

FERRA & CASA MENTA & LINGHI

IL MAGAZINE DEL BRICOLAGE ITALIANO
BRICO HOME & GARDEN

€ 1,55

GRUPPO EDITORIALE
COLLINS SRL

596

ANNO LVI
GIUGNO-LUGLIO 2021

È tornata!



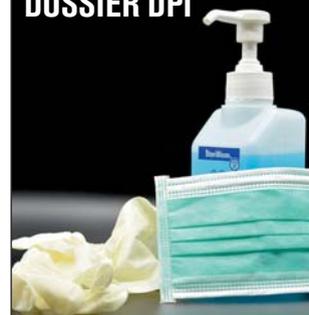
info@sandrigarden.it



**SANDRI®
GARDEN**

MACCHINE DA GIARDINO – BARBECUES

DOSSIER DPI



INTERVISTE

Andrea CORRADINI ZINI

GRUPPO GIEFFE

Marco FRANZINELLI

GRUPPO GIEFFE

Melanie MOUL

NHPA

RETAIL

- > Brico io di Opera (MI)
- > Bricofer di Zagarolo (RM)
- > Brico Ok di Giulianova (TE) e Bressanone (BZ)

ANALISI

- > Brico-garden: il valore delle vendite nel mondo
- > Costi materie prime e noli marittimi: lo scenario attuale
- > Mercato della climatizzazione: primo trimestre positivo
- > Il pet food vale 2,257 mld € (+4,2% sul 2019)
- > Idropultrici - La forza dell'acqua
- > Boom di vendite di barbecue nel 2020



MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



etraining.errebispa.com

LA NUOVA e COMPLETA PIATTAFORMA di E-TRAINING

PER I
PROFESSIONISTI
DELLA DUPLICAZIONE
DELLE CHIAVI

Registrati subito
e impara ad usare
al meglio i tuoi
prodotti ERREBI

EVENTI LIVE

Webinars, anteprime di nuovi prodotti e molto altro ancora....

VIDEO TUTORIALS

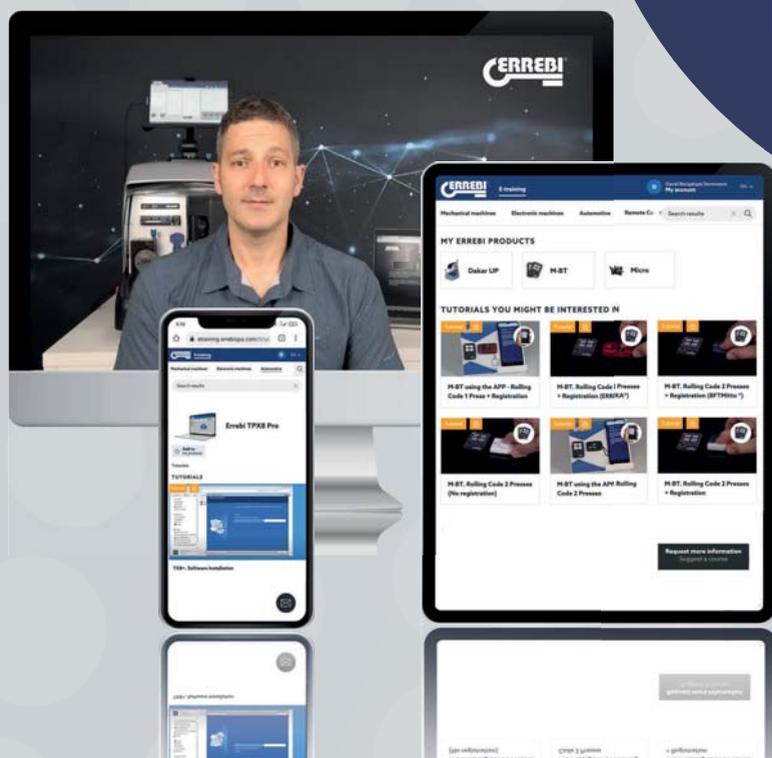
Dalle basi alle funzioni più avanzate

CREA LA TUA HOME PAGE PERSONALIZZATA

Configura i tuoi preferiti

**REGISTRATI
SUBITO**

per accedere a
tutti i contenuti
esclusivi



YOUR KEY

www.errebispa.com

DuoSeal.

Il tassello sigillante
per applicazioni
su aree bagnate.



Grazie a DuoSeal, per la prima volta è possibile sigillare e impermeabilizzare i fori in ambienti umidi senza bisogno di ulteriori composti sigillanti.



DuoPower



DuoBlade



fischer DuoTec



DuoSeal

Scopri la gamma DuoLine



THERMACELL®

CONTRO LE ZANZARE

PER USO ESTERNO

PROTEZIONE
TOTALE

20 m²



Riscopri il
piacere di stare
all'aperto



ACTIVA

> REGISTRATI ALLA NEWSLETTER SETTIMANALE SU



> BREAKING NEWS

- Buyer Point dà appuntamento a maggio 2022 **9**
- Sabrina Canese confermata Presidente di Assofermet Ferramenta
- Bricoman apre il 7 luglio a Pisa
- Global DIY Summit si svolgerà nel 2022 a Copenaghen
- A.Capaldo: hub vaccinale in azienda
- Zanutta apre la 30° filiale e sbarca a Milano
- Brico io con Garanteasy per la gestione delle garanzie
- The Home Depot: +32,7% sul 2020 (37,5 mld di euro nel primo trimestre)
- Kingfisher: +60% nel primo trimestre

> INTERVISTE

- A. Corradini Zini, M. Franzinelli - GRUPPO GIEFFE **16**
Gruppo Gieffe: Marco Franzinelli nuovo presidente
- Melanie Moul - NHPA **18**
Il mercato americano della ferramenta: numeri e trend

> NEWS

- Evoluzione Brico - Green Hub Factory **22**
Il brico e il garden si incontrano

> ANALISI

- Assosistema - Dossier DPI: l'impatto della pandemia sull'import/export **24**
- Euromonitor - Brico-garden: il valore delle vendite nel mondo **34**
- Anima Confindustria - Costi materie prime e noli marittimi: lo scenario attuale **36**
- Assoclima - Mercato della climatizzazione: primo trimestre positivo **40**
- Assalco - Il pet food vale 2,257 mld di euro (+4,2% sul 2019) **44**
- Idropulitrici - La forza dell'acqua **50**
- Boom di vendite di barbecue nel 2020 **58**

> RETAIL

- Brico io di Opera (MI) **46**
- Doppia apertura per Brico Ok: Giulianova (TE) e Bressanone (BZ) - Bricofer di Zagarolo (RM) **48**



16
Gruppo Gieffe: Marco Franzinelli nuovo presidente



18
Il mercato americano della ferramenta: numeri e trend



36
Costi materie prime e noli marittimi: lo scenario attuale



44
Il pet food vale 2,257 mld di euro (+4,2% sul 2019)

ZOOM <



SIGILL Operazione Podio ULTRA GRIP

64
66

SIGILL Operazione Podio ULTRA GRIP
Orpheia protezione persona: rispetta l'ambiente e la pelle della famiglia

68
70

BBlinc: esempio di sviluppo sostenibile
Ferro Bulloni - Cancelli pedonali predisposti per la posa

72
74
76

La lubrificazione spray targata Ambro-Sol
Da 50 anni Iperre: la qualità che ha fatto epoca
eBay - Quanto conta l'e-commerce

GRANDANGOLO <



Ferro Bulloni - Cancelli pedonali predisposti per la posa

78

- Sonepar Italia firma intesa con Pittarello per il potenziamento dei rispettivi piani logistici
- Nel 2020 boom di vendite di barbecue in negozio e online
- DeWalt Official Supplier del team Monster Energy Yamaha MotoGP
- Malfatti&Tacchini cerca agenti
- Leroy Merlin rinnova il progetto "La Casa Ideale"
- Il video di Mapei per sigillare, incollare, fissare e riempire
- Mollo Noleggio finalista agli European Rental Awards
- Un nuovo polo logistico per DAB
- Il nuovo AD di Risparmio Casa è Fabio Tomassini
- ManoMano e ICE a sostegno del Made in Italy
- Myplant & Garden, appuntamento dal 23 al 25 febbraio 2022
- Best Friend rinnova il marchio e l'assortimento
- Mobil Plastic sponsor della vincente Ferrari 488
- Arexons GO GREEN: l'azienda punta alla sostenibilità
- Export della meccanica italiana in calo nel 2020 (-11,4%)
- Forte rimbalzo nel primo trimestre 2021 per le tecnologie per il legno
- BigMat: costruiamo per lo sport
- "Manifesto del Colore", on air lo spot San Marco



La lubrificazione spray targata Ambro-Sol



Da 50 anni Iperre: la qualità che ha fatto epoca

ANNUNCI <

91

Cerco e Offro

FOCUS <

92

INNOVAZIONE <

112



50 LITRI
(motore singolo o doppio)



24 LITRI



6 LITRI

Mistral S.p.A

S.R. 307del Santo, 110 - 35010 Cadoneghe (PD)
tel. 049.8873838 fax 049.8873796
vendite@mistraltools.it - www.mistraltools.it



**COMPRESSORI
SILENZIATI**

*Poter dedicarsi
al proprio hobby...
...anche in silenzio*



Inserzionisti

ACTIVA	GIEFFE	PALLETWAYS
ALDO VALSECCHI	GMR	PVG ITALY
ALUBOX	HELVI	REIT
AMBROVIT	INDUSTRIAL STARTER	SIPA
BAMA	IOI	SMETAR
BRICOLIFE	KNIPEX	SODIFER
CENTURY ITALIA	LAMA	SORAGNI
CFG	LAMPA	TECFI
DFL	MACHIERALDO	TGB
EBAY	MALFATTI&TACCHINI	TOOD
ERREBI	MEDAL	VIGLIETTA GUIDO
ELLI BASSOLI	MISTRAL	VIGLIETTA MATTEO
FERRO BULLONI	MOBILIOL	ZIPPO
FISCHER	NERI	
FRATELLI VITALE	ODIBI	



> REGISTRATI
ALLA NEWSLETTER
SETTIMANALE SU

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN



Seguici su Facebook!



Guarda lo sfogliabile su
www.mondopratico.it

Informativa ex D. Lgs. 196/03 – Collins Srl titolare del trattamento tratta i dati personali liberamente conferiti per fornire i servizi indicati (n.d.r. gli abbonamenti). Per i diritti di cui all'art. 7 del D. Lgs. n.196/03 e per l'elenco di tutti i responsabili del trattamento previsto rivolgersi al responsabile del trattamento, che è l'amministratore. I dati potranno essere trattati da incaricati preposti agli abbonamenti, al marketing, all'amministrazione e potranno essere comunicati alle società del Gruppo per le medesime finalità della raccolta e a società esterne per la spedizione della rivista e per l'invio di materiale promozionale. Il responsabile del trattamento dei dati raccolti in banche dati ad uso redazionale è il direttore responsabile cui, presso l'ufficio abbonamenti Collins - Via Giovanni Pezzotti 4 - 20141 Milano, tel. 028372897, fax 0258103891, ci si può rivolgere per i diritti previsti dal D. Lgs. 196/03.



Collins s.r.l.
Via G. Pezzotti, 4
20141 Milano

Email: collins@netcollins.com
www.netcollins.com

Direttore Responsabile:
David Giardino

Direzione Commerciale:
David Giardino
direzionecommerciale@netcollins.com

In redazione:
**Marco Ugliano, Anna Tonet, Carlo Sangalli,
Martina Speciani.**

Per contattare la redazione:
ferramenta@netcollins.com
fax 02/8373458

Traffico impianti:
Sonia Bardini
pubblicita@netcollins.com

Collaboratori:
Paolo Milani

Concessionaria esclusiva per la pubblicità:
Collins Srl
Via G. Pezzotti, 4-20141 Milano
tel. 02/8372897 - 8375628 - fax 02/58103891
collins@netcollins.com - www.netcollins.com

Ufficio Commerciale:
Elena De Franceschi, Marialuisa Cera, Valentina Compagnoni.
marketing@netcollins.com
tel. 02/8372897 - fax 02/58103891

Ufficio Abbonamenti: abbonamenti@netcollins.com

Costo copia: € 1,55
Abbonamento triennale Italia
+ contributo spese postali: € 45,00
Abb. annuale Paesi Europei UE: € 130,00
Abb. annuale Paesi Extraeuropei: € 170,00

Grafica e Impaginazione:
Laserprint S.r.l. - Milano
Fotolitio: Laserprint S.r.l. - Milano
Stampa: Centro Poligrafico Milano S.p.A.



CONFINDUSTRIA

Aderente al Sistema confindustriale



Associata all'USPI
Unione Stampa
Periodica Italiana

Aut. Tribunale di Milano n. 58 del 1/3/1965 - Iscrizione Roc n. 7709

Testata volontariamente sottoposta a certificazione
di tiratura e diffusione in conformità
al Regolamento CSST Certificazione
Editoria Specializzata e Tecnica

CSST CERTIFICAZIONE
EDITORIA
SPECIALIZZATA E TECNICA

Per il periodo 01/01/2020 - 31/12/2020

Periodicità: **bimestrale**

Tiratura media: **8.900 copie**

Diffusione media: **8.705 copie**

Certificato CSST n° **2020-3054 del 15/02/2021**

Società di revisione: BDO ITALIA

Rivista membro di

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA
PERIODICA SPECIALIZZATA

Associazione Nazionale Editoria Specializzata



Il contenuto delle interviste rilasciate alla redazione di "Ferramenta & Casalinghi" è da ritenersi sempre espressione dei pareri propri delle persone interpellate. Tutti i testi ivi contenuti, sono riproducibili previa autorizzazione scritta da parte dell'editore e citando la fonte.

LIGHTLY



LA RIVOLUZIONE DEL MONOUSO

Sensibilità e leggerezza ai massimi livelli

- Ultra stretch: elasticità e comfort ai massimi livelli
- Sensibilità tattile straordinaria: consente l'uso dei dispositivi touch screen senza toglierlo
- Anallergico: senza polvere, clorinato, 100% Nitrile
- Super sottile: solo 0,05 mm di spessore
- Punta delle dita testurizzate
- Resistente a oli e grassi e idoneo al contatto alimentare
- Facilmente riutilizzabile



FREE YOURSELF

NERI® LIGHTLY:

I guanti monouso Lightly rivoluzionano l'approccio tradizionale in ambito usa e getta. Leggerezza, spessore, elasticità e comfort ad un livello mai incontrato prima. Essi offrono la resistenza di un guanto che può essere anche riutilizzato, ma talmente sottile da non avvertirlo.

La speciale composizione del polimero con cui sono realizzati, rende i guanti maggiormente elastici e flessibili rispetto ai tradizionali guanti in nitrile, offrendo un comfort di calzata pari al lattice. Grazie allo spessore super ridotto è possibile utilizzarli con qualsiasi monitor touch screen. Essi sono inoltre resistenti a contatto con oli e grassi e possono essere utilizzati a contatto con gli alimenti.

Principali utilizzi:

- Pulizie leggere
- Manipolazioni delicate
- Assemblaggio di piccoli pezzi anche in presenza di oli/grassi
- Industria alimentare
- Industria elettronica



CONFORME A: REGOLAMENTO (UE) N. 10/2011
- REGOLAMENTO (CE) N. 1935/2004 -
DIRETTIVA 85/572/CEE E SUCCESSIVE MODIFICHE.

luce**Q**uadra

CFG[®]
1808

NOVITÀ

illuminazione

2021

supernova



Twin Light



roboto



pulsar



nebula



Smije^{SolarLight}



Mini Working Light

CFG[®]
1808

CFG SpA - Livorno



www.cfg.it



Marco
UGLIANO

marco.ugliano@netcollins.com

Buyer Point dà appuntamento a maggio 2022

Buyer Point, da quando è nato, è sempre stato un punto di incontro, il luogo in cui avvengono le trattative faccia a faccia, un ambiente che fa della socialità e del contesto informale uno dei suoi punti di forza: insomma, un posto pensato

per avvicinare le persone, mai per distanziarle.

Con questa filosofia **Buyer Point tornerà il 17-18 maggio 2022**

per garantire un evento innovativo

BUYER POINT

18° EDIZIONE - 17-18 MAGGIO 2022 - EAST END STUDIOS - MILANO

e una presenza di visitatori dall'Italia e dall'estero numerosa e qualitativa come nelle attese degli **espositori, che come sempre avranno l'esclusiva sugli incontri con i compratori stranieri**. Confermato il caratteristico sistema di business meeting aperto a tutte le aziende che ne faranno richiesta.

Proprio la **forte presenza di buyer provenienti dall'estero è uno dei motivi che spingono le aziende a partecipare con uno stand a Buyer Point**:

nel 2019 più di **100 buyer erano accorsi da tutta Europa** per visitare le aziende espositrici, una delegazione record per un evento di questo tipo che aveva riscosso il favore pressoché unanime delle aziende presenti.

Questi numeri, se non ulteriormente maggiorati, sono quelli che l'organizzazione vuole garantire ai propri espositori in un'edizione 2022 che si preannuncia piena di contenuti, sia per il ritorno dopo la pausa forzata, sia per i cambiamenti che stanno avvenendo nelle dinamiche di mercato in questo periodo post-covid.

L'aumento dei prezzi delle materie prime, le difficoltà di importazione dalla Cina, la crescita dell'e-commerce e il nuovo valore della prossimità, sono solo alcuni dei cambiamenti avvenuti nell'ultimo anno e mezzo.

L'appuntamento è quindi a maggio 2022 per un'edizione "piena" di Buyer Point, nella speranza e convinzione che sarà possibile tornare a incontrarsi e fare business contando sul valore intramontabile della stretta di mano.

> www.buyerpoint.it

Sabrina Canese confermata Presidente di Assofermet Ferramenta

Sabrina Canese è stata confermata Presidente della sezione Ferramenta di **Assofermet. Conferma anche per la Vicepresidenza di Michele Tacchini.**

Un prestigioso riconoscimento dei vertici dell'Associazione, grazie anche all'ottimo lavoro svolto nei primissimi giorni di lockdown, quando Assofermet ha svolto un ruolo di primo piano per l'investitura della ferramenta come servizio pubblico e necessario.

"Sono felice per la riconferma, la considero un premio per il lavoro fatto in questi anni" ha dichiarato **Sabrina Canese** (in foto con Michele Tacchini), *"ci siamo occupati dei temi del digitale, della formazione, abbiamo ottenuto il riconoscimento di servizio pubblico ed essenziale da parte del Governo. Sono inoltre particolarmente orgogliosa che nel comitato tecnico siano entrate Francesca Ferrari e Susanna Cagnoni, in un comparto che, storicamente, ha sempre visto la componente maschile in netta maggioranza"*. Sul prossimo numero di settembre pubblicheremo l'intervista completa a Sabrina Canese.



> www.assofermet.it

Concorrenti, colleghi, amici

Dal 1° luglio il **Gruppo Gieffe** ha ufficialmente un nuovo presidente: **Andrea Corradini Zini**, presidente per quasi 20 anni, ha infatti passato il testimone a **Marco Franzinelli**, già volto storico e colonna portante di Gieffe da più di 30. Un passaggio di consegne programmato da qualche tempo e che si concretizza quest'anno dopo che, nel 2017, il più storico gruppo italiano di grossisti di ferramenta aveva dato inizio al proprio nuovo corso con l'ingresso di cinque nuovi soci.

Quando nei giorni scorsi ho intervistato Andrea Corradini Zini e Marco Franzinelli ho potuto apprezzare, nello scambio di battute tra i due intervistati, quel feeling e quel rapporto umano che deve costituire la base per qualsiasi rapporto professionale affinché possa cementarsi nel tempo. Rapporto umano che non è sempre così scontato, ma che in questo caso specifico è frutto di oltre 30 anni di **confronto e condivisione**: sempre concorrenti, ovviamente, ma anche colleghi e, mi sento di aggiungere, amici. Andrea Corradini Zini resterà nel CDA di Gieffe e "accompagnerà", almeno nei primi tempi, il nuovo presidente in questa importante nuova avventura.

In bocca al lupo allora a Marco Franzinelli per la prestigiosa investitura in uno dei **momenti forse più delicati della storia recente** nel nostro settore, che si trova a combattere quotidianamente con l'aumento dei prezzi, con i ritardi nell'arrivo della merce e, nei casi peggiori, con l'irreperibilità della stessa. Una situazione che coinvolge tutta la filiera e che continua a trascinarsi ormai da settimane: il lavoro c'è, ma si lavora male, senza quella programmazione necessaria che, oggi, è una chimera.

Bricoman apre il 7 luglio a Pisa

Annunciata la data dell'apertura del secondo punto vendita toscano di **Bricoman**: il **7 luglio l'insegna francese aprirà a Pisa** (l'altro negozio toscano è a Sesto Fiorentino) raggiungendo così i **24 negozi su tutto il territorio nazionale**.

In questo primo semestre del 2021, sono **già quattro i negozi inaugurati da Bricoman: Aprilia (LT), Venegono Inferiore (VA), Reana del Rojale (UD) e, appunto, Pisa**.

L'apertura verrà come sempre preceduta dalla serata di inaugurazione dedicata in esclusiva ai professionisti (prevista per il 5 luglio, a numero chiuso, 1.000 posti disponibili).



> www.bricoman.it

Global DIY Summit si svolgerà nel 2022 a Copenaghen

È ufficiale: il **Global DIY Summit**, l'evento convegnistico più importante del mercato brico-garden su scala mondiale, è stato **posticipato al 2022**. La manifestazione si terrà **dall'8 al 10 giugno del prossimo anno nella capitale danese**.

"In risposta al rinvio del Global DIY-Summit fisico, continueremo a offrire i servizi del Global DIY-Network, lanciato nell'ottobre 2020. Inoltre, organizzeremo anche un evento digitale nuovo di zecca, che si svolgerà il 9 e 10 settembre 2021: il 1° Virtual DIY-Summit 2021" fanno sapere dall'organizzazione.

"Il 1° Virtual DIY-Summit offrirà l'opportunità a tutte le parti interessate nel settore del fai da te e del bricolage di riunirsi virtualmente, condividere le loro azioni e risposte a Covid-19, conoscere le ultime tendenze del nostro settore e guardare al

2022. Questo evento sarà un servizio gratuito per i delegati già iscritti all'8° Global DIY-Summit e per gli iscritti al Global DIY-Network. Tutti i biglietti dell'evento e le sponsorizzazioni per l'8° Global DIY-Summit 2021 saranno automaticamente validi per l'evento riprogrammato. In questo modo tutti i nostri delegati e partner godranno del servizio completo nel 2022".

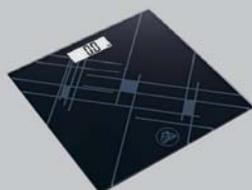


> www.diysummit.org



IL GIUSTO PESO AD OGNI COSA

**Bilance da cucina
e pesapersona**
al tuo servizio
ogni giorno



**FRATELLI
VITALE**

CONTATTACI
+39 0825 449281
commerciale@fratellivitale.com
www.fratellivitale.com

A.Capaldo: hub vaccinale in azienda

A.Capaldo S.p.A. ha concluso, il 1° giugno, la prima giornata di somministrazione del vaccino Moderna ai primi 110 dei circa 500 collaboratori che hanno aderito all'iniziativa.

Le operazioni si sono svolte nella massima celerità grazie ad una macchina organizzativa che ha funzionato perfettamente, minimizzando i tempi di attesa dei lavoratori.

L'azienda dei fratelli Gerardo, Gian Paolo e Sergio Capaldo ha sin da subito aderito al progetto promosso da Confindustria, per poter essere motore importante sul territorio nella battaglia contro il Covid19.

Nell'hub vaccinale allestito nel sito di Manocalzati saranno effettuate ulteriori giornate di somministrazione per poter vaccinare non solo i dipendenti della A.Capaldo S.p.A., ma di tutte le altre aziende della rete di imprese.

"La vaccinazione all'interno della nostra azienda", spiega il dottor Sergio Capaldo, direttore generale della società irpina, "non è altro che il normale completamento di tutta l'attività di prevenzione e controllo svolta in quest'ultimo anno all'interno dei nostri stabilimenti e dei nostri negozi Progress. Siamo orgogliosi di essere tra le prime aziende ad aver aderito al progetto di Confindustria. Un ringraziamento particolare va al Direttore delle Operazioni, l'ing. Massimo Magri, e a tutto il team senza i quali questa iniziativa non sarebbe stata così efficace".



> www.capaldo.it

Zanutta apre la 30° filiale e sbarca a Milano

Zanutta S.p.A., azienda leader nel settore casa per innovazione, tecnologia e qualità del servizio offerto, continua la sua crescita e fa cifra tonda aprendo la trentesima filiale del gruppo a Milano, in zona Greco-Pirelli.

L'azienda, nata a Carlino nel 1952, prosegue così il progetto di espansione su linee orizzontali nel nord Italia, avviato nel 2020 con l'acquisizione dei punti vendita Internmake di Corsico (MI), Brugherio (MB), Filago (BG) e Orbassano (TO) dove ha posto le basi per la distribuzione di sistemi costruttivi a secco (cartongesso, pannelli, rivestimenti e isolanti). Il nuovo Centro Edile di Greco, che si estende su una superficie di oltre 5 mila metri quadri, rappresenta ora un ampliamento nell'offerta di prodotti di edilizia con particolare attenzione a ceramiche, infissi, porte e finestre.

Consolidata protagonista del mercato in Friuli Venezia Giulia e Veneto, Zanutta S.p.A. con queste operazioni vuole spostare il baricentro delle attività commerciali in un'area stimolante e ricca di opportunità come può essere solo l'hinterland milanese.

"Da un po' di tempo stavamo sondando il mercato alla ricerca di una struttura logistica nel capoluogo e, una volta trovata, abbiamo concluso l'accordo con la proprietà uscente al primo incontro – racconta il presidente del cda Vincenzo Zanutta -. È un'acquisizione complementare a quelle effettuate mesi fa in Lombardia, per rispondere alla domanda che genera una città dalle dimensioni di Milano, in costante espansione demografica. Vogliamo proporre un'offerta adeguata al mercato edilizio attuando investimenti mirati in questo centro mondiale della finanza e vero motore trainante del nostro Paese".

Quasi ogni punto vendita della Zanutta S.p.A. dispone di materiali afferenti ai **quattro settori principali relativi alla casa e ai suoi bisogni: edilizia, ferramenta, termoidraulica e finiture con relativo showroom.** Zanutta ha chiuso il **bilancio del 2020 con una crescita a doppia cifra rispetto al 2019 (+10,6%) con circa 131 milioni di euro di fatturato e che prevede investimenti nel 2021 nell'ordine dei 7 milioni.**



> www.zanuttaspa.it

INVIATO



INSTALLAZIONI IN TUTTO IL MONDO

SPAZIO AI TUOI PRODOTTI

**PROGETTAZIONE, REALIZZAZIONE
E ALLESTIMENTI DI MAGAZZINI
E PUNTI VENDITA**

**www.smetar.it
+39 080 405.41.54**



Brico io con Garanteasy per la gestione delle garanzie

Brico io, la catena italiana del fai da te presente su tutto il territorio nazionale con oltre 100 punti vendita, ha adottato il servizio **Garanteasy** per rendere ancora più semplice e veloce la **gestione delle garanzie sui prodotti venduti**.

Garanteasy è un servizio di archiviazione automatica su cloud dei documenti d'acquisto, delle schede tecniche, dei manuali e delle garanzie (legali, convenzionali ed estensioni) sui prodotti acquistati. Garanteasy, inoltre, avvisa i consumatori prima della scadenza delle garanzie e permette di richiedere assistenza con un semplice click dalla propria area riservata.

I clienti Brico io potranno scegliere se acquistare di volta in volta il servizio Garanteasy o di sottoscrivere un abbonamento annuale grazie al quale saranno archiviate le garanzie di tutti gli acquisti effettuati presso uno qualsiasi dei punti vendita della catena.

Carmela Magno, CEO e Co-founder di Garanteasy, dichiara: "È un vero piacere collaborare con Brico io che si è dimostrata, fin dalla prima call, particolarmente aperta all'innovazione, veloce nei processi decisionali e in quelli attuativi. Brico io, infatti, ha fatto passare solo poche settimane dalla prima call alla decisione e all'avvio della commercializzazione. Inoltre sarà anche la prima in Italia a lanciare sul mercato l'abbonamento annuale a Garanteasy".

Paolo Micolucci, Consigliere Delegato di Brico io, dichiara: "È nota la nostra apertura all'innovazione, così come è nota la nostra facilità di collaborazione con partner specializzati nei diversi settori. Questo ci consente velocità nei tempi di realizzo e ottimizzazione degli investimenti

in sviluppo e struttura. Abbiamo conosciuto Garanteasy a inizio anno, trovando interessante la proposta in pochissimo tempo l'abbiamo lanciata sui nostri negozi".

