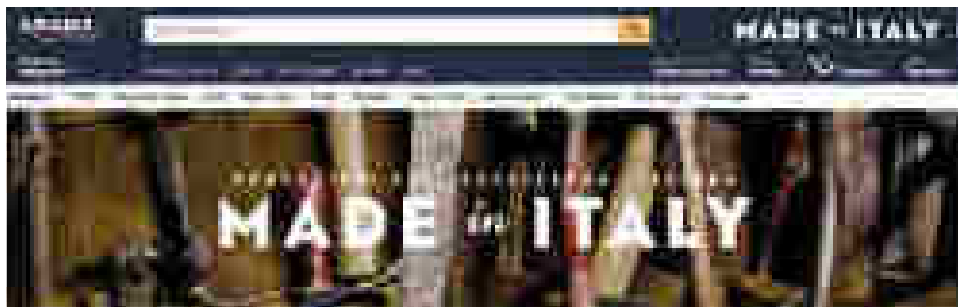
fumasi[®]
PROFESSIONAL TOOLS
by Gimap

info@fumasi.it - www.fumasi.it
Tel. +39 0341 818000 - 818083

Il made in italy spopola su amazon

IL PORTALE DI E-COMMERCE PIU' VISITATO E ACCREDITATO DEL MONDO HA DECISO DI INCREMENTARE IL BUSINESS DEI PRODOTTI ARTIGIANALI ITALIANI E HA REALIZZATO UNA VETRINA VIRTUALE DOVE TROVARE IL MEGLIO DEI PRODOTTI DI QUALITA' DEL BEL PAESE

Sul noto portale di e-commerce è adesso disponibile una piattaforma incentrata su prodotti artigianali made in Italy. Amazon.it e Amazon.co.uk hanno inaugurato infatti un nuovo negozio Marketplace dedicato all'eccellenza dei prodotti artigianali realizzati in Italia, a partire da quelli fiorentini. Con questo progetto, gli artigiani di tutta Italia potranno rendere disponibili i loro prodotti ai 285 milioni di clienti di Amazon in tutto il mondo. I clienti possono trovare le informazioni specifiche di ogni prodotto, tra cui le immagini, le descrizioni dei negozi dove i prodotti sono stati realizzati e le tecniche utilizzate. Presto alcuni di questi prodotti potranno anche essere personalizzati. I clienti possono scoprire e comprare i prodotti su Amazon.it e, per i clienti internazionali, su Amazon.co.uk. Per adesso



al negozio del made in Italy hanno aderito 150 artigiani italiani, di cui 100 fiorentini, per un totale di 5.000 prodotti attualmente in vendita nelle sezioni abbigliamento, scarpe e borse, arredamento, ceramica e oreficeria. Inoltre, molto presto, una selezione di prodotti sarà disponibile anche sul sito **Amazon.com**.

Si accende il Palazzetti Tour

È partito il viaggio dell'azienda Palazzetti per far conoscere dal vivo e open air i propri prodotti e le diverse soluzioni per il calore. Veri e propri showroom su ruote che faranno la loro comparsa nelle piazze d'Italia e d'Europa, mostrando l'innovazione, la qualità e

l'affidabilità dei caminetti, delle stufe e delle cucine Palazzetti in colorati ed efficienti pop-up store. Si potrà testare i prodotti e

sperimentarne le varie funzioni, grazie anche al supporto degli esperti Palazzetti. Nel sito dedicato è disponibile il calendario per scoprire le date e le location del tour, mentre una bacheca multimediale raccoglierà tutti i post contenenti l'hashtag #PLZontour, creato per seguire ogni passo di questo "caloroso" viaggio.

www.palazzettitour.com



Angaisa e Idrolab presentano Etichettatura energetica.net

È stato presentato all'interno dell'evento fieristico

Cersaie a Bologna, il nuovo servizio messo a punto da Angaisa, associazione commercianti idrosanitaria e Idrolab, azienda specializzata nella creazione di banca dati del settore idrotermosanitario, per assolvere a tutti i principali obblighi previsti dalle

nuove disposizioni UE nn.811/812 del 2013 operative dal 26 settembre, che introducono, tra l'altro, l'obbligo di produrre un'etichetta energetica specifica per insiemi di prodotti e componenti di impianto. I regolamenti prendono in considerazione, in particolare, i sistemi di generatori di calore e scaldacqua abbinati a dispositivi solari e/o di controllo della temperatura. Dinanzi a questo quadro normativo ormai consolidato, Angaisa e Idrolab hanno realizzato uno strumento rapido e efficace, utilizzando i dati presenti nella banca dati di settore Eureka2008, che agevolerà le industrie che dovranno mettere a disposizione tutti i dati necessari per produrre l'etichetta energetica e nello stesso tempo i distributori Angaisa saranno in grado di gestire in modo veloce questo passaggio. www.angaisa.it, www.idrolab.net



rivetti - bulloni a strappo - ribattini - ocellini - inserti - dadi in gabbia - piastrine - elicoidi - autoagganciati - perni a saldare - dadi e viti a proiezione - viteria in plastica inox e ferro - chiusure - rivettatrici - tirainseriti - macchine

RIVIT FASTENERS

PROGETTAZIONE E PRODUZIONE
DI SISTEMI DI FISSAGGIO
E RELATIVI UTENSILI PER LA POSA

TIRAINSERITI

RIV998



Per inserti M3-M12 2 fasi

RIV938



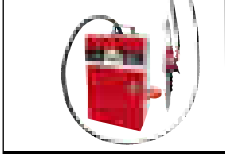
Per inserti M3-M10 1 fase

RIV938S



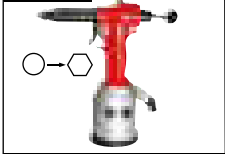
Per inserti M3-M6 1 fase

RIV949



Per inserti M3-M12

RIV990



Per fori esagonali

RIV790 12V



Per inserti M3-M8

RIVETTATRICI

RIV503



Per rivetti Ø 4.8

RIV504



Per rivetti Ø 6.0-6.4

RIV536



Testa girevole 360°

RIV511B



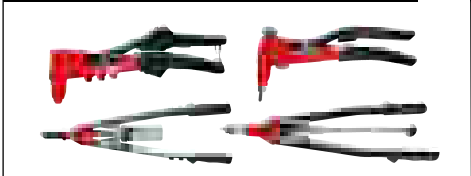
Per rivetti Ø 10.0

RIV300



Per rivetti in cartuccia

RIVETTATRICI E TIRAINSERITI MANUALI



Con Fila risplende la metro di Londra

I SISTEMI DI TRATTAMENTO FILA SURFACE CARE SOLUTIONS SONO STATI SCELTI PER LA PULIZIA DELLA STAZIONE METROPOLITANA DI BAKER STREET A LONDRA, UNA DELLE STAZIONI METRO PIÙ FAMOSE ED ANTICHE DEL MONDO



Attiva dal 1863, quando venne aperta contestualmente all'inaugurazione della Metropolitana di Londra, Baker Street Station è situata nel centralissimo quartiere di Marylebone, è servita da 5 linee ed è attraversata ogni anno da circa

1,3 miliardi di persone. Proprio a causa dell'intenso traffico di passeggeri, i pavimenti e i rivestimenti della stazione erano inevitabilmente danneggiati e quindi si è reso necessario un intervento in profondità e Fila ha affiancato il contractor Cleshar ancora prima dell'avvio dei lavori, fornendo assistenza tecnica in cantiere ed effettuando il patch test delle superfici per individuare il trattamento migliore. Successivamente il pavimento della stazione in piastrelle di graniglia e i bordi delle banchine in piastrelle di ceramica sono stati lavati a fondo con FilaPS87, il detergente perfetto per smacchiare e sgrassare le superfici molto sporche. Per pulire le piastrelle in ceramica dei rivestimenti, invece, è stato scelto Filacleaner, il detergente neutro concentrato che interviene in maniera efficace ma delicata, senza alterare la bellezza della superficie. La combinazione di questi due prodotti, ha permesso alla Stazione di Baker Street di ritornare a splendere come un tempo, ma anche di ripristinare i parametri antiscivolo del pavimento, obbligatori per tutti i luoghi pubblici. www.filasolutions.com/it/



P150115

RIVIT.IT

DAL 1973



YouTube

Usa i nostri fissaggi per resistere con noi

RIVIT Srl via Marconi 20 loc. Ponte Rizzoli 40064 Ozzano dell' Emilia (BO)
tel +39 051 4171111 fax +39 051 4171129 www.rivit.it rivit@rivit.it





Bosch festeggia i primi 40 anni di sds plus

DAL 1975 AD OGGI BOSCH HA PERFEZIONATO UNO DEI SUOI PRODOTTI DI PUNTA: L'UTENSILE DI RIFERIMENTO PER I MARTELLI CHE CON I SUOI ACCESSORI SI PRESENTA COME IL TOP NEL SUO CAMPO SEMPRE ALL'ALTEZZA DELLE DIVERSE ESIGENZE

Il Gruppo Bosch, fornitore di tecnologie e servizi, ha sempre posto l'innovazione come obiettivo principale. Ed oggi festeggia i 40 anni del sistema SDS-Plus che dal 1975 rappresenta l'attacco utensile di riferimento per i martelli tassellatori a percussione elettropneumatica. Attualmente, a livello mondiale, oltre il 95% dei martelli tassellatori fino a quattro chili è dotato del sistema SDS-Plus, indipendentemente dal costruttore e dalla marca. Inizialmente, l'acronimo SDS significava "Steck-Dreh-Sitz" (inserire-ruotare-fissare), per descrivere il semplice meccanismo con cui veniva fissato l'utensile. Con il tempo, il significato di questa sigla è cambiato: SDS è oggi sinonimo di comodità di utilizzo e facilità di sostituzione della punta per elettro-utensili sia professionali sia hobby. Se l'attacco dell'utensile è rimasto invariato dal 1975, l'evoluzione di punte e scalpelli ha portato allo sviluppo di prodotti sempre più performanti. Con svariati brevetti, Bosch ha via via perfezionato i suoi accessori SDS-Plus, procedendo di pari passo con l'evoluzione di martelli perforatori sempre più robusti e potenti. www.bosch-pt.co



Silca presenta la nuova duplicatrice elettronica

Futura Automotive si chiama così la nuova duplicatrice elettronica Silca dedicata alle chiavi veicolo piatte e laser. I movimenti della macchina, interamente automatizzati, sono controllati da un software integrato ad un tablet touch-screen che guida l'utente passo-passo in tutte le operazioni di copia di una chiave, mentre il suo database copre oltre il 90% dei veicoli disponibili sul mercato ed è in costante aggiornamento. Futura Automotive è perfetta per gli specialisti della chiave veicolo e per chiunque voglia ampliare il proprio servizio duplicazione chiavi. Design compatto e peso ridotto la rendono ideale anche per i negozi di piccole dimensioni e per i duplicatori che effettuano riparazioni e installazioni in loco.

www.silca.biz/italy



Il taglia-polistirolo free climbing in esclusiva da Ullmann

Polystar FC350 RapidHeating alimentato da batteria ricaricabile risolve ogni problema di taglio e incisioni a caldo di pannelli di polistirene espanso, di ogni tipo di polistirolo e di pannelli isolanti. La temperatura della lama è regolabile in continuo e la temperatura massima è raggiunta in pochi secondi. Inoltre è senza filo di alimentazione quindi perfetto per l'uso nei cantieri ed in generale nei luoghi di lavoro esterni. Confezionato in valigetta professionale antiurto con finiture metallizzate, include una lama dritta da 200 mm, batteria e carica batteria, brugola di montaggio e spazzolino per la pulizia. Il modello FC350 come gli altri due modelli 500 e 1000 è un prodotto della linea Idealstar distribuito in esclusiva per l'Italia da Ullmann di Genova, dove è possibile rivolgersi anche per la garanzia e l'assistenza tecnica diretta.

www.ullmann.it



Il bluetooth di Stanley per le misurazioni

FINALMENTE UN PRODOTTO E UN APP PER PRENDERE LE MISURE E CREARE PLANIMETRIE SENZA FATICA ED ERRORI. LA STANLEY PRESENTA UN NUOVO MODO TECNOLOGICO E VELOCE PER AVERE SEMPRE A PORTATA DI MANO UNO STRUMENTO CHE FACILITERÀ LA VITA DI ARCHITETTI E ARTIGIANI



Stanley presenta la nuova gamma di misuratori laser con bluetooth che, abbinati alla app StanleyFloor Plan, permettono di prendere facilmente le misure e visualizzarle nella planimetria creata, che si ridimensiona in rapporto alle misure prese. I misuratori con Bluetooth sono l'ideale per i professionisti del mondo delle costruzioni come imprese edili, agenzie immobiliari, architetti, ingegneri, periti e artigiani specializzati che cercano precisione, facilità d'uso, resistenza e massima produttività. Ma sono perfetti anche per chi vuole progettare i propri spazi in modo indipendente e vuol divertirsi a provare mille disposizioni diverse nella propria casa. Per cominciare il lavoro è sufficiente scaricare su smartphone o tablet la AppStanleyFloor Plan (disponibile su AppStore e Google Play), successivamente si crea la planimetria, si prendono le misure (che vengono trasferite automaticamente nella planimetria), si inseriscono gli elementi d'arredo e si salva il progetto, con possibilità di condividerlo con altri utenti. E' possibile creare progetti personalizzati aggiungendo titoli, immagini, elementi d'arredo e poi salvarli e/o condividerli con altri utenti. Inoltre, è semplicissimo raggruppare e organizzare i progetti salvandoli per argomento per poi esportare i files nei formati PDF, JPG, Excel o DXF. www.stanleytools.com/

Giratubi con ganasce ad „S” con regolazione rapida



83 61 015

- regolazione rapida e precisa dell'apertura mediante pressione sul pulsante direttamente sul pezzo in lavorazione
- minimo sforzo di lavoro grazie alla funzione autoserrante
- nessuno spostamento accidentale della regolazione
- con fermo di contrasto per evitare lo schiacciamento accidentale
- altissima capacità di carico grazie ai manici completamente bonificati
- elevata resistenza all'usura grazie alla dentatura ulteriormente temperata
- acciaio al cromo vanadio, forgiato, temperato ad olio

KNIPEX Quality – Made in Germany

Pronti per la neve!

GARDENA PRESENTA UNA SERIE DI PRODOTTI PERFETTI PER RISOLVERE I PROBLEMI LEGATI ALLA STAGIONE INVERNALE E SOPRATTUTTO ALLA NEVE. PER NON FARSI TROVARE IMPREPARATI ALL'ARRIVO DEL GHIACCIO...COMINCIATE A SPALARE!

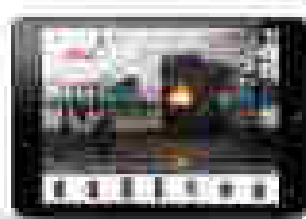


Archiviati costumi e materassini è ora di pensare alla stagione invernale e quindi anche alla neve, che rappresenta da sempre una fonte di divertimento, ma che, in alcune situazioni, quando è dura e ghiacciata, può diventare un disagio o addirittura un pericolo (ad esempio all'ingresso dei garage, lungo i sentieri e sui gradini). Niente di irrisolvibile, basta attrezzarsi con i prodotti giusti. Gardena, per risolvere le molteplici esigenze, propone un'ampia gamma

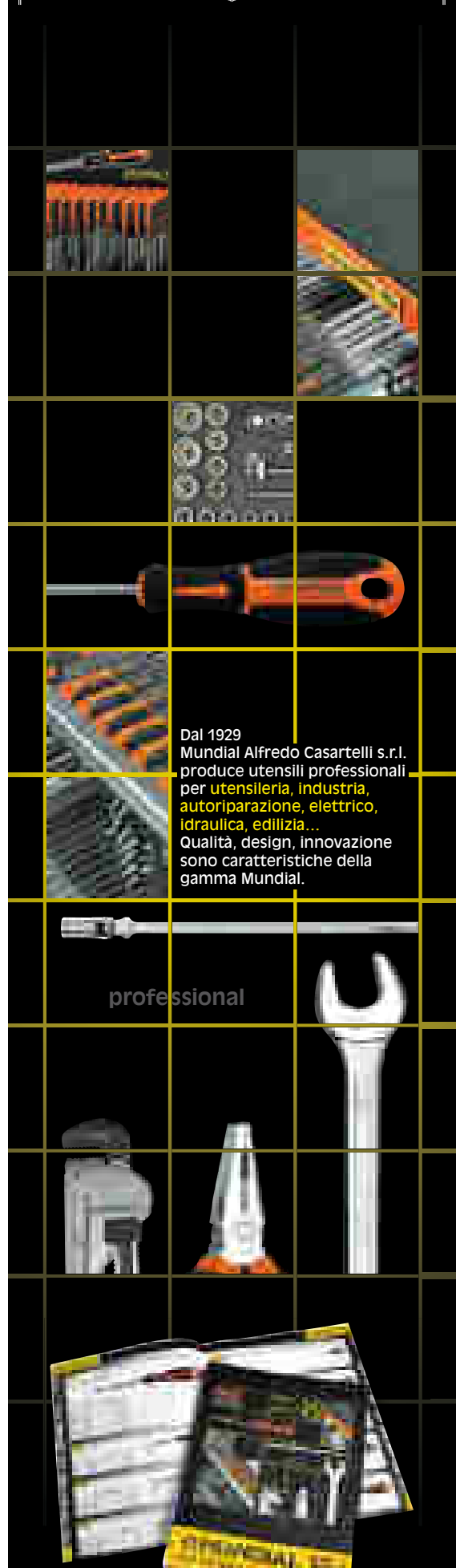
di prodotti per la neve. Parliamo della pala da neve e del rompighiaccio Gardena Combisystem, due strumenti con i quali rimuovere la neve e il ghiaccio diventerà molto semplice. Il materiale plastico di cui è fatta la pala da neve lo rende uno strumento robusto, ma allo stesso tempo leggero e maneggevole. Le sue nervature larghe e la superficie estremamente liscia le conferiscono una migliore scorrevolezza e garantiscono che la neve non resti attaccata all'attrezzo. La sua angolazione ottimale inoltre consente una facile rimozione della neve. In caso di neve indurita o ghiaccio, Gardena propone il rompighiaccio Combisystem che, grazie alla sua lama in acciaio, è in grado di rimuovere agevolmente qualsiasi lastra di ghiaccio. Attrezzo utile tutto l'anno perché è l'ideale anche contro lo sporco ostinato. I rompighiaccio Gardena sono disponibili con larghezze di lavoro di 15 e 30 cm, a seconda delle specifiche esigenze. www.gardena.com

Un'app per scegliere la stufa giusta

La stufa a pellet è sicuramente una soluzione ecologica ed economica per riscaldare, ma come starà nel mio salotto? Quanto spazio occuperà? In che finitura la scelgo? Per rispondere a queste domande, Mcz ha appena lanciato una nuova app, che permetterà di vedere ancora prima dell'acquisto come si può integrare una stufa a pellet in casa propria.



Si chiama Mcz@Home e vi farà vedere l'intera collezione di stufe a pellet su smartphone e tablet in dimensioni reali. Come funziona? E' sufficiente chiedere un sopralluogo, completamente gratuito e senza impegno, sul sito www.mcz.it. Sarete contattati dal tecnico specializzato più vicino, che effettuerà un'analisi della vostra casa e delle vostre esigenze di riscaldamento, vi proporrà il modello più adatto e individuerà la posizione tecnicamente più adeguata. A quel punto sarà anche in grado di mostrarvi vari modelli di stufe Mcz in in tutte le diverse finiture. In pochi secondi sarà possibile farsi un'idea chiara di come sarà il risultato finale, direttamente a casa propria. www.mcz.it



Dal 1929 Mundial Alfredo Casartelli s.r.l. produce utensili professionali per **utensileria, industria, autoriparazione, elettrico, idraulica, edilizia...** Qualità, design, innovazione sono caratteristiche della gamma Mundial.

professional

MUNDIAL 

utensili professionali www.mundial-casartelli.it professional tools
Mundial Alfredo Casartelli s.r.l. - 22030 Caslino d'Erba (Como) Italy - tel. +39 031 621330
fax +39 031 622551 - e-mail: mundial@mundial-casartelli.it - www.mundial-casartelli.it

Volare...

*coi piedi quasi
per terra*

DALL'OLANDA CON FURORE

Oxboard è divertente e facile da controllare con i soli piedi! Si può andare avanti e indietro, girare e persino ruotare di 360 gradi, e procedere a una velocità di 10 - 15 chilometri all'ora. Basta un po' di pratica e un buon senso dell'equilibrio, per utilizzare questo innovativo mezzo di trasporto *made in Holland*. La carica delle batterie è piuttosto rapida. I paraurti in gomma offrono una protezione extra.