> www.bricio.it

The Home Depot: +32,7% sul 2020 (37,5 miliardi di euro di fatturato nel primo trimestre)

L'insegna americana **The Home Depot**, il più grande retailer al mondo di articoli per la casa, **dichiara un fatturato di 37,5 miliardi di USD (30,8 miliardi di EUR) per il primo trimestre dell'anno fiscale 2021, con un aumento del 32,7% rispetto al primo trimestre dell'anno fiscale 2020.**

"L'anno fiscale 2021 è partito alla grande, sfruttiamo lo slancio dei nostri investimenti strategici e gestiamo la domanda di progetti di miglioramento della casa, che in questo periodo è davvero elevata", ha affermato **Craig Menear, presidente e CEO dell'azienda.**



> www.thehomedepot.com

Kingfisher: +60% nel primo trimestre

Kingfisher ha realizzato un **+60% di vendite nel primo trimestre dell'anno rispetto allo stesso periodo dello scorso anno**, con 3,448 miliardi di sterline. Rispetto a due anni fa, le vendite sono aumentate del 22,5%. **In Francia, le vendite sono quasi raddoppiate (+98,8%).** In quasi tutti i restanti paesi, i tassi di aumento sono elevati nell'intervallo a due o tre cifre: **+66,8 in Gran Bretagna e Irlanda, +112,3% in Spagna e Portogallo, +71,1% in Romania.** A causa del blocco di cinque settimane, la Polonia è l'unico Paese in cui c'è stato un calo delle vendite (-8,9%). **Le vendite di e-commerce sono aumentate del 63%, e oggi rappresentano il 21% delle vendite complessive del gruppo.**



> www.kingfisher.com



ALUBOX

Casellari postali
condominiali
personalizzabili

Cassette Postali - Mailboxes

MADE IN ITALY

ALUBOX s.r.l. - 40065 Pianoro (BO) Italy - Via Boaria, 5 - Tel +39 051 743565 - info@alubox.it - www.alubox.it



Gruppo Gieffe:

Marco Franzinelli nuovo presidente



MARCO FRANZINELLI, NUOVO PRESIDENTE GIEFFE.



ANDREA CORRADINI ZINI, PRESIDENTE USCENTE.

Negli ultimi anni, tra i gruppi di grossisti di ferramenta, **Gieffe** è sicuramente tra i più attivi: nato nel 1971 (quest'anno ricorre il cinquantesimo anniversario della fondazione), nel 2017 era composto da quattro soci. Poi è iniziato il nuovo corso del gruppo, con l'ingresso di cinque nuovi soci e un ulteriore ingresso nel 2019 seguito da un'uscita nel 2020, eventi che hanno portato all'attuale compagine sociali di 9 aziende con copertura praticamente su tutto il territorio nazionale. E oggi l'annuncio della nuova presidenza a partire dal 1° luglio di

Dopo quasi 20 anni di presidenza, Andrea Corradini Zini passa il testimone a Marco Franzinelli, che dal 1° luglio 2021 è ufficialmente il nuovo presidente di Gieffe, il gruppo di grossisti di ferramenta con maggiore storicità in Italia.

quest'anno: **Andrea Corradini Zini**, presidente da quasi 20 anni, lascia il timone a **Marco Franzinelli**, socio storico del gruppo e titolare dell'azienda di famiglia Vigilio Franzinelli, con sede a Trento. E proprio a Trento si sposta anche la sede operativa di Gieffe (quella legale resterà a Reggio Emilia, sede di Corradini Luigi). Nei giorni scorsi abbiamo organizzato una video intervista con Andrea Corradini Zini e Marco Franzinelli per farci raccontare i dettagli di questo passaggio di consegne e le novità e gli obiettivi del Gruppo per i prossimi mesi.

F&C: Per una questione di "anzianità di ruolo" partiamo dal presidente uscente: dopo quasi 20 anni di presidenza, quali sono oggi le tue sensazioni?

Andrea Corradini Zini: Ricopro questo incarico da così tanto che un po' mi troverò "spaesato", ma non ti nascondo anche un pizzico di sollievo. La responsabilità in un gruppo come Gieffe è tanta, ma sono sicuro che non avrei potuto affidare il ruolo a mani migliori di quelle di Marco Franzinelli, che ho personalmente proposto ai colleghi. Lavora-

mo fianco a fianco in Gieffe da oltre 30 anni, lo definirei un passaggio di consegne naturale; tra l'altro la rotazione nel ruolo di presidenza tra i soci era già prevista da qualche anno, da quando nel 2017 ci siamo trasformati in società consortile con l'ingresso dei nuovi membri. Per il resto, senza voler in questa sede fare un bilancio, lasciami solo dire che ci sono stati momenti difficili, soprattutto quando un socio usciva (ed era un dispiacere personale, oltre che professionale), ma anche tante soddisfazioni, in particolare il percorso che ci ha portati ad essere oggi una realtà importante nel nostro settore.

F&C: Marco, immagino che da parte tua ci sia l'emozione di iniziare un percorso sulla scia di quanto di buono fatto da Andrea in tutti questi anni...

Marco Franzinelli: Sono onorato di questa investitura e del fatto che la proposta sia arrivata proprio da Andrea e sia stata condivisa da tutti i soci. È sicuramente un incarico di grande responsabilità ma contemporaneamente uno stimolo per portare avanti nuove proposte ed iniziative.

Personalmente condivido con Andrea l'esperienza in Gieffe da più di 30 anni, abbiamo una visione simile dal punto di vista sia imprenditoriale, sia associativo. Sono contento che Andrea rimanga nel CDA insieme a Carlo Vinciguerra, e che possano quindi darmi una mano ed affiancarmi in questo percorso che ovviamente continuerà sui binari tracciati dalla sua presidenza. Il primo risultato è mantenere ciò che è stato fatto, poi le idee, i progetti e le proposte dei soci sono numerose e stimolanti.

F&C: La tua presidenza coincide dal punto di vista temporale con uno dei momenti storici più difficili e delicati: quanto aiuta, in momenti come questo, essere in un gruppo come Gieffe?

Marco Franzinelli: Il momento, come hai giustamente sottolineato, è difficile e manca la tranquillità per po-

ter fare dei programmi a lungo termine. Ma ti confermo anche che il confronto aiuta tanto: è ovvio che far parte di un gruppo non ti aiuta a trovare la merce se è irreperibile, ma ciò che possiamo fare è consultarci, scambiarci informazioni, suggerirci soluzioni a vicenda. Lo scambio di informazioni, che è da sempre il vero motore dello stare insieme, oggi è più che mai fondamentale.

F&C: L'attuale situazione che riguarda l'aumento dei costi delle materie prime e l'irreperibilità di alcuni prodotti condiziona in qualche modo il vostro parco fornitori?

Marco Franzinelli: La nostra vocazione è da sempre orientata al prodotto italiano ed europeo, pur non trascurando l'importazione dai mercati Asiatici: anche i nuovi marchi che abbiamo creato e sviluppato comprendono

sia merci di importazione sia prodotti nazionali. La scelta di puntare su fornitori primari nasce dalla volontà di essere sempre al passo con l'evoluzione dei prodotti e di offrire quindi sempre il meglio ai nostri clienti negozianti. Il marchio privato è importante ma non è un nostro focus e, a maggior ragione dopo le difficoltà di questo periodo, continuerà a non esserlo.

F&C: In Gieffe, siete prima di tutto colleghi ma anche concorrenti: come possono convivere questi due aspetti all'interno di un gruppo di grossisti?

Andrea Corradini Zini: È vero, siamo aziende distinte, in alcuni casi anche dirette concorrenti: prevale quindi, come giusto che sia, l'aspetto imprenditoriale, che però non è mai esasperato. Mi sento di poter dire, sulla scorta di tanti anni di esperienza, che in Gieffe i soci sono legati da un'affinità etico-commerciale: non abbiamo naturalmente la pretesa di dire che è il modo migliore di porsi sul mercato, e d'altra parte anche al nostro interno ci sono elementi distintivi tra un socio e l'altro, ma è indubbio che esistono molti tratti che ci accomunano. Un socio con un differente approccio al mercato stonerebbe nel nostro gruppo, il primo requisito per entrare in Gieffe è proprio la compatibilità con gli altri componenti del gruppo.

F&C: È uno spoiler su nuovi imminenti ingressi in Gieffe?

Marco Franzinelli: Siamo sempre aperti al confronto, ma al momento non sono in previsione nuovi ingressi. Confermo quanto detto da Andrea: è fondamentale la compatibilità di atteggiamento sul mercato nei confronti di clienti e fornitori. È questa la prima affinità che cerchiamo. È chiaro che esistono anche altri parametri come la competenza territoriale e la specializzazione merceologica, ma il primo requisito resta, senza ombra di dubbio, questa affinità di pensiero e di comportamento, imprescindibile per vivere al meglio l'esperienza di gruppo. ○



www.gruppogieffe.com

Il mercato americano della ferramenta: numeri e trend



Abbiamo chiesto a Melanie Moul, managing editor di North American Hardware and Paint Association (NHPA), l'associazione dei rivenditori di ferramenta negli Stati Uniti, di tracciare un bilancio del mercato americano della ferramenta.

Il mercato americano è, da sempre, visto con curiosità e interesse dagli operatori italiani del nostro settore. I motivi? Sicuramente i numeri, in linea con quelli del Paese, con **circa 38mila punti vendita indipendenti e 4mila "big-box"**, negozi di GD brico-garden dalle dimensioni sicuramente più mastodontiche rispetto a quelle a cui siamo abituati in Italia. Per saperne di più sul mercato americano, e sugli effetti del Covid sullo stesso, abbiamo contattato **Melanie Moul**, managing editor di North American Hardware and Paint Association (NHPA), l'associazione dei rivenditori di ferramenta negli Stati Uniti, di raccontarci le ultime novità dagli USA.

F&C: Quali sono i numeri del mercato ferramenta-DIY negli Stati Uniti?

Melanie Moul: Non abbiamo il numero esatto di segmenti specifici

del settore della ferramenta indipendente, ma solitamente distinguiamo i rivenditori tradizionali dalle catene di negozi di grande distribuzione (come Lowe's e Home Depot). Nel 2020 c'erano poco più di 42.000 negozi di prodotti di fai da te negli Stati Uniti e il 90% di questi erano negozi indipendenti, circa 38.000. Questa stima include negozi di ferramenta, centri per la casa e rivendite specializzate in legname. Alcune di queste rivendite sono più focalizzate su clientela fai-da-te, mentre altre sono più focalizzate sui clienti professionali. Molte di queste, inoltre, hanno affiancato alla vendita fisica anche quella e-commerce, ma nessuno di questi negozi è completamente online. E molti di loro vendono anche prodotti di giardinaggio, anche se in questo numero sono esclusi i veri e propri garden center.

I restanti 4.200 negozi, infine, sono i punti vendita delle insegne di grande distribuzione brico, i famosi big-box come Home Depot e Lowe's.

F&C: L'impatto del Covid sul mercato americano della ferramenta-DIY nel 2020: cosa è cambiato? Qual era la situazione della vendita al dettaglio durante il Lockdown e qual è l'attuale?

Melanie Moul: All'inizio, quando è stata ufficialmente dichiarata la pandemia, nessuno era sicuro che il miglioramento della casa sarebbe stato considerato "attività essenziale", il che significava che potevano rimanere



aperti mentre altri negozi al dettaglio dovevano chiudere. E invece, già nella prima settimana di aprile, ogni Stato aveva dichiarato essenziale il miglioramento della casa, quindi per la maggior parte i negozi di ferramenta sono rimasti aperti. I maggiori cambiamenti hanno riguardato l'adattamento del modo in cui i rivenditori servivano i clienti. Alcuni rivenditori sono passati solo agli ordini online o telefonici e si sono limitati ai soli servizi di ritiro della merce stile drive, senza che i clienti fossero ammessi nei negozi. Inoltre, alcuni punti vendita hanno cambiato il layout o i percorsi obbligati al proprio interno, per favorire il distanziamento sociale tra i visitatori.

Dal punto di vista economico, i negozi di ferramenta hanno registrato vendite per 182,4 miliardi di dollari nel 2020 (secondo i rapporti incrociati tra le vendite dichiarate dalle aziende e le nostre



stime). Sulla base di un sondaggio tra rivenditori indipendenti, quasi il 90% afferma che le vendite sono aumentate nel 2020 e, in media, i rivenditori hanno riferito che le vendite sono aumentate del 24%.

F&C: Bricolage, giardinaggio, outdoor, edilizia, utensileria, ecc... Quale settore ha avuto le migliori performance?

Melanie Moul: Quasi tutti i settori e merceologie hanno subito aumenti nell'ultimo anno, ma i principali sono stati quelli legati al nuovo profilo dell'hobbista, che ha iniziato nuovi lavori in casa costretto prima dalla pandemia e poi dallo smartworking. Articoli di giardinaggio e prodotti attinenti a pittura e vernici sono state le due macrocategorie più performanti.

F&C: In Italia, il 2020 sarà ricordato anche come l'anno del boom dell'e-commerce: in USA le vendite online hanno contribuito molto ai dati totali?

Melanie Moul: Sì, confermo, anche negli Stati Uniti l'e-commerce ha dato un grande contributo all'au-



HOME DEPOT E LOWE'S, I DUE FAMOSI "BIG-BOX" AMERICANI

mento delle vendite, soprattutto all'inizio della pandemia. Una sfida per il nostro settore, dato che non tutti erano attrezzati per vendere prodotti online: quei negozi che sono stati in grado di cambiare rapidamente e impostare un e-commerce valido, hanno ottenuto il maggior successo. E-commerce che è acquisto online, ritiro in negozio o ritiro stile drive fuori i negozi: servizi che sono stati sfruttati dai clienti anche quando i negozi hanno riaperto, a testimonianza

del fatto che i consumatori si sono abituati alla comodità di ricevere l'ordine a casa o di ritirarlo senza "contatto fisico".

F&C: Import, container, prezzi delle materie prime: i problemi che in Europa arrivano dalla Cina, sono gli stessi anche nel mercato americano?

Melanie Moul: L'approvvigionamento e l'aumento dei prezzi rappresentano un problema significativo per i

rivenditori e per i grossisti di ferramenta e casalinghi. Già l'anno scorso, all'inizio della pandemia e durante i mesi estivi, si è fatta sentire la carenza o la difficile reperibilità di un gran numero di prodotti. Una grande sfida in questo momento per i nostri rivenditori è il prezzo del legno, che è raddoppiato o addirittura triplicato, il che ha un impatto sui prezzi su tutta la filiera.

> www.yournhpa.org

Dall'esperienza di **FERRA MENTA & CASA MENTALI & LINGHI** tutto il brico-home-garden in un click!

MONDOPRATICO.it
BRICO HOME GARDEN

Nato nel 2008, mondopratico.it è concepito per aiutare gli operatori del grande mercato del Diy/Ferramenta a stare al passo coi tempi.



Seguici su facebook!



Iscriviti alla newsletter!



Scarica i volantini della GD!



Sfogliala gratis

FERRA MENTA & CASA MENTALI & LINGHI greenline



IL PORTALE B2B DEDICATO AL MERCATO DEL DIY ITALIANO



BAZAR

LA ZANZARIERA FAI DA TE

SUN-SCREEN

LA NUOVA ZANZARIERA DETRAIBILE CON ECOBONUS!



Scopri tutte le
info sul prodotto



Per usufruire della
detrazione fiscale, fissa
in modo solidale all'involucro
edilizio e **ABBINALA ALMENO**
AD UNA VETRATA DI TIPO C.



Senza
trapano



Senza buchi
nel muro



Senza viti
e tasselli



Detraibile
con ECOBONUS



Fissaggio ad
espansione



Montaggio
veloce

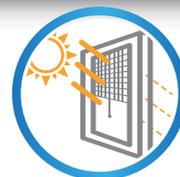


Predisposta per
KIT ANTI-CIMICE

Sun Screen è la nuova zanzariera dotata di rete con **SCHERMATURA SOLARE CERTIFICATA**, che garantisce un **G-TOT inferiore a 0,35!**

www.zanzarierabazar.it

 **MEDAL**
Produzione zanzariere





Accordo di collaborazione tra Evoluzione Brico e Green Hub Factory: un business "a quattro mani", tutto Made in Italy.

Il brico e il garden si incontrano

Come aumentare la capacità negoziale negli approvvigionamenti riducendo l'impatto dei costi di gestione?

Evoluzione Brico e Green Hub Factory hanno messo a punto uno schema organizzativo, di controllo e management finalizzato ad un doppio **contratto di affiliazione reciproco**. In tal modo si ottimizzeranno i contratti di fornitura merci, anche nell'ottica di futuri e condivisi progetti di category che uniscano le esperienze e la professionalità del management di Green Hub Factory con quelle del management di Evoluzione Brico, e, fattore non secondario, anche al fine di rendere coerenti tutta una serie di servizi funzionali a possibilissime economie di scala.

Green Hub Factory porterà in dote il mondo del garden e del Pet Shop, una serie di layout nell'approccio del punto vendita e degli spazi espositivi, studiati su misura delle esigenze del cliente con l'obiettivo di ricreare una atmosfera confidenziale tra visitatore e personale. Il valore aggiunto sarà rappresentato da quello esperienziale del centro direzionale Green Hub Factory, con la pianificazione di business plan modellati sulle esigenze di location diverse in caso di nuove aperture.

Spetterà a Green Hub Factory il compito del coordinamento e della supervisione del personale interno per l'allestimento dei banchi nei nuovi punti vendita, oltre che l'assistenza per l'analisi di dati economici

e di gestione e nel recruiting di personale direttivo e di vendita; senza dimenticare il coordinamento e la supervisione dei fornitori, del personale interno, il supporto informatico e l'assistenza amministrativa.

Evoluzione Brico, con la sua decennale esperienza, avrà l'opportunità di commercializzare il brand "Greeny" di Green Hub Factory sia nei suoi 40 punti vendita distribuiti in tutta Italia che rivolgendosi a nuovi imprenditori, proponendo lo stesso format identitario a tutti coloro che vorranno aprire un negozio con Evoluzione Brico. Una così spiccata e complementare sinergia darà vita, altresì, ad un approccio commerciale innovativo nel modello e nella definizione degli store, con un occhio di riguardo ai servizi a valore aggiunto per il cliente ed una sempre maggiore professionalizzazione ed inclusione nel progetto d'impresa dei collaboratori coinvolti. Non rimane escluso nel futuro la creazione di un nuovo format commerciale che veda le due insegne coinvolte e sempre più unite negli intenti. In sintesi, la strategia condurrà ad una collaborazione spalla a spalla, un **"business a quattro mani", interamente Made in Italy**.

LE DICHIARAZIONI DEI PROTAGONISTI

"Sono sicuro che questa collaborazione sarà proficua per tutti" dichiara **Benedetto Paolino, direttore commerciale di Evoluzione Brico**, "GHF è una realtà giovane ma composta da professionisti con grande esperienza e capacità che

conosco personalmente da tempo. Da quando ci sono stati i primi contatti tra le due realtà è stato naturale portare avanti e concretizzare questo accordo di collaborazione che, ripeto, porterà innegabili vantaggi a entrambe le nostre società. Come Evoluzione Brico mettiamo sul piatto le competenze legate al fai da te, Green Hub Factory quelle relative al garden e al pet: ci sono tutti i presupposti per un'ottima partnership".

"Green Hub Factory supporterà Evoluzione Brico con la creazione di un progetto di category personalizzato e nell'assistenza per le nuove aperture e i remodeling" aggiunge **Andrea Righini, direttore sviluppo di Green Hub Factory**, "Quindi dalla definizione degli obiettivi, del conto economico e del controllo di gestione, fino al recruiting del personale direttivo e di vendita, le attività di formazione obbligatorie o funzionali all'attività del negozio, il coordinamento dei fornitori per l'allestimento dei nuovi layout e display. Realizzeremo inoltre un programma di visite dei punti vendita affiliati al fine di identificare gli ambiti di sviluppo prioritari. Stiamo già progettando e studiando sulla carta l'idea di un nuovo format. Un negozio Bricolarge su una superficie di oltre 5.000 mq con al suo interno anche Greeny. Una grande superficie dedicata al bricolage ma nella quale andremo a integrare una sezione garden molto importante e un grande reparto pet". ●

➤ www.evoluzione-brico.it
➤ www.greenhubfactory.com

TOOD

TOOLS & GOODS SOLUTIONS



Valigetta 57 utensili

Disponibile in display box da 12 pezzi

SchererGROUP

TOOD Srl

Via ai Pini 11 - 36034 Malo (VI) - ITALIA

Phone 0039 0445 580908 - info@tood.it

www.tood.it

Dossier DPI: l'impatto della pandemia sull'import/export



Assosistema (l'associazione che rappresenta produttori e distributori di DPI in Italia), ha presentato il 28 aprile scorso i dati relativi a importazioni ed esportazioni di mascherine, guanti e indumenti di protezione: ecco tutti i numeri, probabilmente irripetibili, del 2020.

anomalo del mercato, a seguito dei provvedimenti normativi. L'import dei **guanti protettivi** nel 2020 è aumentato del +62% sul 2019, per un valore complessivo pari a più di 500 milioni di euro, mentre l'export dei guanti di protezione prodotti in Italia ha registrato

un -6% sul fatturato 2019, pari a 106 milioni di euro. Per quanto riguarda gli **indumenti di protezione** (tute, camici impermeabili, camici chirurgici monouso e riutilizzabili), l'import nel 2020 è aumentato del +127% sul 2019, per un valore totale di circa 595 milioni di euro, mentre l'export è di poco inferiore ai 420 milioni di euro, segnando una contrazione del -36% rispetto al 2019.

"Il prodotto italiano sicuro marcato CE viene esportato in Europa, mentre l'Italia importa prodotti realizzati in deroga alle normative e privi della marcatura CE - commenta **Claudio Galbiati, Presidente della sezione Safety di Assosistema Confindustria** - tale contraddizione è conseguenza di due

provvedimenti governativi tra loro contrastanti. Il decreto Cura Italia a marzo 2020 ha autorizzato l'immissione sul mercato di prodotti in deroga alle normative comunitarie spianando la strada ad una massiccia importazione di DPI provenienti dai paesi extraeuropei, in particolare dalla Cina, accompagnati da certificati non regolari, rilasciati da presunti enti ed organizzazioni, non in possesso del dovuto accreditamento in materia di DPI. Al tempo stesso, l'agevolazione finanziaria di Invitalia di 47 milioni di euro ha stimolato gli investimenti delle aziende italiane che hanno ampliato e riconvertito i propri impianti e stabilimenti per aumentare la produzione di DPI".

Alla luce di queste statistiche nasce la **denuncia dell'Associazione di ritenere ormai priva di fondamento la logica di autorizzare prodotti non marcati CE**, data la possibilità di poter fare affidamento su prodotti nazionali ed europei regolarmente certificati e conformi agli standard di sicurezza comunitari.

Nel 2020 l'import di DPI per la protezione delle vie respiratorie ha registrato un +1424% rispetto al 2019 per un valore di 3 miliardi e 178 milioni di euro (con la Cina come Paese dal quale abbiamo importato più prodotti con una percentuale di quasi il 90%), mentre l'export ha registrato un +111% rispetto al 2019, per un valore di oltre 201 milioni di euro.

Tra le tipologie di DPI contro il Covid-19, quella per la **protezione delle vie respiratorie (FFP2, FFP3 e mascherine chirurgiche)**, ha maggiormente risentito dell'impatto derivante dall'emergenza sanitaria ma è anche la tipologia di DPI che ha registrato un andamento

L'import indiscriminato dei DPI, oltre a rappresentare un rischio per la salute e la sicurezza di tutti gli utilizzatori, comporta inevitabilmente un peggioramento della situazione di mercato delle aziende italiane ed europee in quanto produce anche una drastica riduzione dei prezzi dei DPI, impensabili da sostenere per un'azienda italiana o europea. I prezzi fuori mercato, infatti, con i quali vengono commercializzati tali DPI sono dovuti, perlopiù, al risparmio derivante dalle diverse procedure di verifica della conformità che devono seguire i dispositivi certificati e rispondenti alla normativa di prodotto comunitaria, oltre al risparmio sul reperimento delle materie prime e al costo del lavoro.

"A fronte di numerose interrogazioni parlamentari anche da parte di esponenti della maggioranza – continua Galbiati – non c'è stata risposta da parte del Governo e del Ministero della Salute. Al momento, infatti, non vediamo provvedimenti per la tutela del mercato e dei produttori italiani. Anzi, il recente DL del

22 aprile 2021 n. 52 proroga, addirittura, l'immissione in deroga di Dpi nel nostro Paese al 31 luglio 2021. Ancor più grave se pensiamo che Germania, Spagna, Regno Unito e Belgio non si avvalgono più dell'immissione in deroga, mentre Francia e Paesi Bassi lo stanno per fare".

I produttori e distributori di DPI di Assosistema Confindustria hanno accolto l'invito del Governo a potenziare la produzione nazionale di DPI, investendo in nuovi stabilimenti e linee produttive e sono pronti a garantire una catena di approvvigionamento e fornitura di materiale solida per la sicurezza di tutti.

Dal sito dell'Agenzia delle dogane apprendiamo che, da inizio dell'emergenza sanitaria ad oggi risultano essere stati sdoganati DPI (FFP2 e FFP3) per un numero complessivo pari a 769.410.000. Se si considera che a chiusura 2020, lo stesso dato era pari a 344.579.045, si rileva che, in soli 4 mesi, il dato 2021 di import di DPI, risulta già aver superato del +120.50% i valori del 2020.



"Con l'obiettivo di ottenere un mercato competitivo e sano **abbiamo avviato un confronto con la struttura del Commissario straordinario Figliuolo e con il Mise** – conclude Galbiati – In particolare, abbiamo chiesto: l'abolizione del processo di autorizzazione in deroga dei DPI non marcati CE; un quadro chiaro sui quantitativi dei DPI necessari al settore sanitario ed industriale per la gestione dell'emergenza ad oggi e per il dimensionamento delle scorte strategiche per il futuro e, infine, un coordinamento delle autorità di sorveglianza ed un rafforzamento dei controlli sui prodotti immessi. Siamo ora in attesa di risposte concrete".

➤ www.assosistema.it



KNIPEX Quality – Made in Germany

Assortimento sicurezza

Pinze collaudate a norme VDE secondo DIN EN/IEC 60900 1000V – Pinze cromate, manici rivestiti in materiale multicomponente

- ▶ 03 06 180 Pinza universale, con zone di presa per materiale piano e tondo, per un impiego versatile
- ▶ 26 16 200 Pinza per meccanica, con becchi mezzotondi con tronchese, (pinza a becchi di cicogna)
- ▶ 70 06 160 Tronchese laterale per meccanica, l'indispensabile tronchese laterale per un uso versatile

Per maggiori informazioni sulla gamma KNIPEX, si prega di contattare:

Fabio Scollo | 366.6858385 | f.scollo@knipex.com

MASCHERE PROTETTIVE (FFP2, FFP3, MASCHERINE CHIRURGICHE)

IMPORT

Nell'anno **2020**, sono state importate nel nostro Paese maschere protettive per un valore complessivo di **3.178.976.980** di euro pari a **+1425 % rispetto al 2019 (circa 208 milioni di euro)**. Il volume di affari generato è quello che, tra le tipologie di DPI contro il COVID, ha maggiormente risentito dell'impatto derivante dall'emergenza sanitaria. Percorrendo nel dettaglio l'anno 2020 si evidenzia quanto segue: **nel primo trimestre del 2020 (gennaio - marzo)** il volume di maschere acquistate dall'estero ha fatto registrare un iniziale andamento simile all'anno precedente nei mesi di gennaio e febbraio. Con i primi casi COVID italiani (fine febbraio) e con l'autorizzazione ad importare DPI validati in deroga (17 marzo 2020 DL Cura Italia), **a marzo 2020** si è assistito ad un drastico aumento del **+436% rispetto al mese precedente. Al termine del trimestre, il dato 2020 fa segnare + 149% sullo stesso periodo del 2019, passando dai circa 56 milioni di euro del 2019 ai quasi 140 milioni di euro del 2020.**

Lo scenario cambia decisamente nel **secondo trimestre (aprile - giugno)**, in cui gli acquisti registrano un ulteriore aumento in **aprile (+388% su marzo 2020)**, al quale segue un mese di maggio in linea. La fine del lockdown e la ripresa delle attività produttive - la necessità di dover indossare mascherine anche all'interno dei contesti lavorativi per i lavoratori non in grado di rispettare continuamente la distanza interpersonale, disposto dal Protocollo sottoscritto il 24 aprile 2020 - hanno fatto salire le importazioni nel mese di **giugno**, raggiungendo il picco mensile più alto dell'intero anno (**772 milioni di euro nel solo mese di giugno**). **L'import del secondo trimestre 2020 vale circa 1.700 milioni di**



euro rispetto ai 50 milioni dello stesso periodo 2019, segnando + 3362 %. Nel corso del **terzo trimestre (luglio-settembre)**, il divario tra i valori delle cumulate 2020 e 2019 raggiunge il massimo dell'anno: a **luglio 2020** l'import raggiunge il **+1930% rispetto al pari periodo del 2019**. In **agosto**, le chiusure estive delle attività commerciali e la modifica della procedura di validazione in deroga per DPI importati che, dal 4 agosto 2020, diventa di competenza delle singole regioni (Legge 17 luglio 2020, n.77), causano una

contrazione dell'import (-85% su luglio 2020). Il terzo trimestre segna comunque una differenza significativa sullo stesso periodo del 2019 del **+1603%** (+ di 920 milioni di euro nel 2020 contro i 54 milioni del 2019). Nel corso dell'ultimo trimestre (**ottobre - dicembre**) il valore degli acquisti risulta essere complessivamente pari a **372.529.073 di euro, meno della metà della sola mensilità di giugno 2020 (772.089.216 di euro)**. **La differenza a valore del quarto trimestre 2020 è pari a + 680% sullo stesso periodo 2019 (372 milioni di euro contro quasi 48 milioni).**





**Se al tuo fianco
vuoi solo certezze!**



**Viglietta Guido
Servizio & Qualità**

PAESI DI IMPORTAZIONE

La scheda sottostante riassume chiaramente come la maggioranza delle maschere entrate nel nostro Paese abbia come provenienza la Cina per quasi 3 miliardi di euro di valore (89%), seguita a distanza dalla Germania (2,64%) e da altri Paesi europei con quote marginali.

2020. In marzo 2020, a seguito del blocco alle esportazioni imposto dall'ordinanza della Protezione Civile per i DPI (OCDPC n. 639 del 26 febbraio 2020) e a causa della richiesta interna crescente, l'export subisce una battuta di arresto (**a marzo 2020, -33% rispetto a febbraio 2020**).

Nel mese di **marzo 2020**, il DL Cura Italia (17 marzo 2020, n.18) ha stanziato fondi per il potenziamento e la riconversione di

impianti produttivi di DPI e DM utili contro il COVID. Questo elemento, insieme all'introduzione del Regolamento di Esecuzione (UE) 2020/402 (14 marzo 2020) che, pur subordinando l'esportazione dei DPI ad un'autorizzazione da parte del Ministero degli Affari Esteri (dunque limitandola), ha permesso, comunque, la strutturazione di una procedura per le aziende che volessero commercializzare all'estero i propri presidi, ha sostenuto il valore di maschere di protezione cedute all'estero.

È, tuttavia, nel mese di maggio e giugno (quando le disposizioni relative all'export sono state abrogate, nella seconda metà di maggio) che la quota di export del 2020 aumenta sensibilmente rispetto al 2019 (a **giugno 2020**, la differenza da inizio anno è **+87% sullo stesso semestre 2019**). **Il quarto trimestre del 2020 (ottobre-dicembre 2020)**, si apre con una leggera flessione del valore di merce esportata nel mese di **ottobre 2020**, durante il quale la curva della cumulata si riavvicina lievemente ai valori dell'anno precedente (**+115% rispetto al 2019**).



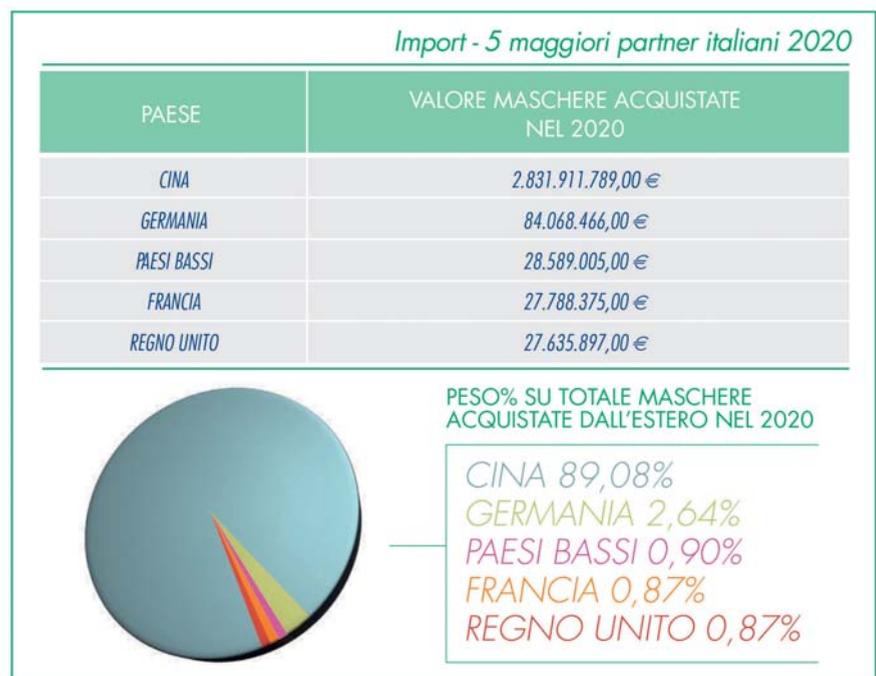
PAESI DI ESPORTAZIONE

La vendita delle maschere italiane avviene quasi completamente all'interno del continente europeo, ad eccezione di Paesi di contiguità come Svizzera e Regno Unito.

EXPORT

È interessante rilevare l'andamento della produzione italiana di mascherine, che durante l'anno 2020 è stata venduta a Paesi esteri e non utilizzata sul territorio nazionale. Nell'intero anno 2020 il valore di maschere cedute a Paesi esteri risulta in aumento del **+111% rispetto all'anno precedente con un ammontare complessivo superiore a 200 milioni di euro**.

Più in dettaglio: già nel **primo trimestre 2020 (gennaio - marzo 2020)**, si nota un iniziale scostamento tra i valori di export di maschere cedute all'estero nel 2020 ed i dati del 2019 (a **febbraio 2020 la variazione rispetto all'anno precedente è del +51%**). La spinta deriva dalla richiesta proveniente dalla Cina, dove il virus stava dilagando: **il valore di maschere protettive che l'Italia ha ceduto alla Cina**, infatti, nel **febbraio 2020**, segna **+1718% rispetto al mese di gennaio**



CoreShield™

GAMMA COMPLETA

GUANTI ANTITAGLIO

Honeywell



PROTEZIONE AL TAGLIO
DA "A" A "F"



LUNGA DURATA



TOUCHSCREEN



IDENTIFICAZIONE
CROMATICA
DEL LIVELLO AL TAGLIO



POLLICE RINFORZATO



TRASPIRANTE



GUANTI DI PROTEZIONE (AD USO MEDICALE ED INDUSTRIALE)

IMPORT

L'import di guanti protettivi nell'anno 2020 segna un incremento del + 62% sul 2019, per un valore complessivo pari a più di 500 milioni di euro. In dettaglio: Durante il primo trimestre dell'anno (gennaio-marzo) i primi segnali di oscillazione dell'import si hanno a marzo con un dato minimale, tendenzialmente rileviamo una contrazione del 4,5% sullo stesso periodo dell'anno precedente. Solamente nel secondo trimestre (aprile-giugno), con l'aumento della richiesta nazionale, l'import di guanti comincia a crescere, segnando, nel periodo, un + 34% sul 2019 pari a 107 milioni di euro.

Per tutto il terzo trimestre (luglio – settembre), si assiste ad un allargamento della forbice tra i valori 2020 e quelli del 2019. Nonostante la pausa estiva l'import si assesta su + 97% sul 2019 per quasi 150 milioni di euro. Questo trend accelera ulteriormente con la fine dell'anno dove si arriva, nell'ultimo trimestre (ottobre-dicembre) ad un + 118% sullo stesso periodo del 2019, per circa 200 milioni di euro.

PAESI DI IMPORTAZIONE

Anche nel caso dei guanti, la provenienza rimane per la maggiore quota da Malesia e Cina, che superano il 50%, seguite a distanza dalla Germania e marginalmente da Thailandia e Vietnam.

EXPORT

L'export di guanti di protezione prodotti in Italia vale, nell'anno 2020, circa 100 milioni di euro, con una differenza di circa 6 milioni di euro (-6%) sul fatturato 2019 pari a 106 milioni di euro. Durante tutto l'arco dell'anno, l'export ricalca in modo simile l'andamento del 2019, non evidenziando particolari picchi emergenziali.

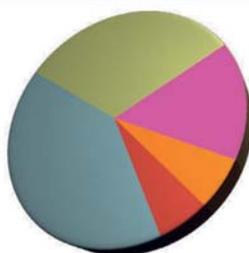
IMPORT ANDAMENTO ANNUALE

Da **gennaio a dicembre 2020**, sono stati acquistati dall'estero guanti di protezione per un valore complessivo di **536.849.858 €** pari a **+62% rispetto allo stesso periodo del 2019**. Come per gli indumenti di protezione, in termini assoluti, da gennaio a dicembre 2020, il valore delle importazioni risulta di **poco superiore al mezzo miliardo di euro**.



Import - 5 maggiori partner italiani 2020

PAESE	VALORE GUANTI ACQUISTATI NEL 2020
MALESIA	158.979.107,00 €
CINA	123.480.812,00 €
GERMANIA	58.788.353,00 €
THAILANDIA	22.627.401,00 €
VIETNAM	21.975.192,00 €



PESO% SU TOTALE GUANTI ACQUISTATI DALL'ESTERO NEL 2020

MALESIA 29,61%
CINA 23%
GERMANIA 10,95%
THAILANDIA 4,21%
VIETNAM 4,09%

Export - 5 maggiori partner italiani 2020

PAESE	VALORE GUANTI CEDUTI ALL'ESTERO NEL 2020
FRANCIA	19.120.691,00 €
REGNO UNITO	12.297.089,00 €
GERMANIA	8.656.618,00 €
SPAGNA	8.150.093,00 €
PAESI BASSI	3.621.074,00 €



PESO% SU TOTALE GUANTI CEDUTI ALL'ESTERO NEL 2020

FRANCIA 19,13%
REGNO UNITO 12,3%
GERMANIA 8,66%
SPAGNA 8,15%
PAESI BASSI 3,62%



Quando sei indeciso,
scegli **la rossa.**



Da oltre 25 anni ti accompagniamo nella scelta della **corretta illuminazione** per gli ambienti domestici e professionali.

Quando sei indeciso cerca la **scatola rossa**,
al resto ci pensiamo noi.



INDUMENTI DI PROTEZIONE (TUTE DI PROTEZIONE, CAMICI IMPERMEABILI, CAMICI CHIRURGICI MONOUSO E RIUTILIZZABILI)

IMPORT

Nel periodo gennaio-dicembre 2020 l'Italia importa dall'estero indumenti di protezione per un valore totale di circa 595.000.000 euro, pari a + 127% sul 2019.

Nel **primo trimestre del 2020 (gennaio - marzo)** il volume di importazioni in questa categoria evidenzia un andamento simile all'anno precedente, non risentendo ancora dell'emergenza in arrivo.

Nel **secondo trimestre (aprile - giugno)**, rileviamo, al contrario un'impennata dell'import, conseguenza della possibilità di importare ed utilizzare DPI privi di marcatura CE, introdotta a metà marzo. I valori del trimestre evidenziano un **+ 263%** rispetto al 2019, pari a **150 milioni di euro**.

L'import continua la corsa anche all'inizio del **terzo trimestre (luglio - settembre)** per segnare una battuta d'arresto in agosto. **I valori del trimestre si assestano a + 128% sull'anno precedente, per circa 178 milioni di euro.**

Nel primissimo periodo del **quarto trimestre (ottobre - dicembre)**, continua la flessione segnalata nei mesi estivi, ma a novembre l'import ricomincia a correre. **Il trimestre registra una media del +143% su 2019, a valore pari a 206 milioni di euro.**

PAESI DI IMPORTAZIONE

Gli ingenti volumi di indumenti di protezione acquistati dal nostro Paese nel 2020 provengono in grande quantità dalla Cina, che copre il **58,37%** della merce entrata, seguita dalla Turchia per una piccola quota (7,59%) e successivamente da altri Paesi europei.

EXPORT

L'export nazionale di indumenti di protezione nell'anno 2020 è di poco inferiore ai 420 milioni di euro, segnando una contrazione del - 36% rispetto al 2019. La massima riduzione dell'export per questa categoria si ha nell'ultimo trimestre 2020 (- 46% rispetto al pari periodo 2019).

IMPORT ANDAMENTO ANNUALE

Da **gennaio a dicembre 2020**, sono stati acquistati dall'estero indumenti di protezione per un valore complessivo di **595.359.728 €** pari a **+127% rispetto allo stesso periodo del 2019**. Il volume di affari generato dall'acquisto dall'estero di **indumenti di protezione** è simile, in termini assoluti, a quello relativo ai DPI per le mani: per entrambe le categorie, complessivamente, da gennaio a dicembre 2020, il valore delle importazioni risulta di **poco superiore al mezzo miliardo di euro**.



Import - 5 maggiori partner italiani 2020

PAESE	VALORE INDUMENTI ACQUISTATI NEL 2020
CINA	347.505.556,00 €
TURCHIA	45.216.767,00 €
SPAGNA	27.290.326,00 €
FRANCIA	26.931.268,00 €
BELGIO	18.973.368,00 €



PESO% SU TOTALE INDUMENTI ACQUISTATI DALL'ESTERO NEL 2020

CINA 58,37%
TURCHIA 7,59%
SPAGNA 4,58%
FRANCIA 4,52%
BELGIO 3,19%

Export - 5 maggiori partner italiani 2020

PAESE	VALORE INDUMENTI CEDUTI NEL 2020
STATI UNITI	67.897.519,00 €
HONG KONG	60.324.585,00 €
GERMANIA	30.765.802,00 €
GIAPPONE	29.191.622,00 €
FRANCIA	26.424.464,00 €



PESO% SU TOTALE INDUMENTI CEDUTI ALL'ESTERO NEL 2020

STATI UNITI 16,26%
HONG KONG 14,45%
GERMANIA 7,37%
GIAPPONE 6,99%
FRANCIA 6,33%

ZIPPO

OCCHIALI
DA LETTURA

SCARICA IL
CATALOGO
2021
SU ZIPPO.IT

ZIPPO ITALIA SRL
via Lagoscuro 5
19020 Vezzano Ligure • La Spezia • ITALY
tel. (39) 0187 940.941 • fax (39) 0187 940.944
info@zippo.it • www.zippo.it



 **SOCIO EFFETTIVO**
ANFAO
Associazione Nazionale
Fabbricanti Articoli Ottici

ZIPPO, **zippo** e 
sono marchi registrati
di proprietà di
Zippo Manufacturing Company.





CUCINA
€ 9,52 mld

PAVIMENTAZIONI
€ 70,4 mld

PITTURE E VERNICI
€ 37,69 mld

UTENSILI MANUALI
€ 10,74 mld

**VENDITE DI PRODOTTI
BRICO-GARDEN NEL MONDO**

FATTURATO TOTALE
€ 234,55 miliardi

ALTRO
€ 28,25 mld

ELETTROUTENSILI
€ 14,16 mld

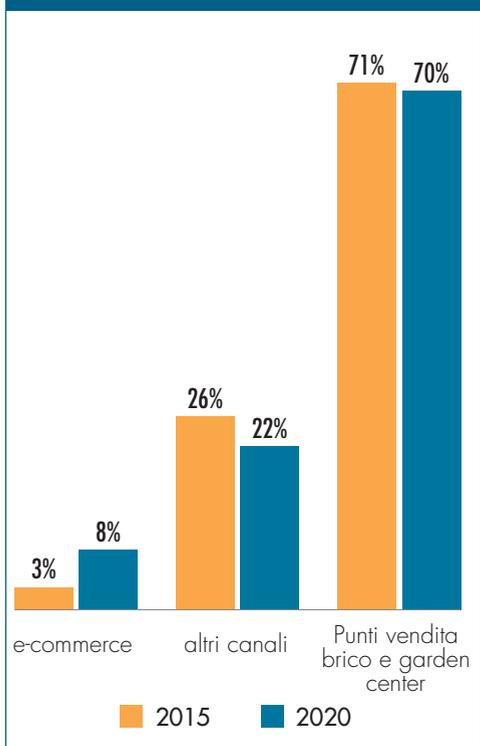
DECORAZIONE
€ 15,24 mld

BAGNO
E SANITARI
€ 20,43 mld

FERRAMENTA
€ 28,11 mld

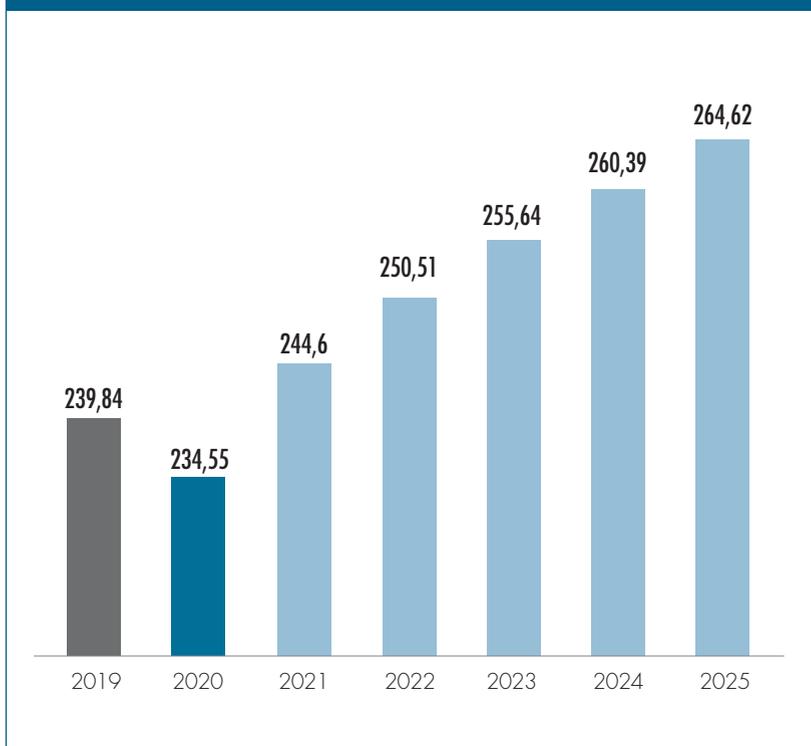
Brico-garden: il valore delle vendite nel mondo

CANALI DI VENDITA DEI PRODOTTI BRICO-GARDEN



VALORE DELLE VENDITE BRICO-GARDEN NEL MONDO

(valori espressi in miliardi di euro)



I mercato globale al dettaglio del fai da te vale circa 235 miliardi di euro a livello mondiale, secondo i dati forniti da **Euromonitor International** nel corso di un webinar di **Global DIY Network**.

Il mercato nel 2020 ha subito una leggera flessione (-2,2%), frutto delle variazioni nei diversi canali distributivi:

- le vendite nei **punti vendita brick-garden (che rappresentano il 70% circa del mercato)** sono **diminuite dell'1%**;

- le vendite negli **altri canali di distribuzione (che rappresentano il 22% circa del mercato)** sono **diminuite del 9%**;

- le vendite di **e-commerce (che rappresenta l'8% circa del mercato)** hanno invece registrato un'importante crescita del **47%**, dopo che già nel 2019 erano aumentate del 23% (è importante sottolineare come la quota di mercato dell'e-commerce sia aumentata dal 3 all'8% tra il 2015 e il 2020).

Le vendite di fai da te hanno presentato segno positivo in Europa e in Nord America: negli USA, ad esempio, le vendite al dettaglio di pitture decorative sono aumentate di 862 milioni di euro (in Europa occidentale +530 milioni), quelle di ferramenta di 780 milioni di euro.

Il calo complessivo ha invece riguardato principalmente i Paesi dell'Est asiatico come l'India, Taiwan e la Cina. Le vendite di pavimenti in legno nella regione Asia-Pacifico, ad esempio, sono diminuite di 1,542 miliardi di euro, le vendite di pitture di 1,746 miliardi di euro) e le vendite di piastrelle per pavimenti sono diminuite di 2,592 miliardi di euro.

Euromonitor International prevede che il volume del mercato globale aumenterà nuovamente nel 2021 a circa 245 miliardi di euro, fino quasi a toccare, nel 2025, la quota di 265 miliardi. ○

www.euromonitor.com



BBQ E CUCINE DA ESTERNO L'ALLEGRIA E' SERVITA



BARBECUE PORTATILI A CARBONE E A GAS



CUCINE DA ESTERNO

Costi materie prime e noli marittimi: lo scenario attuale

A fine maggio, Anima Confindustria ha fatto un punto sulla delicata situazione che tiene col fiato sospeso tutta la filiera distributiva: qual è l'impatto sull'equilibrio economico e negli scambi import-export?

L'aumento dei prezzi delle materie prime continua la sua corsa, tra un'offerta tuttora contratta a causa della pandemia e la crescita esponenziale della domanda innescata dalle ripartenze avvenute in maniera non uniforme – prima della Cina, poi di molti altri Paesi. «Grazie alle manovre fiscali e monetarie fortemente espansive, i Paesi più avanti con le vaccinazioni sfruttano il momento a

loro vantaggio per accaparrarsi le risorse scarse. Occorre un intervento deciso a livello europeo per tutelare le nostre imprese» dichiara **Marco Nocivelli, presidente di Anima Confindustria**, che prosegue «Ritardi nel processo di vaccinazione possono generare forte disparità». Ora l'economia italiana (e mondiale) può trovarsi di fronte a uno scenario sempre più grave, come sottolinea Nocivelli:

«Gli straordinari aumenti dei prezzi delle materie prime e dei noli marittimi, e gli impatti negativi sugli equilibri economici e competitivi del sistema produttivo nazionale negli scambi import-export stanno causando gravi difficoltà a tutto il comparto della meccanica, e al settore manifatturiero in generale».

Secondo il professore **Achille Fornasini dell'Università di Brescia** - che in





Non solo verde.

Il nuovo marchio DFL per il giardinaggio, l'agricoltura
e il tempo libero all'aria aperta.

LIF è il brand che fa esplicito riferimento al settore del giardinaggio con chiara ispirazione al "verde". La sua nuova linea di prodotti si contraddistingue anche quando usata per l'agricoltura e il tempo libero.

LIF è la soluzione giusta per il rivenditore evoluto.

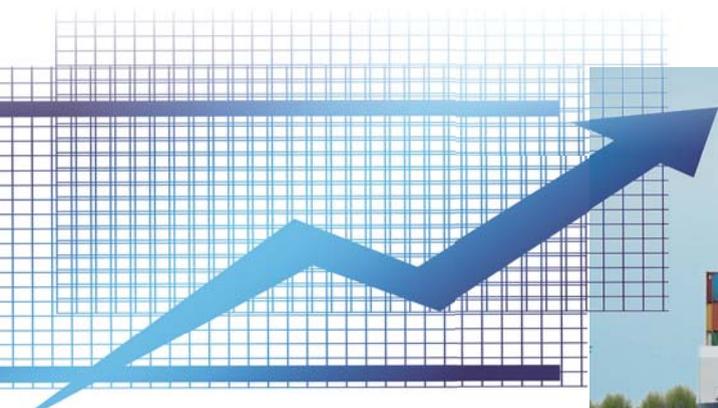


Distributore esclusivo

DFL
L'evoluzione della specie.

Via Santa Maria degli Ulivi, Sala Consilina (SA) – Tel. 0975 45524 – Fax 0975 45694
info@nuovadfl.it - www.nuovadfl.it





collaborazione con l'Ufficio Studi di Anima Confindustria sta conducendo un'analisi dei mercati e dei prezzi delle commodity per valutarne gli effetti sull'industria meccanica, «oltre alla debolezza del dollaro, che ha assecondato e favorito la corsa agli approvvigionamenti di materie prime, ha contribuito all'aumento dei materiali basilari anche l'impennata dei costi di trasporto, confermata dall'andamento del Baltic Dry Index, che sintetizza gli oneri di nolo marittimo per prodotti secchi e sfusi: dopo essere crollato in piena epidemia, l'indice ha registrato una performance eccezionale (+682% dal mese di maggio 2020) soprattutto a causa della drastica interruzione delle catene internazionali di fornitura provocate dai primi lockdown». «Inoltre - aggiunge Fornasini - è sopravvenuto un ostinato e persistente controllo dell'offerta di trasporto da parte delle compagnie di navigazione attraverso riprogrammazioni che, privilegiando l'export cinese verso gli Usa, ha generato congestioni nei porti americani dove le movimentazioni sono state rallentate dall'emergenza sanitaria. Analoga la situazione riguardante le navi portacontainer, i cui noli sono quintuplicati nell'arco di un solo anno come conseguenza di una diffusa carenza dovuta alla dislocazione squilibrata dei contenitori. Tutto ciò - prosegue Fornasini - nel quadro di proficue alleanze strategiche stabilite tra le maggiori società di shipping grazie alle esenzioni dalle norme antitrust europee, che spingono fatalmente verso oligopoli in grado di gestire anche i terminal e i trasporti terrestri».

Ora, le conseguenze dell'innalzamento dei costi di trasporto e delle materie prime potrebbero riflettersi su tutta l'economia. «La situazione attuale - conclude il **presidente di Anima, Marco Nocivelli** - sta aumentando il rischio di un'inflazione spropositata e fuori controllo. Quello che inizialmente sembrava un fenomeno

temporaneo destinato a ridimensionarsi in breve tempo, sta diventando un grande pericolo».

FOCUS MATERIE PRIME, LO SCENARIO ATTUALE

Le analisi del prof. Achille Fornasini dell'Università di Brescia, che con l'Ufficio Studi di Anima Confindustria sta seguendo le oscillazioni dei prezzi che impattano sull'industria meccanica, sulle materie prime di maggiore interesse per il settore.

ACCIAIO

In siderurgia a mancare sono soprattutto i prodotti piani: solo nei primi mesi di quest'anno i coils europei sono aumentati di oltre il 60% con prezzi record ormai stabilmente oltre i 1.000 euro la tonnellata. In scia le lamiere i cui prezzi hanno subito un'ascesa senza precedenti. I tempi di consegna si sono dilatati e i centri servizi confermano difficoltà a riassortire i magazzini. Oltre all'impatto sul comparto Automotive, già in crisi per la mancanza di semiconduttori, preoccupano le ricadute sul settore degli elettrodomestici e sulle industrie meccaniche e metalmeccaniche.

METALLI INDUSTRIALI

Contrazione dell'offerta e vischiosità logistiche pesano sui prezzi dell'alluminio che dall'aprile dello scorso anno sono aumentati dell'80,4%. L'ansia da approvvigionamento spinge gli acquirenti ad ordinare quantità di metallo in eccesso, aggravando il nervosismo. Anche in questo caso è la Cina a dominare il mercato, essendo

passata dalla condizione di esportatore a quella di importatore netto. Tra gli eccezionali aumenti dei non ferrosi spicca anche il prezzo del rame, che in poco più di un anno è salito del 132% fissando un nuovo massimo storico. In questo caso il problema è l'offerta, pesantemente ridotta per effetto della crisi sanitaria che ha colpito molti Paesi produttori, soprattutto in America Latina. L'orientamento dei prezzi è eccitato anche dalla speculazione finanziaria, che cavalca le attese di un travolgente aumento dei consumi del metallo rosso suscitato dall'incombente transizione energetica.

RIMEDI E PROSPETTIVE

Condizione necessaria per il graduale ritorno alla normalità degli scambi internazionali è la ricostituzione dell'offerta globale, che potrà irrobustirsi anche grazie ai nuovi investimenti in miniere ed impianti facilitati dalle alte quotazioni correnti. Con la piena riattivazione delle rotte marittime ed il riordino del traffico di container si arriverà inoltre a riportare i noli su valori equiparabili a quelli in vigore prima della pandemia. Oggi è l'eccesso di misure protezionistiche ad essere d'intralcio alla stabilità. C'è dunque da augurarsi che, quantomeno a livello europeo, si provveda ad attenuare quelle salvaguardie alle importazioni di acciaio e di metalli extra-UE accelerando così il riequilibrio dei mercati delle materie prime. ○

Kart



il garden trolley

bama[®]



Mercato della climatizzazione: primo trimestre positivo

L'indagine statistica di Assoclima relativa al primo trimestre 2021 evidenzia risultati più che soddisfacenti per la maggior parte dei prodotti sia rispetto ai primi tre mesi del 2020 che del 2019.

Decisamente positivi i risultati relativi al primo trimestre del mercato della climatizzazione in Italia. I dati comunicati da Assoclima fotografano in maniera incoraggiante lo stato di salute del comparto: al 31 marzo 2021 il settore dell'espansione diretta registra andamenti in crescita rispetto allo stesso periodo del 2020 per tutte le tipologie di prodotto esaminate: **+23,7% a volume e +22,6% a valore per i condizionatori trasferibili, +22,4% a volume e +17,3% a valore per i monosplit, +15,5% a volume e +18,1% a valore per i sistemi multisplit, +11,4% a volume e +9,9% a valore per i miniVRF e VRF.**

Tendenza inversa solo per i climatizzatori monoblocco con -1,6% a volume e -2,2% a valore.