Listino: 799 euro



Li chiamano personal transporter e rappresentano la nuova frontiera della mobilità sostenibile, di design e di tendenze. Hanno esordito come classici Segway con due ruote e manubrio, e si sono man mano trasformati in accessori sempre più tecnologici e funambolici. Oggi sempre più diffusi, piacciono ai giovani e ai giovanissimi. Ma non solo, perché sono davvero pratici, per la mobilità alternativa in città. E c'è anche chi sogna il futuro, con prototipi che viaggiano su cuscinetti d'aria

ONE
WHEEL

VI RICORDATE RITORNO AL FUTURO?

Un vero e proprio skateboard volante. A presentarlo, in fase ancora sperimentale, è Lexus. Cosa aspettarci davvero? La tavola a levitazione magnetica chiamata Slide, funziona tramite superconduttori – raffreddati da azoto liquido, da cui gli sbuffi di vapore laterali – e un potente magnete. L'hoverboard dunque necessiterà di una pista particolare, con base metallica, per potersi alzare da terra. Niente evoluzioni stradali, dunque, almeno per il momento.





LO SKATEBOARD DI SERVIZIO

La versione *Skateboard* di Green Runner, è caratterizzata dalla presenza di una tavola da skateboard fissata sopra la pedana, e dall'assenza del manubrio. Si controlla come uno skateboard professionale, non è quindi adatto ai giovani e alle persone inesperte. Un monopattino intelligente: parte, si ferma, fa retromarcia e curva con semplici movimenti del corpo del guidatore. Ed è anche in grado di seguirti. Basta accendere il cellulare (sistema android), impostare la funzione e lui ti segue con i pacchi, la spesa, la borsa da lavoro, etc...

Da 400 euro online



BREVE SCHEDA TECNICA

Autonomia (di ogni singola ricarica) 20 km

Pendenza massima superabile 15 gradi

Peso massimo caricabile - 100 kg

Peso netto - 24 kg

Velocità massima - 20 km/h

Batteria - 48V 30Ah Litio

Potenza - 2x750 Watts

Tensione di carica 100 V - 240 V, 50-60 hertz

Ciclo di vita - 35000 km

Consumo per ricarica - 0.4 Kw / hr

Tempo ricarica - 1-3 h

(3 ore per un ciclo completo di ricarica)

Certificazioni - CE & ROHS & FCC

Durata batteria - 3-5 anni

Garanzia clienti - 2 anni

MONOCICLO ELETTRICO

Questo nuovo e compatto monociclo elettrico con giroscopio stabilizzato promette divertenti tragitti liberi dal traffico cittadino. Un concentrato di tecnologia.

Grazie ai suoi sensori giroscopici, un motore da 1000 Watt e una batteria che si ricarica sfruttando l'inerzia in discesa, Solowheel può essere guidato con lo spostamento del proprio baricentro. Pratico e leggero da trasportare.

Da 1.900 euro



BREVE SCHEDA TECNICA

Dimensioni: 48x43x35cm (a pedali aperti)

Peso: 11kg

Carico massimo: 113kg

Pneumatico: standard da 16 x2.125

Velocità massima: 16km/h

Pendenza massima percorribile: 15° = 30%

Autonomia: 20km (dipende dal peso del conducente dal tipo di guida, dal vento, dal terreno)

Motore: Brushless 1500W, senza ingranaggi, nessun attrito

Freni: freno a motore ad induzione (dinamo)

Batteria: 52V LiFePO4, 155 Wh – 1000 cicli di ricarica di 45-60 minuti

Caricabatterie: 100-240V AC, 50-60 Hz, 2A – UE piana presa 2 poli senza terra

Ricarica: 2h min circa (se completamente scarico)

Software: Scheda madre v.2013 aggiornata con firmware V2

Codice: EAN_6 10370 68636

Garanzia: 24 mesi (vendita a privato), 12 mesi (vendita a partita iva)

Imballaggio: 51x23x57cm per 15.5kg

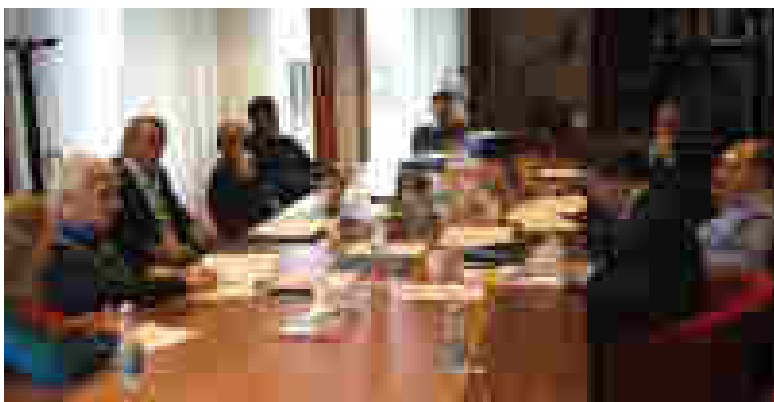


PORTA TUTTO DAPPERTUTTO

Vuoi vedere quanto lontano puoi andare su terreni poco battuti? Non vuoi camminare ma ti piace prendere aria fresca, girare all'esterno ed osservare l'ambiente circostante, gli uccelli e gli altri animali? Il modello Segway PT Adventure ti porterà ovunque. È un fuoristrada capace di affrontare le sfide più impervie, per raggiungere anche le località più remote. E grazie agli accessori come le casse impermeabili, diventa anche un comodo mezzo di trasporto per il binocolo, la macchina fotografica, il pic nic, e così via.

Da 1.500 euro





All'incontro in Assofermet, promosso da iFerr Magazine, Andrea Lenotti e Maurizio Ferrario per Assofermet, Roberto Manicardi per Assovernici, Corrado Oppizzi per Angaisa, Enrico Viscardi per FME e Christian Cattalini per Fox & Parker.

Mai più soli!

Per la prima volta, la filiera dell'home improvement si incontra, si confronta, e struttura progetti operativi concreti e condivisi.

Il 6 ottobre, presso la sede milanese di Assofermet – Ferramenta, alcune tra le più significative associazioni che ruotano intorno al mondo della cura e manutenzione degli edifici si sono incontrate. Obiettivo: aprire le porte a un dialogo, necessario per promuovere la crescita di un mercato che ha sempre più bisogno di fare sistema.

Di fatto questi mondi commerciali da tempo condividono problematiche e soluzioni, e si sovrappongono in alcuni aspetti di mercato e filiera.

Per questo sviluppare progetti congiunti può davvero

representare un momento decisivo per l'evoluzione dell'intero comparto.

Durante l'incontro di Milano, due sono stati i principali aspetti approfonditi.

Da un lato la questione del credito, con due quesiti - ma come paga questo settore? Cosa si può fare per migliorare e ottimizzare, attraverso la reciproca conoscenza? - ai quali si è cercato di rispondere attraverso il supporto di Fox & Parker, risorsa già condivisa.

Dall'altro, un primo progetto concreto da condurre insieme e compatti: quello relativo alla defiscalizza-



A PROPOSITO DI ASSOFERMET

Assofermet è l'associazione nazionale delle imprese del commercio, della distribuzione e della prelaborazione di **prodotti siderurgici**, dei commercianti in **metalli non ferrosi**, dei commercianti in **rottami ferrosi** e delle imprese di distribuzione della **ferramenta**. Nata a Roma l'8 febbraio 1948, raggruppa oltre **800 imprese** e circa **30.000 addetti** sull'intero territorio nazionale, con 20 sezioni merceologiche e organismi territoriali.



A PROPOSITO DI ANGAISA

È l'associazione nazionale che raggruppa i commercianti di articoli idrosanitari, climatizzazione pavimenti, rivestimenti ed arredobagno, aderisce alla Confederazione Generale del Commercio Turismo e Servizi ed è membro fondatore della FEST (Federation Européenne des Grossistes en Appareil Sanitaires et de Chauffage); l'Associazione tiene costanti rapporti con le Associazioni delle Imprese Edili, dell'Artigianato e dei Consumatori. La competenza merceologica si estende all'impiantistica e alle finiture nell'edilizia, con riferimento agli idrosanitari, all'idraulica, al riscaldamento, al condizionamento e alle piastrelle.



zazione degli acquisti fino 1.000 – 1.500 euro, per gli utenti che vogliono effettuare in un anno piccole opere di sistemazione/aggiornamento/risanamento degli edifici.

Questa iniziativa, voluta e promossa da Assofermet - Ferramenta, è stata subito condivisa da tutti i partecipanti.

E Andrea Lenotti, che proprio di Assofermet – Ferramenta è il presidente, ha dichiarato: “Queste sono le idee che servono ai nostri mercati. Perché aiutano a creare valore, a sviluppare business e rimettere in moto i piccoli ma diffusi

consumi. E sono davvero felice che mondi paralleli e così vicini al nostro, abbiano dimostrato tanto interesse. Abbiamo bisogno di procedere uniti e compatti. La nostra proposta di defiscalizzazione è certamente più forte, se sostenuta da quattro Associazioni congiunte. E contiamo che rappresenti solo il primo passo di un lungo cammino di partecipazione reciproca e condivisione”

Ma cerchiamo di sapere qualcosa in più a proposito di questo tavolo interassociativo, che parte con quattro attori di spicco, ma al quale mano mano si conta prenderanno parte anche nuove e ulteriori aggregazioni di filiera.



A PROPOSITO DI FME

La Federazione nazionale grossisti distributori materiale elettrico conta attualmente 130 imprese associate, con 1.150 punti vendita operanti su tutto il territorio nazionale nel comparto della distribuzione all'ingrosso e al dettaglio di apparecchi e di materiale elettrico nei settori industriale, civile ed illuminotecnico. Costituita nel 1970, rappresenta circa il 85% del totale della popolazione commerciale del settore, con 15.000 addetti e con un fatturato complessivo 2012 di 5.3 MD di euro.

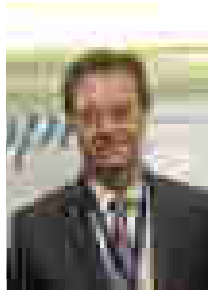


A PROPOSITO DI ASSOVERNICI

Assovernici è un'associazione industriale attiva nel settore dei prodotti vernicianti. Costituita nel 2010 su iniziativa di quattro aziende di primaria importanza - Akzo Nobel, Boero, JColors e Materis Paints Italia - con l'obiettivo di diventare un soggetto centrale per l'industria dei prodotti vernicianti in Italia, è aperta a tutte le aziende che producono e distribuiscono prodotti vernicianti e a tutti i gruppi merceologici propri del settore: edilizia, industria, legno, navale, nautica, polveri, carrozzeria.



Pagamenti? Un problema per tutti!



Di Christian Cattalini

A raccontarcelo, Fox & Parker, azienda specializzata nella progettazione e gestione di strumenti per il controllo dei crediti, che in questi anni ha avviato programmi verticali e specializzati, dedicati alle differenti filiere commerciali che fanno capo al mondo della manutenzione degli edifici.



Nate nel 2011 sul modello della Centrale Rischi Bancaria operativa dal 1964, le Centrali Rischi settoriali di Fox & Parker hanno lo scopo di rilevare puntualmente le abitudini di pagamento di un settore tanto in crisi quanto rilevante per l'economia italiana: l'Home Improvement.

Le C.R. operano attualmente in 5 ambiti settoriali limitrofi:

- 1** Materiale Elettrico: **ElettroCredit**
- 2** Prodotti Idrotermosanitari: **IdroCredit**
- 3** Ferramenta: **FerrCredit**
- 4** Vernici e Colori: **ColorCredit**
- 5** Prodotti per l'edilizia: **EdilCredit**

Nel 2015 nasce il marchio **Home&Building** che racchiude tutte le Centrali Rischi gestite da Fox & Parker e che ha numeri molto importanti:

- 1** **470.000*** anagrafiche censite (installatori elettrici e idraulici, magazzini edili, imprese edili, negozi di ferramenta, colorifici, show room, artigiani ecc)
- 2** **4.300.000.000*** euro di fatturato gestito
- 3** **Piu' di 7.000.000*** di esperienze pagamento (positive/negative) anno
- 4** **Più di 100.600.000*** euro di ritardi di pagamento (entro i 365 giorni di Ritardo)
- 5** **Più di 33.000.000*** euro di crediti in sofferenza (oltre i 365 giorni di Ritardo)

* Dati al 31 Luglio 2015

Tabella 1: Distribuzione dei ritardi di pagamento per range di ritardo:

Giorni di Ritardo	Valore	%
0-30	€ 4.962.177,41	5,00%
31-60	€ 25.200.137,82	25,20%
61-90	€ 17.065.310,29	17,06%
91-120	€ 11.576.209,49	11,58%
121-150	€ 7.401.002,40	7,40%
151-180	€ 5.887.104,39	5,90%
181-210	€ 4.859.136,63	4,87%
210-240	€ 3.029.108,11	3,04%
241-270	€ 2.195.194,78	2,19%
271-300	€ 1.354.000,81	1,35%
301-365	€ 1.822.000,111	1,82%
TOTALE	€ 100.628.635,23	100,00%

decisamente interessante è la distribuzione dei ritardi di pagamento per range di ritardo. (Tabella 1)

Da cui si evince che, pur essendoci una concentrazione di ritardo tra i **31 ed i 120 giorni** di ritardo (circa il 54%), si registrano più di 36.000.000 di euro di partite aperte scadute **oltre i 120 giorni** che andandosi a sommare ai 33.000.000 di crediti in sofferenza (oltre i 365 giorni) generano un importante impegno di capitale circolante per le aziende partecipanti, quasi 70.000.000, rischiando di generare squilibri nei flussi di cassa.

Situazione da monitorare attentamente è quella relativa ai crediti in sofferenza oltre i 365 giorni, in taluni casi figli di procedure legali e/o concorsuali aperte per anni, ma talvolta purtroppo derivanti dalla scarsa attitudine ad utilizzare strumenti esogeni di collection stragiudiziale e nell'eventualità a chiedere



1

le partite nei tempi e con le corrette procedure:

Reportistica adeguata per tutti i crediti sotto i 2.500 euro per aziende fino a euro 50.000.000 di fatturato e i 5.000 euro per le aziende piu' grandi

2

Pignoramento negativo

3

Cessione dei crediti inesigibili (Non Performing)

Significativo è anche il benchmark tra i settori che evidenzia, (Grafico 1) nel settore ferramenta, un picco di ritardi importanti tra i 31 ed i 60 giorni, salvo poi decrescere.

Diversamente che per altri settori, la ferramenta si manifesta una decrescita meno importante, specchio di una crisi del mondo edile maggiormente percepita dagli operatori.

Da questi dati si evince quanto diventi sempre piu' *strategico* il Credit Management nelle aziende, in particolare quelle operanti nel commercio e quanto sia fondamentale monitorare costantemente i movimenti del portafoglio clienti con strumenti idonei:

1

Processi e procedure di credit management ben definiti e certificati

2

Strumenti di monitoraggio all'avanguardia come le Centrali Rischi Verticali

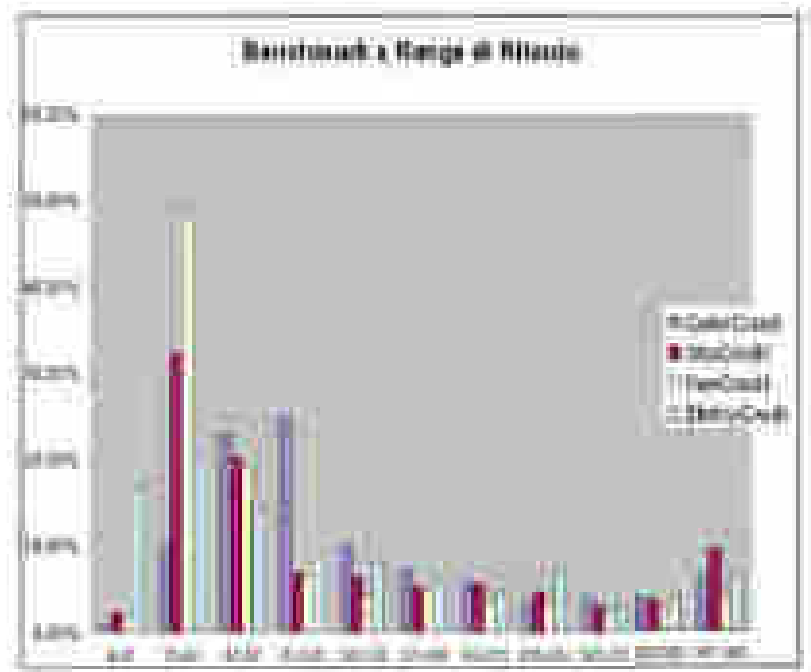
3

Software dedicati alla gestione del credito

4

Integrazione di tutti i dati sulle proprie piattaforme gestionali atti a migliorare le performance di incasso e di conseguenza ad ottimizzare il capitale circolante dell'azienda

Grafico 1: Benchmark per range di ritardo



Siete pronti per



4° Congresso Nazionale *Grossisti Ferramenta*

2015/Milano/1 dicembre

i Partner di iFerr Day 2015

ASSO FERMET

AGENTI.IT

ANGAISA

CERSI

FOX & PANKETI

FME

RADIO 24

Main Sponsor

*Gold Sponsor

*Silver Sponsor

Come raggiungere l'evento

• **In auto:**

• **Tangenziale Est**, uscita Viale Forlanini

• **Mezzi pubblici:**

Passante Ferroviario: Porta Vittoria

Autobus: 45 e 73

Tram: 27 e 12

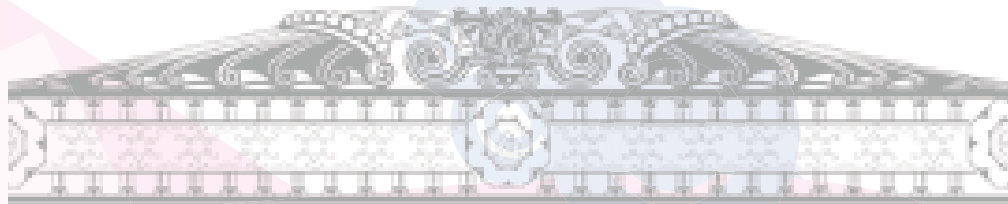
Filobus: 90, 91 e 93

• **Parcheggio:**

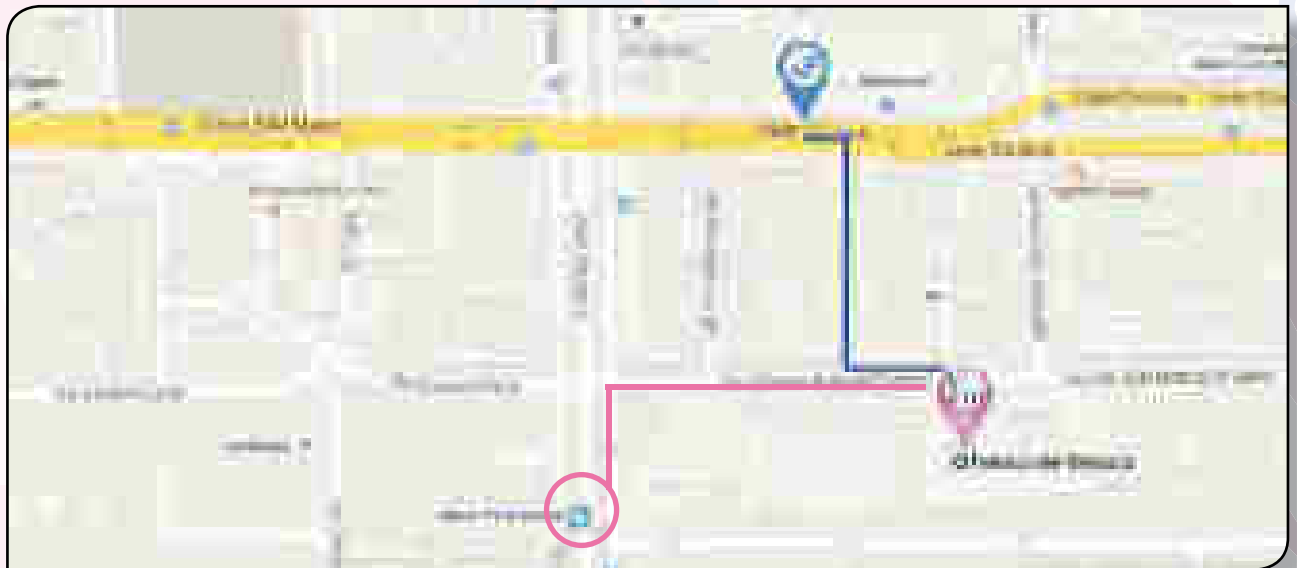
Quick No Problem Parking

Viale Corsica 21

20133 Milano



PALAZZO DEL GHIACCIO



Iscriviti!