"Questo andamento positivo assume un rilievo ancora più significativo se lo si confronta con il 2019, anno in cui non c'era l'influenza delle misure restrittive anti-Covid sugli operatori del mercato, ed è dovuto a una serie di fattori che hanno lavorato in maniera paritetica e sinergica:

la migliorata fiducia degli operatori su una ripresa veloce dell'economia come conseguenza del rilascio delle misure di restrizione alla libertà di movimento e all'esercizio di attività economiche; l'effetto positivo degli incentivi statali del 50% e 65% utilizzabili con la forma dello sconto in fattura che li rende immediatamente fruibili; il basso livello degli stock presenti sul mercato all'inizio dell'anno, frutto di un'attenta gestione del magazzino da parte degli operatori nell'ultimo trimestre del 2020; la volontà di evitare o mitigare, in stagione, gli effetti dei fenomeni di tensione sui prezzi di acquisto e di difficoltà di approvvigionamento dovuti alla dinamica rialzista e alla scarsità di servizi e materie prime. – commenta **Andrea Cetrone, Country Manager di Panasonic Appliances Air-Conditioning Europe** – I dati della rilevazione Assoclima sono riferiti al sell in; vedremo nel secondo trimestre se l'andamento del sell out consentirà, come tutti ci auguriamo, la continuazione del trend di forte crescita registrato nei primi tre mesi del 2021".

IN CRESCITA PACKAGED E ROOFTOP

In terreno positivo i condizionatori packaged e rooftop, che a fine marzo 2021 riportano un incremento del 13,6% a volume e del 24,1% a valore rispetto allo stesso periodo del 2020. "Anche il mercato dei rooftop appare in ripresa, attestandosi sul valore complessivo di 6 milioni di euro nel primo trimestre dell'anno, in linea con le prestazioni del corrispondente periodo del 2019. – sottolinea **Claudio Carano, Product Marketing Manager di Clivet** – I dati suggeriscono un aumento delle vendite dei modelli di taglia maggiore, spinti dallo sviluppo della logistica e dalla ripresa dei cantieri per la riqualificazione dei grandi centri commerciali." In netta crescita anche nel primo trimestre 2021 il trend delle apparecchiature idroniche condensate ad aria (+133,6% a volume e +88,3% a valore rispetto al 2020). "Il mercato di chiller e pompe di





**PERCHÈ
COMPRARE
LONTANO
QUANDO PUOI
COMPRARE
ITALIANO**



SIPA s.r.l.

Via dell'Artigianato, 16-18-20 - 36027 SAN PIETRO DI ROSÀ (VI) - ITALIA
Tel. 0039.0424.562044 - Fax 0039.0424.564055

E-mail: sipa@sipaitalia.it - E-mail: ordini@sipaitalia.it - Sito web: www.sipaitalia.it

calore condensati ad aria raddoppia e supera nei primi tre mesi del 2021 il valore record di 100 milioni di euro, trascinato dalla massiccia diffusione delle pompe di calore residenziali. – prosegue Carano - I chiller riprendono la crescita organica dopo la brusca frenata dovuta alla pandemia, ritornando ai valori del mercato 2019. Le pompe di calore sotto i 17 kW triplicano invece in quantità, aggiungendo ben 50 milioni di euro a questo comparto, con oltre un terzo delle vendite in versione ibrida, spinte dagli incentivi del Superbonus. Crescono a doppia cifra anche le pompe di calore di potenza maggiore, in linea con la tendenza europea verso la decarbonizzazione."

Anche per i gruppi refrigeratori di liquido con condensazione ad acqua l'indagine di Assoclisma rileva dati positivi (+180,9% a volume e +84,5% a valore), con un'importante crescita nel segmento delle pompe di calore residenziali e un ritorno ai valori pre-pandemia nei segmenti di potenza su-

periore. Confrontando, a panel costante, i dati del primo trimestre 2021 con quelli del 2020 e del 2019 nel segmento delle centrali di trattamento aria si registrano incrementi a due cifre sia a volume (+11,8% e +20,1%) che a valore (+21,4% e +35,1%).

IL COMMENTO DEL PRESIDENTE DI ASSOCLIMA

Crescono rispetto ai primi tre mesi sia del 2019 che del 2020 i dati complessivi relativi alle unità terminali. Secondo **Luca Binaghi, Presidente di Assoclisma e Direttore Commerciale di Sabiana**, è ancora troppo presto per trarre delle conclusioni sui motivi della netta ripresa evidenziata dalla rilevazione del primo trimestre 2021. "I dati relativi ai terminali indicano un incremento 2021/2019 complessivo del 13,4% a valore e del 6,5% a volume. Una possibile chiave di lettura di questi dati positivi è che una parte dei lavori che erano stati temporaneamente sospesi nel 2020 siano slit-

tati al 2021 e si siano sommati a quelli già programmati per quest'anno. Una seconda spiegazione è legata alla tipologia di applicazione: negli ultimi mesi gli investimenti maggiori sono stati effettuati nel settore residenziale, e infatti dalla nostra rilevazione emergono incrementi molto consistenti per i ventilconvettori hi-wall (+37% a volume e +41,7% a valore rispetto al 2019, +47,9% a volume e +51,8% a valore rispetto al 2020), terminali utilizzati prevalentemente in ambienti residenziali. Ovviamente ci auguriamo che questi dati vengano confermati anche nei prossimi trimestri, pur sapendo che il settore della climatizzazione potrebbe trovarsi ad affrontare il problema della carenza di imprese di installazione".

Le rilevazioni trimestrali di Assoclisma si riferiscono al solo mercato Italia e non comprendono la produzione e l'esportazione. ●

> www.assoclisma.it

Dall'esperienza di greenline nasce

greenline
GREENRETAIL.it



IL PORTALE B2B
DEDICATO
AL MERCATO
DEL GIARDINAGGIO
ITALIANO

www.greenretail.it



È un'idea di



Collins Srl - Via G. Pezzotti, 4 - 20141 Milano - Tel. (+39) 028372897
Email: ferramenta@netcollins.com - marketing@netcollins.com - promotion@netcollins.com

CON BRICOLIFE IL SUCCESSO È TUTTO TUO



flipperadv.it

Bricolife è il Consorzio degli imprenditori del Fai da Te italiano.



85 punti vendita per 190.000 m² di superficie commerciale e intenti comuni: aderire alla miglior strategia di posizionamento sul mercato, comprare al miglior prezzo, aumentare i fatturati.

E tu? Raggiungi gli obiettivi insieme a noi e rimani titolare della tua azienda.



Il pet food vale 2,257 mld di euro (+4,2% sul 2019)



Nel 2020, per il pet food è proseguito l'andamento positivo degli anni precedenti: +4,2% in valore e +2% in volumi, pari a un giro d'affari complessivo di 2,257 miliardi di euro.

Complice la pandemia, gli animali da compagnia hanno assunto un ruolo sempre più importante nelle famiglie, in cui oggi vivono oltre 60 milioni di esemplari tra cani, gatti, piccoli mammiferi, uccelli, pesci e tartarughe. Sono queste le prime indicazioni della XIV edizione del Rapporto Assalco-Zoomark, realizzato da Assalco, l'Associazione Nazionale tra le Imprese per l'Alimentazione e la Cura degli Animali da Compagnia, che sarà presentato in occasione di Zoomark International in programma dal 10 al 12 novembre 2021 presso BolognaFiere.

MERCATO PET FOOD NEL 2020: CANI E GATTI TRAINANO LE VENDITE

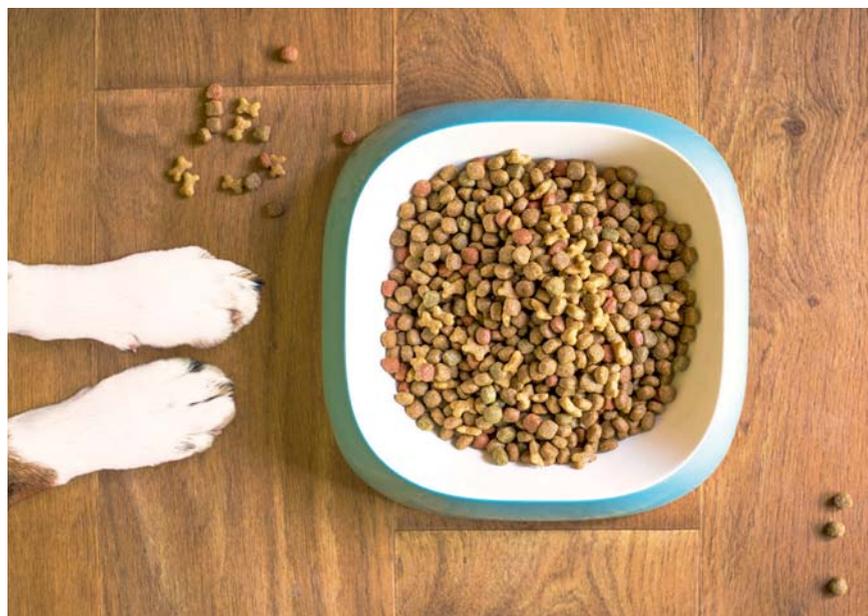
L'alimentazione di cani e gatti continua a essere la voce più significativa nel mercato italiano del pet food. Nel 2020, Iri rivela che le vendite nei principali canali di distribuzione (grocery, petshop tradizionali e catene petshop) hanno raggiunto 2.257 milioni di euro per un totale di 626.600 tonnellate di alimenti venduti, facendo così registrare un incremento rispettivamente del 4,2% e del 2% sul 2019.

A questi dati si aggiungono i risultati ottenuti dai petshop della GDO, ovvero il nuovo format distributivo promosso dalle catene della Grande Distribuzione Organizzata, che nel 2020 hanno venduto 6.036 tonnellate di alimenti per cani e gatti, per un valore di 34,3 milioni di euro.

Nell'eterna sfida tra cane e gatto è quest'ultimo a spuntarla, trainando la spesa degli italiani. Gli alimenti per i felini rappresentano infatti il 53,2% del valore totale del mercato per un valore poco superiore ai 1.200 milioni di euro (+5,9% rispetto al 2019). Gli alimenti per i cani rappresentano il restante 46,8% del mercato, per un valore di circa 1.057 milioni di euro, dato anch'esso in crescita rispetto al 2019 (+2,3%).

VOLATILI E RODITORI

Il mercato degli alimenti degli altri animali da compagnia ha visto nel 2020 un fatturato di poco superiore ai 12 milioni di euro. Sono gli uccelli e i roditori



a farla da padrone: gli alimenti destinati agli uccelli ornamentali rappresenta il 42,1% del valore del mercato e il 50,5% dei volumi, mentre i prodotti per l'alimentazione dei roditori assorbono il 30% del valore e il 38,9% dei volumi.

CRESCIE ANCHE IL PET CARE

I dati IRI indicano una crescita anche per il comparto degli accessori per la cura e la gestione quotidiana dei pet, all'interno del quale troviamo prodotti per l'igiene, giochi, guinzagli, cucce, ciotole, voliere, acquari, tartarughiere e utensileria varia. Nel 2020 questo mercato ha registrato nel canale Gdo un valore pari a 72,8 milioni di euro e un incremento a valore del 2,3% e a volume del 6,7% rispetto al 2019.

Il segmento dei prodotti per l'igiene (tappetini, assorbenti igienici, salviette, shampoo, spazzole, deodoranti e altri prodotti di bellezza) si conferma il più importante con un valore di poco inferiore ai 33 milioni di euro, in crescita del 14,7% rispetto all'anno precedente. Anche il segmento dei giochi per i pet ha raggiunto dimensioni rilevanti, con un giro d'affari complessivo vicino ai 6 milioni di euro (+1,7% rispetto al 2019). Le lettine per gatto, rilevate separatamente, nel 2020 hanno visto presso il canale Gdo vendite per oltre 76 mi-

lioni di euro, con una crescita a valore del 3,1% rispetto all'anno precedente. *"Il 2020 ha confermato l'andamento positivo del mercato italiano del pet food e pet care - ha spiegato **Gianmarco Ferrari, presidente di Assalco** -. In un momento drammatico quale la pandemia Covid, il ruolo degli animali da compagnia in famiglia è diventato ancora più importante, come testimonia l'attenzione degli italiani all'alimentazione e benessere dei loro pet, elementi essenziali per la loro cura. Poiché il pet food e le prestazioni veterinarie sono a tutti gli effetti prodotti e servizi essenziali per i proprietari degli animali d'affezione, torniamo a sollecitare una riflessione sulla possibilità di alleggerire il carico fiscale che grava sulle famiglie. Oggi nel nostro paese gli alimenti per gli animali da compagnia e le prestazioni veterinarie sono gravati da un'aliquota Iva al 22%, al pari di un bene di lusso. In altri paesi come la Germania, tenuto conto del ruolo sociale dei pet, l'aliquota Iva sugli alimenti per animali d'affezione è al 7%, meno di un terzo di quella italiana. Auspichiamo quindi la ricollocazione degli alimenti per gli animali da compagnia e delle prestazioni veterinarie nello scaglione Iva agevolata al 10%".*

> www.assalco.it

Brico io di Opera (MI)

Un nuovo punto vendita **Brico io** è stato inaugurato il 13 maggio, a **Opera, in provincia di Milano**.

Con una superficie di 1.700 mq, il negozio mostra le classiche caratteristiche dei nuovi punti vendita dell'insegna, con la presenza del corner Outlet del Kasalingo e un assortimento di elettrodomestici (novità del negozio, sulla scia del nuovo formato Switch On da poco inserito nei negozi Brico io).

Il negozio è il terzo aperto in questo primo semestre del 2021, il secondo a gestione diretta: sale così a 110 il totale dei punti vendita ad insegna Brico io sul territorio nazionale, il 21° in Lombardia. Oggi la rete conta 79 negozi a gestione diretta e 31 in affiliazione.

Il commento di Riccardo Ranucci

"Siamo orgogliosi di aver aperto un punto vendita in questa posizione, che già conosciamo perchè qui c'è un negozio storico di Coop Lombardia con grande fidelizzazione dei clienti dell'area" ha dichiarato **Riccardo Ranucci, nuovo Responsabile Ufficio Acquisti di Brico io**, "È un tipo di format che era richiesto e quindi sarà sicuramente apprezzato perchè soddisfa diversi bisogni della clientela. La pandemia ha spostato molto l'attenzione sui prodotti per la casa. Ci sono nuovi bisogni dei consumatori che noi possiamo soddisfare con la nostra offerta ampia e profonda, che accoglie più merceologie. In questo momento,

con l'aumento dello smart working, abbiamo avuto un'impennata di richiesta di prodotti che fino allo scorso anno non erano dei best seller: arredamento, complementi, illuminazione, sono comparti rivoluzionati dalle nuove abitudini dei consumatori, sta a noi carpire i cambiamenti e, appunto, soddisfarli.

In questo negozio abbiamo inserito un corner importante dell'elettrodomestico, strettamente legato a quello della casa. Stiamo lavorando molto sui nostri shop in shop perchè completano l'offerta e ci danno grandi soddisfazioni.

Problemi con l'import? Ovvio che, in questo delicato momento storico, la parte di importazioni sia inevitabilmente ridotta; subiamo indirettamente le difficoltà dei





nostri fornitori a causa dell'aumento dei prezzi delle materie prime e dei rallentamenti nell'approvvigionamento. È impossibile prevedere come si lavorerà quando tutto ciò sarà superato, l'importante è continuare a lavorare per offrire il meglio alla nostra clientela nonostante le attuali difficoltà nella filiera".

Il commento di Paolo Micolucci

"Confermiamo il nostro format di prossimità con superfici medie, vicine al centro abitato, che possono assolvere alle esigenze di prima necessità dei cittadini, presentando assortimenti che coinvolgono i reparti tipici e i nostri corner. Siamo consapevoli della nostra

vicinanza a due competitor di fama internazionale, il nostro obiettivo è essere vicini alla comunità rendendo più facili e veloci gli acquisti, con un negozio che si rivolge alla famiglia e alle principali esigenze della quotidianità." – dichiara **Paolo Micolucci Consigliere Delegato Brico io S.p.A.** – "Ringrazio tutti i collaboratori per l'impegno dedicato alla progettazione, all'allestimento ed alla nascita di questo nuovo negozio, hanno sempre dimostrato dedizione e attaccamento all'azienda, specie in questo periodo che possiamo definire decisamente particolare".

In fine conclude sorridendo con domanda e risposta: "Ma perché il colore del fascione che fa da sfondo all'insegna è giallo ... Mi faccio la domanda e vi anticipo la risposta: il nostro logo, la nostra insegna sta bene su qualsiasi colore!!"

Focus sul punto vendita

Brico io conferma il proprio format espositivo ormai collaudato: oltre 25.000 articoli dedicati ai reparti tradizionali e tecnici del "fai da te" affiancati dai corner specializzati e spazi riservati ai prodotti promozionali e stagionali.



I Reparti – Ferramenta, Utensileria elettrica e manuale, Sistemazione e Scaffali, Decorazione, Arredo Bagno e accessori, Idraulica, Vernici e colle, Legno e Porte, Giardinaggio, Area Esterna, Elettricità e Illuminazione, Autoaccessori.

Il Corner – L'Outlet del Kasalingo, presenta i mondi del tessile, dell'elettrodomestico, del guardaroba, della cottura e della tavola, con integrazione e ampliamento dedicato al grande elettrodomestico; X Auto, propone un ampio assortimento di accessori per auto, moto e bici; Home Stile, dedicato al settore Illuminazione e Complementi d'arredo.

I Servizi – Tintometro per la preparazione di pitture e smalti del colore desiderato, Taglio legno su misura. Punto di ritiro del nostro shop on line per tutti gli ordini effettuati sul sito www.bricioio.it. Attivo il nuovo servizio WhatsApp Brico io che consente ai clienti un accesso facile e veloce a tutte le informazioni, novità e promozioni relative al punto vendita.

> www.bricioio.it

Doppia apertura per Brico Ok: Giulianova (TE) e Bressanone (BZ)

Nel mese di maggio doppia apertura per **Brico Ok**, che ha inaugurato due negozi nell'arco di pochi giorni: il primo il 6 maggio scorso a Giulianova (TE), il secondo il 13 maggio a Bressanone (BZ). La continua ricerca della prossimità da parte dei vertici dell'insegna ha portato a scegliere una location strategica a Giulianova, a pochi passi dal mare. In uno spazio di 1.100 mq (con 100 mq di area esterna) sono disponibili, tra gli altri, i servizi di taglio-legno, tintometro e un'ampia gamma



di zanzariere su misura. La settimana seguente, il 13 maggio, ha aperto il primo punto vendita **Brico Ok** a Bressanone (BZ): il negozio offre il meglio della selezione dei prodotti per il fai da

te con servizi di taglio-legno, tintometro, duplicazione telecomandi e consegne a domicilio.

> www.bricook.it

Bricofer di Zagarolo (RM)



Bricofer ha aperto, lo scorso 10 giugno, un nuovo punto vendita in provincia di Roma a Zagarolo, in Via Prenestina Nuova snc.

Bricofer Zagarolo affianca, al consueto core business (ferramenta, vernici, utensileria, elettricità, garden, bagno, idraulica, autoaccessori, illuminazione, falegnameria, sistemazione, decorazione), un angolo di assortimento interamente dedicato ai piccoli e grandi elettrodomestici, da incasso e a libero servizio, per soddisfare a pieno le esigenze sia degli appassionati di bricolage che delle famiglie. Il corner dedicato a marchio **Blake** ospita, infatti, le migliori marche di elettrodomestici, offrendo insieme qualità e prezzi concorrenziali.

Il punto vendita offre anche i servizi di duplicazione chiavi e telecomandi, affilatura coltelli, timbri personalizzati, tintometro, assistenza di ristrutturazione bagno, consulenza per piccoli e grandi elettrodomestici e postazioni dedicate al supporto

Ecobonus, per la riqualificazione della casa con incentivi fino al 110%. Disponibili anche consegna entro 24 h, ordini telefonici (335.40.59.90), servizio di caffè gratuito. Ampio il parcheggio riservato alla clientela che potrà usufruire, all'occorrenza, anche del servizio di Drive in per il ritiro dei prodotti ordinati telefonicamente.

Di rilievo anche dimensioni e layout dello spazio espositivo che si estende su una superficie di circa 1.800 mq offrendo 30.000 referenze e il supporto di 16 collaboratori di vendita. Ad accogliere il cliente un'ampia area stagionale che confina con il reparto garden. Seguono sulla destra il mondo idraulica e bagno e sulla sinistra i reparti tecnici dedicati agli elettroutensili, antinfortunistica, autoaccessori, ferramenta, elettricità e illuminazione. È invece dedicato al mondo della casa il cuore del negozio, con corsie interamente riservate a elettrodomestici, sistemazione e decorazione. Chiudono l'area di vendita i banchi a servizio del taglio legno e del tintometro disponibili nelle immediate vicinanze dei reparti dedicati al settore vernici e falegnameria.

> www.bricofer.it



RHODIUS

Simplify your work.



Distribuito da:
REIT SPA
Via Palladio, 1
35010 S. GIORGIO IN BOSCO (PD) - IT
Tel. +39 049 9450259 / 9450700
Fax. 049 9450672



www.reit.it



info@reit.it



375 5314891





La forza dell'acqua

Compatte, maneggevoli: come fare a meno di uno strumento così versatile per le pulizie profonde e che è sempre più pratico? Potenza e alte performance caratterizzano i modelli, anche gli hobbistici.

di Anna TONET



Foto: Einhell Italia

ANDREAS STIHLwww.stihl.it

Il nuovo modello STIHL RE 130 Plus è una potente idropulitrice da 135 bar regolabili e consuma 500 l/h di acqua. Questo modello è destinato a un target privato esigente e offre il massimo del comfort di lavoro. Un pratico tamburo permette di riporre il tubo da 9 m di alta pressione. Il manico telescopico del carrello si adatta all'operatore. Un comodo comparto rende possibile stipare accessori come l'ugello rotante e il cavo elettrico. Un altro vano permette alla lancia con pistola di essere riposta in sicurezza. La pompa utilizzata è in robusto alluminio e il motore elettrico da 230 volt a 2850 giri al minuto consentono alla RE 130 Plus di essere utilizzata con la rete domestica elettrica e idrica.

**AR BLUE CLEAN**www.arblueclean.it

Il sistema DHS (brevettato AR) nasce dalla volontà di unire alle consuete funzioni dell'idropulitrice la capacità di risolvere necessità specifiche legate all'igienizzazione e sanificazione di ambienti, superfici ecc. tramite la nebulizzazione di agenti o detersivi dedicati (detersivo HYG AR Blue Clean). Dotata di due pompe (ad alta e bassa pressione) al suo interno, è l'idropulitrice ideale per assolvere sia alle classiche applicazioni Home&Garden sia alle nuove crescenti esigenze di igienizzazione. Selezionando Spraying mode e utilizzando l'apposita lancia, si può nebulizzare il prodotto precedentemente inserito nel serbatoio grazie all'elettropompa a bassa pressione. Ruotando lo switch su Washing Mode si passa all'azione di lavaggio.

**BIEMMEDUE**www.biemmedue.com

Midia sono idropultrici professionali ad acqua fredda. Dotate di pompe con testata in ottone; tipo assiale modello 150/9 e Cage 150/9; altri modelli bielle a pistoni. Lo spegnimento è ritardato per i modelli TSD e immediato per modelli TS. Il motore è ad alto rendimento. Erogazione detersivo in bassa pressione con controllo direttamente dalla testina di lavaggio. Angolo del getto di lavaggio regolabile. Protezione termica del motore. Copertura in ABS antiurto per modelli 150/9 (no Cage) e AISI 430 per altri. Ruote antiraccia (no Cage). Filtro acqua ispezionabile. Supporto portancia di serie. Predisposizione per avvolgitubo (optional), no Cage.

**COMET**www.comet-spa.com

La K 200 rappresenta l'entry level delle idropultrici professionali elettriche ad acqua fredda ed è indicata per utilizzi semiprofessionali gravosi. La macchina è dotata di motopompa assiale Comet autoadescente con testata in ottone, pistoni in acciaio inox (ceramica sui modelli trifase) e valvola di regolazione professionale integrata + manometro. Il motore è a induzione a 2 poli (2800 giri/min). È dotata di: serbatoio detersivo estraibile con erogazione detersivo in bassa pressione regolabile; dispositivo Total Stop; accessoristica professionale con raccordi in ottone resistenti all'usura; tubo professionale in gomma R1.

**EINHELL ITALIA**www.einhell.it

TC-HP 90 è una proposta indicata per coloro che desiderano un prodotto dalle forme compatte, leggera, maneggevole e facile da trasportare, in grado di assicurare al tempo stesso elevate potenze. Sviluppa infatti 1.200 Watt e garantisce una pulizia rapida di superfici leggermente sporche con una portata massima di 372 litri all'ora. Grazie al Sistema Quick-Couple-System, l'idropultrice è versatile ed estremamente flessibile, oltre a garantire un lavoro

ordinato, perché dotata di una serie di scomparti per riporre ugelli, pistola e accessori vari.

**FERRARI GROUP**www.ferrarigroup.com

Idropultrice ad acqua calda (art. 78160 / 78165) da 120 o 140 bar, 8 L, con Total Stop. Caratteristiche: motore senza manutenzione con protezione termica; pompa a 3 pistoni con trattamento q.p.q; valvola by-pass incorporata con regolazione di pressione e aspirazione detersivo con eiettore; manometro in bagno di glicerina. Macchina con bruciatore autonomo alimentato con gasolio per autotrazione. Termostato per la regolazione della temperatura. Sistema T.C.S. controllo termico che permette di mantenere costante la temperatura dell'acqua. Dotata di cavo di alimentazione e tubo da 8 m.



FERRITALIA

www.ferritalia.it



Idropultrice Auser (cod. 99549) a marchio Papillon. Caratteristiche tecniche: potenza 2200 W; pressione 165 bar max; portata 420 l/h max. È dotata di tubo ad alta pressione con attacco rapido per pistola e macchina da 8 m. Auto Stop Function: sistema di attivazione o arresto totale azionando la leva della pistola. Carrello con manico ergonomico e porta accessori. Pistola con attacco rapido, lancia con ugello getto regolabile; ugelli a innesto e sgancio rapido; ugello schiuma; serbatoio detergente integrato. Avvolgitubo integrato.

IDROBASE

www.idrobasegroup.com

Stella (ZX.2152-TS) è una idropultrice professionale ad acqua calda che permette di ottenere un perfetto lavaggio in modo semplice, sicuro e senza sforzo. Ottimale per le aziende che utilizzano l'idropultrice in modo continuativo durante la giornata (fino a 8 ore al giorno). Disponibile nelle versioni 150 e 200 bar, con una portata d'acqua da 15 e 21 l/min. Solida struttura in acciaio cromato con protezione in polietilene trasparente e un serbatoio gasolio da 14 L, presenta dimensioni contenute, 790 x 570 x (h) 860 mm, per una buona usabilità.



GARDENA

www.gardena.com/it

Maneggevole e potente, la nuova idropultrice AquaClean 24/18V

P4A è estremamente silenziosa, leggera (1,9 kg inclusa la batteria) e compatta. Dotata di tubo di aspirazione di 5 m, di pompa in alluminio e di una potente batteria 18 V Li-Ion / 2,5 Ah ricaricabile. Grazie alla funzione Soft Clean è possibile regolare 3 livelli di potenza sulla base del tipo di materiale da cui si desidera rimuovere lo sporco: Forte (24 bar e portata 250 l/h) – Soft (14 bar e portata 200 l/h) e Ultra soft (9 bar e portata 180 l/h). A ogni livello di potenza corrisponde un'autonomia di lavoro di: 16 minuti, 20 minuti e 38 minuti. Può essere utilizzata con un serbatoio oppure collegandosi direttamente a un rubinetto.



KÄRCHER

www.kaercher.com/it

La K7 Premium Smart Control è un'idropultrice connessa a un'app, grazie alla quale sarà come avere sempre un esperto del pulito al proprio fianco. È dotata dell'innovativo motore raffreddato ad acqua: l'acqua scorre all'esterno del motore e lo raffredda costantemente; ciò garantisce l'utilizzo dell'idropultrice senza interruzioni, assicurando protezione termica, durata nel tempo, affidabilità e silenziosità. Inoltre è possibile impostare dall'app o direttamente dal display della pistola la funzione boost, che permette di aumentare la potenza del 15% in più, garantendo fino a un massimo di 195 bar, per un lavoro di pulizia impeccabile.

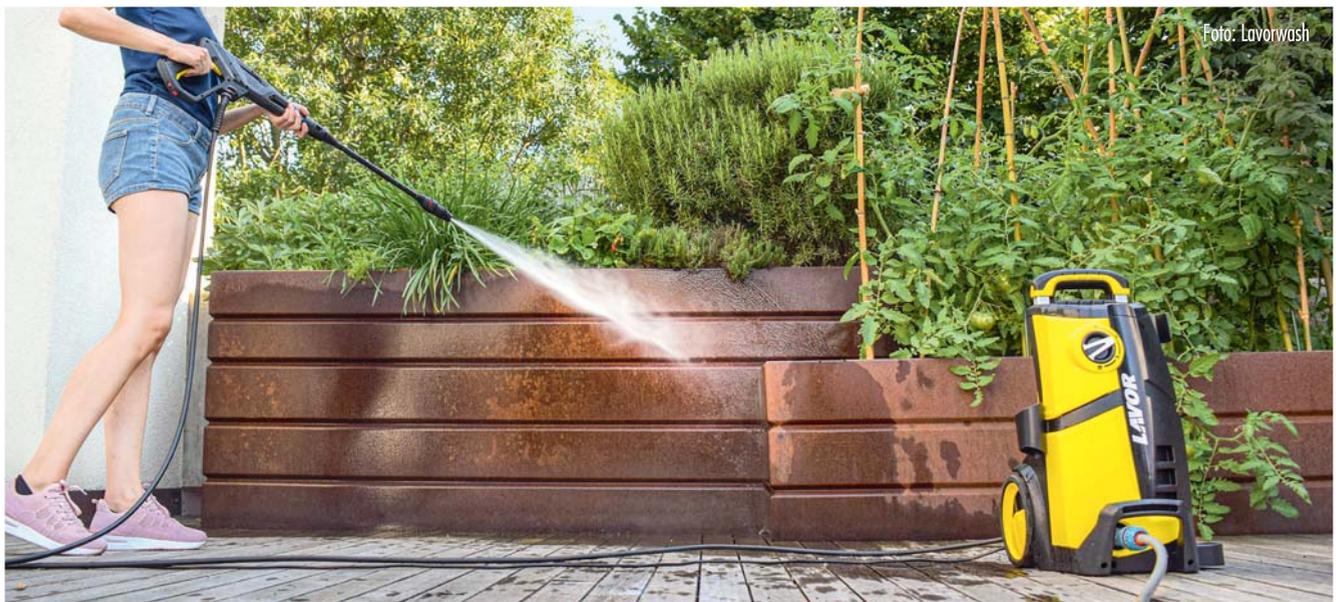
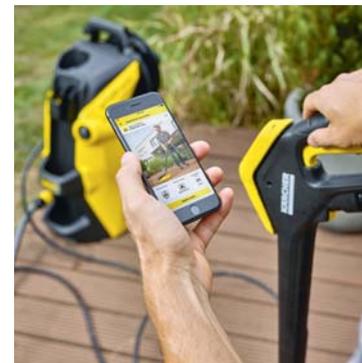


Foto: Lavorwash

helviLITE

Ne abbiamo per tutti i gusti!

Saldatrici a **elettrodo**, a **filo Gas/NO Gas**, **Multiprocesso** e ora anche a **Tig HF**.

Scopri l'intera gamma helviLITE!



WOW

helviLITE®

marchio di proprietà di HELVI S.p.A.



per informazioni scrivici a info@helvilite.com
o contattaci sui nostri social.



Siamo qui proprio per rispondere alle tue domande,
dalle più semplici alle più complesse.

www.helvilite.com

LAVORWASH

www.lavor.it

La nuova gamma LVR si compone di 4 modelli: dalla più piccola LVR3 con 140 bar max di potenza e 450 l/h max di portata fino alla più completa LVR4 Plus fino a 160 bar max di potenza e fino a 510 l/h max di portata. La grande novità di questa gamma è che alcuni modelli hanno di serie il Digital Control System, sistema di controllo multilivello della macchina con cui è possibile monitorare le funzioni principali della macchina (indicatore di potenza, surriscaldamento, manutenzione necessaria, Sicurezza Bambini, spie di funzionamento) e selezionare il programma di lavaggio più adatto alla superficie da lavare a scelta tra Soft, Medium e Hard con notevole risparmio di energia elettrica (fino al 50% nel caso di lavaggio Soft).



PULITECNO

www.pulitecnosrl.it

HYNOX90 è un'idropultrice ad acqua calda con motore elettrico per uso domestico. Caratteristiche tecniche: telaio e scocca in acciaio inox 430; motore HP 3 monofase; giri pompa e motore: 1450 rpm; pressione massima: 150 bar; portata: 8 lt/min (480 lit/h); pompa: Annovi Reverberi serie RC; pistoni: ceramica; testata pompa in ottone; movimento pompa: biella manovella; total stop system: TSS (immediato); caldaia:

V3 con cilindro in acciaio inox;
tubo Ap: 10 mt; lancia: mt 1,10 (2 pezzi); aspirazione detergente: bassa pressione; serbatoio gasolio: 24 lt; termostato: 150°. È dotata di valvola di sicurezza.
Dimensioni macchina: 95x67x72. Peso: 103 kg (con accessori).



RYOBI

www.ryobitools.eu

Idropultrice RPW36120HI 36V Brushless, senza fili e facilmente trasportabile. Anche se è di dimensioni ridotte, ha elevate prestazioni, raggiungendo fino a 1600 W di potenza grazie al performante motore 36 V senza spazzole. Gli utilizzatori saranno particolarmente contenti

di raggiungere una pressione fino a 120 bar con un flusso di 320 litri all'ora, la medesima garantita da altri prodotti ma senza la necessità di elettricità. E raggiungendo un livello di rumorosità di soli 70 dB al massimo della potenza. Il design compatto è perfetto per il trasporto mentre la struttura metallica e la maniglia telescopica garantiscono un'incredibile durata nel tempo.

VIGLIETTA GROUP

www.viglietta.com

Idropultrice HU-FIRMA modello HU-460 Dual Speed (75873-25/7). Caratteristiche: manico con avvolgitubo statico per tubo AP (6 m); 2 pompe a 3 pistoni assiali comandati dal piattello oscillante, testa in alluminio; pistoni in acciaio inox temperato; valvola di sicurezza automatica con azzeramento della pressione nella testa della pompa; doppio motore universale a 2 velocità con protezione termica. Lunghezza cavo elettrico:

5 m. Dotata di Sistema Twin Flow Nozzle con doppio ugello rotante. Dati tecnici: potenza 2200 W; 3400 rpm; pressione max 160 bar; portata max 460 l/h; Total-Stop-System. Fornita con: pistola; prolunga lancia; 2 testine getto rotante; tubo APM 6 m; Kit schiumogeno con serbatoio.



AFIDAMP: ANALISI DEL COMPARTO IDROPULTRICI PROFESSIONALI

Dall'ultima indagine di Afidamp, l'Associazione fornitori italiani attrezzature, macchine, prodotti e servizi per la pulizia, risulta che si è registrato un leggero calo nel comparto delle idropultrici. Infatti, rispetto ai 187.020 pezzi venduti nel 2018 (totale Italia ed estero), nel 2019 gli stessi sono stati 181.826, soprattutto diminuiti all'estero.

Anche il fatturato, di conseguenza, ha subito una lieve flessione, passando dai 93.549.652 euro del 2018 ai 92.224.068 euro dell'anno successivo.

Si nota inoltre come la vendita di idropultrici all'estero sia un fattore trainante del mercato, tanto che il totale dei pezzi venduti tra il 2018 e il 2019 risulta il doppio in confronto a quello relativo al mercato italiano nello stesso biennio.

www.afidamp.it

afidamp

ASSOCIAZIONE FORNITORI ITALIANI ATTREZZATURE
MACCHINE PRODOTTI E SERVIZI PER LA PULIZIA



AMBROVIT
BOLTS+SCREWS

QUALITÀ, EFFICIENZA, PROFESSIONALITÀ.

SE PUOI SOGNARLO...
CON AMBROVIT PUOI FARLO!

Affidati a un partner solido che da oltre 20 anni è leader nel mercato italiano ed europeo nella commercializzazione di viti e bulloni. Il nostro catalogo comprende: viti per cartongesso, carpenteria in legno, pannelli truciolari, Tbl combinate ed Euro, metriche, autofilettanti, calcestruzzo, serramenti in PVC, autopercoranti, Inox, tirafondi, dadi, rondelle, bulloni, rivetti.

AMBROVIT: IL TUO PARTNER COMMERCIALE PER I SISTEMI DI FISSAGGIO



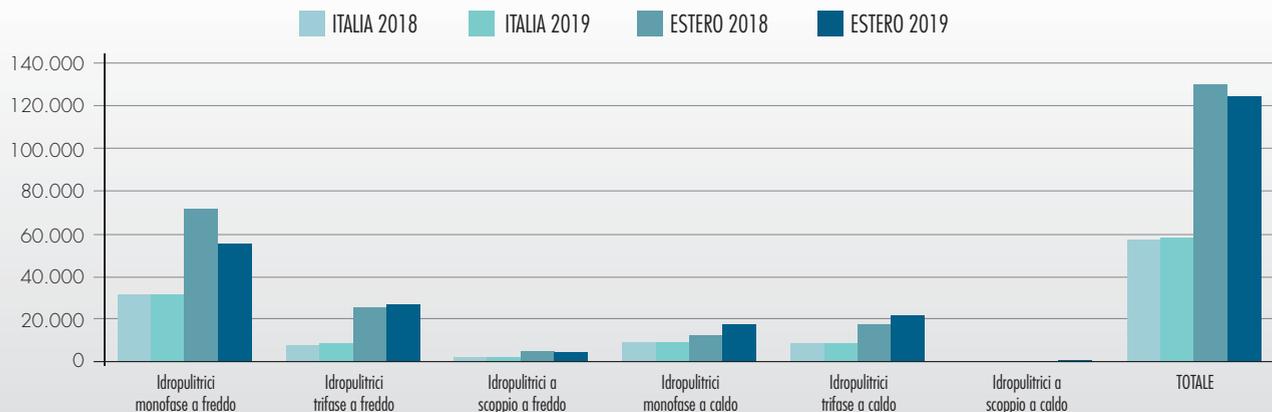
Ambrovit S.p.A. Italia

UN OPERATORE A TE DEDICATO PER QUALSIASI DOMANDA

Tel +39 (0) 382 810280

WWW.AMBROVIT.COM

IDROPULITRICI - Andamento mercato Italia ed estero 2018 - 2019



Fonte: Afidamp - Indagine Fatturato

IDROPULITRICI 2018 - 2019

	ITALIA			ESTERO			TOTALE			% Estero
	Pz	Euro	€/Pz	Pz	Euro	€/Pz	Pz	Euro	€/Pz	
2018										
Idropulitrici monofase a freddo	31.463	6.430.185	204	71.016	14.350.755	202	102.479	20.780.939	203	69
Idropulitrici trifase a freddo	7.409	4.561.489	616	24.958	13.542.249	543	32.367	18.103.738	559	75
Idropulitrici a scoppio a freddo	1.375	1.500.682	1.091	4.407	4.300.153	976	5.782	5.800.835	1.003	74
Idropulitrici monofase a caldo	8.650	6.543.518	756	11.766	8.544.119	726	20.416	15.087.637	739	57
Idropulitrici trifase a caldo	8.221	11.055.882	1.345	17.232	20.057.949	1.164	25.453	31.113.831	1.222	64
Idropulitrici a scoppio a caldo	37	239.840	6.403	486	2.422.832	4.989	523	2.662.671	5.090	91
TOTALE	57.155	30.331.595	531	129.865	63.218.056	487	187.020	93.549.652	500	68

	ITALIA			ESTERO			TOTALE			% Estero
	Pz	Euro	€/Pz	Pz	Euro	€/Pz	Pz	Euro	€/Pz	
2019										
Idropulitrici monofase a freddo	30.911	6.521.699	211	55.058	14.070.894	256	86.493	20.592.593	238	68
Idropulitrici trifase a freddo	7.925	4.855.904	613	26.646	13.575.134	509	34.175	18.431.038	539	74
Idropulitrici a scoppio a freddo	1.561	1.564.713	1.002	3.664	3.966.679	1.083	5.214	5.531.391	1.061	72
Idropulitrici monofase a caldo	8.504	6.519.164	767	17.168	8.390.644	489	25.731	14.909.808	579	56
Idropulitrici trifase a caldo	8.849	11.054.780	1.249	21.321	19.686.283	923	30.085	30.741.063	1.022	64
Idropulitrici a scoppio a caldo	16	198.576	12.442	116	1.819.598	15.707	128	2.018.175	15.721	90
TOTALE	57.766	30.714.836	532	123.973	61.509.233	496	181.826	92.224.068	507	67

VARIAZIONE % 2018/2019										
	ITALIA			ESTERO			TOTALE			% Estero
	Pz	Euro	€/Pz	Pz	Euro	€/Pz	Pz	Euro	€/Pz	
Idropulitrici monofase a freddo	-2	1	3	-22	-2	26	-16	-1	17	
Idropulitrici trifase a freddo	7	6	-0	7	0	-6	6	1,8	-4	
Idropulitrici a scoppio a freddo	14	4	-8	-17	-8	11	-10	-5	6	
Idropulitrici monofase a caldo	-2	-0	1	46	-2	-33	26	-1	-22	
Idropulitrici trifase a caldo	8	-0	-7	24	-2	-21	18	-1	-16	
Idropulitrici a scoppio a caldo	-57	-17	94	-76	-25	215	-75	-24	209	
TOTALE	1	1	0	-5	-3	2	-3	-1	1	

Fonte: Afidamp - Indagine Fatturato



Sorridi
Di noi ti puoi fidare

La fiducia è il **cuore pulsante** di ogni nostra azione

Machieraldo

Ferramenta & Casalinghi

SEDE:

Via Villetta Strà, 12 -13881, **Cavaglia** (BI)
Tel. 0161 96044 - Fax 0161 966770
vendite@machieraldo.it

TAKE&CARRY:

Via San Quirico, 139/R -16163, **Genova**
Tel. 010 8593533/8593733 - Fax 010 8593491
genova@machieraldo.it

www.machieraldo.it

Boom di vendite di barbecue nel 2020

Il 2020 è stato un anno da record per le vendite di barbecue e i primi mesi del 2021 lasciano ben sperare. Ma una parte della crescita è trainata dall'e-commerce: come cambia il mercato per i rivenditori specializzati? Lo abbiamo chiesto alle principali imprese del settore: ecco le loro risposte.

Il distanziamento sociale, il coprifuoco e i lockdown hanno spinto nel 2020 molti italiani a investire tempo e denaro sulla "casa": una tendenza che è stata notata anche in altri paesi europei e ha spinto verso l'alto le vendite di molte categorie merceologiche nonostante la crisi economica emergente. Una di queste è sicuramente quella del barbecue e del "mondo" di accessori per cucinare in giardino. In mancanza di indagini di mercato, abbiamo intervistato le principali imprese del settore e possiamo stimare che nel 2020 le vendite siano aumentate di circa il 15%, pari a un fatturato di circa 50 milioni di euro (sell in) e un giro d'affari totale di quasi 90 milioni di euro. "Dal punto di vista economico il nostro 2020 è stato spettacolare - spiega **Alessandro Radin**, country general manager Italy/Iberica di **Weber** -. La vendita online dei nostri canali distributivi, già rodada da tempo e perfettamente efficiente, ha permesso di soddisfare

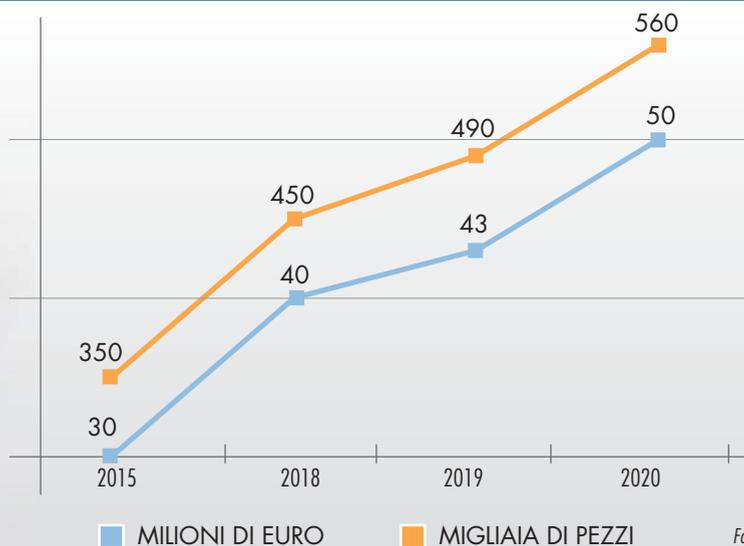
la richiesta di acquisto di un pubblico sempre più propenso al mondo del barbecue. L'obbligo di dover rimanere tra le mura domestiche, evitando spostamenti, pranzi e cene fuori casa, incontri con amici e familiari, ha indotto i neofiti ad acquistare online tutto il necessario per deliziarsi e deliziare i conviventi con specialità alla griglia e gli amatori del barbecue a procurarsi dispositivi sempre più performanti e accessori utili per perfezionare le loro competenze". "Il nostro bilancio complessivo nel 2020 è stato ottimo, facendo registrare un +35% nonostante un mese in primavera nel quale siamo rimasti chiusi - conferma anche **Davide Apollonio**, Ceo di **Ferraboli** -. Abbiamo però recuperato perché la voglia di continuare a investire in questo settore da parte delle famiglie è stata molta. Si è registrata una crescita parallela sia per il mercato italiano sia per l'estero". "Il 2020 è stato un anno tanto imprevedibile, quanto complesso - spiegano

dall'ufficio marketing di **Campingaz Italia** -. Dire che la pandemia ci ha colti di sorpresa sarebbe un eufemismo! Eppure, quanto è accaduto è stato altrettanto sorprendente: infatti durante il lockdown le nostre vendite sono aumentate e abbiamo registrato un trend positivo per tutto il resto dell'anno. L'obbligo di stare confinati a casa ha fatto riscoprire a molte persone il piacere di cucinare all'aperto, in giardino o sul balcone poco importa, molti hanno sentito la necessità di investire in un prodotto di lunga durata come il barbecue". "Nella stagione 2020, Pvg Italy ha registrato un incremento di vendite dei barbecue di quasi il 25% - affermano dall'ufficio marketing di **Pvg Italy** -. Il comparto a gas resta la scelta principale dei nostri clienti, che comunque apprezzano anche il segmento a carbone per la sua versatilità e facilità di uso. Grazie al nostro gruppo di lavoro, che ci ha supportato anche nella fase più difficile dell'emergenza,



IL MERCATO ITALIANO DEL BARBECUE

(in milioni di euro sell-in e migliaia di pezzi)



siamo riusciti a rendere sempre disponibili i prodotti e questo ci ha permesso di fidelizzare i nostri rivenditori oltre che di aprire nuovi canali di vendita”.

“Il nostro bilancio è molto positivo - confermano dall’ufficio marketing di **Palazzetti** -. Il lockdown di marzo 2020 e il bel tempo della scorsa primavera hanno valorizzato il tempo trascorso in famiglia, all’aria aperta del proprio giardino. Ci siamo subito attivati per offrire un servizio di progettazione su misura della cucina outdoor, servizio che ci ha permesso di entrare in contatto con il cliente finale e comprenderne esigenze e desideri. Appena è stato possibile tornare a far visita ai rivenditori, poi, il lavoro è ripreso a ottimo ritmo”.

Un aumento di vendite che ha coinvolto anche imprese specializzate negli accessori per barbecue: “Giudichiamo il mercato dei barbecue in forte crescita nel 2020 - spiegano dall’ufficio marketing di **Gmr Trading** -. I mesi di lockdown,

soprattutto quello di marzo, sono stati poco performanti ma abbiamo avuto un aumento delle vendite del 60% su base annua. Abbiamo recuperato in maggio, giugno, luglio e settembre”.

Anche secondo il nostro sondaggio, nel 2020 le vendite hanno registrato una flessione del bimestre marzo-aprile: circa 150.000 macchine contro le oltre 200.000 del 2019. Ma il gap è stato subito recuperato nel bimestre successivo (maggio-giugno) e ha mantenuto un trend in crescita fino a dicembre.

LE ASPETTATIVE PER IL 2021

Anche se è presto per tracciare dei bilanci e azzardare previsioni, rese ancor più difficili dal fatto che stiamo affrontando una situazione inedita, abbiamo chiesto alle imprese del settore qual è lo stato di salute del mercato dei barbecue nel primo trimestre 2021.

Ecco cosa ci hanno risposto.

“Nel primo trimestre le vendite sono aumentate rispetto allo scorso anno - dichiara **Davide Apollonio di Ferraboli** - e sta crescendo anche il mercato estero. Il comparto giardino e living risente molto meno rispetto ad altri ambiti dell’emergenza sanitaria, perché le persone, costrette a stare a casa, investono su prodotti come questi che consentono di potersi ritagliare dei momenti piacevoli per vivere la famiglia e la casa”.

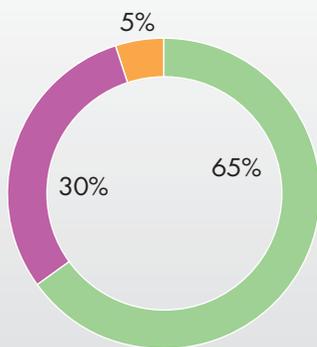
“Il 2021 è partito con le buone premesse lasciate dall’anno che si è chiuso - confermano dall’ufficio marketing di **Campingaz Italia** -. Le restrizioni attualmente in vigore impattano molto sulle nostre vite ma, come per lo scorso lockdown, crediamo che il barbecue possa essere un prodotto ambito da molti, perché può diventare il fulcro di quella convivialità che purtroppo con queste limitazioni viene meno. Seppur nei confini domestici, la cucina attorno a una griglia può rappresentare un momento di festa. Questa maggiore diffusione della nostra categoria di prodotto si può notare anche sui social network, dove aumentano sempre di più pagine e gruppi specializzati con news e consigli sul mondo del barbecue. Ci auguriamo quindi che questa crescita, articolata su più livelli, possa proseguire nonostante le oggettive difficoltà imposte dalla pandemia (per esempio i rallentamenti dei trasporti, ecc.)”.

“Sulla base del lavoro sviluppato durante lo scorso anno, possiamo dire che le vendite del primo trimestre si dimostrano in linea con le aspettative - spiegano dall’ufficio marketing di **Pvg Italy** -. Il canale online, che siamo riusciti a potenziare grazie alla collaborazione tra la nostra struttura logistica e i nostri rivenditori, ci consente di rispondere in maniera proattiva alle limitazioni. Contiamo quindi che la sinergia tra fisico

IL MERCATO ITALIANO DEL BARBECUE (vendite di barbecue in Italia nel 2020 in volume e valore per tipo)

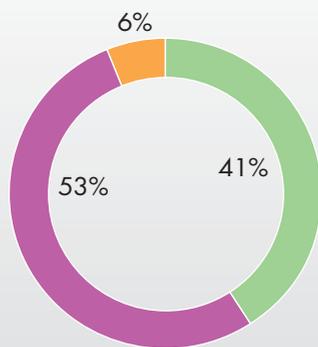
VOLUMI

Stima 560.000 pezzi venduti



VALORI

Stima 50 milioni di euro sell in, pari a circa 89 milioni di euro con prezzi al consumo



CARBONE GAS ELETRICO

Fonte: Greenline

e online possa aiutarci a mantenere le quote di mercato”.

“L’andamento per il primo trimestre di quest’anno è stato positivo oltre ogni aspettativa: stiamo registrando una crescita del fatturato a doppia cifra e, con nostra grande soddisfazione, con una particolare attenzione a prodotti compositi e di posizionamento alto - affermano dall’ufficio marketing di **Palazzetti** -. Grande successo sta riscuotendo il modello Gargano: un barbecue con forno, molto apprezzato da chi cerca un prodotto tecnologicamente avanzato, versatile e resistente. Le aspettative sono quindi molto alte: siamo certi che il 2021 ci riserverà molte soddisfazioni”.

“Il mercato 2021 nel primo trimestre è stato di forte incremento - conferma anche **Gmr Trading** -. Noi vendiamo in particolare accessori per i barbecue di media alta fascia. I nostri clienti hanno affrontato con ottimismo la stagione. Crediamo che il 2021 sarà veramente speciale per il segmento barbecue”.

“Anche il 2021 si è aperto nel migliore dei modi - dichiara **Alessandro Radin** di **Weber** -. In affiancamento ai barbecue tradizionali con alimentazione a carbone, a gas, elettrici e, a pellet (lanciato del 2020!), nel primo trimestre 2021 abbiamo proposto al mercato due novità assolute. Il primo, Traveler, è un barbecue a gas pensato per gli amanti dell’avventura e dei pic-nic fuoriporta.

Sempre nei primi mesi di quest’anno abbiamo proposto al mercato la serie Ex che completa la gamma dei barbecue a gas Spirit e Genesis II. Gli Spirit Ex e i Genesis II Ex sono vere e proprie cucine attrezzate all’aperto dotate di tecnologia smart, ovvero completi di piattaforma digitale Weber Connect che assicura il monitoraggio costante della temperatura delle pietanze sulla griglia e offre

L’ITALIA DEI BARBECUE (vendite 2020 per area geografica)



Nord Ovest 29%
Nord Est 28%
Centro 26%
Sud e isole 17%

Fonte: Greenline

una guida passo passo, direttamente sullo smartphone, di qualsiasi pietanza si intenda preparare al barbecue. Le aspettative per il 2021 sono dunque altissime, forti del risultato del 2020 e di questi nuovi prodotti che vanno a rafforzare la già ricca offerta di Weber sia in termini di accessori che di dispositivi. Siamo quindi fiduciosi, a prescindere dal momento storico così particolare e faticoso, proprio per la trasversalità della nostra offerta che cerca di soddisfare un pubblico sempre più eterogeneo: dal consumer ecologista a quello tecnologico, da quello che vive in appartamento e dispone di una piccola terrazza a chi può contare su uno spazioso giardino, da chi vuol rimanere fedele al carbone a chi predilige soluzioni più pratiche e opta per il barbecue elettrico o a gas”.

OPPORTUNITÀ PER I RETAILER: TRA DIGITALE E ASSISTENZA PERSONALIZZATA

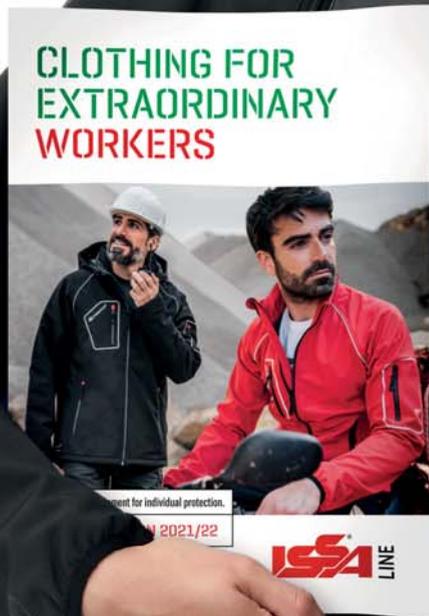
Da quanto è nato l’e-commerce, il barbecue si è sempre contraddistinto per essere un prodotto particolarmente soggetto a showrooming: cioè la tendenza del consumatore a raccogliere informazioni sfruttando il servizio assistenza dei negozi specializzati per poi concludere l’acquisto online. Una situazione in cui c’è una netta distinzione tra l’esperienza “fisica” e “digitale” del cliente.

L’esperienza del lockdown ha però generato una veloce implementazione dei servizi di e-shopping da parte dei rivenditori specializzati, che ha reso meno netta questa distinzione, promuovendo formule di vendita tipiche della omnicanalità. Come per esempio il click & collect (compri online e ritiri nel negozio) ma soprattutto, nel caso dei barbecue, il dropshipping: cioè il rapporto di collaborazione con i fornitori che ci permette di proporre e vendere una referenza al nostro cliente senza averla in magazzino.

Abbiamo chiesto alle industrie del settore qual è stato il loro rapporto con le vendite online nel 2020: l’emergenza Covid ci lascerà un mercato differente o tutto tornerà alla “normalità”?

“È difficile immaginare il domani - afferma **Alessandro Radin** di **Weber** -. Questa pandemia ci ha insegnato che

**NUOVO
CATALOGO
COLD
COLLECTION
2021/22**



ISA LINE

www.industrialstarter.com

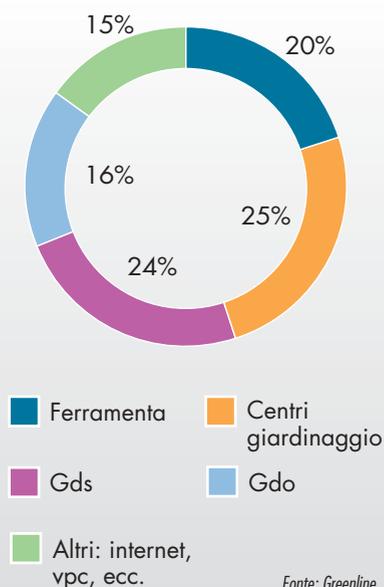
le cose cambiano velocemente, radicalmente e senza preavviso alcuno. Certamente questi lunghi mesi di restrizioni sono serviti per accelerare il processo di digitalizzazione, non così nelle corde dell'italiano. Le lezioni in Dad, le vendite online, lo smart working, le fiere digitali hanno dato il via a un cambiamento che, probabilmente, ci ritroveremo anche nei prossimi anni. Sicuramente ci sarà un assestamento, si tornerà a prediligere l'incontro, la scuola in presenza, la riunione in azienda, ma resterà comunque viva l'opportunità di usare i canali smart, qualora le situazioni lo richiedessero. Gli acquisti online continueranno a fare numeri importanti, sebbene il contatto diretto e la professionalità del negoziante verranno ricercate da una certa fascia di pubblico. Quindi si: si manterranno dei cambiamenti, ci saranno degli strascichi, ma troveremo un nuovo equilibrio".