Per partecipare ad **iFerr Day 2015**, è obbligatorio l'accredito. Per registrarti puoi scegliere:



Sul sito www.ferramentaday.com ti registri direttamente on line come rivenditore presentato da iFerr



Telefona al **02 72 08 00 52** ti aiuteremo noi nelle procedure di registrazione.

Ore 8.30

Apertura area espositiva

Ore 11.00

Inizio Congresso

I Numeri Della Ferramenta

Per la prima volta, una ricerca di mercato seria e completa, a proposito di distribuzione di ferramenta e utensileria in Italia.

Un'elaborazione puntuale voluta da Assofermet, anche su dati dell'Agenzia delle Entrate, con il contributo, la collaborazione e le rilevazioni di Fox&Parker.

Presenta: Andrea Lenotti,
presidente Assofermet.

Inviati speciali:

Christian Cattalini Fox&Parker,
e Massimo Minguzzi, IdroLab.

Ore 11.30

Premiazioni

I Grossisti dell'anno

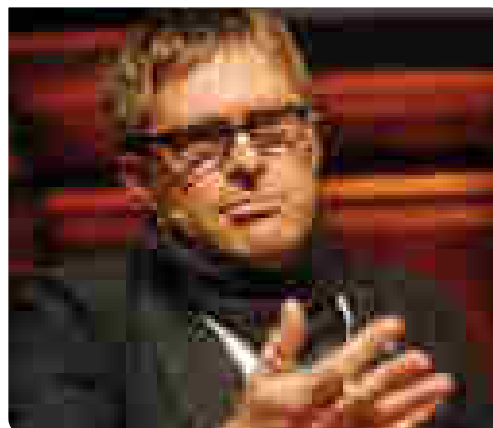
Le tre migliori performance Dataferr 2015,
premiare da Krino e Fox&Parker

Ore 14.00

Incontro formativo ERSI

Serrature, cassaforti e Mezziforti:
conoscere la normativa per scegliere
in sicurezza

Presenta l'evento: Alessandro Milan



GUEST STAR

Filippo Facci - Giornalista e scrittore

Ore 12.00

Talk show

Ironwoman:

*Ovvero, donne d'acciaio
in un mondo di ferro*

Come è cambiata la presenza femminile dentro e fuori le aziende della ferramenta?

Un palco (quasi) tutto al femminile, per parlare di evoluzione e futuro, con donne imprenditrici e manager.

SABRINA CANESE

Canese Dante, Confcommercio
Giovani imprenditori

PATRIZIA DI DIO

C.I.D.A., Confcommercio-Terziario Donna

CATERINA FERRANDINO

Ferramenta Pontaegelese

MARIACRISTINA GRIBAUDI

Key Line

SIMONETTA MAFFIZZOLI

Confcommercio-Eurocommerce Bruxelles

MARINA SALAMON

Doxa

SOFIA GIOIA VEDANI

Planetaria Hotels

www.machieraldo.it
www.ferramentaecasalinghi.it

Di noi ti puoi fidare
Machieraldo
Ferramenta & Casalinghi

I Trulli di Alberobello

storia



Antichissime costruzioni in pietra a secco diffuse nella Puglia centro-meridionale, i trulli sono stati presi come modello per le costruzioni modulari tipiche dell'**epoca moderna**.

Machieraldo ha una storia di oltre 100 anni sulla quale costruisce grandi progetti per il futuro.

fai di **Machieraldo** la tua casa

Machieraldo Gustavo S.p.A.

Via Villetta Strà, 12 - 13881, **Cavaglià (BI)**

Tel. 0161 96044

Fax 0161 966770

E-mail: machieraldo@machieraldo.it



L'ABC di Brico IO

I punti vendita ABC (DefiBricò) diventano affiliati Brico IO (Marketing Trend-Coop Lombardia) perché “oggi sinergie e alleanze strategiche, sono alla base di ogni buon successo!” Parola di Franco Fraschetti.

Nei rumori (quasi sempre vuoti) che aleggiano intorno al nostro mercato, talvolta qualcosa di buono attira la nostra attenzione. Come qualche settimana fa, correvano i primi di settembre, quando WhatsApp recapita (da fonte piuttosto autorevole, che non citeremo per ovvie ragioni di privacy) questo messaggio: “sento voci di mercato dire di movimenti sul fronte Brico point/ABC. Ne sai qualcosa? Sembra che...si dice che... forse che...possibile affiliazione ad un gruppo...”. Nulla è ancora giunto alle nostre orecchie, ma partiamo all'attacco, e scopriamo che effettivamente si narra di una prossima affiliazione a Brico IO di tutti i punti vendita di grande distribuzione specializzata che fanno capo a DefiBricò. Ma sarà vero? Per fortuna (e per puro caso!) il giorno dopo abbiamo un appuntamento con Franco Fraschetti. Lo incontriamo, parliamo per un po' d'altro, e poi lo mettiamo alle strette: **“Franco, ma è vero che**

state pensando a un'affiliazione dei vostri punti vendita al dettaglio, a un gruppo nazionale di grande distribuzione specializzata?”. Ed ecco cosa ci ha risposto.

FF: Ebbene sì, è vero, per una volta i rumori di mercato sono fondati. D'altro canto noi mica abbiamo fatto mistero della cosa. Non c'era nulla da nascondere.

iFerr: Allora ci racconti, come è nata questa idea?

FF: Fondamentalmente da una consapevolezza: noi siamo distributori all'ingrosso, non al dettaglio! Siamo storici conoscitori diretti e attori di un solo anello della filiera lunga e tradizionale della ferramenta e utensileria. Possiamo dire la nostra, a proposito di grossismo, ma su tutto il resto abbiamo davvero molto da imparare.

iFerr: Insomma una scelta che è prima di tutto un grande atto di umiltà?

FF: Certo, perché solo se si è davvero consapevoli dei propri limiti, allora si può ambire al loro superamento.

Franco Fraschetti è uno storico riferimento nel mondo della distribuzione di ferramenta, utensileria e giardinaggio in Italia. Oggi, con il fratello Giorgio e il figlio Federico, sta traghettando con successo il business di famiglia nel terzo millennio.



iFerr: E non sarebbe stato più semplice e immediato intercettare e acquisire le competenze di qualche manager di grande distribuzione specializzata, desideroso di nuove sfide professionali?

F.F.: Tutto si può fare, è sempre una questione di scelte e anche di convinzioni. Nella nostra azienda abbiamo imparato che con le collaborazioni, le alleanze e attraverso sinergie concrete, si raggiungono risultati più solidi duraturi e continuativi. Noi non abbiamo mica paura di unire le nostre forze a quella di altri. La nostra identità non ne esce indebolita, anzi.

iFerr: Ecco, vada in profondità per piacere, perché non siamo sicuri di aver compreso bene...

F.F.: Volentieri. Entrare a far parte di un gruppo di distribuzione significa poter contare sulla forza congiunta di tante persone con tante idee e tante esperienze differenti. Questo arricchisce il nostro bagaglio; e di conseguenza si traduce in un'immagine e un impatto sempre più forte e solida nei confronti del mercato. Io mi sento più deciso e sicuro, se posso contare sul supporto di un gruppo di persone competenti preparate e coese. Non mi sento certo sminuito!



iFerr: Questo vale sempre e comunque?

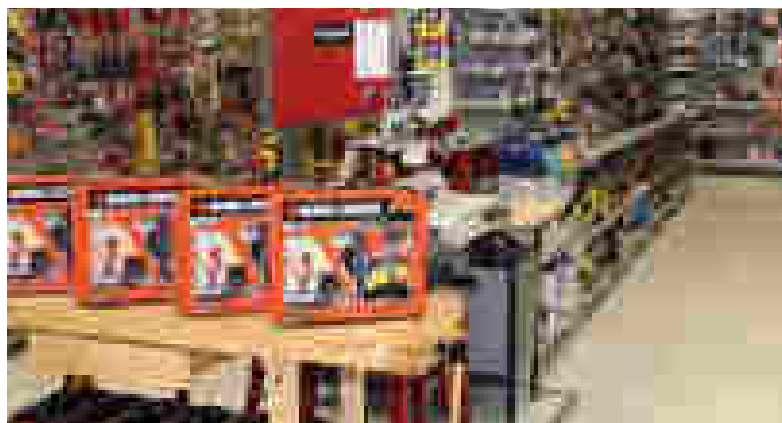
EE: In realtà per quanto mi riguarda vale proprio per tutto. Sostenere che da soli si corra meglio, è un po' come nascondersi dietro una foglia di fico, e per di più bucata! Oggi abbiamo bisogno del sostegno gli uni degli altri, svestendo i panni dell'individualismo estremo che da sempre ci portiamo addosso e rinunciando magari a un pezzetto di palcoscenico, per fare spazio anche ad altri. Ma è con l'unione, la coesione, che si trovano le forze per andare avanti e crescere.

iFerr: Secondo lei che ricaduta avrà sul mercato?

EE: Credo che le partnership non possano che produrre effetti positivi sul mercato. La condivisione di esperienze aiuta sempre a comprendere meglio problematiche e dinamiche, trovare soluzioni, crescere e progredire. Per mettere a punto tutta l'attività di supporto e servizio è preziosa l'interazione professionale. Niente è meglio dell'esperienza diretta, per creare strumenti e soluzioni da trasferire al mercato.

iFerr: Quindi l'entrata in Brico IO di tutti i punti vendita di grande distribuzione specializzata che fanno capo a DefiBricò rappresenta un'opportunità positiva sotto tutti i punti di vista?

EE: Il nostro augurio è proprio questo. Poi è chiaro, ogni cosa ha necessità di essere praticata provata e testata. Solo l'esperienza ci dirà se abbiamo avuto ragione!



DOVE E QUANDO

In base all'accordo siglato con Marketing Trend, dal 15 novembre prossimo, DefiBricò diverrà ufficialmente affiliato Brico IO con i suoi nove punti vendita. Di questi, il primo ad adottare l'insegna Brico IO sarà il centro bricolage di Sulmona (L'Aquila), una struttura di 2.500 mq che sarà inaugurata il 19 novembre prossimo. Tra dicembre 2015 e gennaio 2016 sarà la volta degli altri otto negozi, attivi lungo la dorsale adriatica e di quelli di F&M ed Energiko, finora affiliati di DefiBricò.



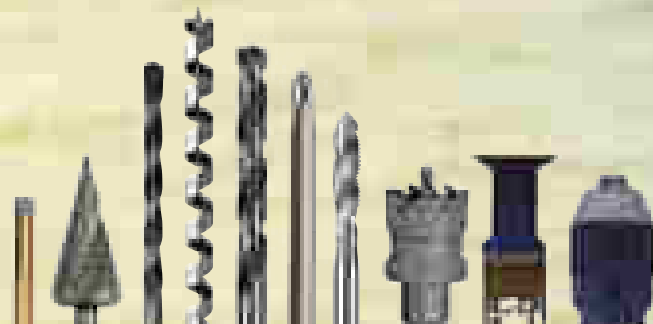
Acqua

Da sempre solidi. Per sempre affidabili.

Forte di una lunga storia e di un'indiscussa esperienza alle spalle, ECEF è ancora oggi un sicuro punto di riferimento nel mercato degli utensili da taglio. Come lo scoglio che non può essere spostato dalle onde nell'acqua, ci proiettiamo verso il futuro con la volontà di continuare a dare certezze.

ECEF

Utensili professionali da taglio





Cataloghi:

Di Paolo Sala

Fare cataloghi come fare libri? Il grande equivoco della documentazione aziendale. Questa serie di articoli propone una riflessione sul mondo della documentazione aziendale, e del modo in cui essa viene prodotta, esaminandone i processi e proponendo, nelle parti che seguiranno, un modello organizzativo innovativo, che Pragma 2000 ha messo a punto nel corso degli ultimi 15 anni e che sta ancora perfezionando.

Partiamo dalla convinzione che comunque la comunicazione cartacea avrà sempre un ruolo importante nella più complessiva comunicazione aziendale, nonostante l'avvento della rete. **In particolare, le aziende avranno sempre bisogno di affiancare alla diffusione dei propri prodotti via web anche lo strumento della carta, che ha una sua specifica funzione** alla quale neanche grandi gruppi ben organizzati sul piano del web, hanno per il momento intenzione di rinunciare.

Ciò che spinge un tour operator, come anche un gigante come Ikea, a non privarsi del materiale cartaceo, è il fatto che il catalogo (e gli altri strumenti quali le brochure, le schede tecniche di prodotto) hanno due vantaggi rispetto alla rete: - costituiscono una *summa* selezionata dei prodotti;

- sono una sorta di strumento di vendita collaterale che

invita il lettore-sfogliatore a comprare qualcosa che non avrebbe comprato in una situazione web-only.

ECCO DUE ESEMPI ILLUMINANTI

Un utente web che decidesse di andare in vacanza in Spagna, potrebbe sì digitare *spagna* sul web, ma il numero di link che la rete gli restituirebbe sarebbe talmente grande da essere pressoché inutile. Il catalogo monografico del suo tour operator di fiducia costituisce invece una pre-selezione di scelte possibili che lo indirizzano meglio. Dal catalogo, egli può scegliere di approfondire sul web le soluzioni di viaggio che ha preso in considerazione per le sue vacanze.

Un utente che cercasse materiali di consumo per il proprio ufficio si rivolgerebbe al web ordinando esattamente quello che gli serve. Lo stesso utente, che sfogliasse il catalogo di un'azienda che opera nel settore delle forniture per ufficio, molto probabilmente allargherebbe i propri acquisti



A PROPOSITO DI PAOLO SALA

Paolo Sala, autore di questo articolo, è un ex bancario, ex professore di scuola media e superiore, ex ricercatore universitario votatosi poi al mondo dell'editoria e, da questo, passato all'informatica, col pallino di risolvere le problematiche di automazione della documentazione aziendale; un ambito in cui tutto è ancora incredibilmente affidato a una strana (e costosa) forma di arcaico *artigianato grafico*, dove lo schermo di un computer è poco più che un normale foglio di carta, peraltro molto poco intelligente.

Carta o Web?

oltre quelli "programmati", attratto dall'offerta di prodotti di cui magari non conosceva neppure l'esistenza. Si comporterebbe, insomma, come quando andiamo al supermercato, che anche se dotati di una lista della spesa ben circoscritta, ci facciamo convincere a comprare qualcosa di più del preventivato.

Questo è ciò che spinge le aziende a non privarsi di materiale cartaceo accanto al web, e i numerosissimi volantini delle offerte speciali che la grande distribuzione ci fa puntualmente trovare nelle nostre cassette della posta dimostrano che la carta tiene duro e ha una sua funzione ancora viva.

Il problema delle aziende è dunque: come produrre questa carta stampata, che deve necessariamente essere regalata, al più basso costo possibile?

IL MODELLO ORGANIZZATIVO EDITORIALE

Sul finire dello scorso secolo il processo produttivo delle case editrici consisteva nel ricevere i dattiloscritti (e più avanti i dischetti del pc), curarne l'editing e provvedere all'impaginazione con i primi programmi di quello che sarebbe diventato il "desktop publishing", DTP nella terminologia tecnica ormai in voga.

L'attività di redazione e impaginazione di libri e riviste tec-

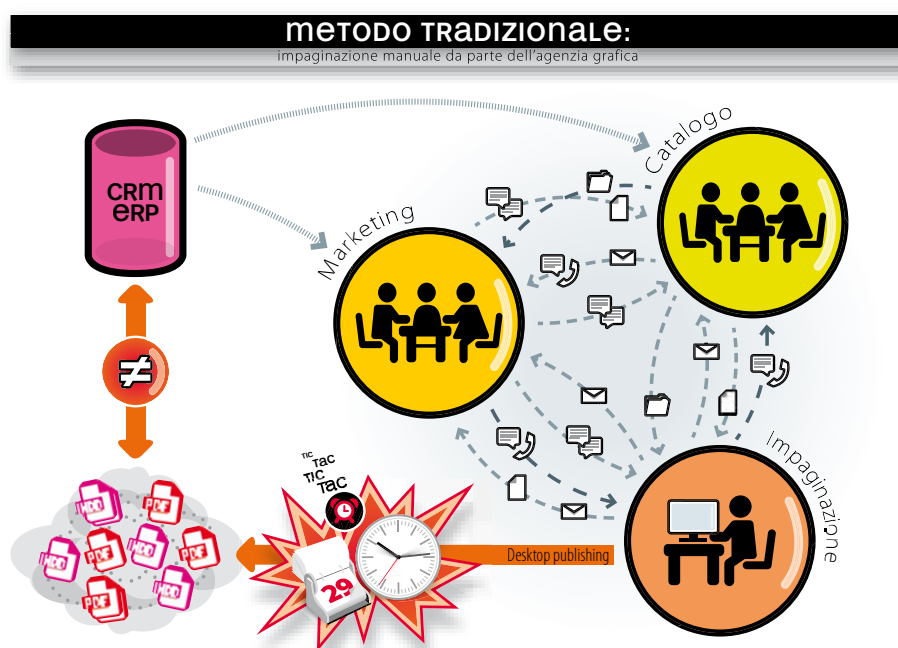
niche seguiva una strada innovativa dettata dall'uscita del sistema Macintosh della Apple, che tendeva a sostituire i costosi sistemi precedenti, specificamente dedicati al settore editoriale.

IERI, IL LIBRO

Sostanzialmente il processo produttivo di un libro di carta vedeva (e vede ancor oggi) la partecipazione di tre attori: l'autore, l'editore, lo stampatore (quest'ultimo non più presente quando il libro assume la forma digitale di e-book).

L'autore redige il testo nel modo che meglio gli aggrada: dallo scriverlo a penna fino ad usare un sofisticato word processor, tutti i metodi sono buoni. L'editore si assume poi due compiti: quello di verificare se il mercato è interessato al libro dell'autore, e quello di *editarlo*, cioè metterlo in un formato (il libro) che sia accattivante sul piano del contenuto (editing) e su quello della grafica. **Per quest'ultimo scopo l'editore si avvale di uno staff redazionale e grafico che trasforma il manoscritto/dattiloscritto in un formato digitale particolare (PDF o EPUB).** Mentre l'EPUB può essere inviato alle piattaforme digitali per la diffusione del libro come e-book, il PDF finisce allo stampatore che lo trasferisce sulla carta, lo confeziona in una elegante

"Nel metodo tradizionale di impaginazione dei cataloghi c'è una continua e disordinata interazione fra sistema gestionale, marketing, grafici impaginatori, risorse che si occupano specificatamente della redazione del catalogo. Dati e testi del catalogo finito sono completamente disallineati rispetto a dati e testi, contenuti nel sistema informativo aziendale (CRM/ERP), da cui si è partiti perché nel corso della redazione le modifiche sono state apportate manualmente sui file degli impaginati."



copertina colorata e lo rende all'editore per la distribuzione nelle librerie. Il processo editoriale è un po' più complesso di quello che ho sommariamente descritto in quanto, prima della stampa finale o della pubblicazione dell'e-book, fra la redazione dell'editore e l'autore possono intercorrere numerose comunicazioni (giri di bozza) in cui l'autore si accerta che il processo di trasferimento del suo manoscritto/dattiloscritto verso il PDF non sia inficiato da errori, anzi l'autore addirittura può avere dei ripensamenti e operare delle riscritture di parti del testo per migliorarlo sul piano letterario. **Un testo tecnico, poi, ha bisogno di un apparato iconografico e tabellare che richiede molto lavoro da parte della redazione, la quale a volte è chiamata in prima persona a reperire il materiale fotografico.**

Tuttavia, quello che è importante capire ai fini di tutto il nostro ragionamento successivo è che il libro, **una volta editato e pubblicato, inviato cioè in libreria o sulla piattaforma Internet che lo renderà disponibile come e-book, è "finito",** definitivamente, e che al massimo potrà essere rivisto in qualche piccola parte in caso di una riedizione, che avverrà comunque a distanza di parecchio tempo (fatta eccezione per qualche best-seller che comunque non subirà sostanziali modifiche da parte dell'autore proprio perché è un best-seller).