"Pvg ha fornito un supporto importante per il canale online e, in sinergia con i propri rivenditori, attraverso il servizio di dropshipping - spiegano dall'ufficio marketing di **Pvg** - Una esperienza positiva, seppur nata in un contesto difficile, che è nostra intenzione mantenere, poiché ci ha permesso di rafforzare ancora di più le nostre collaborazioni. Riteniamo che tale scenario impatterà anche in futuro nel comportamento dei consumatori e il fatto di essere pronti e flessibili al cambiamento è sicuramente un vantaggio che caratterizza il nostro team".

"Questi due anni di emergenza sanitaria cambieranno molto il modo futuro di acquistare i prodotti da parte del consumatore - spiega **Davide Apollonio di Ferraboli** -. Il mondo del web, già da sempre in fortissima crescita, continuerà a farlo in modo sempre forte poiché è ormai divenuto uno spazio di vita e azione al quale abbiamo imparato ad abituarci, affidandoci con fiducia e sicurezza per i suoi innumerevoli vantaggi. Nuovi sistemi sempre più ricercati da parte di tutte le categorie di consumatori, a prescindere dall'età e dal luogo di residenza".

"La digitalizzazione è un processo talmente ampio che starne fuori sarebbe praticamente impossibile, nonché controproducente - concordano dall'ufficio marketing di **Campingaz Italia** -. L'emergenza sanitaria probabilmente ha dato una spinta al meccanismo, ma era inevitabile che, per stare al passo, anche queste realtà si digitalizzassero. È certo che lo shopping tradizionale non verrà totalmente soppiantato dall'online, ma ciò non implica che gli acquisti via web subiranno battute d'arresto in futuro, anche finita l'emergenza. Così come le realtà concrete si sono avvicinate a quelle virtuali, si potrebbe verificare anche il passaggio inverso. I servizi di e-shopping potrebbero evolvere a tal punto da consentire agli utenti di avere un'esperienza di acquisto sempre più simile a quella fisica: si pensi a come possono migliorare le nuove tecnologie già esi-

I CANALI DEL BARBECUE (vendite 2020 per canale di distribuzione)

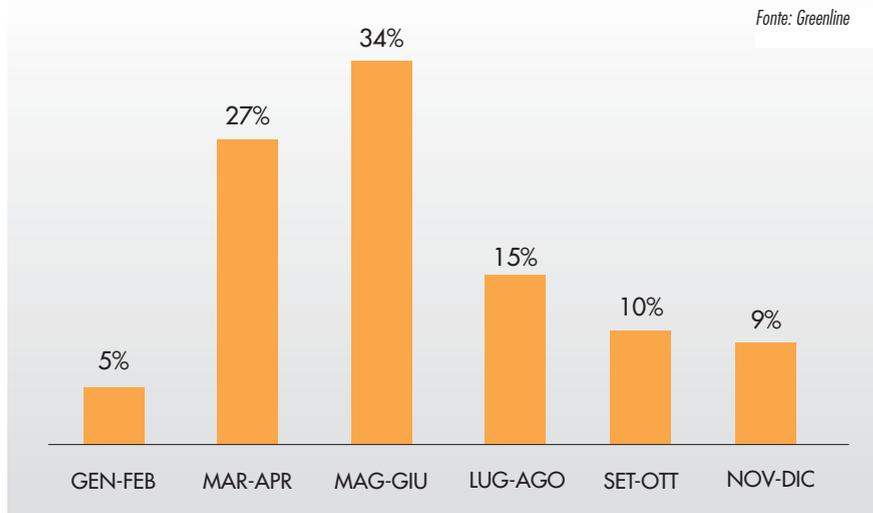


stenti come i visori 3D. Probabilmente non si avrà la sensazione dell'acciaio del barbecue sotto le dita, ma si potrà interagire ugualmente con le sue funzionalità anche dal divano di casa".

"La lezione che dovremmo imparare da questo periodo - affermano dall'ufficio marketing di **Palazzetti** - è che, sia che si effettui una vendita online sia che si torni alla vendita tradizionale, è fondamentale offrire all'utente una consulenza professionale e specializzata, fornendo tutte le informazioni necessarie affinché il cliente compia l'acquisto migliore per soddisfare i suoi bisogni. Offrire questo servizio fa la differenza e rassicura l'utente; così come fa la differenza un servizio post-vendita qualificato e sempre a disposizione. Il barbecue e la cucina outdoor sono, per loro natura, prodotti associati a momenti di spensieratezza in famiglia e con gli amici. Chi li acquista, quindi, deve sapere di poter contare non solo sulla qualità e durabilità del prodotto, ma anche sulla solidità di un servizio professionale e snello. Noi siamo pronti anche al ritorno alla normalità: abbiamo infatti formato i nostri rivenditori affinché possano offrire una consulenza a tutto tondo e proporre - grazie ai nostri prodotti - una cucina outdoor personalizzata per ogni esigenza".

QUANDO SI VENDONO I BARBECUE

(vendite 2020 per periodo)





NECO 'T'AR[®]

IL PRESERVANTE PER LEGNO

A NORMA DI LEGGE BIOCIDA

Elimina funghi, tarli ed insetti
che distruggono il legno.
L'ANTITARLO DEL FUTURO, OGGI.

MOBILIOL S.r.l.

Via Aurelia Nord 58/62 – Viareggio – ITALY

Tel/fax. (+39) 0584/48831

info@mobiliol.it – www.mobiliol.it



SIGILL Operazione Podio

ULTRA GRIP

Sei un rivenditore? Vuoi mettere alla prova il tuo talento nel fai da te? Ora è tempo di prendersi davvero il primo posto. Con "Operazione Podio" di SIGILL, da oggi fino a ottobre 2021, potrai dare forma alla tua idea di vetrina, costruendo un podio dedicato ai prodotti SIGILL.

"L'idea è quella di lanciare un progetto dedicato ai rivenditori con lo scopo di rafforzarne il rapporto" dichiara Paolo Corvo, direttore commerciale Italia di NPT, "il mezzo è la collaborazione con Juliana Moreira, testimonial di un importante lancio pubblicitario televisivo del prodotto Ultra Grip, che con la sua simpatia, ha permesso di comunicare in modo molto spiritoso, coinvolgendo tutti i canali nazionali per tutto il mese di novembre 2020".



ULTRA GRIP

ULTRA GRIP della gamma Sigill è un prodotto distribuito in esclusiva dallo storico marchio bolognese Pigal da poco incorporato per fusione alla consociata NPT. Adatto a un'ampia varietà di materiali (pietre, metalli, piastrelle, vetri, specchi, mattoni, legno, polistirolo, plastiche, intonaco ecc.) e di settori all'interno dei quali spiccano soprattutto edilizia, decorazione, cartongesso, settore elettrico, arredo



bagno e fai da te in generale. Il prodotto è versatile a 360° per tutti gli usi, per tutti i materiali, per tutti i giorni, insomma, per tutti....

È uno degli ultimi nati nei propri laboratori di ricerca e sviluppo, adatto per interno ed esterno è esente da solventi, quindi inodore e allo stesso tempo resistente all'acqua e ai raggi UV, ha una presa immediata notevole 300kg/m² (effetto ventosa).

La tenuta finale rimane di tutto rispetto, 32Kg/cm², anche il packaging è stato studiato nei minimi dettagli, cartuccia e tubetto neri con dettagli cromati, logo/personaggio ULTRA GRIP che rappresenta la forza grazie ad una vistosa muscolatura.

OPERAZIONE PODIO

I clienti per partecipare dovranno realizzare una vetrina creativa dedicata a SIGILL Ultra Grip e inviarci una foto: pensiamo di portare sul podio le tre vetrine (Nord, Centro, Sud) che riceveranno più like. Questa sarà un'ottima occasione di visibilità per i clienti, dovendo attivarsi per ricevere like e farsi votare.

Il progetto verrà raccontato fase dopo fase sui canali Social di SIGILL. Inseriremo sempre un richiamo all'iniziativa nel piano editoriale di ogni mese e pubblicheremo contenuti «extra».

L'iniziativa avrà durata di 6 mesi: da Maggio ad Ottobre 2021.

PER PARTECIPARE

Il primo passo sarà quello di comunicare la proposta tramite gli Agenti di zona, in modo da diffondere la voce tra i rivenditori e spiegare al meglio l'iniziativa attraverso il supporto degli articoli/riviste dedicati e materiale esplicativo.

Per partecipare, i rivenditori dovranno inviare la propria richiesta all'indirizzo email: operazionepodio@nptsrl.com, che avrà una pagina dedicata all'operazione e un apposito form da compilare, SIGILL invierà tutte le informazioni e il materiale necessario (KIT) ai partecipanti.

Il rivenditore dovrà ideare una vetrina dedicata a SIGILL Ultra Grip e fotografarla dando vita al payoff "Dai forma alle idee".

Una volta ricevute le fotografie (sia in formato orizzontale che verticale), pubblicate sui Social taggando le rispettive pagine, l'azienda creerà un album Facebook dedicato dove i clienti riceveranno i Like di clienti e amici.

A fine periodo (ottobre) le tre vetrine da podio che avranno ricevuto più Like, saranno oggetto di redazionali dedicati, richiami sui Social ma soprattutto saranno citati nelle stories dell'Ultra Testimonial Juliana Moreira. Ora è tempo di prendersi davvero il podio, dando spazio alla propria creatività.

**OPERAZIONE
PODIO**

SIGILL®
DAI FORMA ALLE IDEE

**Porta le tue idee
sul podio, con SIGILL.**

Vuoi mettere alla prova il tuo talento nel *fai da te*? Ora è tempo di prendersi davvero il primo posto. Con "Operazione Podio" di SIGILL, da oggi fino a Ottobre 2021, potrai dare forma alla tua idea di vetrina, costruendo un podio dedicato ai prodotti SIGILL.

**OPERAZIONE
PODIO**

SIGILL®
DAI FORMA ALLE IDEE

**TI PIACE QUESTA VETRINA?
VAI SU @SIGILL.OFFICIAL
E METTI UN LIKE ALLA NOSTRA FOTO!**

#OPERAZIONEPODIO

Orphea protezione persona: rispetta l'ambiente e la pelle della famiglia

I prodotti Orphea nascono da un'attenta ricerca sugli **ingredienti e i principi attivi di origine vegetale** che garantiscono protezione dagli insetti e non danneggiano la pelle. Efficaci e sicure sulla pelle, ideali ovunque e adatte a tutte le esigenze di protezione, le formulazioni degli insettorepellenti Orphea utilizzano il Citriodiol®, a eccezione della linea inodore formulata con Icaridina.

Il **Citriodiol®**, principio attivo di derivazione vegetale ad azione insettorepellente, è ottenuto dalle foglie dell'Eucalipto citriodora. La sua efficacia multi-insetto contro zanzare, zecche e altri insetti fastidiosi garantisce una protezione eccellente nel rispetto della pelle umana e dell'ambiente perché prodotto in modo sostenibile.

L'**Icaridina** è un principio attivo sintetico di recente sviluppo. È poco aggressivo sulla pelle, non unge, è inodore e assicura una protezione invisibile ed efficace anche in aree infestate.

Quattro linee di insettorepellenti e dopopuntura per soddisfare le esigenze di protezione di adulti e bambini.

• **Family: la protezione per tutta la famiglia, ideale ovunque**

Insetti repellenti e dopopuntura pratici ed efficaci per le esigenze di protezione di tutta la famiglia, sia adulti sia bambini. Le formule con Aloe Vera donano un effetto rinfrescante e proteggono efficacemente dalle punture di zanzare e zanzare tigre.

• **Bambini: la protezione delicata ed efficace**
Formulazioni delicate per proteggere e idratare la pelle delicata dei bambini dalle punture di zanzare, inclusa la zanzara tigre. Con

estratti vegetali di Camomilla, Aloe Vera, Malva e Mentolo e attivi come il Pantenolo per donare un piacevole effetto lenitivo e addolcente.

• **Safari Formula: per sport all'aperto, ambienti infestati e viaggi in zone tropicali**

Formulazioni particolarmente performanti per una protezione multi-insetto ideale in ambienti infestati, per viaggi in aree tropicali, avventure e sport all'aperto. Efficace contro gli insetti più ostinati e molesti: zanzare, zanzare tigre, tafani e zecche. Gli spray possono essere applicati anche sugli abiti.

• **Inodore: la protezione efficace che non si sente**

Una linea di prodotti impercettibili sulla pelle e all'olfatto per allontanare gli insetti in modo invisibile. Una protezione amica che solo tu, le zanzare e gli insetti riuscirete a distinguere. Efficace anche contro la zanzara tropicale e le zecche.

• **Meduse**

Un nuovo dopopuntura studiato per donare sollievo alla pelle dopo il contatto con le meduse grazie all'azione combinata di estratti di acqua di mare ed estratti vegetali dalle proprietà lenitive e disarrossanti. Formula senza ammoniaca né alcol, ideale per adulti e bambini.

Nel caso in cui le zanzare ci pungano è possibile attenuare l'irritazione e il prurito con i dopopuntura Orphea, formulati con l'aggiunta di estratti naturali e arricchiti con provitamine e attivi astringenti, leniscono e rinfrescano la pelle dalle punture di zanzare e insetti.

Godetevi l'estate all'aperto senza zanzare con Orphea!



// **CON VOI**
ABBIAMO FATTO
MOLTA STRADA.
DAL 1971
SEMPRE
AL VOSTRO
FIANCO. //

50

1971-2021
ANNI
DI ECCELLENZA

IL PRIMO GRUPPO ITALIANO DI GROSSISTI DELLA FERRAMENTA

Corradini Luigi spa | Eurogross srl | Fabrizio Ovidio Ferramenta spa | Franzinelli Vigilio srl | Malfatti & Tacchini srl | Perrone & C. snc | Raffaele spa | Viglietta Guido & C. sas | Viridex srl

9 grossisti associati
210 milioni di € di fatturato sviluppato
140.000 mq. di strutture coperte
60.000 referenze gestite
220 agenti di vendita
20.000 clienti dettaglianti sul territorio nazionale

GieFFE
gruppo grossisti ferramenta

[www.gruppogieffe.com]

BBline: esempio di sviluppo sostenibile

BBlinc da più 50 anni produce accessori per il tendaggio e, spinti dall'opportunità di contribuire concretamente a salvaguardare l'ambiente, conferendo ai prodotti un valore aggiunto con conseguente ritorno di immagine e fidelizzazione dei clienti, già negli anni Novanta abbiamo iniziato un percorso di sviluppo sostenibile con l'ideazione, in seguito brevettata, di un sistema di verniciatura ecologica a base d'acqua per i prodotti in legno.

Il passo successivo è stato rappresentato dall'ottenimento della certificazione FSC®, a garanzia della tracciabilità del legno utilizzato, seguito nel 2010 dalla decisione di concentrare l'attenzione sui packaging utilizzati per il confezionamento, con l'obiettivo di renderli ecosostenibili.

La vera sfida, in questo percorso di trasformazione del packaging in ottica green, si è manifestata durante la riprogettazione dei nuovi macchinari, dal momento che per soddisfare le richieste della GDO abbiamo dovuto obbligatoriamente mantenere un'alta automazione dei processi di imballo.

Non abbiamo riscontrato problemi di resistenza o di ingombro degli Eco Packaging, anzi quest'ultimo è stato addirittura ridotto, ottenendo notevoli vantaggi sia in termini logistici sia espositivi. In particolare, i nostri clienti hanno fin da subito apprezzato questo aspetto, che ci permette di trasportare, in media, il doppio della merce in un bancale e di esporre il 30% in più di referenze.

La fortuna di operare nella GDO ci ha permesso fin da subito di mettere in mostra principi ed esempi di sviluppo sostenibile, consentendoci così di divulgare i risultati raggiunti. A sostegno di questo nuovo approccio sono arrivate collaborazioni e prestigiosi riconoscimenti da parte di clienti e organizzazioni



particolarmente sensibili alle tematiche ambientali. Durante l'evento annuale "Green Day" organizzato da Leroy Merlin, l'insegna ci ha premiati per tre volte come "Fornitore Green dell'Anno", mentre CONAI ci ha conferito per ben sei volte il premio legato al "Bando Prevenzione", l'ultimo ottenuto nel 2020. Di fatto, oggi, la ricerca di nuove quote di mercato avviene anche tramite la sensibilizzazione del cliente alle problematiche legate all'impatto ambientale causate dai propri prodotti, soprattutto dal packaging.



CHE VITA DIFFICILE



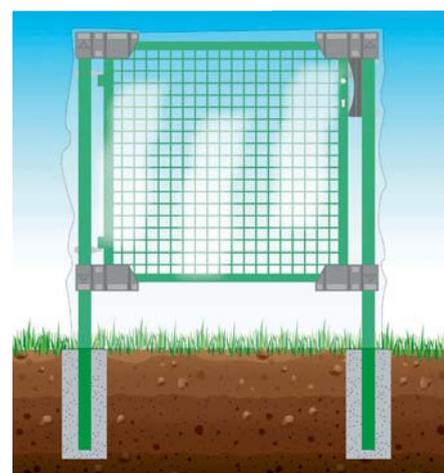
SENZA LA RUOTA!

UNA PASSIONE DI FAMIGLIA, DA 80 ANNI.

AVO - Aldo Valsecchi S.p.A. rappresenta uno dei marchi storici nella produzione di ruote e supporti "made in Italy". I suoi valori fondamentali sono da sempre qualità, tecnologia e grande attenzione alle esigenze del cliente, per il quale sa trovare le soluzioni più adatte e innovative. Ma il vero fattore vincente è la passione con cui i membri della famiglia Valsecchi guidano l'impresa, un mix di tradizione e di innovazione che l'ha portata a diventare leader del settore in Italia e in Europa.



Cancelli pedonali predisposti per la posa



I cancelli residenziali pedonali e carrai, prodotti che oggi riscontrano sempre più successo, sono fabbricati da **Ferro Bulloni** in un assortimento completo e adatto a tutte le tipologie di recinzioni.

L'aspetto più interessante su cui vogliamo focalizzare la vostra attenzione, è la novità di quest'anno: i nostri cancelli pedonali sono forniti adesso già **predisposti per la posa in opera**. Per installare il cancello è infatti sufficiente posizionarlo nel terreno e gettare il cemento oppure fissarlo al muretto con l'utilizzo degli appositi supporti metallici nel caso di posa su muretto preesistente. A questo punto non resta che rimuovere la pellicola protettiva e installare gli accessori rigorosamente inox.

La nostra gamma è composta dai cancelli **Garden** con maglia 50x50 mm, che vengono proposti a completamento delle tradizionali recinzioni con reti metalliche, e dai cancelli **Lario** con maglia da 50x200 mm, che vengono offerti a corredo delle cancellate in pannelli elettrosaldati. I cancelli **Garden** e **Lario** sono prodotti anche nella versione carraio a due ante con larghezza da 3 e 4 metri. Inoltre, il cancello **Lario** è proposto anche nella colorazione **antracite metallizzato** con effetto "ferro antichizzato" che si armonizza perfettamente al paesaggio ed è molto richiesto per le recinzioni nei centri storici e nei parchi pubblici, oltre che per le zone commerciali.

I cancelletti **Garden**, **Lario** e **Sport** sono il modo più semplice ed economico per realizzare un punto di

accesso in un'area delimitata con una recinzione realizzata con pali e rete metallica o cancellata. Infatti, Ferro Bulloni fornisce i suoi cancelli completi di tutti gli accessori confezionati in un pratico blister contenente **cerniere regolabili** e **bullonerie in acciaio inox**, maniglia doppia, serratura, 3 chiavi e relative istruzioni di montaggio, che rendono semplice e veloce l'assemblaggio e la posa.

Un'altra importante caratteristica è che i nostri cancelli sono **reversibili** e dunque installabili in entrambi i sensi di apertura secondo le proprie esigenze. La peculiarità dei nostri cancelli, che li contraddistingue rispetto alla maggior parte di quelli tradizionalmente proposti sul mercato, è data dal fatto che sono realizzati con **pali di sostegno in tubolare quadro da 60x60 mm**. Questo permette alla serratura di funzionare nel modo corretto e quindi di non poter aprire il cancello con troppa facilità, come invece succede con i cancelli realizzati con pali di sostegno in tubolare tondo.

Il processo produttivo e la selezione delle materie prime sono curati nei minimi dettagli per poter assicurare la massima qualità e durata nel tempo. Infatti, la rete metallica utilizzata per la produzione dei cancelli è realizzata con filo di acciaio zincato e la struttura del telaio è in tubolare quadro con zincatura Sendzimir 275 gr/m². Una volta assemblati, i cancelli sono poi trattati con nanotecnologie e infine ricoperti con un forte strato di poliestere puro nel rispetto della **Normativa REACH**.

BOSTON[®]

**SINONIMO
DI NASTRI
ADESIVI**



BOSTON ITALIA SRL soggetta a totale controllo e coordinamento della SORAGNI SRL VIA VERDI Z.I. 26030 TORNATA (CR)
tel. 055.863163 / C.F E P.IVA 05350630488 / marco@bostonitalia.com / www.bostonitalia.com



La lubrificazione spray targata Ambro-Sol

È la più vasta gamma di **lubrificanti e oli** sul mercato quella realizzata e distribuita dalla factory italiana dell'aerosol **Ambro-Sol**. I suoi **prodotti spray** sono studiati per ridurre l'attrito e l'usura tra superfici, creando un sottile strato di separazione tra le parti in movimento di qualsiasi meccanismo, dai motori delle automobili alle cerniere delle porte. Le innovative formulazioni della linea, consultabili su ambro-sol.it, rispondono alle esigenze del comparto industriale, auto e moto, movimento terra, agricolo e delle applicazioni domestiche.

Dal suo stabilimento nella bresciana Cigole, tra le strutture più all'avanguardia del comparto in Europa, l'azienda lavora da sempre sullo sviluppo del know-how per garantire i **prodotti chimici e aerosol** più avanzati sul mercato nazionale e internazionale, con il miglior rapporto qualità-prezzo e un'assistenza professionale. La costante crescita le ha permesso di divenire simbolo del **made in Italy nel mondo**, con l'apertura di **4 filiali di proprietà** in **Polonia, Francia, Spagna e Usa**, oltre a distribuire in ben **50 Paesi 170 prodotti** con più di **1200 formulazioni**.

Tra le soluzioni proposte dal marchio il **lubrificante alimentare**, studiato per agevolare la scivolosità nei movimenti di precisione delle attrezzature pre-



senti, ad esempio, nelle linee di imbottigliamento, d'imballaggio e confezionamento e nei trasporti. Il **lubrificante al PTFE** impedisce, invece, corto circuiti e malfunzionamenti provocati dall'umidità nei conduttori di elettricità, prevenendo il congelamento di elementi in gomma e la loro corrosione causata dall'acqua salata. Il **silicone spray** è una soluzione con proprietà antiadesive distaccanti su numerosi materiali, dal potere protettivo su parti plastiche e guarnizioni di cui incrementa tenuta e durata, mentre l'**olio da taglio** è ideale per applicazioni specifiche nella lavorazione e nel taglio di metalli.

I SISTEMI DI FISSAGGIO PER COPERTURA CON CERTIFICAZIONE ETA-CE

	SD01	AB01	KD01	KD02	KD03	KD04	AB04	TX01	BIM02
Capacità di foratura:	6 mm	8 mm	12 mm	8 mm	6 mm				
									
	20 ÷ 240 mm	20 ÷ 300 mm	20 ÷ 160 mm Testa verniciata	20 ÷ 160 mm Testa verniciata	20 ÷ 160 mm Testa verniciata	30 ÷ 180 mm Testa verniciata	40 ÷ 240 mm	20 ÷ 200 mm Testa in acciaio INOX A2	26 ÷ 200 mm BIMETAL

Made in Italy



- ✓ Più di 500 viti e accessori Tecfi per il fissaggio di coperture
- ✓ Più di 20.000 combinazioni certificate
- ✓ Acciaio, Acciaio Inox, Alluminio, Rame



NUOVO FISSAGGIO PER POLICARBONATO GRECATO

ED - Speciale cappello GRECA 25 con guarnizione di espanso
Ideale per utilizzo con le viti Tecfi CERTIFICATE ETA-CE



✓ **Speciale GEOMETRIA**
garantisce una perfetta aderenza del cappello alla greca, evitandone lo "schiacciamento"



✓ **Speciali "RISVOLTI"**
studiati per evitare tagli alla lastra

Made in Italy

IL TUO PARTNER INDUSTRIALE IN EUROPA

Tecfi®
Sistemi di Fissaggio

certezze
per
lavorare
bene

ISO 9001

ISO 14001



Tecfi S.p.A. | S.S. Appia km.193
www.tecfi.it | 81050 - Pastorano (CE) - ITALY
ph. (+39) 0823 88 33 38 | info@tecfi.it
fax (+39) 0823 88 32 60 | sales@tecfi.it

Da 50 anni Ipierre: la qualità che ha fatto epoca

ANNIVERSARY
1971-2021
50th
IPIERRE®

Il 2021 è un anno importante nella storia di **Ipierre**: l'azienda compie 50 anni di attività. Un traguardo raggiunto grazie all'impegno del suo **geniale fondatore**, l'ingegner **Pietro Rossi**, e a tutti coloro che sono rimasti fedeli alla sua più grande intuizione: far sì che **la qualità applicata ai prodotti per il giardino e l'irrigazione** diventasse il marchio di fabbrica di un'azienda Made in Italy. Un vero capitale da far crescere nel tempo e condividere a ogni livello, con tutti i collaboratori, la rete vendita e, soprattutto, con i clienti che continuano a dare fiducia all'azienda veronese proprio perché riconoscono, ancora oggi, la qualità dei suoi articoli come valore indiscusso.

Una tappa chiave della storia recente dell'azienda è il **2013**, quando **Ipierre** viene acquisita da un'altra importante realtà italiana: **Ferrari Group**. Grazie alla nuova proprietà, Ipierre inizia un nuovo percorso che segna una ripresa e una crescita dell'azienda. Infatti, il suo cammino prosegue con un nuovo impulso, cogliendo le nuove esigenze del mercato e realizzando una **crescita di fatturato del 45%** nel periodo 2013-2020.

Ancora oggi, **Ipierre** è una storia tutta italiana che si lega al territorio d'origine. Ne è testimonianza la scelta della nuova proprietà di mantenere l'azienda alle porte di Verona, ma con **una nuova sede inaugurata ad aprile 2016**, più ampia e funzionale alle sfide del futuro.

Scegliere un prodotto **Ipierre** significa, oggi come agli inizi, fare una scelta virtuosa. Ne è un esempio il **Raccordo rapido**, prodotto simbolo dell'azienda, rinnovato nel 2015 e realizzato con meticolosa cura dei particolari, selezionando le migliori materie prime e con il controllo costante dei processi produttivi per arrivare all'eccellenza del prodotto finale. **Una garanzia di qualità nel segno di una storia lunga 5 decenni, pensata per il fai da te, ma realizzata con la professionalità di una prestigiosa realtà industriale italiana.**



CERCASI AGENTE

**IN OCCASIONE DELL'AMPLIAMENTO DELLA NOSTRA RETE VENDITA
RICERCHIAMO SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE**

AGENTI DI COMMERCIO

**CON ESPERIENZA NEL SETTORE DELLA
SICUREZZA, FERRAMENTA E VIDEOSORVEGLIANZA**

MANDA UN CURRICULUM A: MALFATTITACCHINI@TACCHINI.INFO



MALFATTITACCHINI



Quanto conta l'e-commerce

Quanto influisce l'e-commerce sulle nostre vite e quanto ha modificato le nostre abitudini d'acquisto? Ecco qualche dato relativo agli ultimi mesi e una riflessione a riguardo di Federico Samà, e-commerce Manager e Senior Account Manager per i marketplace di Brico Bravo.

Dopo aver supportato l'economia di molte aziende durante il 2020, l'e-commerce continua la sua crescita anche nel 2021. Secondo i dati dell'Osservatorio e-commerce B2C del Politecnico, infatti, si stima che il valore delle transazioni aumenterà del 18%, portando i prodotti a raggiungere i 30,6 miliardi di euro di transato.

eBay, uno dei principali marketplace al mondo, rivela che l'Home&Garden è uno dei settori che ha beneficiato maggiormente delle potenzialità dell'e-commerce. Nel 2020 sono stati infatti venduti oltre 2 milioni di prodotti relativi al giardinaggio e all'arredamento outdoor, segnando un +75% rispetto all'anno precedente.

Federico Samà, e-commerce Manager e Senior Account Manager per i marketplace di **Brico Bravo**, azienda di Roma specializzata nel fai da te e bricolage che da anni rappresenta un punto di riferimento nel settore, conferma di aver vissuto in prima persona questo trend. Partner di **eBay** da quasi 20 anni, nel 2020 **Brico Bravo** ha registrato un aumento delle vendite online soprattutto nelle categorie delle sdraio e dei lettini. Con le persone costrette a rimanere a casa per il **lockdown** e complice la bella stagione e le calde giornate dello scorso anno, in molti hanno deciso di comprare arredamenti outdoor e prodotti che permettessero di godere comunque degli spazi esterni, dai lettini, alle piscine, ai barbecue.

Un trend positivo che sta proseguendo anche nel 2021: il nuovo modo di vivere la casa ha portato molti nuovi utenti ad affacciarsi al mercato online per la prima volta. L'e-commerce permette infatti agli acquirenti di trovare il prodotto che stanno cercando potendo scegliere da un inventario che sul marketplace **eBay** conta oggi oltre 1.7 miliardi di inserzioni. L'e-commerce è uno strumento sempre più



FEDERICO SAMÀ, E-COMMERCE MANAGER E SENIOR ACCOUNT MANAGER DI BRICO BRAVO

importante anche per le imprese. Come sottolinea Federico, "L'e-commerce è un passo fondamentale per qualsiasi attività. Nel mondo di oggi, senza la presenza online si rischia veramente di sparire, anche perché quasi tutte le ricerche per l'acquisto di prodotti passano comunque per l'online".

Brico Bravo ha aperto il suo account **eBay** nel 2004, focalizzandosi da subito sul servizio da offrire ai consumatori e puntando sulla qualità dei prodotti da spedire. È proprio questo il consiglio che Federico vuole dare a chiunque decida di aprire un canale e-commerce, focus sul cliente e sul servizio offerto, perché "un cliente soddisfatto è un cliente che ricomprerà sicuramente".

Abbiamo infine chiesto a Federico cosa rappresenta **eBay** per **Brico Bravo**: "eBay per noi rappresenta un partner ed è l'unico nel settore che non consideriamo un competitor. Di **eBay** amiamo quel rapporto umano che si instaura con chi vende attraverso il marketplace. Il suo punto di forza è permettere a tutti di avere un'occasione".

CONSEGNE RAPIDE IN TUTTA ITALIA - 12/48H

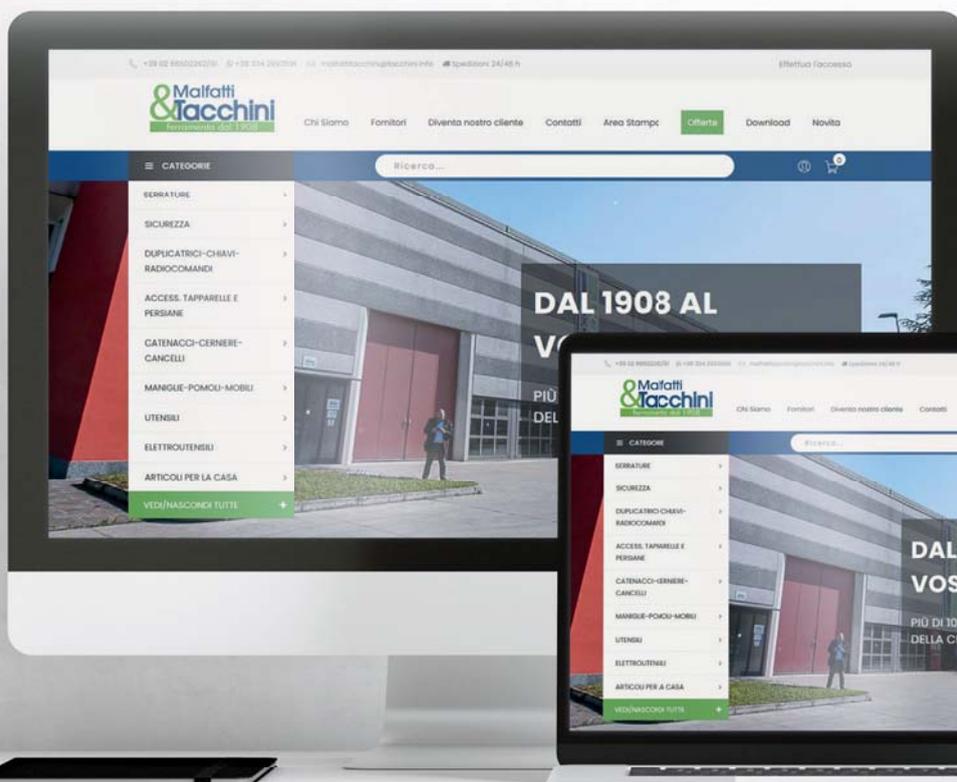
**Malfatti
& Tacchini**
ferramenta dal 1908

SHOP NOW!

SCOPRI SUBITO IL NOSTRO

NUOVO E-COMMERCE

WWW.MALFATTITACCHINIGROUP.IT



Sonepar Italia firma intesa con Pittarello per il potenziamento dei rispettivi piani logistici

È stata firmata l'**intesa tra Pittarello e Sonepar Italia** per realizzare, entro l'anno, un **progetto comune di sviluppo e potenziamento dei rispettivi piani logistici**.

Pittarello è azienda attiva da più di 20 anni nella zona industriale di Padova, dove hanno sede sia il principale polo logistico sia l'area amministrativa.

Sonepar Italia, parte del gruppo francese Sonepar, leader nella distribuzione di materiale elettrico in 44 Paesi al mondo inclusa l'Italia, ha la sua sede a Padova e nello stesso stabile è presente il suo centro di distribuzione principale.

A fronte della necessità di gestione dei rispettivi piani di crescita, le due aziende hanno trovato punti di interesse comune e hanno siglato un **accordo che prevede l'acquisto, da parte di Pittarello, del magazzino di proprietà di Elettroveneta** - società di Sonepar Italia - nella zona industriale di Tribano (PD), mentre **Sonepar Italia a sua volta acquisterà il magazzino logistico di proprietà di Pittarello**, in via Austria - le sedi delle due aziende sono confinanti, entrambi in zona industriale a Padova.

"Siamo fieri - afferma **Sergio Novello**, Presidente di Sonepar Italia - e soddisfatti di esser riusciti a trovare un accordo che porterà vantaggi a entrambi. Per noi questo è un progetto strategico che stavamo studiando da anni e che oggi ha trovato una sua perfetta collocazione. Questa operazione consentirà una evoluzione del nostro sistema logistico. Poter concentrare le nostre attività in un unico polo, che diverrà uno dei più grandi e avanzati del nostro settore, e non solo in Italia, è un vantaggio competitivo che ci permetterà di migliorare ulteriormente il livello di servizio offerto ai clienti e rappresenta un'opportunità per i nostri fornitori che certamente non passerà inosservata. Elettroveneta, oggi servita dal centro di distribuzione di Tribano, continuerà a operare secondo il suo attuale modello di business che ci sta dando grandi soddisfazioni, con stock e assortimenti dedicati".



> www.sonepar.it

Nel 2020 boom di vendite di barbecue in negozio e online

In un'annata in cui la vendita di barbecue ha rappresentato una delle voci più brillanti nel mercato tradizionale (ferramenta e garden center) e specializzato (GD), anche l'e-commerce conferma questo trend: **secondo i dati di eBay**, infatti, **nel 2020 sono stati quasi 60.000 gli articoli per il barbecue venduti sul marketplace, dato in crescita del 97% rispetto all'anno precedente**.

In testa alla classifica troviamo **barbecue e griglie**: oltre 48.000 quelli venduti su eBay l'anno scorso, +96% rispetto al 2019. Seguono gli **accessori**, oltre 6.500, e le **coperture**, oltre 2.000. In quarta posizione i **ricambi**, oltre 1.700, e **legna e carbone**, che lo scorso anno su eBay hanno registrato un aumento delle vendite del 115%.

I barbecue lovers più accaniti d'Italia vivono in **Lombardia**, secondo i dati di eBay: oltre 8.000 gli articoli per il BBQ venduti nella regione rispetto all'anno precedente. Seguono **Veneto**, oltre 5.500, ed **Emilia-Romagna**, oltre 4.000.

eBay: la casa "online" delle ferramenta

Il marketplace più famoso al mondo ospita sulla propria piattaforma, tra i best seller, tanti negozi di ferramenta che hanno affiancato la vendita online a quella fisica in negozio. Ricordiamo che nel 2020, da gennaio a settembre, le vendite del settore ferramenta hanno fatto registrare un +38% sullo stesso periodo del 2019, e in particolare la merceologia elettrodomestici (che rappresenta una delle più importanti dell'intero comparto) un +20% sui primi nove mesi dell'anno precedente.

"Ci piace ricordare che **ogni 13 secondi viene venduto su eBay un prodotto relativo a merceologie brico-garden**" ha dichiarato lo scorso novembre nel corso della presentazione dei dati di eBay **Giorgio Zonca** (H&G account manager), il quale ha anche indicato i prodotti più venduti dell'anno nel comparto home&garden: **utensili elettrici, piscine, elettrodomestici, climatizzatori**. All'interno poi del più specifico comparto "ferramenta", i best seller del 2020 sono stati i **generatori, vernici/idropitture, saldatori e trapani a batteria**.

> www.ebay.it

DeWalt Official Supplier del team Monster Energy Yamaha MotoGP

DeWalt rinnova anche per il 2021 la partnership con Yamaha Motor Racing, la divisione sportiva dell'azienda motociclistica Yamaha Motor Yamaha Motor Co., Ltd, impegnata nella MotoGP.



In veste di **Official Supplier della squadra Monster Energy Yamaha MotoGP**, DeWalt si occupa di nuovo di fornire al team di meccanici gli elettroutensili necessari per la preparazione delle moto impegnate nel circuito del motomondiale, come **avvitatori, pistole termiche, aspiratori e lampade e altri utensili della gamma Perform&Protect**.

Gli **elettroutensili cordless DeWalt**, infatti garantiscono ai tecnici prestazioni e sicurezza, con la massima libertà di movimento e autonomia grazie alla potente batteria compatibile e intercambiabile con tutta la gamma XR 18V e XR 54V FLEXVOLT.

> www.dewalt.it

Malfatti&Tacchini cerca agenti

Malfatti&Tacchini cerca agenti su tutto il territorio nazionale. Il grossista milanese, specializzato in sicurezza, ha pubblicato il seguente annuncio: CERCASI AGENTE "In occasione dell'ampliamento della nostra rete vendita ricerchiamo su tutto il territorio nazionale AGENTI DI COMMERCIO con esperienza nel settore della SICUREZZA, FERRAMENTA e VIDEOSORVEGLIANZA".

Manda un curriculum a:
malfattitacchini@tacchini.info

> www.malfattitacchinigroup.it

LAMPA®

La più **ampia gamma di accessori** auto e camion

Spazzole tergicristallo

**FLAT-TYPE
Technology**

Skylon

Pilot

Raptor

One Fit *Flat*
posteriore

**MULTI-FIT
SYSTEM**
Kit Attacchi
Intercambiabili



Interni



Tappeti



Coprisedili



Esterni



Elettrici



Lampadine



Decorazioni



Car care



Tergicristallo



Portaggio



Ruote



Garage

Leroy Merlin rinnova il progetto “La Casa Ideale”



Leroy Merlin ha aperto il nuovo bando de “La Casa Ideale”, il progetto di business sociale improntato sul modello del premio Nobel per la Pace M. Yunus e promosso **in collaborazione con Yunus Social Business Centre University di Firenze**.

L’iniziativa, lanciata per la prima volta nel 2015, rafforza l’impegno di Leroy Merlin verso le organizzazioni no-profit impegnate nel contrasto alla povertà abitativa e in progetti di cittadinanza attiva, per favorire uno sviluppo inclusivo delle persone in condizioni di svantaggio sociale e la valorizzazione dei beni comuni.

Il progetto è rivolto a enti del terzo settore (organizzazioni di volontariato, associazioni di promozione sociale, onlus, imprese e cooperative sociali), **che potranno**

candidare progetti pensati per migliorare la gestione delle proprie strutture e rendere gli spazi più accoglienti e abitabili (<https://csr.leroymerlin.it/sociale/la-casa-ideale/>).

Le organizzazioni ammesse all’iniziativa potranno acquistare nei punti vendita Leroy Merlin materiali e utensili per realizzare opere di manutenzione, ristrutturazione e decorazione con un **prezzo scontato del 25%**: l’azienda, infatti, rinuncerà al proprio margine di profitto, consentendo quindi alle organizzazioni di destinare questo risparmio al finanziamento delle proprie iniziative in favore della comunità e dell’accoglienza di persone vulnerabili. Lo sconto sarà disponibile alle organizzazioni che avranno ricevuto feedback positivo sui progetti presentati grazie alla carta **IDEAPIÙ PREMIUM**, il programma di fedeltà Leroy Merlin che nel contesto del progetto “La Casa Ideale” potrà essere sottoscritto gratuitamente per la durata di tre anni.

> www.leroymerlin.it

I video di Mapei per sigillare, incollare, fissare e riempire

Con l’obiettivo di aiutare l’installatore nella scelta del prodotto più appropriato per sigillare, incollare, fissare e riempire, **Mapei** ha pubblicato sul proprio sito **13 video dedicati alle sue principali soluzioni: Mapesil, Mapeflex e Ultrabond, Mapefix e Mapepur.**

I video, presentati in prima persona dal responsabile della linea **Fabio Guerrini**, illustrano in modo chiaro come utilizzare al meglio i prodotti Mapei nei differenti contesti d’uso, per trarne tutti i vantaggi applicativi e prestazionali.

Corredati di testi di approfondimento sui maggiori plus di prodotto, i tutorial permettono di comprendere con immediatezza e facilità i benefici che ogni utilizzatore finale, dall’hobbista al professionista più esperto, potrà ottenere dall’uso dei prodotti Mapei.

Attraverso esempi di applicazione e dimostrazioni pratiche è facile intuire il valore aggiunto dei prodotti Mapei, dato dalla ricerca dell’eccellenza, dallo sviluppo di soluzioni performanti, dall’utilizzo di polimeri d’alta qualità e dall’attenzione ai bisogni e alle esigenze applicative ed estetiche di tutti gli utilizzatori.

Il progetto risponde pienamente alla missione di Mapei di portare innovazione al mondo dell’edilizia anche attraverso la condivisione delle proprie competenze con tutti i professionisti, per una sempre maggiore diffusione di una cultura della qualità. Una scelta ponderata e una corretta esecuzione dei dettagli costruttivi sono, infatti, alla base di un qualsiasi intervento ben progettato e di ogni opera fatta per durare. Contribuiscono, inoltre, a garantire un migliore comfort abitativo ed estetico nella realizzazione di una nuova costruzione così come nella riqualificazione di una esistente.

I tutorial si aggiungono e ampliano la collezione di video tecnici di approfondimento disponibili sul sito Mapei, nella sezione **Mapei Academy**, l’area dedicata alla formazione on site e online del Gruppo rivolta a professionisti e privati interessati ad approfondire tematiche legate al mondo dell’edilizia.



> www.mapei.it

ProntiX^{TE}®

O C C H I A L I D A V I C I N O

Mod. TWIN/7 2X1

2 occhiali al prezzo di 1!



Mod. TWIN/7 - colore azzurro



Mod. TWIN/7 - colore nero

Due modelli e due colori diversi, preziosi pins incastonati nelle montature

Confezione Mod. Twin/7 2x1: contiene 2 occhiali della stessa diottria, avvertenze d'uso.



Kit/espositore da banco: da 24 confezioni doppie contenenti 2 occhiali per lettura. Dimensioni: P. 34 cm. - L. 27 cm - H. 43 cm



Qualità garantita da severi controlli.

VISITA IL SITO IOI E SCEGLI TRA LE OLTRE 5000 REFERENZE SEMPRE DISPONIBILI
SCARICA I CATALOGHI LETTURA E SOLE 2021 DEI 22 MARCHI DISPONIBILI SUL SITO WWW.IOI.IT

Kit PRONTIXTE mod. Twin/7 2x1.

- Montatura: unisex in leggero materiale organico iniettato.
- Lenti: asferiche, ultra sottili ed infrangibili.
- Colori: azzurro - nero.
- Diottrie: +1,00 + 1,50 + 2,00 + 2,50 + 3,00 + 3,50.

Mod. TWIN/8 2X1

2 occhiali al prezzo di 1!



Mod. TWIN/8 - colore tartaruga scuro



Mod. TWIN/8 - colore blu scuro

Due modelli e due colori diversi, preziosi pins incastonati nelle montature

Confezione Mod. Twin/8 2x1: contiene 2 occhiali della stessa diottria, avvertenze d'uso.



Kit/espositore da banco: da 24 confezioni doppie contenenti 2 occhiali per lettura. Dimensioni: P. 34 cm. - L. 27 cm - H. 43 cm



Qualità garantita da severi controlli.

VISITA IL SITO IOI E SCEGLI TRA LE OLTRE 5000 REFERENZE SEMPRE DISPONIBILI
SCARICA I CATALOGHI LETTURA E SOLE 2021 DEI 22 MARCHI DISPONIBILI SUL SITO WWW.IOI.IT

Kit PRONTIXTE mod. Twin/8 2x1.

- Montatura: unisex in leggero materiale organico iniettato.
- Lenti: asferiche, ultra sottili ed infrangibili.
- Colori: tartaruga scuro - blu scuro.
- Diottrie: +1,00 + 1,50 + 2,00 + 2,50 + 3,00 + 3,50.



I.O.I. INDUSTRIE OTTICHE ITALIANE S.r.l.
C.so Fiume, 4 - 10133 Torino - Tel. +39 011/553.40.21 r.a. - Fax +39 011/660.88.85
www.prontixte.it - www.ioi.it - e-mail: ioi@industriettiche.it

CERCA LE ALTRE CENTINAIA
DI MODELLI E SCARICA
IL CATALOGO DA WWW.PRONTIXTE.IT

SOCIO FONDATORE
ANFOL
Associazione Nazionale Fabbricanti Occhiali Lettura

Mollo Noleggio finalista agli European Rental Awards



MOLLO NOLEGGIO
Sede di Alba (CN),
Loc. Vaccheria

Mollo Noleggio è tra le aziende finaliste all'edizione 2021 del premio internazionale "European Rental Awards", nella categoria Best Digital Innovation.

Dopo essersi aggiudicata già lo scorso anno il primo premio in qualità di **"Large Rental Company of the Year"** – conferito per la prima volta a una realtà italiana - l'azienda guidata dai fratelli Mauro e Roberto Mollo torna in finale, questa volta con un progetto di innovazione digitale. Unica società italiana da che è stato istituito il premio finalista nella categoria Best Digital Innovation.

Il premio, organizzato da **Era (European Rental Association)** – associazione che raduna ben 4.600 noleggiatori provenienti da tutta la comunità europea – e dalla rivista IRN (International Rental News), è rivolto alle società operanti in tutta Europa nel settore del noleggio.

Si tratta di uno dei più autorevoli e prestigiosi riconoscimenti attribuiti ai migliori noleggiatori su scala internazionale.

Per l'edizione 2021, i giudici chiamati a definire le shortlist delle diverse categorie hanno valutato oltre 74 candidature pervenute. L'annuncio dei vincitori e la **cerimonia di premiazione** si svolgeranno il **29-30 settembre**, in occasione della ERA Convention. Il progetto di innovazione tecnologica con cui Mollo Noleggio è arrivato in finale è nello specifico quello della firma digitale dei contratti di nolo.

"L'idea di implementare la firma digitale è scaturita nel 2018. Tutto è partito dal feedback di più clienti, che avevano segnalato tempi troppo lunghi nella fase di sottoscrizione del contratto di noleggio" - racconta **Mauro Mollo**, presidente di Mollo Noleggio - "Abbiamo così deciso di sviluppare una soluzione di firma elettronica che permettesse ai clienti di sottoscrivere un contratto con un semplice click".

La firma digitale con archiviazione elettronica dei contratti di noleggio è operativa in Mollo Noleggio dall'inizio del 2020, dopo oltre un anno di sviluppo da parte dell'ICT aziendale. Chi noleggia un mezzo ora può sottoscrivere il contratto in modo semplice e veloce: il cliente può infatti firmare il documento in qualsiasi momento e ovunque si trovi, anche in cantiere con un clic dal proprio smartphone. È sufficiente avere un dispositivo con connessione web. Addio ai contratti cartacei, ora tutto è online, facilmente tracciabile, con garanzia di sicurezza e inalterabilità del documento. La firma digitale consente così di semplificare i processi e di ridurre notevolmente i tempi necessari per ritirare e riconsegnare le macchine noleggiate: una vera e propria rivoluzione per un'azienda come Mollo Noleggio, che sottoscrive circa 65.000 contratti all'anno.



MOLLO NOLEGGIO

> www.mollofratelli.com

Un nuovo polo logistico per DAB

Il nuovo Main Distribution Center (DC) di **Dab Pumps**, l'azienda specializzata nel campo delle tecnologie per la movimentazione e la gestione dell'acqua, accelera la strategia di crescita del Gruppo fornendo soluzioni logistiche personalizzate e Best in Class. Questo nuovo polo logistico con sede a Monselice, in provincia di Padova, a regime sarà in grado di gestire **85 mila spedizioni all'anno** (+30% rispetto al 2019) e di movimentare

2,25 milioni di pezzi nella nuova area di **10 mila metri quadrati**, estendibile fino a 13 mila in relazione alle prospettive di crescita. Nel **2022**, nell'ottica di efficienza e sostenibilità ambientale che caratterizza il piano strategico di Dab Pumps, il **DAB Main Distribution Center** sarà a **emissioni zero di CO₂**, in quanto verranno utilizzate solo fonti di energia rinnovabili. Per DAB Pumps il nuovo MAIN DC rappresenta il nodo principale da cui i prodotti possono essere spediti in Europa e ovunque nel mondo in modo rapido, efficiente e flessibile. Il magazzino è gestito da DHL supply chain Italy e prevede una integrazione completa dei flussi e la trasmissione dei dati automatica.



> www.dabpumps.com/it

Le grandi novità del 2021
sono nei più piccoli dettagli.



Nuovi

Strumenti professionali per muro, legno e ferro



F.LLI BASSOLI DI BASSOLI G. & C. SAS

Via Pilata, 48

23887 Olgiate Molgora (LC)

039 9910421 | info@bassoli.it

www.bassoli.it

Il nuovo AD di Risparmio Casa è Fabio Tomassini

Fabio Tomassini è stato nominato **nuovo Amministratore Delegato di Risparmio Casa**, la catena italiana con oltre 120 punti vendita dedicata ai prodotti per la cura della casa e della persona. Motivato da una grande passione per l'innovazione, il nuovo AD farà leva sulle competenze distintive della società e ne valorizzerà le potenzialità, focalizzando la sua attività sulle tre seguenti direttrici principali.

Formalizzare la strategia ideata dai due imprenditori, lavorando al loro fianco per la definizione di un Piano Industriale Pluriennale; Costruire un'organizzazione di eccellenza, valorizzando le persone di Risparmio Casa. Consolidare la posizione di mercato dell'azienda, rendendola una realtà leader nel mercato italiano.

"Diamo un caloroso benvenuto a Fabio Tomassini come Amministratore Delegato di Risparmio Casa, il suo mandato è quello di rafforzare la struttura manageriale in modo che sia in grado di portare a termine, con il successo sperato, il percorso previsto di crescita e sviluppo del Gruppo - hanno dichiarato **Fabio e Stefano Battistelli**, Fondatori di Risparmio Casa - Abbiamo fortemente voluto Fabio per la sua visione e lo stile di leadership e siamo fiduciosi che sarà in grado di valorizzare al meglio le competenze e la storia della nostra azienda."



> www.risparmiocasa.com

ManoMano e ICE a sostegno del Made in Italy

ManoMano - l'e-commerce leader europeo del fai da te, giardinaggio e arredo casa - **ha annunciato l'accordo con ICE Parigi, organismo per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane.**

Il progetto, che ha ottenuto il parere positivo dell'Ambasciata, prevede lo sviluppo di **una vetrina di sole aziende Made in Italy sulla piattaforma francese (ManoMano.fr), all'interno della quale saranno inserite 130 imprese italiane dei settori Home Design, Idraulica e riscaldamento, Giardino, Utensileria e Materiale elettrico.**

La partecipazione al progetto è gratuita e prevede il finanziamento dei costi di onboarding, la realizzazione di una campagna pubblicitaria (banner, newsletter, strumenti di trade marketing dedicati), un credito virtuale per sponsorizzare i propri prodotti all'interno della piattaforma, il finanziamento ICE dell'abbonamento al servizio di logistica offerto da ManoMano (Mano Fulfillment) e del servizio di traduzione dei messaggi ai clienti in lingua francese predisposto da ManoMano. Inoltre, alle aziende che parteciperanno al progetto, verranno fornite analisi di competitività settimanali, saranno riservate agevolazioni sul servizio di assistenza clienti in francese e offerto un ciclo di formazione online con gli analisti di ICE-Agenzia e ManoMano.



> www.manomano.it/

Myplant & Garden, appuntamento dal 23 al 25 febbraio 2022

Ufficializzate le date della più importante manifestazione professionale italiana del florovivaismo, del garden e del paesaggio: la **VI edizione di Myplant & Garden si svolgerà dal 23 al 25 febbraio 2022 nel quartiere fieristico di Fiera Milano-Rho.**

Myplant & Garden presenterà a febbraio 2022 il meglio delle produzioni, delle proposte, delle tecnologie, delle innovazioni agli operatori delle **filiere del verde vivo e costruito.**

Un evento nel quale si nutrono grandi aspettative e che è diventato patrimonio di tutto il settore. Un ritorno per migliaia di aziende e professionisti che in questi anni hanno condiviso un fenomeno fieristico fatto di esperienze, affari e relazioni unico nel panorama internazionale, rendendolo col proprio lavoro sempre più grande e completo.



> www.myplantgarden.com

RETI METALLICHE PALI PER RECINZIONI

E MOLTO ALTRO...



Adattabili a tutte le tipologie di terreno



Fabbricate in Italia con materie prime certificate



Resistenza agli agenti atmosferici ed ai raggi UV



Buon grado di sicurezza con un ottimo rapporto qualità/prezzo



Ferro Bulloni Italia S.p.A.

Scopri di più su: www.ferrobulloni.it



Best Friend rinnova il marchio e l'assortimento

Rinaldo Franco lavora da sempre per valorizzare i canali di vendita del libero servizio dando risalto e riconoscibilità ai prodotti del settore PetCare. In quest'ottica rientra il **progetto di re-branding del marchio Best Friend**, con la creazione di una **nuova brand identity** più in linea con le attuali tendenze di mercato e i gusti dei clienti. Lo studio da parte dell'ufficio Marketing & Communication dell'azienda ha portato alla presentazione di una **grafica** che si differenzia dagli attuali player del settore, garantendo un **forte impatto visivo** sui banchi della GDO.

A livello grafico è stata attuata una **modernizzazione del marchio**, mantenendo inalterato il naming, nell'ottica di rendere il logo Best Friend duraturo nel tempo. In linea con la mission aziendale legata alla cura degli animali da compagnia, **il lettering è stato disegnato senza raffigurare in modo esplicito un animale**, ma creando una maggiore dinamicità con la lettera finale "d" che diventa una coda.

I **colori** sono stati rivisitati con l'inserimento del tiffany e un richiamo al fucsia per dare un tocco di femminilità al brand. Il **layout** è studiato per creare una macchia cromatica organica sui nuovi pack e una marcata identificazione sugli scaffali.

Il re-branding di Best Friend - il terzo dalla nascita del marchio per le insegne della GDO italiana ed estera di Rinaldo Franco S.p.A. - non si è limitato al rinnovo della veste grafica ma rappresenta un'occasione per **rilanciare il suo posizionamento sul mercato** grazie a un'azione integrata di interventi strategici a livello di revisione assortimentale e di comunicazione.



> www.best-friend.it

Mobil Plastic sponsor della vincente Ferrari 488

Mobil Plastic, azienda lombarda di stampaggio materie plastiche, rafforza nel 2021 il suo sodalizio con il mondo dei motori. L'azienda pavese ha infatti rinnovato la **collaborazione con il team Easy Race**, protagonista del **Campionato Italiano Gran Turismo**, diventando **uno degli sponsor ufficiali della Ferrari 488** che, per questo 2021, sarà nelle mani dei **piloti Matteo Greco e Fabrizio Crestani**.



Il Campionato Italiano Gran Turismo è una competizione istituita nel 2003 da ACI (Automobile Club d'Italia) che prevede una serie Endurance (una gara per weekend della durata di tre ore con equipaggi di due o tre piloti) e una serie Sprint (due gare per weekend della durata di cinquanta minuti più un giro ciascuna e un equipaggio di due piloti). È proprio in questa serie che ha dominato il duo Greco (classe '98) e Crestani (classe '87).