Applicare il modello organizzativo editoriale alla documentazione aziendale? È il grande errore che le aziende compiono

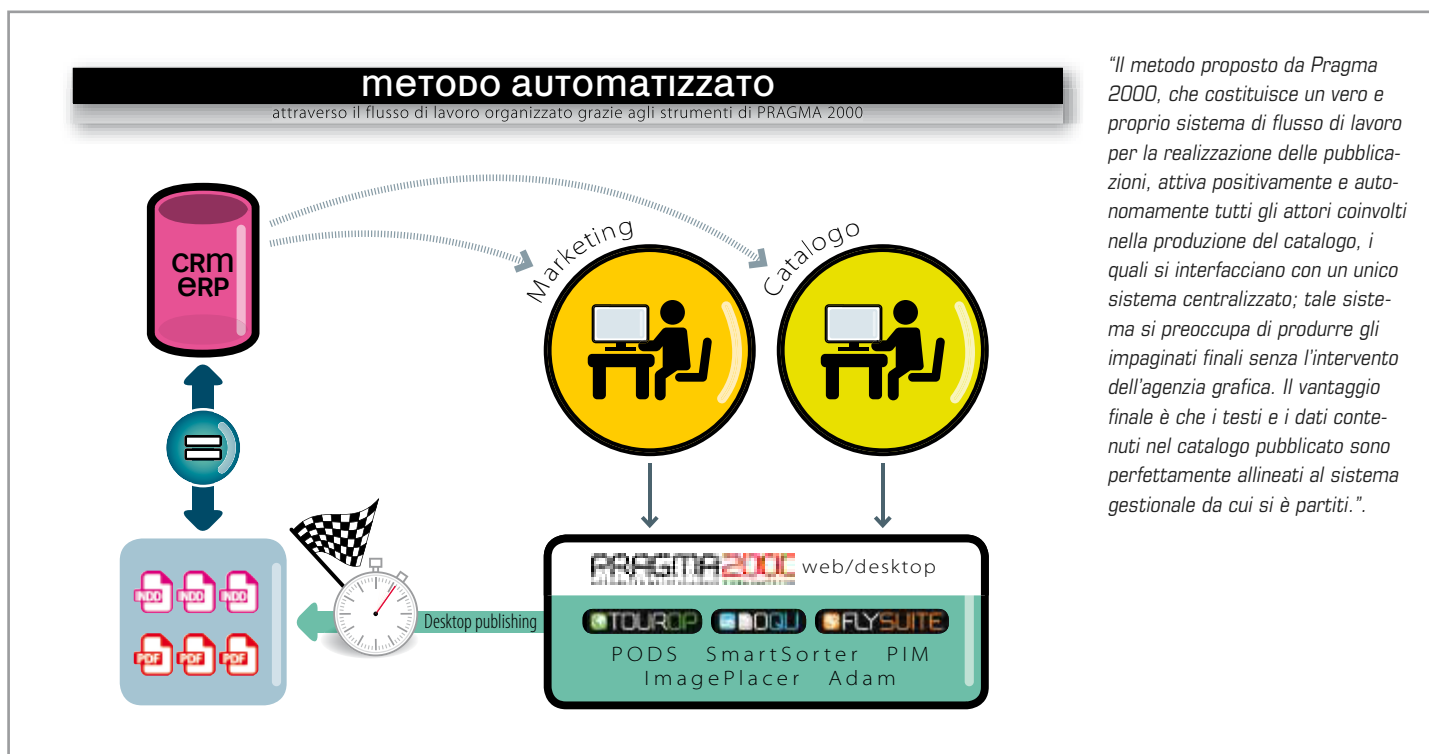
oggi. Il modello editoriale ha i suoi ruoli ben distinti e produce documenti (i libri o le riviste) che sono pubblicazioni "finite", cioè che non richiedono una "manutenzione" nel corso del tempo. Questo è un punto da tenere ben presente perché è cruciale nel nostro ragionamento successivo.

Quando le aziende hanno iniziato a produrre documentazione con i nuovi sistemi tecnologici, hanno pensato che il processo produttivo fosse lo stesso in uso nel mondo dell'editoria.

In realtà ciò che le ha condotte a questa conclusione è stato principalmente il fatto che si appoggiavano ad aziende grafiche esterne (gli "studi grafici" o "studi di comunicazione e immagine", oppure semplicemente le tipografie e stamperie) che consideravano da decenni il modello editoriale come indiscutibile. Pertanto, questo modello è stato applicato in modo massiccio e acritico.

UN PROCESSO LENTO

Qual è il flusso di lavoro in un processo editoriale applicato alla documentazione aziendale? L'azienda che deve produrre, il proprio catalogo, invia al fornitore esterno il materiale per la composizione delle pagine. Questo materiale consiste sostanzialmente di testi, tabelle, disegni e foto. Inoltre l'azienda deve istruire il fornitore esterno sulla sequenza degli oggetti (i prodotti) da mettere in pagina e deve operare scelte sulle immagini (posizionamento, dimensione, taglio). Fra l'azienda che deve pubblicare il catalogo e quella che effettivamente deve realizzarne gli esecutivi intercorre



un incessante andirivieni di materiale sotto forma di file o di "pezzi di carta", nonché un continuo interscambio di informazioni su cosa si vuole e deve realizzare. Il fornitore grafico deve poi inviare al committente delle bozze che vanno controllate per verificare se le indicazioni date siano state rispettate. **Molto spesso le cose cambiano in corsa, il che significa rifare da capo l'impaginato.** Altra problematica che complica il processo è il fatto che, se si sta realizzando un catalogo-listino, cioè una pubblicazione che prevede la presenza dei prezzi sulle pagine, è esigenza specifica del marketing riuscire a definire i prezzi il più possibile vicino al momento della pubblicazione: i prezzi dunque vanno aggiunti all'ultimo momento, negli impaginati già finiti. Come si vede, **il processo di produzione di un catalogo o comunque di una pubblicazione di tipo aziendale che è soggetta a variazioni improvvise e importanti, non ha niente a che vedere con il tranquillo flusso di lavoro per la produzione di un libro.** E non è finita qui. Infatti il libro è un prodotto *finito*, come abbiamo detto. Cosa che non è assolutamente vera per il catalogo. Il catalogo, e le altre pubblicazioni aziendali come ad esempio le schede tecniche di prodotto, sono pubblicazioni *vive*, che durano nel tempo e richiedono una manutenzione costante perché, a cadenze predeterminate, devono nuovamente uscire in pubblicazione.

UNA SCELTA SBAGLIATA

L'interazione continua e costante con il fornitore esterno che deve approntare le pubblicazioni ha spesso condotto le aziende alla scelta di impiantare stabilmente al proprio interno un ufficio grafico. **Così le aziende si sono caricate di costi**

impropri perché è evidente che un venditore di ferramenta o un tour operator non hanno bisogno di avere al proprio interno la tecnologia e le competenze per fare l'editore. Ma le cose sono andate esattamente così: invece di cambiare radicalmente il processo, si è preferito trasferire al proprio interno una piccola casa editrice, nella convinzione di risolvere in questo modo tutte le difficoltà di comunicazione. Si aggiunga a questo che, essendo il mondo della grafica quasi interamente sotto il dominio della Apple, **le aziende hanno dovuto portarsi in casa non solo le persone addette alla grafica ma anche un sistema operativo proprietario, molto spesso sconosciuto e osteggiato dagli IT aziendali.** La situazione attuale è quindi questa: molte aziende hanno uffici grafici interni, altre si appoggiano stabilmente a fornitori esterni coi quali occorre mantenere una comunicazione costante, e per farlo, **qualcuno all'interno deve dedicare del tempo - perdere tempo - per seguire e controllare il processo.** E allora perché non pensare a una riorganizzazione radicale del flusso di lavoro che elimini la necessità degli uffici grafici e rimetta tutte semplicemente nelle mani di chi, mentre prende le decisioni, realizza già il prodotto? **Perché non pensare a un sistema che consenta all'uomo del marketing di fare le sue scelte e sia contemporaneamente e immediatamente supportato da un software che gli realizzi le pagine finite, senza dover faticosamente spiegare a un collega o a un grafico esterno cosa intende fare?**

Incredibilmente, per avere la spinta a risolvere il problema in modo diverso, **è intervenuto il nemico giurato della carta: il web.**

io partecipo alla di iFerr Per



Michele Raselli
*Machieraldo
Ferramenta&Casalinghi*

Perché è una rivista innovativa rispetto alle altre: come contenuti, che spaziano dagli argomenti più strettamente professionali fino a quelli più ampi e ludici, e anche come filosofia commerciale e distributiva, che valorizza davvero la filiera lunga della ferramenta.



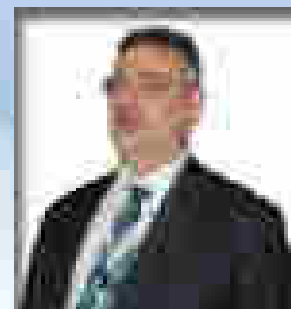
Michele Tacchini
Malfatti&Tacchini

Perché così posso raggiungere davvero i punti vendita dei miei clienti, con una comunicazione mirata e puntuale, capace di arrivare al cuore del nostro target di riferimento.



Rocco Fusillo
Ersi

Perché così possiamo comunicare in modo incisivo e professionale con i nostri associati (ma non solo!), attraverso uno strumento capace di qualificare e valorizzare tutte le nostre attività associative



distribuzione

Magazine

ché



Francesco Franzini
Franzini Annibale

Perché è decisivo trovare nuovi strumenti per comunicare con i clienti. E iFerr Magazine è davvero uno strumento nuovo, una cerniera che lega e unisce le maglie del nostro mercato. Ecco perché la distribuisco!



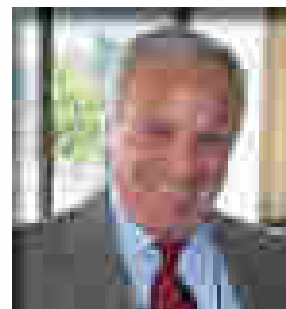
Franco Fraschetti
Fraschetti Distribuzione

Perché la rivista mi piace! Mi piace davvero, per la freschezza degli argomenti che affronta, e per lo spirito innovativo attraverso il quale vuole consolidare il legame con l'intera filiera lunga del nostro settore!

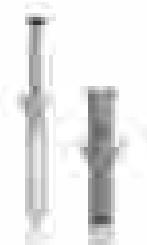


Oreste Virlinzi
Virlinzi

Perché mai non dovremmo? La rivista è bella e ben realizzata, e l'idea di mettere al centro il ruolo della distribuzione all'ingrosso, sotto tutti i punti di vista, non può che trovarci d'accordo. Perché allora non dovremmo partecipare alla sua distribuzione?



Meccanico



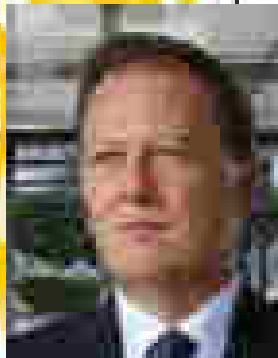
**Chi vince in
ferramenta:**

**"Il tassello
in nylon nella
versione da 6 e
8 mm!"**

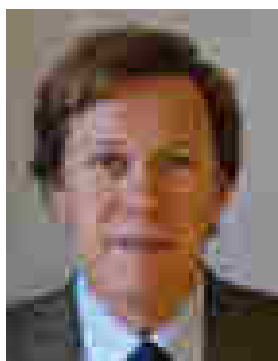
VS Chimico

Ma oggi, chi vince la sfida di mercato: il tassello tradizionale di tipo meccanico, oppure quello chimico? I consumatori finali in ferramenta, cosa acquistano più spesso e più volentieri? Lo abbiamo chiesto agli esperti.





Michele Taddei



Andrea Taddei

Andrea Taddei è amministratore delegato di Bossong, azienda specializzata nella produzione e commercializzazione di soluzioni per l'ancoraggio chimico.

A lui abbiamo chiesto: **come si sta evolvendo questo mercato (in termini di prodotto ma anche e soprattutto di diffusione e penetrazione), in**

relazione al target tipico della filiera lunga di ferramenta e utensileria?

A.T.: Tanto per cominciare credo valga la pena chiarire alcuni punti fondamentali. Nel mondo degli ancoraggi noi distinguiamo tre grandi categorie di prodotti: gli ancoraggi meccanici, quelli chimici, e quelli in nylon, che per principio funzionale possono essere assimilati ai prodotti meccanici, mentre invece per prestazioni e funzioni in opera, meritano una trattazione a parte.

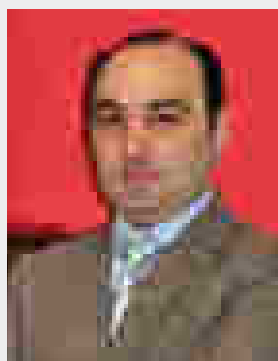
iFerr: Ci guidi alla scoperta di queste tre categorie di prodotto, per piacere.

A.T.: Per ancoraggio meccanico si intendono i classici tasselli in metallo, i primi a comparire sul mercato. Il loro impiego è ottimale su supporti rigidi come il cemento. Nelle versioni più performanti, garantiscono alte tenute. Il nylon invece funziona meglio su superfici cave come ad esempio i mattoni forati, ed è ideale in applicazioni definite leggere. L'ancoraggio chimico, ultimo nato, rappresenta di fatto la sintesi del meccanico e del nylon, perché efficace e ideale in tutte le possibili applicazioni su tutti i tipi di supporto.

iFerr: Il mercato quindi sta progressivamente passando dalle prime due soluzioni alla terza, più duttile?

A.T.: Dipende. In realtà nel mondo professionale,

Visto dai Buyer



Arsenio Spinillo – buyer Dfl- distributore ingrosso ferramenta

iFerr: Da quanto tempo trattate questi prodotti ?

A.S.: Gli ancoranti chimici e meccanici li trattiamo da tanti anni, direi dal 2001.

iFerr: E quale è il vostro target di riferimento?

A.S.: Li vendiamo in prevalenza alla ferramenta e ai rivenditori di materiale edile.

iFerr: Quale dei due sistemi di ancoranti vendete di più?

A.S.: Vengono acquistati entrambi ma in misura maggiore gli ancoranti chimici. Sono più richiesti dal nostro rivenditore che tratta sia edilizia che ferramenta.

iFerr: Spinillo, quale è secondo lei il futuro degli ancoranti?

A.S.: È sicuramente roseo, considerando che l'installazione a tutti i livelli viaggia verso tecnologie sempre più pratiche e veloci

6 REGOLE D'ORO (PER L'ANCORAGGIO CHIMICO)

- 1** Quando si eroga la resina, scartare la parte iniziale fino alla fuoriuscita di resina di colore uniforme.
- 2** Rispettare sempre i tempi di posa prima di applicare il serraggio e il carico.
- 3** Controllare che la barra o la vite siano pulite ed esenti da olio o grasso, rimuovere eventuali scaglie di ruggine.
- 4** Per un minore sforzo di erogazione tenere le cartucce ad una temperatura tra 15 e 25 °C.
- 5** Se la resina all'interno del beccuccio miscelatore è indurita, un successivo utilizzo richiederà l'uso di un nuovo beccuccio.
- 6** Se il foro nel calcestruzzo o nella muratura compatta è umido o pieno d'acqua, ciò può rallentare la reazione di indurimento. È buona pratica prevedere un tempo di indurimento almeno di 1,5 volte rispetto a quello dichiarato su foro asciutto. In ogni caso riferirsi alle istruzioni dei produttori. Alcune resine non sono idonee su fori pieni d'acqua; in altri casi vengono raccomandati dei fattori di sicurezza riduttivi per il carico.

e in particolare in alcune aree specifiche dell'edilizia pesante, l'ancoraggio chimico ha di fatto soppiantato quello meccanico. In ambito hobbistico invece, il mercato è ancora dominato dalle soluzioni più tradizionali, in metallo o nylon.

iFerr: Questo perché, secondo lei?

A.T.: Prima di tutto perché le abitudini sono dure a morire! Affrontare qualcosa di nuovo è sempre difficile. Lo si fa solo se i benefici che ne derivano sono davvero evidenti e consistenti. E poi, l'ancoraggio chimico ha un difetto che per l'hobbista può rappresentare un deterrente: quello del tempo di attesa. Con le soluzioni in metallo e nylon, l'utente esegue il foro, applica il suo ancorante, lo

fissa e il gioco è fatto: può subito utilizzarlo. Con il chimico invece è necessario attendere (con cura e attenzione!) che la resina sia ben solidificata, prima di procedere alla messa in trazione del supporto.

iFerr: E che ci dice a proposito della facilità di utilizzo?

A.T.: È solo una questione di conoscenza e confidenza con il prodotto. L'ancoraggio chimico è flessibile e efficacissimo, e nella versione in Poliestere in formato piccolo (da 300ml) è davvero semplice da dosare e erogare con la classica pistola da silicone, rapido da solidificare, ha un'ottima tenuta e oggi ha un ottimo rapporto qualità-prezzo. Certo, bisogna sapere quello che si sta fa-



I TIPI DI RESINA

Per l'ancoraggio chimico, determinante è associare la resina al tipo di supporto/lavoro richiesto. Vi sono resine Poliesteri, resine Vinilestere ed Epossidiche.

Poliesteri: Sono caratterizzate da un buon rapporto qualità-prezzo, ma hanno un limite: se applicate su calcestruzzo costantemente umido rischiano l'idrolisi alcalina, che potrebbe a lungo termine comprometterne la resistenza. Sono invece ottimali per posa di serramenti, termoidraulica, carpenteria leggera ed applicazione su mattoni forati.

Vinilestere: caratterizzate da una maggiore resistenza meccanica e all'idrolisi alcalina, sono idonee per fissaggi ad alta resistenza in edilizia e costruzioni, anche per l'inghisaggio di ferri d'armatura per riprese di getti, nella carpenteria metallica pesante e nelle opere stradali.

Resine epossidiche: caratterizzate da una ancor maggiore resistenza meccanica e una migliore adesione su fori eseguiti con carotatrici diamantate, presentano però l'inconveniente del lungo (dieci volte superiore) tempo di indurimento.

PREGI E DIFETTI

PREGI/CHIMICO

- **Flessibile:** si applica efficacemente su differenti materiali a infinite profondità
- **Performante:** solidificando la resina fa corpo unico con il materiale che lo ospita, lavorando in solido con la sua struttura
- **Snello:** richiede un minimo immobilizzo di magazzino, proprio perché con un solo prodotto si assolvono tante differenti funzioni

DIFETTI/CHIMICO

- Ha una data di scadenza: da un minimo di 9 mesi a un massimo di 2 anni
- Richiede cura nello stoccaggio
- Ha tempi di posa più lunghi perché per la messa in carico bisogna attendere che la resina indurisca

PREGI/MECCANICO-NYLON

- **Veloce:** appena serrato posso metterlo fin da subito al massimo carico
- **Familiare:** è il sistema al quale siamo abituati da sempre
- **Prezzo:** in particolar modo la versione nylon ha oggi quotazioni basiche davvero molto accessibili

DIFETTI/MECCANICO-NYLON

- **Non sono versatili,** e per questo:
- **richiedono importanti stock** di prodotto a magazzino, per soddisfare tutte le più diffuse richieste degli utenti finali;
- **richiedono un'attenta selezione del prodotto,** in funzione dell'applicazione e del lavoro richiesto una volta in opera

cendo, ma questo vale anche per i sistemi in nylon e metallo!

A questo punto alcune domande sono sorte spontanee. Ma in ferramenta, nella nostra filiera lunga e tradizionale, come dobbiamo concepire e organizzare un reparto accurato di ancoraggio? Maurizio Manca, direttore commerciale di Nobex, ha cercato di rispondere ai nostri quesiti.

M.M.: Una premessa, credo sia d'obbligo. Il fissaggio è un caposaldo nell'assortimento di una ferramenta, fondamentale per rotazioni, margini e interesse della clientela. Per questo, in reparto non si possono tenere solo un paio di referenze basiche e poi basta, perché perdi credibilità e non garantisci ai clienti un servizio adeguato.

iFerr: Quindi, un reparto ideale cosa dovrebbe comprendere?

M.M.: Un assortimento soddisfacente di prodotti per il fissaggio pesante (in metallo), fissaggio leggero (in nylon), e chimico nelle versioni più diffuse in Poliesteri e Vinilestere, in confezione standard da 300 ml e media da 400 ml.

iFerr: Va bene, ma qual è il prodotto più venduto?

M.M.: In ferramenta certamente il più amato e diffuso è il tassello multifunzione in nylon, nei diametri 6 e 8 mm. Ad oggi nella nostra distribuzione tradizionale la richiesta di soluzioni chimiche resta assai marginale, perché hobbisti e piccoli artigiani preferiscono soluzioni veloci e conosciute. E poi le loro esi-



APPROFONDIMENTO

DI BARBARA SORGATO

Gli ancoranti chimici, come tutti gli altri ancoranti, ricadono sotto Il Regolamento Prodotti da Costruzione (REGOLAMENTO (UE) N. 305/2011), che è una legge europea e quindi sovrascrive la legge italiana in merito alla marcatura CE. Un prodotto marcato CE è un prodotto che rispetta i requisiti normativi che lo riguardano, quindi può circolare liberamente in tutta la nazione, e anche in Europa.

Un ancorante chimico deve avere:

- **O solo il libretto di istruzioni, senza nessun marchio CE**
- **O il marchio CE + la Dichiarazione di Prestazione + il libretto di istruzioni**

Infatti la legge europea dice: l'ancorante ha un benessere o una valutazione tecnica EOTA? Allora il prodotto va marcato CE e il produttore deve dare al cliente la Dichiarazione di Prestazione. L'ancorante non ha un benessere o una valutazione EOTA? Allora il produttore non ha l'obbligo di marcare CE il prodotto, né di fare la Dichiarazione di Prestazione.

Dalla confezione si deve vedere chiaramente se un prodotto è marcato CE o no.

Se è marcato CE, il cliente deve conseguentemente poter avere la Dichiarazione di Prestazione del prodotto, che contiene tutte le informazioni, dal nome del produttore ai dati tecnici - tranne le istruzioni sull'installazione e sul corretto uso dell'ancorante, che vanno rintracciate sul libretto di istruzioni del prodotto. Se, come per gli ancoranti chimici, la Dichiarazione è un documento di parecchie pagine, il produttore per legge può mettere sulla confezione del prodotto un link al proprio sito, da cui il cliente deve poter scaricare la Dichiarazione. Come si fa a sapere se una Dichiarazione è aggiornata? Bisogna affidarsi al produttore. Se dopo qualche anno il prodotto cambia e se le prestazioni tecniche non sono più quelle, il produttore deve aggiornare la Dichiarazione. Per legge, infatti, la responsabilità dei dati tecnici messi nella Dichiarazione è del produttore, che ne risponde penalmente in caso di incidente.

COSA NON TI DEVE MANCARE IN REPARTO

Un reparto completo di ancoraggio in ferramenta tradizionale, richiede un'esposizione di circa 1 metro lineare (con circa 70 referenze), e altrettanto spazio in magazzino per lo stoccaggio delle scorte e delle referenze non destinate all'esposizione.

Ancoraggio in Nylon (o leggero)

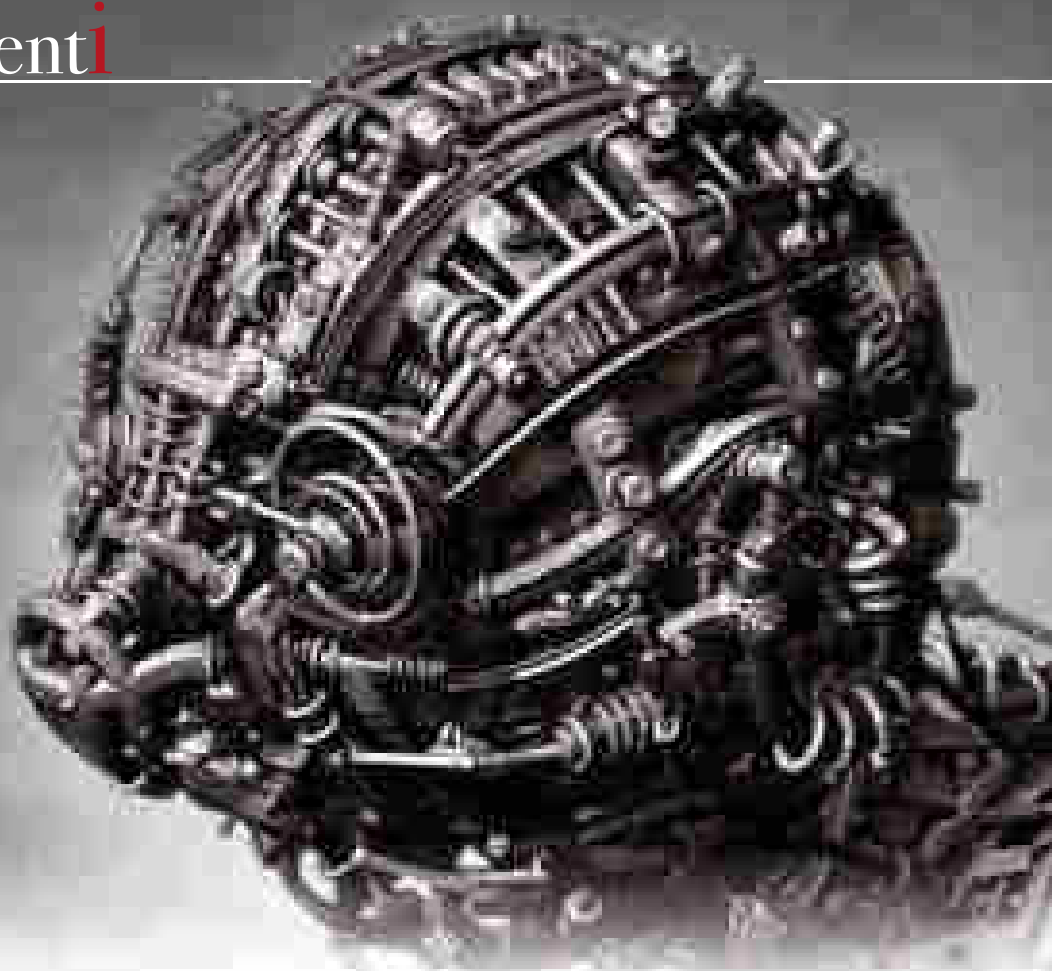
- **Gamma completa** per mattoni forati e pieni, in versione corta e prolungata. Tutto questo per i differenti diametri, considerando che i più diffusi sono il 6 e l'8 mm
- **Minimo** 30 referenze totali
- **Investimento medio** per il primo impianto: dai 500 ai 600 euro

Ancoraggio in metallo (o pesante, o meccanico)

- **Gamma completa** di fissaggi strutturali e normali, secondo un mix che varia a seconda dello specifico bacino d'utenza.
- **Le famiglie di prodotto** coinvolte sono 5, per un totale di circa 50 referenze complessive
- **Investimento medio** per il primo impianto: dai 900 euro in su

Ancoraggio chimico

- **4 referenze** minimo ovvero:
- **Poliestere** in flaconi da 300 e 400 ml
- **Vinilestere** in flaconi da 300 e 400 ml
- **Investimento** medio di primo impianto per le resine: 200 euro circa
- **Nel chimico** è poi necessario inserire gli accessori per il fissaggio, ovvero:
- **Calzette**, barrette filettate, accessori con pitoneria e pistole
- **Investimento** medio di primo impianto per gli accessori: 250 euro circa



MA COME FUNZIONA? (L'ANCORAGGIO CHIMICO)

L'ancoraggio chimico consiste nel fissare una barra metallica sulla muratura, anziché meccanicamente per attrito o incastro, attraverso l'uso di un collante chimico che indurendo ingloba la barra e la trattiene in solido con il muro al quale è aggrappata. Il sistema agisce sia su muratura compatta (per incollaggio e incastro sulla rugosità del foro), sia su muratura forata (formando un grumo che si incastra tra i setti del mattone, grazie anche all'uso di un tassello a rete come accessorio. I requisiti fondamentali perché questa soluzione sia efficace sono due: la resistenza meccanica del materiale una volta solidificato, e la velocità di indurimento. Per questo, per i prodotti più diffusi, si è scelta la via delle resine bi-componente, poste in due camere parallele all'interno di un unico flacone, e miscelate istantaneamente all'atto dell'erogazione, attraverso una spirale presente nel beccuccio, detta miscelatore statico. Esistono anche ancoranti chimici in fiala in vetro, contenenti una singola dose di resina e catalizzatore (in fialetta separata). Sono utilizzabili solo su supporti pieni, e funzionano così: la fiala si introduce nel foro, poi si inserisce la barra filettata con un trapano a rotopercolazione, che la rompe e ne miscela i componenti che rapidamente induriscono.

genze non sono così particolari come quelle tipiche dei professionisti dell'edilizia o delle costruzioni.

iFerr: Quanto spazio si dovrebbe dedicare all'esposizione?

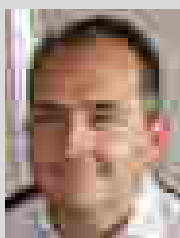
M.M.: In 1 solo metro di lineare oggi è possibile esporre tutte le referenze di maggior rotazione (circa 60-70), considerando il mix ancoraggio leggero, pesante e chimico, e

tutti i relativi accessori. Il resto, ovvero i prodotti più specialistici, possono tranquillamente essere gestiti a banco e magazzino.

iFerr: Assortimenti a parte, quali consigli possiamo dare al rivenditore di ferramenta perché il business ancoraggio abbia successo?

M.M.: Quando entra un cliente e chiede un tassello, non limitatevi a dare ciò che vi

Visto dai Buyer



**Stefano Grelli –
ufficio acquisti
Ferramenta Severi
– distribuzione
ingrosso ferramenta**

iFerr: Grelli, da quanto tempo trattate gli ancoranti chimici e meccanici?

S.G.: Praticamente da sempre, essendo un articolo di largo consumo

iFerr: Quale è il vostro target?

S.G.: I negozi di ferramenta e magazzini di materiale edile

iFerr: Vendete di più ancoranti chimici o ancoranti meccanici?

S.G.: Vendiamo di più quelli meccanici, e tra i meccanici sicuramente quelli in nylon, sono certamente i più utilizzati sia dal privato che dal professionista.

iFerr: Come vede il futuro degli ancoranti?

S.G.: Secondo noi il futuro degli ancoranti in genere è stabile nella vendita, anche se probabilmente nel settore professionale saranno richiesti solamente quelli con certificazione.



AMBRO-SOL[®]
SPRAY

VERNICE ACRILICA

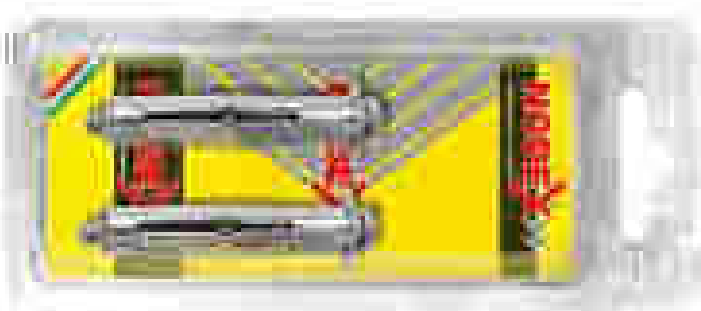
600 ML

**LA BOMBOLA
CHE NON FINISCE MAI.**

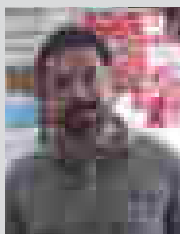
**FORMATO
CONVENIENZA +200 ML**



www.ambro-sol.it



Visto dai Buyer



Nicola Chiavenato
– titolare e buyer
Ivm - distributore
ingrosso ferra-
menta

iFerr: Chiavenato, da quanto tempo tratta questi prodotti ?

N.C.: Da sempre gli ancoranti meccanici, quelli chimici da quando sono usciti.

iFerr: E quale è il vostro target di riferimento?

N.C.: I rivenditori di ferramenta e di materiale edile

iFerr: Quale dei due sistemi di ancoranti vendete di più?

N.C.: Vendiamo di più gli ancoranti meccanici perché hanno una grande tradizione. Ma devo dire che gli ancoranti chimici sono in forte aumento, prevedo quindi che si arriverà ad un pareggio.

iFerr: Che tipologia di cliente scegli l'uno piuttosto che l'altro?

N.C.: L'ancorante chimico si vende all'utente esperto o per lavori importanti. È più difficile far capire a cosa serve e come si usa, ma una volta che questi aspetti sono chiari permette un ancoraggio decisamente più sicuro ed è indipendente dal materiale in cui viene inserito. Ecco perché poi viene ricomprato.

iFerr: Quello meccanico invece?

N.C.: Come dicevo è il più noto ma devi essere competente del materiale in cui viene inserito a differenza di quello chimico. Vendiamo di più quelli in nylon rispetto a quelli in metallo, sono scelti di preferenza dal cliente privato.

iFerr: Come vede il futuro degli ancoranti?

N.C.: Il mercato del fissaggio dopo la crisi dell'edilizia si sta stabilizzando. Continueremo certamente a vendere ancoranti non solo per le nuove costruzioni ma anche per le ristrutturazioni.

A PROPOSITO DI ANCORAGGIO MECCANICO

Il **tassello** è un sistema di fissaggio a muro concepito per consentire una maggiore aderenza delle viti all'interno delle pareti.

Il tassello originale in metallo, il *Rawplug*, dell'inglese Rawplug Ltd., fu inventato da John Joseph Rawlings nel 1910-1911, mentre si deve ad Artur Fischer negli anni '50-'60, l'invenzione della versione in plastica.

Il bloccaggio e la resistenza alla trazione applicata, sono garantiti dall'involucro esterno che, aprendosi nella fase di avvitamento, aumenta la sua sezione. Per fissaggi impegnativi, il tassello metallico garantisce nel tempo una maggiore sicurezza di tenuta.

chiede; indagate a proposito di prestazioni attese e utilizzo, e consigliatelo al meglio. Il fissaggio è troppo spesso dato per scontato, mentre invece può rappresentare uno spunto interessante di differenziazione e valorizzazione del punto vendita. Oggi anche le aziende di produzione più blasonate hanno livellato la loro offerta. Quindi di fatto ciò che distingue il reparto sono il servizio, la competenza, la consulenza, e la scelta di un marchio non presente in grande distribuzione!

Per il supporto tecnico a proposito di fissaggio chimico, un particolare ringraziamento ad Andrea e Michele Taddei di Bossong, storica azienda specializzata nella produzione e commercializzazione di soluzioni chimiche per il fissaggio ad alte prestazioni.



EXCEL
il sapore della potenza

la **potenza**
è **SERVITA**



via Carlo Mirabello, 17 - 00195 ROMA - Italia

Giovanni Ferrari
Ferramenta & Casalinghi
GIOVANNI FERRARI SRL
Via Campobello, 5
00040 **Pomezia (RM)**
Tel. 06 91609901 - Fax 06 91609909
e-mail: vendite.ferrari@ferramenta.it
www.ferramenta.it

Machieraldo
Ferramenta & Casalinghi
MACHIERALDO GUSTAVO S.P.A.
Via Villetta Strà, 12
13881 **Cavaglià (BI)**
Tel. 0161 96044 - Fax 0161 966770
e-mail: machieraldo@machieraldo.it
www.machieraldo.it


RAG. ERNESTO VIANELLO S.P.A.
Via Po, 71
66020 **Sambuceto (CH)**
Tel. 085 4461133 - Fax 085 4461173
e-mail: vianello@vianello.com
www.vianello.com

BIG WIPES[®]

PANNI DETERGENTI PROFESSIONALI
la soluzione definitiva!

**PER LA PULIZIA
DELLE MANI
UTENSILI
E SUPERFICI**



**FORMULA 4X4
FORTE contro lo
SPORCO
DELICATO sulle MANI
ANTIBATTERICO**



ELIMINANO:

- ✓ VERNICE
- ✓ COLLA
- ✓ SCHIUMA POLIURETANICA
- ✓ SILICONE
- ✓ STUCCO
- ✓ OLIO
- ✓ BITUME
- ✓ SPORCIZIA
- ✓ E MOLTO ALTRO...

DALLE MANI, UTENSILI
E SUPERFICI



distribuito da



via Tesino z.a. 26010 Capergnanica CR
tel. 0373 238023 fax 0373 238081
commerciale@bigwipesitaly.com

www



You
Tube



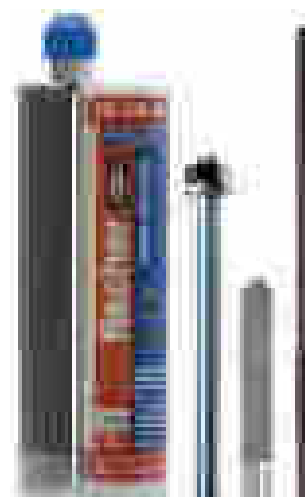
ANCORANTI TECNOLOGICI PER IL FUTURO

La mission della Tecfi S.p.A. è stata, da sempre, quella di sviluppare prodotti con un elevato contenuto tecnologico e senza compromessi per la sicurezza, intesa sia come sicurezza sul lavoro sia in termini di sicurezza del fissaggio eseguito. Ed è proprio nella direzione degli investimenti in ricerca e sviluppo di prodotti che si adattino ad ogni esigenza di fissaggio, in conformità alle più aggiornate normative nazionali ed internazionali in termini di materie prime e requisiti tecnici, che nasce l'ancorante Tecfi ZZE Handyplug®Thermo. Ideato per il fissaggio di pannelli termoisolanti, utilizzati per la realizzazione dell'isolamento termoacustico delle costruzioni, ZZE Handyplug® Thermo è un tassello a battuta, interamente realizzato in materiale plastico, che limita l'effetto dei ponti termici in corrispondenza dei fori eseguiti nei pannelli per il loro fissaggio al materiale di base. Le caratteristiche del prodotto e il sistema d'installazione consentono la realizzazione di un fissaggio rapido e sicuro. Il chiodo, costituito da nylon caricato con fibra di vetro al 30%, il tassello, costituito da polietilene ad alta densità e la resistenza del piatto di testa, consentono l'applicazione del fissaggio su qualsiasi tipo di pannello isolante, indipendentemente dalla sua densità e consistenza. www.tecfi.it



PER CARICHI PESANTI

Potente resina epossidica per installazioni in calcestruzzo, riprese di getto e per azioni sismiche (Categoria di prestazione sismica C1 e C2). La grande forza di adesione consente i carichi più alti sul mercato per calcestruzzo fessurato e non fessurato. La profondità di ancoraggio variabile da 4xd fino a 20xd il diametro consente di installare la barra alla corretta profondità in funzione del carico applicato assicurando un risparmio di tempo e di materiale.



LA SICUREZZA DEI FISSAGGI CHIMICI



Nobex ha tra i suoi diversi ancoranti, l'NCF 400, un prodotto in Resina Poliesteri senza Stirene, grazie al quale permette di utilizzare la resina anche in ambienti chiusi. La resina e il catalizzatore si miscelano durante l'estrusione all'interno del mixer innescando la reazione di indurimento. L'installazione priva di tensioni consente la posa in opera sia ad interassi ridotti sia in prossimità dei bordi della struttura. È un sistema consigliato in tutti i casi di carichi sottoposti a movimenti dinamici, vedi costruzioni in acciaio, posa di binari, mensole, scale, strutture portacavi, macchinari, scale a chiocciola, scaffalature metalliche, porta pallet, fissaggi per ponteggi, serramenti, impiantistica, tende da sole, antenne paraboliche. Per saperne di più www.nobex.it

SERIE COMPLETA

BA è un ancorante in metallo per carichi medio-pesanti. Applicazione su materiali compatti come calcestruzzo, mattone pieno, pietra. Alette laterali antirotazione durante l'avvitamento. Tappo antipolvere in materiale plastico a protezione della filettatura del cono nella fase di inserimento nel foro. Boccola rossa sul collare per facilitare il centraggio della vite. Per fissaggi pesanti da inserire a filo superficie. Applicazione su calcestruzzo, mattone pieno, pietra, materiali compatti. Settore elettrico, canaline nei capannoni, fissaggio staffe, carpenteria, barriere, pensiline. Utile per poter spostare successivamente il pezzo fissato e rifissarlo in un secondo tempo.

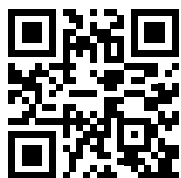


FISSAGGI CON CERTIFICAZIONE SISMICA

Friulsider, azienda italiana specializzata in ancoranti, fissaggi per coperture e facciate, viteria per legno, viteria e bulloneria per metallo, da quest'anno ha ottenuto certificazioni europee relative a 41 linee di prodotti, per un totale di oltre 1500 fissaggi. Grazie a questo ottenimento mette a disposizione di ingegneri e progettisti una selezione di ancoranti meccanici certificati C1 e C2 per impieghi strutturali su territori ad elevato rischio sismico. ATS-evo, un'ancorante pesante di sicurezza con certificazione sismica e Fm-753 crack un'ancorante pesante con certificazione sismica.



www.ferramentaday.com



iFerr Day

Si rinnova!

In collaborazione con



InventoryManagement





Ferramenta Day
iFerr Day

4° Congresso Nazionale Grossisti Ferramenta
2015/Milano/1 dicembre

Iron Woman
Donne d'acciaio in un mondo di ferro

Realizzato da:

iFerr magazine
online.com





OLIVICOLTURA 2015

Consulta la nostra brochure, utile strumento di vendita per essere sempre aggiornati sui nuovi prodotti del settore. All'interno la linea completa di prodotti per la raccolta delle olive, la produzione e conservazione dell'olio.

 **DFL** l'evoluzione della specie.

DFL

E' una società del GRUPPO **LAMURA**

Via Santa Maria degli Ulivi
SALA CONSILINA (SA)
tel. 0975 45524 - fax 0975 45694
info@nuovadfl.it - www.nuovadfl.it

Per la qualifica professionale *ad iFerr Day 2015*

Serrature, cassaforti e mezziforti: conoscere la normativa per scegliere in sicurezza. Questo il titolo dell'incontro formativo, organizzato da Ersi in occasione della prossima edizione del Congresso Grossisti Ferramenta, in programma a Milano il prossimo 1 dicembre

Antonio Tabacco, ingegnere, referente del capitolo mezzi forti e membro del Consiglio Nazionale di Ersi, è l'esperto che condurrà il corso teorico di formazione a proposito di normative, valido per acquisire le competenze necessarie ad accedere alla qualifica professionale di serraturiere e tecnico di cassaforti, prevista dalla Legge 4/2013 e regolata dalla norma Uni 11557:2014.

Ore 14.00: inizio lavori, presso l'area sicurezza-stand Ersi

Ore 16.30 circa chiusura lavori
La durata del corso naturalmente è indicativa, e strettamente legata all'andamento delle attività in aula.

UNI EN 1143-1 "Mezzi di custodia - Requisiti, classificazione e metodi di prova per la resistenza all'effrazione - Parte 1: Cassaforti, cassaforti per ATM, porte per camere corazzate e camere corazzate"



I CAPITOLI DI ERSI SONO:

- **Capitolo tecniche di apertura**
- **Capitolo duplicatori**
- **Capitolo mezziforti**
- **Capitolo serrature**
- **Capitolo sistemi elettronici**
- **Capitolo aziende fabbricanti e distributori**
- **Capitolo enti ed istituzioni**
- **Gli appartenenti ai capitoli Tecniche di Apertura – Duplicatori – Mezziforti – Serrature formano il più ampio Capitolo Serraturieri, con specifico regolamento.**

UNI EN 14450 "Mezzi di custodia

- Requisiti, classificazione e metodi di prova per la resistenza all'effrazione - Casseforti per uso privato"

UNI EN 1300 "Mezzi di custodia

- Classificazione delle serrature di alta sicurezza in base alla loro resistenza ad una apertura non autorizzata"

Queste le norme che verranno approfondite durante la seduta formativa. L'obiettivo è mettere a disposizione dei tecnici tutte le competenze necessarie per loro crescita professionale, ma anche per ottenere la qualifica professionale di serraturiere e tecnico di casseforti.

SERRATURIERE E TECNICO DI CASSEFORTI

La legge N. 4 del 14 gennaio 2013 "Disposizioni in materia di professioni non organizzate" è stata creata per rispondere alle esigenze di qualificazione delle competenze professionali di moltissimi professionisti che operano in Italia al di fuori di albi e collegi e che non avevano un riconoscimento a livello legislativo. Rappresenta un importante passo avanti anche nel nostro settore che può

ora vedere qualificata la figura professionale del serraturiere e del tecnico di casseforti. Le novità apportate sono garanzia di maggior tutela, sia per tutti coloro che esercitano una professione delicata come quella del serraturiere che per i consumatori finali che avranno la garanzia di rivolgersi sempre a professionisti competenti, preparati e qualificati. La nuova legge, infatti, si sofferma in particolare su due aspetti fondamentali, la certificazione delle conoscenze e competenze e la tutela del consumatore, nel rispetto di quanto previsto dalla nostra costituzione all'art.41, in materia di libera iniziativa economica e del principio della libertà professionale, recentemente ribadito nell'articolo 15 della Carta dei diritti fondamentali dell'Unione europea.

I CAPITOLI DI ERSI

I capitoli sono organi sociali con gestione autonoma, inquadrata in appositi regolamenti, approvati dal Consiglio Nazionale. Gli aspiranti soci, esaminati dalla commissione di qualifica e controllo, sono indirizzati al capitolo che meglio risponde alle caratteristiche professionali e/o di interesse.



TECHNOMAX

al vostro fianco per garantirvi
SEMPRE PRODOTTI ESCLUSIVI

LA SICUREZZA CHIEDE DI PIU'?

unica®

Certificata UNI EN 1143-1 con Protezione "DIAMANTECH" Brevettata*
per una eccezionale resistenza al disco da taglio



*Pat. Pending

Sicuri e ancora
più Sicuri...
con **EVO-LOCK**

**EVO-LOCK: l'evoluzione della
serratura a doppia mappa**

EVO-LOCK, con 8 leve asimmetriche ed indipendenti, certificata UNI EN 1300, è una serratura ad alta sicurezza di ultima generazione. Si basa sull'utilizzo di nuove leve antipicking oscillanti e mentonnet a profilo speciale che oppongono una eccezionale resistenza agli attacchi portati utilizzando gli ultimi sofisticati sistemi di manipolazione con l'uso speciali grimaldelli.

Le 2 chiavi a doppia mappa della nuova serratura EVO-LOCK, anch'esse rinnovate nel profilo, sono accompagnate da una carta di proprietà numerata per una duplicazione controllata della chiave.



Professional Bank

La Sicurezza per Banche, Gioiellerie, Professionisti...

Le casseforti della linea "Professional Bank", certificate da VDS, ECB-S secondo la norma europea UNI EN 1143-1 nel 1°, 3° e 5° livello, combinano un grande livello di sicurezza con una grande affidabilità. Oltre alla certificazione contro tutte le forme di attacchi con attrezzi da scasso, la gamma di casseforti "Professional Bank" ha ottenuto la certificazione di resistenza al fuoco NT FIRE 017 60P e 90P (secondo il modello). Tutti i modelli sono provvisti di sistemi di re-locking automatici interconnessi. In caso di attacco alla cassaforte, i catenacci di chiusura vengono automaticamente bloccati.



www.technomax.it

.I. - Via Casa Bianca, 10 - 26037 S.Giovanni in Croce (CR) - Italy
Tel. +39 0375 310281 (r.a.) • Fax +39 0375 310282
info@technomax.it



T

E

Ipse dixit

“L’investimento complessivo sul progetto E3TRIM ha richiesto una valutazione lunga, attenta e ponderata perché non è così frequente nel nostro settore acquistare prodotti applicativi tanto verticalizzati e specializzati (cioè specifici di una sola area operativa aziendale) e quindi ad alto prezzo d’impianto per una piccola società come la nostra.

A distanza di 18 mesi dall’implementazione, però, siamo soddisfatti della scelta fatta e dei vantaggi che ne conseguono.

Complessivamente, l’intera area degli approvvigionamenti risulta oggi meglio controllata e controllabile, dunque gestita strategicamente.

Riscontriamo un ottimo bilanciamento tra il Livello di Servizio ai nostri clienti e il costo per raggiungerlo. A livello tecnico, inoltre, E3TRIM è un prodotto di comprovata affidabilità e stabilità, mentre lo staff di Inventory Management è altamente qualificato e garantisce risposte veloci e puntuali, elementi, questi non frequenti nel mondo del software per le aziende di questi tempi.”

I BENEFICI RAGGIUNTI

1

Come risultato immediato il tempo totale impiegato nel processo di approvvigionamento si è contratto di circa il 70%. In parallelo si è ridotto anche il numero totale degli ordini ai fornitori, con conseguente *diminuzione dei costi* di processo, logistici e amministrativi legati al ricevimento della merce.

2

Un secondo evidente risultato raggiunto nel breve periodo è stato il tempismo nell’approvvigionamento: l’automazione del processo e l’interfacciamento quotidiano con i dati aziendali garantisce la predisposizione degli ordini d’acquisto nel momento in cui è opportuno farli (non quando l’approvvigionatore se ne accorge o seguendo un calendario fisso).

3

Un terzo risultato che si apprezza nel medio termine, è la corretta formulazione delle quantità da acquistare per singolo articolo e singolo ordine.

4

La combinazione di corretto tempismo e corrette quantità ha significato contemporaneamente ottimizzazione delle giacenze medie a scorta e conseguimento del Livello di Servizio desiderato (tasso di evasione delle quantità in ordine cliente).

5

Una sintetica misura di questo si è tradotta nell’aumento della rotazione delle referenze e nella riduzione delle giacenze medie a sostegno di vendite in crescita e di un più ampio assortimento gestito.

Carlo Cagnoni

Servizio sempre al top

Ovvero: quando la distribuzione all'ingrosso di ferramenta utensileria giardinaggio e fai da te, decide di investire in struttura e organizzazione, supporti e tecnologie, per garantire il massimo supporto alla filiera distributiva

Dal 1926 l'azienda Cagnoni distribuisce articoli di ferramenta, utensileria, edilizia, giardino e agricoltura, arredo giardino, reti, viteria, riscaldamento, antinfortunistica, idraulica, aria compressa, materiale elettrico civile e industriale, saldatura, forniture industriali, con un assortimento di 20.000 referenze gestite a scorta.

Opera su Marche, Umbria, Abruzzo e Toscana, dove serve regolarmente più di 1.000 clienti attivi con visite regolari e un servizio di consegne puntuale. Cagnoni è tra i soci fondatori di Ferritalia, gruppo d'acquisto riferimento italiano nell'approvvigionare i negozi di ferramenta tradizionale.

BUSINESS CHALLENGE

Cagnoni si impegna quotidianamente a offrire prodotti, prezzi, servizi e soluzioni utili ai propri clienti, con l'obiettivo di costruire relazioni commerciali di reciproca fiducia e collaborazione. In particolare il servizio logistico e l'ottimizzazione qualitativa e quantitativa dell'assortimento a catalogo sono due aspetti fondamentali.

Per quanto riguarda la logistica di movimentazione l'azienda dispone, da oltre dieci anni, di un sistema in radiofrequenza per la gestione del magazzino in entrata e in uscita, che assicura un servizio pronto

e affidabile e riduce al minimo le possibilità di errore nello stoccaggio e nel prelievo.

L'ottimizzazione qualitativa dell'assortimento a scorta viene perseguita attraverso un continuo studio del mercato e la valutazione costante di nuovi inserimenti merceologici.

L'ottimizzazione delle quantità a scorta e del processo di approvvigionamento, poi, sono stati oggetto di specifica analisi e investimento nell'ultimo biennio.

OBIETTIVI

Gli approvvigionamenti delle scorte sono un'area strategica per le imprese di distribuzione perché controllano sia il tasso di evasione degli ordini clienti sia il costo economico e finanziario delle giacenze a magazzino (due vettori che vanno in senso opposto).

L'obiettivo principale dell'azienda era ridurre al minimo le mancate vendite ma, contemporaneamente, ridurre la formazione di scorte in eccedenza che non si smaltivano in tempi ragionevoli.

Un secondo obiettivo era quello di razionalizzare il processo di approvvigionamento e ridurre il costo-uomo dedicato a tale attività.

Si è, dunque, cercato un prodotto software e un partner che garantissero al meglio l'ottimizzazione dell'intero processo di approvvigionamento.

SCelta del Partner

L'incontro con Inventory Management e la visione del prodotto E3TRIM hanno avuto un impatto iniziale di certo interesse.

Prima di procedere all'investimento, tuttavia, si è voluto verificare:

- 1 Se vi fosse sul mercato offerta alternativa di un software altrettanto specifico
- 2 Se altre aziende del settore avessero già ottimizzato le loro scorte con E3TRIM
- 3 Quale esperienza avesse maturato Inventory Management nel settore ferramenta

Il prodotto E3TRIM sviluppato in USA è risultato ai vertici mondiali nella gestione scorte di magazzini commerciali. Inoltre, era già stato opzionato da varie aziende di distribuzione in Italia, pertanto il fornitore aveva già una discreta esperienza nella soluzione di problematiche simili. Perciò si è deciso di dar corso all'investimento proprio con il prodotto E3TRIM.



CARLO CAGNONI

Gruppo di appartenenza: Ferritalia

Via dell'Industria 2, 60127 – Ancona (AN) – www.cagnoni.it

- Business: distributore per il settore ferramenta, utensileria, edilizia, agricoltura, garden.

- Fatturato: 13 milioni di euro

- Articoli gestiti a scorta: 20.000

- Direzione Acquisti: Susanna Cagnoni



Susanna Cagnoni, direzione acquisti
Carlo Cagnoni

I N V E N T O R Y

M A N A G E M E N T

SE CI OCCUPASSIMO DELLA TUA AZIENDA

...avresti più tempo per la tua famiglia!

www.inventorymanagement.it

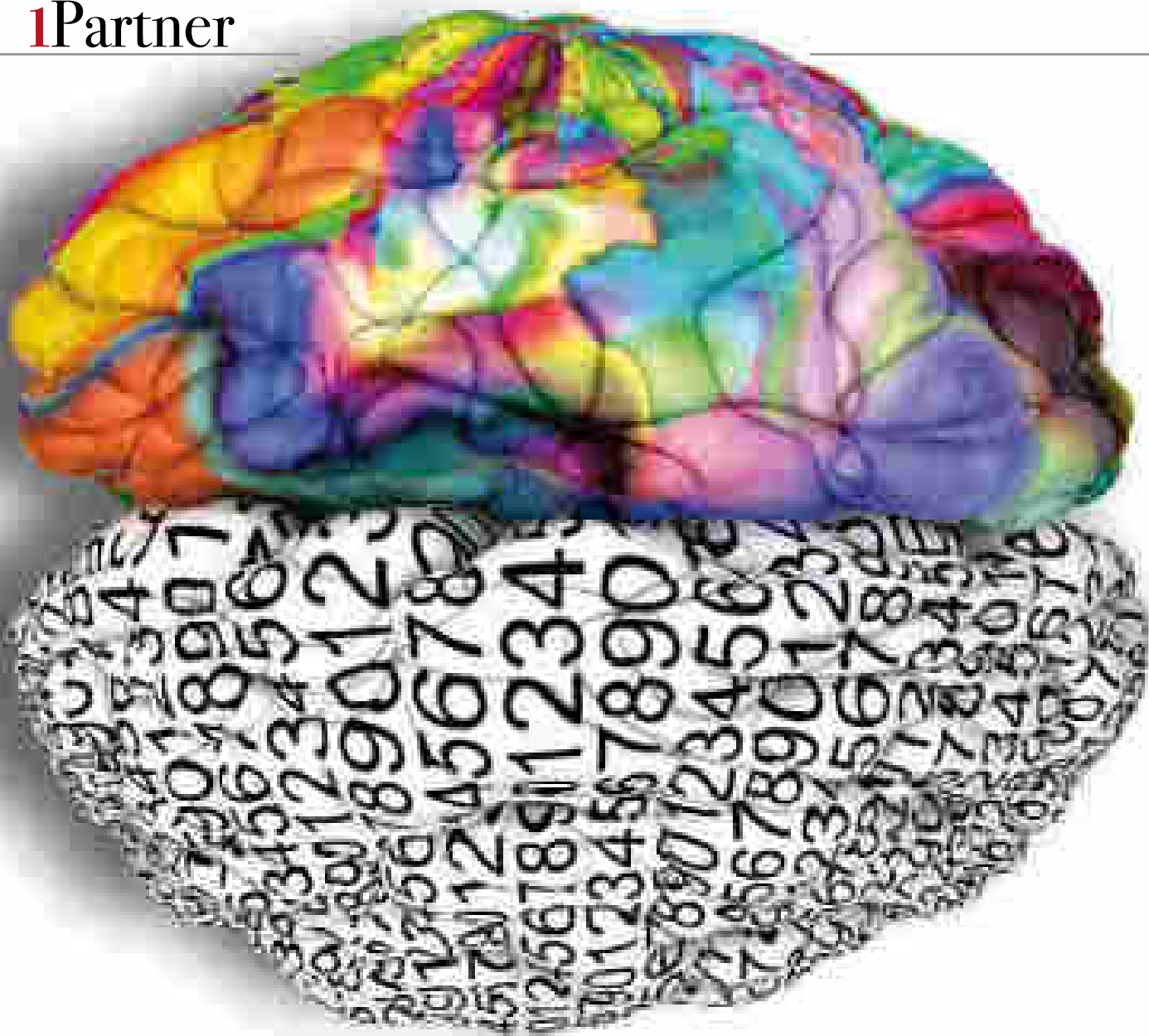
...e con la Gestione Strategica
Scorte potresti anche:

Guadagnare di più
Vendere di più
Lavorare di meno

Inventory Management S.r.l.
Centro Direzionale San Giorgio
Viale della Repubblica, 22
31020 Villorba (TV) Italy Tel. 0422 210420
Per info: marketing@inventorymanagement.it

Gestione delle scorte
come **fattore di business**





Dalla vendita *al neuromarketing*

Proviamo ad essere nuovamente consapevoli dell'importanza del valore del nostro cervello. Sia l'aspetto razionale sia quello emotivo della nostra intelligenza sono il frutto della ricchezza, della polivalenza del nostro cervello.



I premio Nobel R. W. Sperry ha sviluppato i suoi studi attraverso il cosiddetto “*approccio verticale del cervello*” e ha individuato per i due emisferi – quello destro e quello sinistro – attività sostanzialmente differenti. **L'emisfero sinistro** è la sede di **elaborazione del linguaggio**, della parola, della scrittura, della logica. Dunque, l'emisfero sinistro lavora attraverso analisi, sequenze, parole, cifre, simboli ed è a questa funzione che, probabilmente, gli uomini si sono riferiti quando hanno messo a punto per la prima volta, nel 1905, il Quoziente di Intelligenza. **L'emisfero destro**, invece, non ha bisogno di linguaggio per comprendere: **è la sede di percezione ed elaborazione delle informazioni non verbali**, dove i segni non hanno molta importanza, mentre ne hanno molta di più la

creatività, l'intuito, la sintesi. Mentre l'emisfero sinistro seziona l'informazione nei minimi dettagli, l'emisfero destro fa la sintesi dell'informazione che riceve e la vede nella sua globalità. La modalità di rappresentazione della realtà è, quindi, piuttosto visiva, fantasiosa, originale. Concentrare dunque la nostra formazione e il nostro addestramento alla vendita solo sulle mere facoltà analitiche dell'emisfero sinistro significa ignorare e, progressivamente, atrofizzare un'ampia gamma di abilità che pure sono essenziali alla mente umana, ma soprattutto decisive nel campo della vendita. Purtroppo nelle nostre scuole, come anche nella formazione aziendale, è proprio questo ciò che accade. Sono le **abilità logiche ad essere sviluppate e promosse, mentre l'Intelligenza Emotiva** viene, di regola, totalmente **ignorata**.

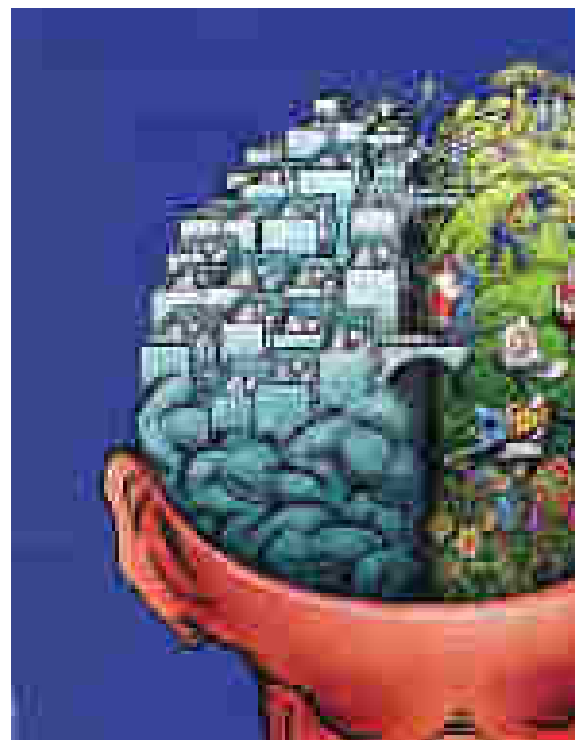
LE DUE INTELLIGENZE A CONFRONTO

Gli psicologi tedeschi Sigfried Brockert e Gabriel Braun hanno sviluppato un approfondito studio sull'Intelligenza Emotiva, che ha consentito di individuare le facoltà che permettono di intrecciare rapporti con gli altri, di vedere con chiarezza dentro di sé e di controllare le proprie emozioni in vista del raggiungimento di un armonioso equilibrio psichico. I due studiosi hanno inoltre elaborato un apposito test per la valutazione dell'Intelligenza Emotiva, misurata attraverso il Quoziente Emotivo. (S. Brockert, G. Braun, *Das EQ Testbucjk, Incomix, Dortmund, 1996*).

È possibile quindi mettere a confronto ambiti, nozioni e concetti che pervengono rispettivamente all'intelligenza logica (emisfero sinistro) e a quella emotiva (emisfero destro). Non dobbiamo dimenticare che esse **sono entrambe essenziali al funzionamento della mente umana, poiché sono si-**

nergiche e si completano a vicenda. L'idea di un'intelligenza multipla è largamente condivisa dagli specialisti delle neuroscienze (neuroanatomia, neuropsicologia, neurochimica) secondo i quali i processi mentali non possono essere spiegati in termini di fenomeni cerebrali, lasciando da parte il resto dell'organismo, così come l'ambiente fisico e sociale.

Per molti di noi è più confortevole e rassicurante pensare che fondiamo le nostre decisioni, le nostre scelte ed i nostri acquisti su dati razionali, logici o quantitativi, piuttosto che su motivazioni inconscie. In realtà, **le emozioni orientano ed influenzano i nostri pensieri ed i valori che guidano il nostro agire**. I centri cerebrali delle emozioni esercitano un immenso potere sul funzionamento del cervello. Una parte del nostro cervello pensa, un'altra sente e ci fa muovere e vibrare. Occorre dunque mettere la nostra intelligenza in accordo con le nostre emozioni, invece di respingerle.



QUOZIENTE DI INTELLIGENZA E QUOZIENTE EMOTIVO A CONFRONTO

Intelligenza Q. I. (Emisfero Sinistro)	Intelligenza Q. E. (Emisfero destro)
<i>Riflettere, meditare.</i>	<i>Associare.</i>
<i>Raccogliere tutti i dati.</i>	<i>Trovare nuove idee.</i>
<i>Individuare il senso.</i>	<i>Dare un senso.</i>
<i>Decidere secondo la logica.</i>	<i>Decidere solo dopo tentativi ed errori.</i>
<i>Tempo e calma.</i>	<i>Ritmo e impazienza.</i>
<i>Fatti nudi e crudi.</i>	<i>Informazione "superficiale" / Impressioni.</i>
<i>Analiticamente.</i>	<i>Globalmente.</i>
<i>Lasciarsi guidare dalla ragione ("usare la testa").</i>	<i>Agire secondo l'istinto.</i>
<i>Se e ma.</i>	<i>Qui e ora.</i>
<i>Valutare.</i>	<i>Decidere con spontaneità.</i>
<i>Pensare.</i>	<i>Sentire.</i>
<i>Esaminare, rivedere.</i>	<i>Credere nella validità delle proprie decisioni.</i>
<i>Parole e numeri.</i>	<i>Uomini e situazioni.</i>
<i>Capire il passato.</i>	<i>Contribuire alla costruzione del futuro.</i>
<i>Logica.</i>	<i>Psico-logia.</i>
<i>Freddo, chiaro.</i>	<i>Caldo, sfumato.</i>
<i>Distanziato.</i>	<i>Legato.</i>
<i>Egocentrico.</i>	<i>Solidale con il gruppo.</i>
<i>Isolato.</i>	<i>Collegato.</i>
<i>Maschile.</i>	<i>Femminile.</i>
<i>Ragione.</i>	<i>Sentimento.</i>
<i>Erudizione.</i>	<i>Educazione sentimentale.</i>



1
2
3
4
5
6
7

Non esiste infatti una forma monolitica di intelligenza, ma piuttosto **un ventaglio di intelligenze diverse** che sarebbe bello sviluppare a seconda delle proprie preferenze:

l'intelligenza logico-matematica, privilegiata da coloro che utilizzano i numeri;

l'intelligenza spaziale, necessaria a progettisti, architetti, geometri, addetti all'informatica e disegnatori;

l'intelligenza musicale, che ovviamente necessita a compositori, musicisti, direttori d'orchestra, e forse anche a chi si occupa di vendita (www.studiomariosilvano.it/orchestriamo);

l'intelligenza kinestesico sensoriale, per essere in sintonia con i propri interlocutori;

l'intelligenza verbale, ovvero l'intelligenza indispensabile a professionisti della comunicazione;

l'intelligenza personale, vale a dire la facoltà di discernere i propri sentimenti, di operare una scelta e di dirigere il proprio comportamento in funzione dei propri obiettivi. Si tratta dunque della "*conoscenza di sé*", delle proprie motivazioni, delle strutture mentali, dei valori personali e dei criteri di scelta;

l'intelligenza interpersonale, ovvero l'attitudine a comprendere gli altri, a scoprire ciò che li motiva, a comprendere come cooperare con loro.

Fai crescere la tua professionalità!



OROLOGI STOCK 2.0

IMORELLATO



SECTOR

KENZLE

HAMILTON

D&G
TIME



PRYNGEPS
MILANO 1996



GUESS

Barbie

SWEET YEARS



NAUTICA
WATCHES

BREIL
TRIBE

Orologi Stock

il portale del tempo

www.orologistock.com

- Sconti fino al 90% sull'acquisto di orologi di prestigio
- Consegna gratuita in tutta Italia
- Tutte le grandi marche a prezzi imbattibili
- Solo per Aziende e liberi professionisti con partita IVA.

E gli altri?

come la tessono, la rete?

In questo numero diamo un'occhiata a come si muovono altre realtà fuori settore prendendo in esame due big della produzione: Bticino e Hansgrohe.

Tutte e due le aziende presentano un progetto web molto originale e ben fatto, che dimostra perfettamente come sfruttare una piattaforma online per interagire efficacemente con il proprio mercato.

Ambedue le aziende hanno realizzato più portali web dedicati, a seconda delle diverse tipologie di target al quale comunicano, un portale rivolto al consumatore finale, un portale dedicato ai professionisti della rete di vendita, un portale worldwide per presentare efficacemente l'organizzazione aziendale a partner, fornitori ed investitori. A comprova della grande attenzione alle esigenze di tutta la rete, le due aziende presentano un portale (nel caso di Bticino) o servizi ed aree tematiche specifiche (nel caso di Hansgrohe) dedicati agli architetti o progettisti, per supportarli e stimolarli nella progettazione di ambienti.

Tutte queste aree web dedicate, sebbene teoricamente presentino la stessa tipologia di informazioni, prodotti, servizi, approfondimenti, assistenza, etc., differiscono nel linguaggio e nell'uso di contenuti specialistici, studiati in modo specifico per soddisfare le attese di ogni tipologia di cliente.

Questo approccio, oltre ad essere estremamente efficace nel trasmettere al mercato ogni informazione utile a coinvolgerlo, agevola la presenza ed il posizionamento sul web e facilita l'interazione sui social network massimizzando i risultati degli investimenti in web marketing.

CONTENUTI

INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA

MARKETING & SEO

OVER ALL

Legenda:



Da 1 a 5
Non Sufficiente



Da 6 a 8
Buono



Da 9 a 10
Obiettivo Raggiunto

>> *Bticino*

CONTENUTI: VOTO 10



Obiettivo Raggiunto

Bticino accoglie il proprio mercato in homepage invitando ogni tipologia di utente a navigare nei portali dedicati, specifici per ogni tipo di target al quale si rivolge l'azienda: i consumatori, gli architetti e i progettisti, la rete di vendita e dei professionisti della costruzione e manutenzione. Tutte le informazioni sull'organizzazione aziendale a livello internazionale sono invece presenti in un portale in lingua inglese che presenta in modo completo l'intero gruppo. Ogni portale dedicato offre al proprio target tutte le informazioni possibili sulla propria produzione: il catalogo prodotti, le aree per il download di ogni tipo di informazione commerciale, tecnica, e sull'uso o applicazione dei prodotti, etc. Le comunicazioni e le news al mercato sono affidate a Blog dedicati a professionisti ed architetti, il cui scopo non è solo informativo ma di stimolo al dialogo,

alla relazione ed alla collaborazione tra azienda e il suo mercato di riferimento, ad ogni livello della catena di vendita. Tutto ciò che può servire sia da un punto di vista tecnico che commerciale è sempre a portata di mano: brochure, configuratori di prodotto, immagini chiare, disegni e schemi tecnici, App dedicate per telefonini, video.

Ad ulteriore dimostrazione dell'attenzione riposta al cliente è evidenziata la presenza del servizio clienti con il numero verde dedicato, così come sono ben visibili tutte le informazioni per entrare in contatto con l'azienda. Grazie alla capillare presenza globale dell'azienda, il sito web è tradotto nella lingua ufficiale di ogni nazione in cui è presente l'azienda.



INFRASTRUTTURA TECNOLOGICA: VOTO 9½



Obiettivo Raggiunto

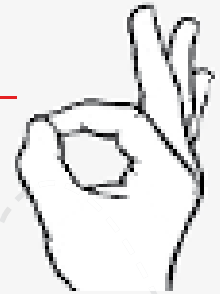
Da un punto di vista puramente tecnologico, Bticino ha sviluppato per il web un progetto specialistico e fortemente personalizzato, con perfetta compatibilità per un uso mobile, utilizzando nuove tecnologie a profusione. Il sito responsive è quasi perfetto, ed in più sono disponibili App mobile dedicate per consultare in modo più semplice tutti i cataloghi prodotto.



www.bticino.it

Marketing & SEO: Voto 10

E una esecuzione perfetta: ogni pagina propone la condivisione sui social network, in ogni pagina si trova il rimando ai canali aziendali (Facebook, Twitter, Youtube, etc.), la differenziazione dei contenuti specifica per ogni tipo di target, e l'abbondanza di informazioni rende il sito praticamente perfetto, in grado di indicizzarsi automaticamente al meglio sul web.



Obiettivo raggiunto



Overall: Voto 10

L'azienda conosce perfettamente quale è il proprio mercato di riferimento, di cosa ha bisogno e cosa potrebbe desiderare. Per questi motivi dedica ad ogni tipologia di cliente un sito specifico nel quale trovare ogni risposta ad ogni domanda ed una proposta o uno stimolo a conoscere qualcosa in più. L'intera infrastruttura di relazione con il mercato passa dai canali social e da blog informativi dedicati: una procedura perfetta.



Obiettivo raggiunto

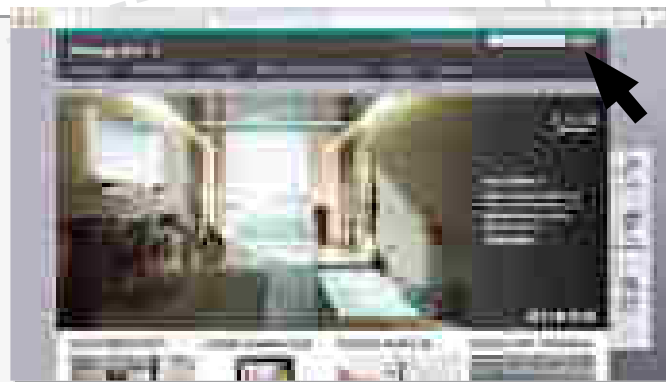


>> *Hansgrohe*

Contenuti: Voto 10

Anche Hansgrohe organizza in più portali la propria strategia di comunicazione sul web: per il pubblico, per i professionisti, ed un portale internazionale "corporate" di approfondimento, riporta tutte le info sul gruppo, sulle sedi e sulla struttura aziendale.

Hansgrohe ha scelto una modalità di comunicare il prodotto davvero originale, proponendo le fasi di "ispirazione" e di "pianificazione": due aree/menu del sito che stimolano l'utente ad interagire online ancor prima di entrare in negozio, per massimizzare l'esperienza di relazione con l'azienda ed acquistare il prodotto più adatto alle proprie esigenze. La prima, l'ispirazione, invita a scoprire le particolarità/novità che l'azienda propone, la seconda, la pianificazione, aiuta ad organizzarsi con tutto ciò che è necessario sapere prima di rivolgersi ad un rivenditore, per ottenere la migliore soluzione ed enfatizzando così l'importante ruolo della rete di vendita ed assistenza. Da evidenziare, nel portale dedicato ai professionisti, i tantissimi contenuti per la formazione e la qualificazione della rete di vendita. Dal punto di vista degli approfondimenti e della disponibilità di contenuti multimediali l'azienda offre davvero di tutto e di più: cataloghi/brochure/approfondimenti e report aziendali, dati e formati 3d dei prodotti per aiutare gli architetti e i professionisti nella progettazione degli ambienti, video e tanto altro ancora. Da segnalare infine l'invito e lo stimolo ad entrare in contatto con la rete di partner e rivenditori sul territorio, sempre evidenti in tutte le pagine del sito.



Obiettivo Raggiunto

Infrastruttura Tecnologica: Voto 10

L'azienda ha scelto di utilizzare due interfacce web separate, una "standard" per un accesso di tipo tradizionale con PC o Tablet, l'altra espressamente dedicata alla utenza mobile: ambedue sono rapide, efficaci e ben realizzate.



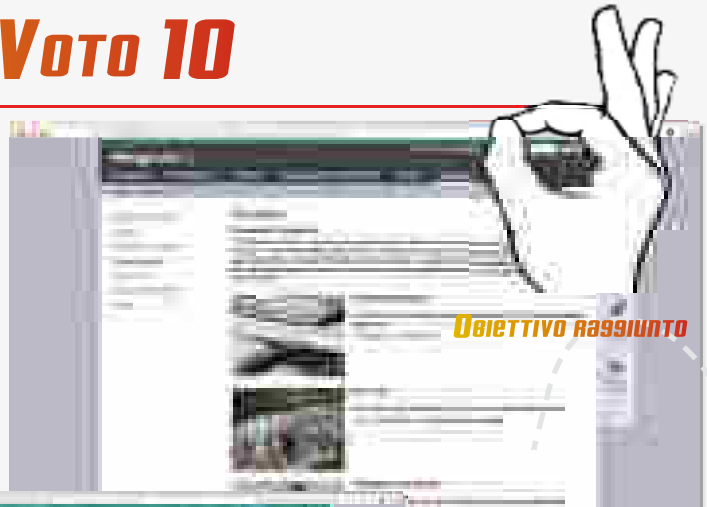
Obiettivo Raggiunto



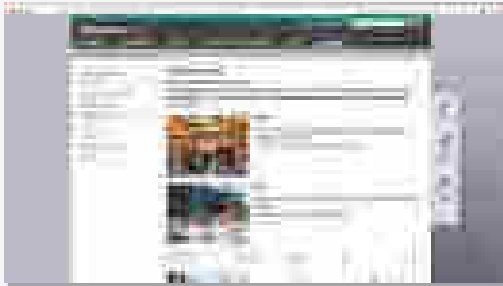
www.hansgrohe.it

Marketing & SEO: Voto 10

Anche dal punto di vista del marketing l'esecuzione è perfetta: sia riguardo all'estrema attenzione ai social network, sia perché ogni pagina è perfettamente ottimizzata per l'obiettivo che si propone: essere utile ed interessante per le varie tipologie di utenza (domestica e professionale). Grazie a questo approccio i contenuti ed i Tag sono sapientemente finalizzati per la massima indicizzazione sul web.



Obiettivo Raggiunto



Overall: Voto 10

Hansgrohe con il suo progetto web non lascia nulla al caso: la comunicazione è studiata nei minimi dettagli, l'enorme mole di contenuti a disposizione del pubblico e dei professionisti è perfettamente organizzata e resa fruibile attraverso le due piattaforme per il consumatore ed il professionista. Davvero originale e coinvolgente la presentazione dell'universo Hansgrohe al pubblico, che cerca di informarlo e stimolarlo ad una visita consapevole e preparata del punto vendita. Ultima nota, la grande attenzione a qualificare e supportare la rete di vendita attraverso il web. Complimenti.



Obiettivo Raggiunto



UNIFIRE

NOVITA'

**Tubo di sicurezza
per uso con apparecchi domestici
a gas naturale e GPL
a norma UNI 7140/2013 TIPO C**



**OTTIMO RAPPORTO
QUALITA' / PREZZO**



Disponibile
nelle lunghezze
1 - 1,5 - 2 mt.
versioni M/F e F/F

CONFORME ALLE NORME

UNI EN 1856-1:2009
UNI EN 1856-2:2009
UNI/TS 11278:2008

**Eccezionale resistenza
alla corrosione e al fuoco
da fuliggine interno**



TUBO IN ACCIAIO SMALTATO NERO

Ideale per stufe a pellet e legna

**RICOPERTO INTERNAMENTE ED ESTERNAMENTE
CON SMALTO VETROPORCELLANATO
COTTO ALLA TEMPERATURA DI 850°C**

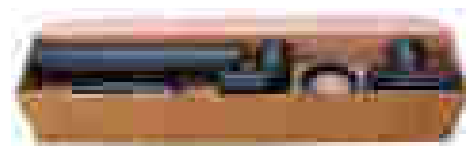
**Classe di temperatura:
T200 con guarnizione
T600 senza guarnizione**

**Disponibile nei diametri
80 e 100 mm.**

KIT DI INSTALLAZIONE

**PRATICO E VELOCE!
PER IL TUO CLIENTE
PER IL TUO NEGOZIO**

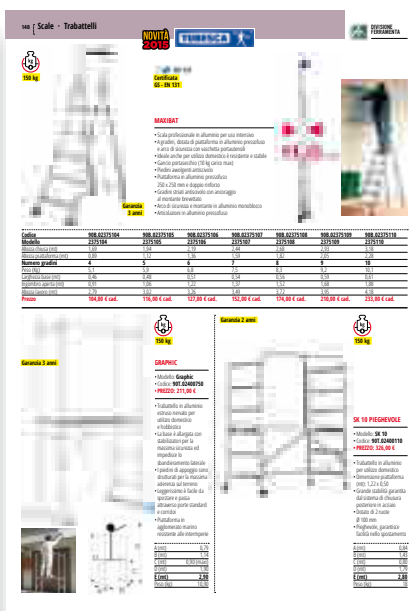
*In una sola scatola
tutto l'occorrente
per un'installazione standard*



MBM s.r.l.
Via Marmolada, 35 cap.20095 - Cusano Milanino (MI)
Tel 02.66 40 30 96 • Fax 02.66 40 30 88 - mbmitalia@mbmitalia.it • www.mbmitalia.it

iProtagonisti di **iFerr** magazine

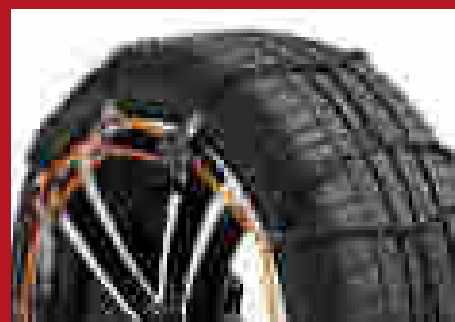
Nuovo catalogo **BARBERO:** nuovi marchi nel catalogo 2015



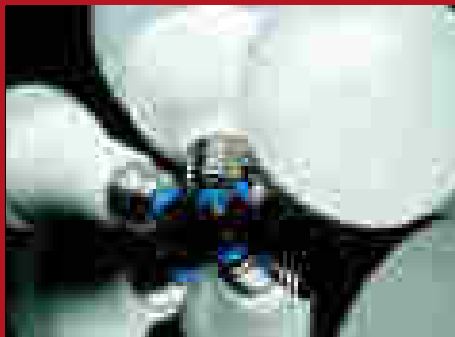
SOMMARIO

I protagonisti
di questo numero:

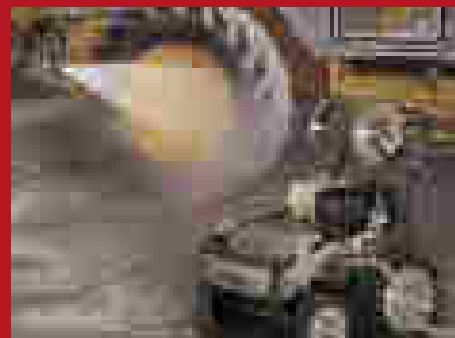
pag. 90 - LAMPA



pag. 92 - BOT LIGHTING



pag. 94 - BIEMME 2



Barbero Pietro è da oltre 50 anni nel mondo dell' imballaggio, della ferramenta, della sicurezza e della cancelleria. Con sedi a Cusago (Mi) e Grugliasco (To) è un punto di riferimento per il nord Italia, ma non solo. Consegna, infatti, in tutto il paese più di 20.000 articoli tra le categorie imballaggio, confezionamento, sollevamento, trasporto, igiene e pulizia oltre ai prodotti di protezione individuale. Ora presenta il nuovo catalogo ferramenta 2015 caratterizzato dalla presenza di marchi di riferimento del settore con i loro prodotti. Le novità

più importanti riguardano le idropultrici Kranzle, le etichettatrici e stampanti Brother, i sistemi di misurazione Bmi, oltre ovviamente all' ampliamento della vasta gamma di prodotti per l'imballaggio, il fissaggio e l'incollaggio già presente nelle precedenti edizioni. Ma una delle principali novità è senz'altro l'inserimento nel catalogo 2015 di una vasta scelta di scale e trabattelli a marchio Tubesca una delle aziende più importanti nel mercato europeo, con la quale Barbero Pietro ha stretto un importante rapporto di collaborazione.

www.barberoferramenta.it



Fabio Bozzolini



LAMPA

Business per ogni stagione

Lampa è entrata nel mondo della ferramenta proponendo accessori per auto e ora anche una gamma completa di catene da neve. A garanzia del successo: affidabilità, velocità di consegna e supporto promozionale.

Lampa, azienda da più di 50 anni sul mercato è specializzata in accessori automotive: sostitutivi, alternativi a quelli di serie, su misura e dedicati al tuning. Agli accessori per auto, nel corso degli anni, se ne sono affiancati molti altri, per bicicletta, per camion, per moto e, più recentemente, ferramenta e articoli per il fai da te. Ora Lampa si presenta al mercato della ferramenta con un nuovo prodotto, le catene da neve. Abbiamo chiesto a Fabio Bozzolini, direttore commerciale Italia di parlarne.

iFerr: Bozzolini, le catene da neve hanno quindi uno spazio in ferramenta?

F.B.: Solo da qualche anno Lampa è entrata nel mondo delle ferramenta, proponendosi con una gamma di prodotti attinenti al com-

“Il radicamento sul territorio è il vero segreto del nostro successo: cinque depositi dislocati su tutt’Italia collegati in tempo reale, danno la possibilità ai nostri clienti di potersi approvvigionare con facilità e rapidità al massimo in 48 ore”



parto del "fai da te", prodotti di emergenza, tempo libero. Abbiamo avviato importanti rapporti di collaborazione con diverse realtà del settore, con buoni riscontri in termini di fatturato e di fidelizzazione. Sulla scia di questi risultati positivi, abbiamo pensato di proporre anche le nostre catene da neve a marchio SnowDrive. Si tratta di prodotti che necessitano di facile e immediata reperibilità da parte dei consumatori e data la diffusione che hanno ormai raggiunto i prodotti per l'auto anche tra gli scaffali delle ferramenta, le catene da neve sono il completamento di un assortimento completo e di qualità.

iFerr: Vi presentate con una gamma completa?

F.B.: Certo la nostra offerta è ampia e articolata. Oltre alle normali catene auto da 9 mm proponiamo una versione speciale da 7 mm, un assortimento per SUV, crossover, furgoni, camper e camion. L'ultima linea introdotta, è pensata specificatamente per le macchine operatrici e i veicoli da cantiere... e non dimentichiamo poi le calze da neve Autosock.

iFerr: Che caratteristiche avete privilegiato?

F.B.: Qualità ed affidabilità innanzitutto: tutte

le nostre catene sono costruite a regola d'arte, garantite da processi produttivi certificati ISO 9001, omologate secondo le norme TÜV AUSTRIA - ÖNORM V5117 e certificate in ottemperanza al Decreto Ministeriale del 10 maggio 2011. Grazie alla presenza del cavo flessibile interno, che ne permette il montaggio *senza spostare né sollevare la vettura* ed al sistema di autotensionamento, le catene Snowdrive sono estremamente facili e veloci da montare anche in condizioni meteo avverse. Come per tutti i prodotti Lampa il packaging è particolarmente curato, chiaro e completo di tutte le informazioni necessarie alla vendita. Il prezzo al pubblico è tra i più competitivi del settore.

iFerr: Che azioni di comunicazione avete intrapreso per il lancio?

F.B.: Oltre ai media tradizionali, Lampa si è aperta anche alla comunicazione digitale, a Internet e al mondo dei social network. Proprio in questi giorni ha fatto il suo esordio anche il sito internet www.snowdrive.it, specificamente dedicato alla nostra linea di catene da neve e di dispositivi per la trazione invernale. Molto importante anche la comu-

nicaione diretta con i nostri clienti: grazie a una mailing list specifica, costantemente aggiornata li informiamo in tempo reale di promozioni e novità del nostro catalogo. La nostra pubblicità preferita rimane però il passaparola dei nostri clienti soddisfatti.

iFerr: Come supportate la ferramenta su un prodotto così stagionale?

F.B.: Oggi disponiamo di un centro logistico ultramoderno, fiore all'occhiello dell'azienda capace di stoccare e movimentare oltre 48.000 UDC (Unità Di Carico), con sofisticati sistemi automatizzati a gestione computerizzata. Inoltre Lampa oltre alla sede centrale, dispone di cinque depositi dislocati sul territorio nazionale collegati in tempo reale, per dare la possibilità a tutti i nostri clienti di potersi approvvigionare con facilità e rapidità al massimo in 48 ore.

In aggiunta a questo offriamo promozioni stagionali mirate, supporti per la vendita, assistenza negli allestimenti degli spazi espositivi, la consulenza esperta dei nostri agenti e un supporto tecnico qualificato e sempre disponibile.

www.lampa.it www.snowdrive.it



BOT LIGHTING

Il futuro è illuminato

Bot Lighting, specializzata in illuminotecnica, quest'anno punta tutto sul led e sulla tecnologia più avanzata in questo settore, grazie anche ad una strategia di mercato che coinvolge il consumatore e le ferramenta attraverso percorsi formativi mirati.

“Per avere maggiormente visibilità, i punti vendita vengono forniti di folder ed espositori in cartone e metallo sia da terra che da banco dotati di crowner personalizzati”

L'azienda Bot Lighting nasce nel 1982 nell'entroterra veneziano e in trent'anni di esperienza ha saputo dar vita ad un progetto di grande efficienza e continuità tanto da divenire una tra le più importanti realtà di tutto il settore dell'illuminotecnica in Italia con ventidue agenzie e circa 2000 distributori sparsi in tutto il territorio nazionale. Produttrice con il marchio finlandese Airam di lampade ad incandescenza, alogene e apparecchi portatili luminosi per il fai da te, con il marchio Shotha, invece hanno puntato sul prodotto più innovativo il led, diventato il fulcro dominante della produzione. Abbiamo intervistato Giulio Fabrici, direttore commerciale dell'azienda, che ci ha raccontato i nuovi prodotti dell'azienda e la loro strategia di affermazione sul mercato.

iFerr: Fabrici sappiamo che la vostra azienda punta molto sulla ricerca, ci racconta i risultati nel settore dell'illuminotecnica?

G.F.: La nostra è una continua ricerca di tecnologie sempre più efficienti, finalizzata a sviluppare nuovi prodotti riducendo i watt o addirittura aumentando le prestazioni soprattutto per quanto riguarda l'efficienza luminosa espressa in lumen emessi. Sono



“Il prodotto led è sicuramente quello sul quale Bot Lighting sta investendo maggiormente le sue energie. La tecnologia led è in continua evoluzione e pertanto la necessità di avere sempre prodotti all'avanguardia è il principale scopo dell'azienda”

state così riviste numerose linee di prodotto, dalle lampade decorative 25.000H goccia, sfera, oliva, alle piccola pera chiare e colorate, all'introduzione della nuova globo da 21W che produce 1900 lumen.

iFerr: Quali sono i nuovi prodotti che lanciate sul mercato quest'anno?

G.F.: Tante le novità di quest'anno, prima fra tutte la nuova linea Crystal Classic dimmerabile che comprende l'oliva chiara 4W e la dicroica 5W dal design completamente nuovo in materiale trasparente. Ma le new entry non finiscono qui: abbiamo realizzato le bispina chiara con attacco G9 da 3,5W e satinata con attacco G4 da 1,5W e ampliato la gamma della linea LED STICK, le lampade a filamento led decorative che comprendono la goccia, sfera, oliva e globo sia chiare che satinare. Abbiamo anche pensato al design e alla tendenza vintage, con le nuove lampade a incandescenza carbon filament, con filamento in tungsteno. Completamente nuova la linea di lampade a led decorative 15.000H, che va ad aggiungersi a quella in blister già esistente, ma con una gamma di articoli molto più ampia.

iFerr: Un sacco di novità dunque, ma ne avete anche nell'illuminazione da esterno?

G.F.: Tra le applicazioni da esterno sono stati creati dei proiettori dal design più compatto e sottile che meglio si adattano alle diverse tipologie di installazione e arredo, ultimi nati della serie i proiettori Las Vegas da 10W 20W 30W nella versione slim grigia e i nuovi Miami 10W 20W nella versione slim sia bianca che nera.

iFerr: Come comunicate al mercato tutte queste interessanti novità?

G.F.: Le azioni di comunicazione adottate dall'azienda sono sia di carattere divulgativo che formativo. Per avere maggiormente visibilità, i punti vendita vengono forniti di folder ed espositori in cartone e metallo sia da terra che da banco dotati di crowner personalizzati. Abbiamo anche introdotto i nuovi espositori elettrificati dimostrativi per le lampade a led dal design molto accattivante.

iFerr: Avete anche strategie mirate alle ferramenta?

G.F.: Puntiamo moltissimo sulla formazio-

ne, che è uno dei nostri punti di forza e soprattutto il canale della ferramenta è quello che negli ultimi anni ha permesso di realizzare incontri davvero costruttivi, che hanno portato a concretizzare nuove idee e collaborazioni. Un aspetto altrettanto importante è l'assistenza che viene data al consumatore. A tal proposito una novità molto importante riguarda la garanzia sul prodotto a led. Sono state create tre differenti fasce a seconda della tipologia di articolo acquistato.

iFerr: Qual è il prodotto su cui punterete maggiormente nel futuro prossimo?

G.F.: Il prodotto led è sicuramente quello sul quale Bot Lighting sta investendo maggiormente le sue energie. La tecnologia led è in continua evoluzione e pertanto la necessità di avere sempre prodotti all'avanguardia è il principale scopo dell'azienda. Un grande investimento riguarda inoltre il controllo sulla qualità, a tal scopo la creazione di un laboratorio dedicato permette all'azienda di verificare costantemente i dati tecnici e l'efficienza del prodotto durante l'uso. www.botlighting.it



BIEMMEDUE

Pensa in **Magnum**

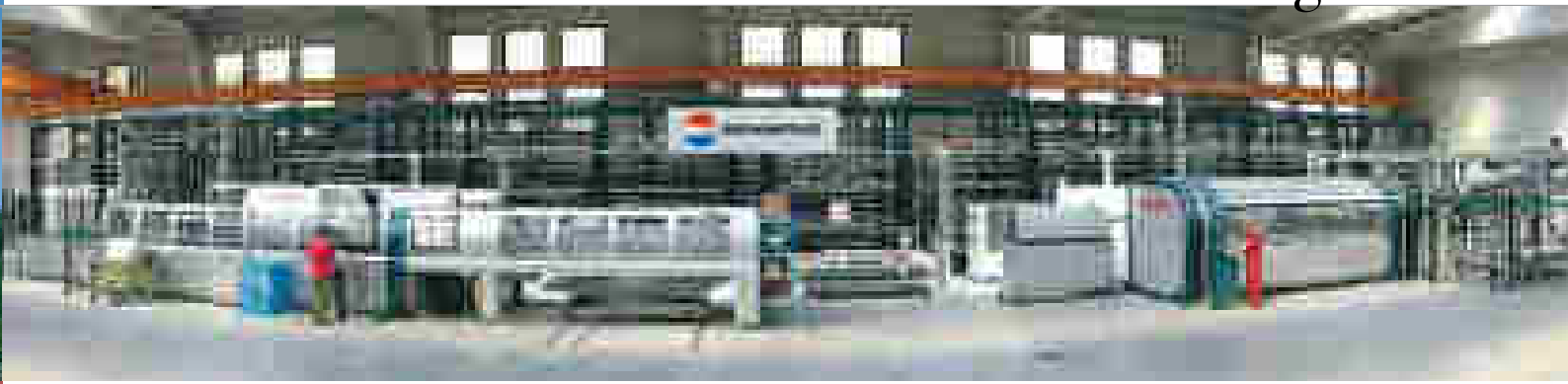
Progettazione all'avanguardia, sistemi produttivi ad alta tecnologia e un servizio commerciale, di formazione e assistenza tecnica attento e capillare. Con importanti novità per il mercato, come la idropulitrice industriale Magnum

Fondata nel 1979, BiemmeDue è un riferimento a livello mondiale nella progettazione e produzione di generatori d'aria calda, deumidificatori professionali e macchine per la pulizia industriale.

L'azienda ha sede a Cherasco, in Piemonte, la struttura produttiva copre un'area di 25.000 m2 ed è in questa sede che vengono progettati e realizzati i generatori d'aria calda a marchio Arcotherm ed i deumidificatori professionali a marchio Arcodry. La produzione e l'assemblaggio dei prodotti viene realizzata con attrezzature all'avanguardia e moderne linee di montaggio automatizzate.

Abbiamo chiesto a Stefano Bellino direttore commerciale Italia di raccontarci l'azienda le sue novità e i progetti per il futuro.

“Abbiamo inoltre un sistema di produzione, 100% made in Italy, fortemente verticalizzato che consente un monitoraggio di tutte le fasi del processo produttivo ed una ampia flessibilità di adattamento alle esigenze del cliente”



iFerr: Innanzi tutto Bellino, quali sono secondo lei le eccellenze dell'azienda?

S.B.: Biemmedue vanta diversi punti di forza tra cui certamente una tecnologia progettuale d'avanguardia, grazie ai sistemi CAD-CAM e un laboratorio prove dotato di sofisticate apparecchiature di test e di collaudo. Abbiamo inoltre un sistema di produzione, 100% made in Italy, fortemente verticalizzato che consente un monitoraggio di tutte le fasi del processo produttivo ed una ampia flessibilità di adattamento alle esigenze del cliente. I magazzini dei prodotti finiti, della componentistica e dei ricambi sono sempre riforniti garantendola spedizione entro le ventiquattro ore dall'ordine e per finire contiamo sulle più rigorose procedure di controllo di qualità e di rispondenza ai più severi standard internazionali di rendimento e di sicurezza.

iFerr: Il servizio al cliente come è organizzato?

S.B.: Biemmedue può contare sulla professionalità di 120 collaboratori che compongono una struttura efficiente, preparata e

sempre disponibile; il servizio commerciale affianca il cliente accogliendone esigenze e stimoli, proponendo soluzioni specifiche e d'avanguardia per i più diversi settori di utenza. Il servizio formazione ed assistenza tecnica, grazie alla sua ottima organizzazione interna ed alla sua elevata competenza, assicura al cliente una linea diretta per la formazione, l'installazione, la messa in servizio e la manutenzione dei prodotti. Ecco le ragioni che oggi fanno di Biemmedue una delle più importanti realtà produttive a livello mondiale nell'ambito delle apparecchiature al servizio delle aziende.

iFerr: Ci racconti le novità 2015 – 2016?

S.B.: La vera novità dell'anno è MAGNUM l'idropulitrice industriale ad acqua fredda, alta portata e alta pressione, che con la sua struttura compatta permette il suo utilizzo in molteplici situazioni. Ricordiamo inoltre Mobile sempre per quanto riguarda le idropultrici ad acqua fredda, ideale per lavori di sabbatura. Per la gamma di generatori d'aria calda Biemmedue ha presentato due nuovi modelli FIRE 25: generatore mobile a

raggi infrarossi dalle dimensioni compatte; GW 32: generatore mobile a GPL ad irraggiamento/convezione. Infine MTP, un aspiratore industriale di grande capienza.

iFerr: Come è strutturata la vostra comunicazione?

S.B.: Tante le novità che Biemmedue supporta con una pianificazione pubblicitaria completa, che va dalle riviste di settore, a un invio periodico di newsletter, che informa tutti gli iscritti delle ultime novità e non solo. Puntiamo molto anche su fiere ed eventi per veicolare le ultime news, con un calendario fitto e dettagliato. Infine gli agenti giocano un ruolo fondamentale nel trasmettere tutte le informazioni fondamentali ai nostri rivenditori/ferramenta, primo e vero punto di contatto con il cliente finale.

iFerr: Prossimi progetti?

S.B.: Per il futuro più immediato è previsto un restyling delle idropultrici, ma non solo. Esperienza e qualità sono i punti fermi di Biemmedue sia per oggi che per domani.

www.biemmedue.com

Colleziona **iFerr** magazine!



Vuoi ricevere la tua copia di **iFerr**
direttamente casa o presso
il tuo punto vendita?

Richiedi la tua copia omaggio compilando
il form su **www.iferronline.com**
o scrivi a **info@iferr.com**

Abbonati e colleziona
i 10 numeri di iFerr

iFerr magazine
online.com

Partner ufficiale di
www.ersi.it



Costo Abbonamento, **46,00 euro**.

In alternativa collegati a www.iferronline.com

e inoltra la richiesta per ricevere la rivista in omaggio dal tuo grossista.

Editore Marketing & Multimedia
MaMu SRL

Direzione Amministrativa
Piazza Ercolea 11
20122 Milano

Sedi:
Roma
Via del Corso, 52
00186 Roma

Milano
Piazza Ercolea, 11
20122 Milano
Tel: 02 72 08 00 52
e-mail: info@iferr.com
web: www.iferronline.com

Direttore Responsabile
Roberto Galimberti

Direttore Editoriale
Sebastian Galimberti

Coordinamento Editoriale
Camilla Fiorin

AD e Grafica
Ivan Roman
ivanroman@ivanroman.it
www.ivanroman.it

Segretaria di Redazione
Federica Caricilli
info@iferr.com

Ufficio Marketing
Giuseppe Ficarra
giuseppe.ficarra@iferr.com

Ufficio Commerciale
Giorgio Ronchi
giorgio.ronchi@iferr.com

Stampa
LA GRAFICA Tipolitografia
Di Arquati Davide & C. s.n.c. 29121 PIACENZA
Via XXI Aprile, 80 - Tel: 0523 328265 - Fax: 0523 322776

Periodico iscritto presso il Tribunale di Milano,
iscrizione n° 32 dell'01/02/2013 - Iscrizione al ROC n° 23346
Hanno collaborato alla realizzazione di questo numero
Maura Venturelli, Walter Silvano, Giovanna Dessy, Paola Rotondo,
Paolo Barracano, Rocco Fusillo, Christian Cattalini, Remo Rizzi,
Mauro Saggiorato.



CASSA FORTISSIMA

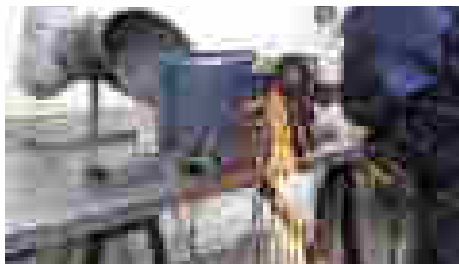
cassaforte **resistente** allo
sfondamento, al disco da taglio
e grimaldello bulgaro



I filmati
completi relativi ai test
sono visibili sul canale



www.youtube.com/user/Starksrl



Test di attacco con 12 dischi da taglio sul frontale, la porta è rimasta inviolata e la serratura integra.



Test di sfondamento con 110 colpi di mazza da 4 kg e manico da 40 cm

La linea di casseforti



garantisce:

- solidità contro lo sfondamento grazie alla tecnologia di taglio laser 3D del frontale;
- resistenza all'effrazione contro il disco da taglio poiché realizzata con minerali di sintesi di **ultima generazione**.



SISTEMI DI SICUREZZA

STARK s.r.l.
Via Provinciale Nord, 36
42017 Novellara [Reggio Emilia] - Italy
phone +39 0522 653745 - fax +39 0522 654096
info@starksafes.com - www.starksafes.com

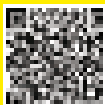


Lavapavimenti SC1 **VINCI UN SOGNO**

Concorso a premio valido dal 01/11/15 al 31/12/15.

ACQUISTA un SC1 o un SC1 Kit Pavimenti, **REGISTRATI** sul sito www.karcher.it nella sezione dedicata e **PARTECIPA** all'estrazione di un meraviglioso diamante.*

*Valore montepremi €12.322



Scopri QUI come partecipare al concorso!

Bagno, cucina, soggiorno ed altro ancora. Ti ricordi quando lavare i pavimenti voleva dire tanta fatica e un detergente per ogni ambiente? Da oggi si cambia. SC1 è il nuovo lavapavimenti a vapore Kärcher: leggero, compatto e trasportabile, grazie al kit pavimenti garantisce pulizia facile e profonda in tutta la casa. Il più potente della sua categoria: una volta acceso è in grado di emettere vapore continuo in soli 3 minuti alla pressione di 3bar. Un detergente per ogni ambiente? Da oggi c'è SC1 Kit Pavimenti Kärcher.

Le soluzioni Kärcher fanno la differenza.



KÄRCHER

la differenza