I due piloti, al volante della Ferrari 488 Evo, hanno conquistato la vittoria sul circuito di Monza imponendosi per somma di tempi in una incredibile gara sospesa al quarto giro, nella giornata del 1° maggio, per condizioni meteorologiche proibitive e ripresa, poi, il giorno

successivo, su un tracciato umido che li ha visti, però, concludere con un vantaggio di oltre 21 secondi sui secondi classificati. "Vedere il logo Mobil Plastic campeggiare su un'auto così importante, come la Ferrari, è un onore – commenta **Alberto Ruggerone**, titolare insieme al fratello Pierangelo dell'azienda pavese – ma vederlo tagliare il traguardo è davvero un'emozione; ogni volta come fosse la prima. In qualità di sponsor, e di appassionati, **vogliamo far arrivare le nostre congratulazioni al team Easy Race e ai piloti Greco e Crestani**, augurando loro tanti altri successi, che siamo certi arriveranno".

> www.mobilplastic.it

Arexons GO GREEN: l'azienda punta alla sostenibilità

Il cammino verso la sostenibilità necessita dell'impegno congiunto di ciascuno di noi: è con questa consapevolezza che **Arexons**, azienda italiana da quasi 100 anni tra i leader nei prodotti per il fai da te, la cura e la manutenzione dell'auto e l'industria, lancia la **campagna Arexons GO GREEN – The Green Care Company**.

Alla base del progetto vi è una roadmap ambiziosa che punta a un traguardo altrettanto significativo e già ben definito: arrivare al **2025**, anno in cui cade il centenario della fondazione dell'azienda, con **risultati e ritorni concreti in termini di sostenibilità**.

Arexons ha già concretamente avviato il proprio cammino verso una produzione più "green": la sfida è prendersi cura non solo degli oggetti, come già da decenni l'azienda fa attraverso i propri prodotti, ma anche delle persone e dell'ambiente. I traguardi raggiunti e gli obiettivi prefissati per il 2025 possono essere raccolti in quattro principali macroaree.

Energia Green. Le attività dell'azienda sono già oggi interamente alimentate da energia sostenibile. L'obiettivo per il futuro è migliorare ulteriormente le prestazioni.

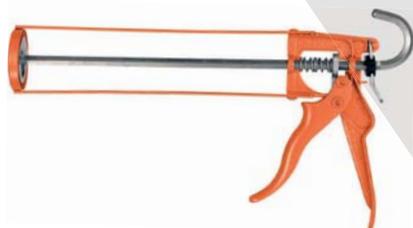
Componenti più sostenibili. Le formulazioni di Arexons vengono continuamente aggiornate e rinnovate, con il giusto mix di tradizione e ricerca, con attenzione sempre maggiore alla sostenibilità

Nuovi materiali per il packaging. Già a partire dal 2021, l'azienda ha in programma la conversione di una parte degli imballi monouso, con l'obiettivo di sostituire la plastica con materiali più sostenibili.

Sensibilizzazione di clienti e dipendenti. A livello interno, è stato avviato il programma "Go Green", che coinvolge tutti i dipendenti ed è finalizzato a raccogliere e stimolare tutte quelle iniziative volte al miglioramento del profilo di sostenibilità dell'azienda. Guardando invece all'esterno, Arexons punterà nel corso dell'anno a coinvolgere attivamente il proprio pubblico nel cammino verso la sostenibilità attraverso iniziative mirate alla tutela ambientale sul territorio nazionale.



> www.arexons.it/it



PowerFlow™ 215 Cartridge
Pistola a Stelo
9030

Modello a stelo in alluminio, leggera. Asta di spinta esagonale con altissime caratteristiche meccaniche.

Semi professionale idonea per imprese, lattonieri, serramentisti, idraulici, utensilerie e ferramenta.



CBM 25/94
Pistola BI-Mixer CBM 25/94
10076

Pistola manuale BI-MIXER per mini cartucce a due componenti ml. 25+25. Rapporto di miscelazione 1:1.

Rapporto Spinta-Avanzamento 11:1



AirFlow™ 3 Compact Combi
Pistola A.C. Combi
10081/3

Pistola ad A.C. polivalente per cartucce ml. 280/310 e sacchetti ml. 310/400/600. Leggera, con impugnatura e grilletto ergonomici in polimero. Valvola di scarico istantanea, silenziatore e sistema con valvola deflusso dell'aria. Completa di serie 5 beccucci.

La scelta dei professionisti

Distributore autorizzato



Visitando il nostro sito potrete scegliere tra una vasta gamma di pistole per schiuma poliuretanic.

www.eurochimica.eu



Export della meccanica italiana in calo nel 2020 (-11,4%)

La pandemia del 2020 non poteva che generare una forte battuta d'arresto per le esportazioni della meccanica italiana rappresentata da Anima Confindustria. I **dati dell'Ufficio Studi Anima** rilevano una perdita totale di **-11,4%**, con **esportazioni** in tutto il mondo per un valore di **27,15 miliardi di euro**. Nel 2019 la meccanica italiana aveva superato i 30 miliardi di esportazioni.

"L'export rappresenta oltre il 50% del fatturato delle nostre aziende – commenta il presidente di Anima Confindustria, **Marco Nocivelli** – la situazione che si è venuta a creare nel 2020 ha fortemente limitato i viaggi e gli scambi commerciali, con un impatto negativo su tutta la meccanica italiana. Considerato il lockdown particolarmente rigido dell'Italia, che per due mesi ha costretto praticamente tutte le aziende del comparto a bloccare la produzione, la meccanica italiana ha tenuto bene, la perdita di quote verso l'estero poteva essere maggiore. Abbiamo dimostrato di essere un settore solido e resiliente, che produce tecnologie di qualità apprezzate in tutto il mondo".

Tra le destinazioni principali, il crollo maggiore si è avvertito verso gli **Stati Uniti**, che nel 2020 registrano 2,64 miliardi di importazioni dall'Italia con un calo di **-17,9%**, scivolando così al secondo posto tra le mete preferite dei prodotti italiani. Al primo posto si piazza la **Germania**, dove l'export italiano registra un valore di 2,69 miliardi (**-8,4%** rispetto al 2019). In calo anche **Francia (-8,1%)** e **Regno Unito (-11,4%)**, l'unico paese che ha fatto registrare il segno più per i prodotti italiani è stata la **Cina: 1,22 miliardi di euro e +11,3% rispetto al 2019**. Scende sotto il miliardo di euro l'export verso la **Spagna (-20,5%)**, tengono bene **Russia (809 milioni, -1,6%)** ed **Emirati Arabi Uniti (-0,5%)**. Crolla l'export in **Corea del Sud di oltre -40%**, con un valore delle esportazioni che si attesta intorno ai 298 milioni di euro nel 2020.

> www.anima.it

Forte rimbalzo nel primo trimestre 2021 per le tecnologie per il legno

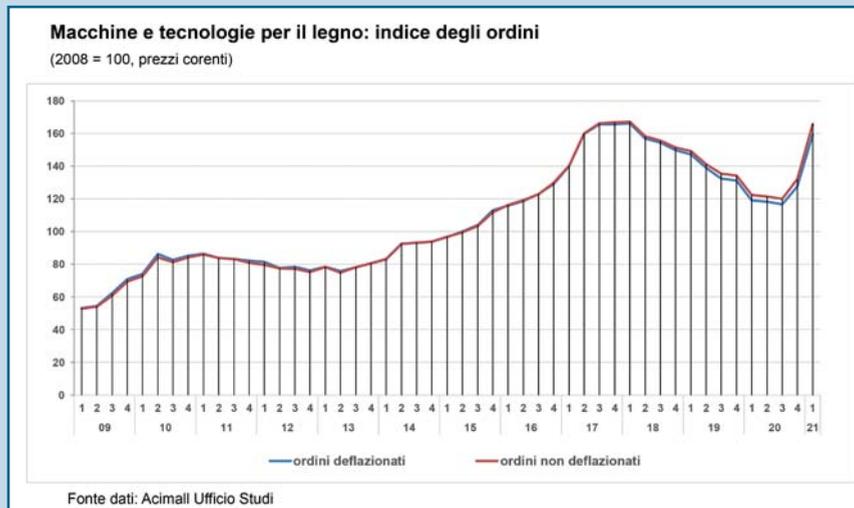
Non ci poteva essere modo migliore di iniziare il nuovo anno. I dati elaborati dal nostro Ufficio studi confermano quella che da tempo era una "forte sensazione": **il 2021 è iniziato sotto i migliori auspici, con una domanda di tecnologie per l'industria del mobile e il legno in forte crescita**. **Luigi De Vito**, presidente di **Acimall** – l'associazione che riunisce i costruttori italiani del comparto, le tecnologie, gli utensili le attrezzature per la lavorazione del legno e dei suoi derivati – commenta così l'eclatante dato dei primi novanta giorni di quest'anno, che vede gli ordini

crescere del **58%** rispetto al primo trimestre 2020. Molto positivo l'andamento degli ordini dai mercati esteri, aumentati del **52%**; addirittura eclatante la domanda interna, cresciuta dell'**87,8%**.

"Indubbiamente il confronto è con un periodo – il gennaio-marzo dello scorso anno – fortemente segnato dalle chiusure imposte dalla emergenza sanitaria mondiale, ma ciò non toglie che il rimbalzo sia di una portata superiore alle nostre aspettative, peraltro sostenute dai segnali positivi che erano già giunti dall'ultimo trimestre 2020", ha aggiunto De Vito.

In termini assoluti l'ottimo andamento degli ordini di inizio 2021 riporta l'industria italiana delle tecnologie per il legno ai massimi livelli, registrando un aumento congiunturale sul trimestre precedente di un ulteriore **17,6%**.

Dalla indagine previsionale emerge che per il **55%** degli intervistati l'andamento delle esportazioni si assesterà sui valori attuali, mentre il **45%** è convinto che le cose non potranno che andare meglio. Nessuno – dato decisamente significativo della fiducia verso il futuro – ritiene che possa attenderci un peggioramento. Prendendo in considerazione il solo mercato interno i dati si invertono: il 55% del campione si pronuncia per una ulteriore crescita, il 40% vede stabilità, il 5% pensa ci sarà una flessione.



> www.acimall.com

Agosto con chi vuoi,
la **tua merce** affidala a Noi!



Con Palletways **consegne garantite** tutta l'estate.

Palletways è il Network di trasporto espresso di merce pallettizzata che grazie alla sua capillarità sul territorio con una copertura in 20 Nazioni e l'utilizzo delle più moderne tecnologie, offre la giusta soluzione per ogni tipo di esigenza, assicurando un servizio di consegna rapido, sicuro ed affidabile, e favorendo lo sviluppo commerciale del tuo business in tutta Italia ed Europa.



Trova il tuo Concessionario di zona su
www.palletways.com



portal.palletways.com



Palletways Plus



palletwaysonline.com



BigMat: costruiamo per lo sport

Anche nel 2021 **BigMat rinnova il suo sostegno allo sport amatoriale, con la 2ª edizione del progetto di responsabilità sociale** promosso a livello internazionale dal Gruppo. In Italia quest'anno sono protagonisti gli aquilotti e gli esordienti di oltre 130 squadre di basket.



**FIERI DI ESSERE SPONSOR
DEL BASKET AMATORIALE GIOVANILE**

Rispetto, solidarietà, impegno, spirito di squadra sono i valori cardine alla base di ogni sport di squadra, in cui gli interessi del singolo individuo lasciano il posto alla forza di gruppo. Una visione che contraddistingue anche BigMat, Gruppo internazionale leader in Italia e in Europa nella distribuzione di materiali per costruire, ristrutturare e rinnovare, che anche nel 2021 ha rinnovato il suo impegno a sostegno dello sport dilettantistico con il **progetto "Costruiamo per lo Sport"**.

Con questa iniziativa di responsabilità sociale BigMat rafforza il suo ruolo di partner di prossimità profondamente impegnato nel tessuto economico e sociale in cui opera attraverso un'azione di sostegno concreto alle attività sportive locali, puntando l'attenzione, in ogni Paese europeo in cui il Gruppo è presente, sugli sport meno praticati e spesso alla ricerca di risorse: il calcio in Slovacchia, in Repubblica Ceca e in Belgio; la pallamano in Francia; il basket in Italia, Spagna e Portogallo.

Anche quest'anno in Italia sono stati protagonisti oltre 130 club delle categorie aquilotti (under 10) ed esordienti (under 11) a cui **BigMat fornirà gratuitamente per la stagione 2021/2022 le divise complete di magliette, pantaloncini e calzettoni firmati dal brand Hummel**, che verranno indossate da oltre 3.300 tesserati.

> www.bigmat.it/

"Manifesto del Colore", on air lo spot San Marco

La casa parla di noi e gli ambienti si trasformano e prendono vita grazie al colore portando energia ed emozioni. Questo è il concept creativo su cui è costruito il **"Manifesto del Colore", nuovo spot di San Marco**, marchio tra i leader in Italia nel settore delle pitture e vernici per l'edilizia professionale, on air fino a settembre sulle principali emittenti TV nazionali.

Firmato dall'agenzia Red Cell, il video ruota intorno alle emozioni quotidiane. Accompagnate da un motivo brioso e ritmato, **le immagini raccontano le storie di quattro protagonisti in vari momenti della loro vita**: il colore è il mezzo principale con cui un bambino libera creatività e fantasia, ma è anche lo strumento attraverso cui una giovane ragazza esprime se stessa e si muove nel mondo. Sperimentando diverse nuance, una coppia è invece alle prese con la scelta del colore perfetto per la prima casa; il motociclista, infine, fa di un'unica tonalità, il verde, il colore delle sue giornate.

"Ridipingere le pareti di una stanza, ma anche un mobile o una finestra è il gesto più immediato e autentico per sottolineare i nostri cambiamenti nelle diverse fasi della vita - commenta **Roberta Vecchi**, International Marketing Director San Marco Group -. Torniamo in TV con una nuova campagna, un inno al colore e alla sua presenza gioiosa nella vita di tutti i giorni."



> <https://san-marco.com>

➔ **NEW** Ricci Srl, società tra le più affermate nel settore automarket, sia nel settore della pulizia professionale nell'autolavaggio, sia nel campo dell'accessoristica auto, con referenze auto d'uso e affermati prodotti chimici di pulizia, panni, profumatori e deodoranti, ricerca **COLLABORATORI** per il settore della vendita a libero servizio, presso centri bricolage, GDS, operatori commerciali e ingrosso ferramenta. I candidati interessati, possono visualizzare la gamma dei prodotti digitando: www.riccisrl.com/catalogo. Saranno presi in considerazione i candidati che invieranno il proprio **curriculum personale e le proprie precedenti esperienze professionali all'indirizzo e-mail: commerciale@riccisrl.com (Riferimento PAB)**.

➔ La Ferramenta Srl affermato ingrosso, presente da oltre 50 anni nei rivenditori di ferramenta e magazzini edili, seleziona **AGENTI MONO/PLURIMANDATARI** con comprovata esperienza nel settore, per le provincie di Arezzo, Firenze, Lucca e Pistoia. Si garantiscono condizioni economiche interessanti e supporto commerciale di alto livello.
Per info contattare: andrea.zironi@laferramentasrl.it

➔ Affermata agenzia di rappresentanze con importante introduzione nei settori Ferramenta/Forniture Industriali/Edilizia/Garden nei canali Dettaglio / Grossisti / GDO valuta **PROPOSTE DI AGENZIA** da aziende qualificate per la zona Abruzzo e Molise. L'agenzia si avvale di una efficace piattaforma organizzativa con un rilevante portafoglio clienti selezionato e fidelizzato.
Per info e contatti: 3bagency@libero.it

➔ Eco Service è una dinamica azienda chimica italiana facente parte di un gruppo imprenditoriale presente nel mercato da oltre 60 anni. Produce Lubrificanti, Vernici, Adesivi, Detergenti e Igienizzanti e distribuisce in tutto il mondo attraverso i rivenditori di materiali per Ferramenta, Colori, Forniture industriali, Utensilerie, Edilizia. Nell'ambito di un progetto finalizzato al potenziamento della propria rete commerciale nazionale ricerca **AGENTI PLURIMANDATARI** per le seguenti zone:
01) Regione TRENINO ALTO ADIGE
02) Le province LODI - PAVIA - MILANO
03) Le province MANTOVA - CREMONA - BRESCIA
04) La regione MOLISE
Si offre di lavorare in un ambiente stimolante, formazione continua, provvigioni e incentivi ai massimi livelli di mercato con anticipi mensili, supporto tecnico-commerciale costante, mandato in esclusiva.
I candidati interessati possono consultare il sito www.eco-servicesrl.it e inviare il proprio curriculum vita e professionale ad amministrazione@eco-servicesrl.it con l'autorizzazione al trattamento dati personali (D.Lgs.196/2003).
Si assicura massima riservatezza.

➔ Malfatti&Tacchini, distributore all'ingrosso specializzato nella ferramenta e nella sicurezza, cerca **AGENTI DI COMMERCIO PLURIMANDATARI** nel settore tradizionale

della ferramenta su tutto il territorio nazionale.

Di seguito i requisiti del candidato ricercato:

- 3-5 anni di esperienza nel settore della sicurezza (serrature, cilindri, chiavi, radiocomandi, utensili, elettroattuari);
- buon utilizzo del pacchetto Office, posta elettronica e software commerciali (ad es. programmi per invio ordini tramite e-commerce);
- in possesso di un portafoglio clienti-dettaglianti di ferramenta;
- costanza e disponibilità nei meeting aziendali sia fisici sia in videoconferenza;
- ottime capacità relazionali e buona presentazione con il cliente;
- partecipazione attiva nel condividere le informazioni e aggiornamenti all'azienda.

Le candidature idonee ricevute via e-mail a questo indirizzo: **malfattitacchini@tacchini.info** verranno prese in considerazione per programmare un colloquio conoscitivo presso gli uffici dell'azienda.

Malfatti&Tacchini, presente da oltre un secolo in tutta Italia, con 30.000 referenze di magazzino sempre disponibili, effettua consegne ai negozi di ferramenta tradizionali in 24-48 ore in tutta Italia. L'azienda ha come fondamento imprenditoriale la distribuzione di articoli di grande qualità, con particolare attenzione alle serrature, le chiavi, e tutte le tecnologie legate al mondo della sicurezza.

➔ Multinazionale, detentrici vari marchi lampade LED ed accessori elettrici di alta rotazione, competitiva e nota in Italia a livello grossistico, per sviluppo rete distributiva canali ferramenta, fai da te, casalinghi, elettrico, ricerca e seleziona in tutte le regioni: **AGENTI** ambovesi, dinamici, fortemente orientati al risultato. Trattamento provvigionale interessante. Le candidature ritenute più idonee verranno contattate a stretto giro.

Inviare C.V. a: marketing@al-importagency.it

➔ Fratelli Vitale Srl, storica azienda di distribuzione all'ingrosso di: Ferramenta/Edilizia, Giardinaggio/Arredo da esterno/Zootecnica, Colori collanti, Casalinghi/Riscaldamento, Utensileria manuale ed elettrica, Abbigliamento da lavoro, Materiale elettrico, Idraulica, Prodotti siderurgici, ricerca **AGENTI ENASARCO** su tutto il territorio italiano con esperienze maturate in settori uguali o affini e con forte orientamento all'attività di sviluppo commerciale e alla relazione con il cliente. Si garantiscono condizioni economiche interessanti e supporto commerciale costante e innovativo.

Inviare candidature a: commerciale@fratellivitale.com

Vuoi pubblicare un annuncio?

Invia un testo breve completo di tutti i tuoi dati all'indirizzo: ferramenta@netcollins.com

L'inserimento degli annunci in queste pagine è gratuito ma non può contenere testi in forma anonima. È quindi obbligatorio specificare almeno un dato riconoscibile (email aziendale, sito, telefono ecc.).

REIT

Nuova linea di cutters e lame



Reit presenta una nuova linea di cutters e lame ricambio a marchio REITOOOL in blister appendibili. Con la disponibilità di 12 nuovi modelli con

corpo in metallo e in ABS bimateriale, con lame da 9, 18, 25 mm e trapezoidali, il nuovo programma di cutters REITOOOL offre una vasta scelta di utensili per il taglio di precisione su cartone, nastro adesivo, carta, plastica, tessuti e materiali più impegnativi come gomma, pelle, tappezzeria, feltro, pvc ecc. Attraverso il meccanismo di sicurezza autobloccante della lama, i nuovi cutters REITOOOL offrono maggiore stabilità nel taglio ma soprattutto notevole sicurezza all'operatore durante lo svolgimento del lavoro. Le lame a settore spezzabili garantiscono affilature sempre perfette anche durante le lavorazioni di taglio più impegnative.

I coltelli con lama trapezoidale a spessore 0,6 mm, indicati per tagli profondi su materiali difficili e molto resistenti, sono dotati di pulsante di sicurezza per il rientro automatico della lama e sono disponibili nelle versioni con corpo in metallo o in plastica.

> www.reit.it

MEDAL

Medal e la zanzariera detraibile

Si chiama Bazar Sun-Screen, e ancora una volta è presentata in anteprima da Medal, storico produttore che tanti brevetti, innovazioni e modelli ha portato nel mondo delle zanzariere. Bazar, la prima zanzariera che utilizza un sistema a espansione per il fissaggio all'infisso che esclude l'utilizzo del trapano, viti e tasselli, sarà ora disponibile anche nella versione con rete certificata. Bazar Sun-Screen garantisce un'adeguata schermatura solare e protezione dall'irraggiamento se correttamente abbinata a una vetrata di tipo C. Il "G TOT" (fattore solare della combinazione vetro e schermatura solare) della rete di questa zanzariera è infatti di 0,32 certificato, inferiore quindi a 0,35 come richiesto dalla normativa. Può quindi beneficiare della detrazione fiscale prevista dal piano Ecobonus 2021.



> www.zanzarierabazar.it

CENTURY ITALIA

Nuova gamma Rework

Century Italia presenta nella gamma Rework un'ampia scelta di proiettori portatili IP65 per cantieri e aree di lavoro, dotati di corpo in alluminio pressofuso, ottica antiabbaglio, staffa regolabile, manopola girevole e cavo da 1,5m con spina schuko. Fino a 8000lm di flusso luminoso nella versione da 100W.

Il treppiedi è una coppia di proiettori da lavoro IP65 montati su pratico supporto regolabile da 80cm a 160cm di altezza. I due fasci di luce possono essere ulteriormente regolati grazie alle manopole, alla staffa di regolazione e al cavo da 2,5m con spina schuko.

Disponibile in versione 2x30W e 2x50W.

> www.century-italia.com

DAL DEGAN

Pompa a pressione Eros 360°

Grazie al suo speciale tubetto pescante, la pompa a pressione Eros 360° permette di spruzzare in qualsiasi condizione e posizione, rendendo ogni bersaglio facilissimo da raggiungere. Eros 360° ha un serbatoio di 1,8 litri utile, una grandezza perfetta per essere ancora maneggevole e non troppo pesante per la mano. Il suo pompante è di una cilindrata tra le più grandi nel mercato e permette di raggiungere una pressione interna alta, con pochi azionamenti. La maniglia di presa è ergonomica e studiata con una angolazione corretta per il polso, per cui è difficile affaticarsi anche usandola per molto tempo. L'ugello può essere regolato per avere una posizione di spruzzo nebulizzata come a zampillo. Inoltre le pompe Eros 360° sono robuste, costruite con le migliori plastiche del mercato, provate prima della vendita una a una e completamente realizzate nello stabilimento italiano dell'azienda.



> www.daldegan.it

AMBRO-SOL

Grasso adesivo spray filante per catene

Prestazioni strabilianti per le moto da corsa: il Grasso Adesivo Spray Filante per Catene della linea Alta Qualità di Ambro-Sol garantisce alla catena la miglior lubrificazione possibile e una

protezione duratura, oltre che un'ottima resa. Ideale per moto sia da strada che da fuoristrada, il prodotto ad elevate prestazioni assicura la lubrificazione per periodi di utilizzo continuo lunghi e gravosi.

Penetrando nelle maglie e lubrificando i piolini consente resa e precisione elevate nella trasmissione del movimento con il massimo delle prestazioni degli organi meccanici. Proteggendo da acqua e polveri, lo spray riduce l'usura della catena, della corona, del pignone e delle parti meccaniche. Può essere erogato con cannucchia inserita

nel tappo direttamente sulla catena, anche in movimento, da una distanza di 15-25 cm. Tutti i prodotti della factory made in Italy dell'aerosol sono consultabili su ambro-sol.it



> www.ambro-sol.it

PVG ITALY

Qlima WDH 229: il condizionatore senza unità esterna

Il monoblocco Qlima WDH 229 è perfetto per offrire una soluzione a chi cerca un condizionatore ma non può o non vuole installare un'unità esterna. Il modello WDH 229 è composto dalla sola unità interna, che si installa facilmente e non richiede un tecnico professionista. Oltre a essere un condizionatore d'aria

è dotato anche della funzione di deumidificazione e di riscaldamento. Il Wi-Fi integrato inoltre consente di gestire tutte le funzioni in maniera pratica e veloce, tramite smartphone o tablet, attraverso l'app Tuya. Dispone di 3 velocità di ventilazione, telecomando e timer di funzionamento. La sua potenza è di 10000 Btu e si adatta ad ambienti fino a 85 m³. La tecnologia Inverter, insieme alla classe A, assicurano un'efficienza energetica particolarmente elevata e il refrigerante naturale R290 garantisce un basso impatto ambientale.



> www.qlima.it

FISKARS

Rastrello e coltello e raschietto per la cura delle piante

Il rastrello a ventaglio Fiskars è perfetto per raccogliere, foglie, erbacce ed erba tagliata in piccole aiuole e in punti difficili da raggiungere.

La testa perfettamente rifinita in acciaio inossidabile con 7 punte garantisce estrema precisione e controllo. Il design del manico Softgrip™ permette alla mano di assumere diverse posizioni e inoltre, essendo più lungo, assicura un perfetto equilibrio e una forza in più dove necessario (leva). Con pratico foro per riporlo facilmente.

Il coltello e raschietto a doppia lama rimuove le erbacce e il muschio tra le piastrelle delle pavimentazioni e dei cortili.

Le lame rifinite in acciaio inossidabile garantiscono una perfetta performance e controllo.

Il design del manico Softgrip™ permette alla mano di assumere diverse posizioni e il manico più lungo assicura un perfetto equilibrio e una forza in più dove necessario (leva). Con pratico foro per riporlo facilmente.



> www.fiskars.it

VILEDA

Panni Microfibre Colors XL

I panni multiuso Vileda Microfibre Colors XL, 100% in microfibra, permettono di ottenere eccezionali prestazioni pulenti. Oltre a essere molto resistenti, sono ideali per pulire qualsiasi tipo di superficie anche solo con acqua, rimuovendo oltre il 99% dei batteri. La confezione multipack è composta da 4 panni, dai colori diversi, brillanti e accattivanti. Per raccogliere ogni tipo di sporco in modo rapido ed efficace. Per una maggiore garanzia di igiene, e per svolgere le diverse attività domestiche, è consigliabile utilizzare un colore differente per ogni singola area della casa da pulire – bagno, cucina, mobili, vetri ecc. – evitando così la contaminazione di batteri, germi e virus degli ambienti. Lavabili in lavatrice. Maxi formato: 34x36 cm.



> www.vileda.it

VALEX**Nuova elettropompa sommergibile
acque nere ESP1350NT**

Valex ha potenziato la sua offerta di pompe idrauliche, che comprende oltre 30 modelli, tra pompe a immersione per acque chiare, torbide e nere, pompe autoadescanti e motopompe. Strumenti per qualsiasi esigenza di utilizzo. L'ultima arrivata è l'elettropompa sommergibile per acque nere ESP1350NT, una soluzione pensata per lo svuotamento di scavi di costruzione o vasche biologiche. Questo speciale tipo di pompa è dotato infatti di un dispositivo di taglio che consente di movimentare liquidi con presenza di corpi solidi e filamenti di grandi dimensioni che necessitano di essere convogliati in tubazioni di scarico anche più piccole. Ha una potenza di 1350 W e una portata massima di 13500 l/h. Strutturata per immersione massima fino a 7m, con una prevalenza massima di 13 m riesce ad aspirare solidi con diametro massimo di 31 mm.



> www.valex.it

SIGNIFY**Box di disinfezione Philips UV-C**

Signify amplia la gamma di prodotti UV-C destinati ai consumatori con il lancio della box di disinfezione Philips UV-C per piccoli oggetti. Dotata di sorgenti luminose UV-C Philips, la box consente di ridurre la carica virale del SARS-CoV-2, virus responsabile del Covid-19, - presente sulle superfici, fino a livelli inferiori a quelli rilevabili, con un'efficienza di oltre il 99%. Così facendo, questo innovativo prodotto si rivela un ottimo alleato per disinfettare in modo semplice ma efficace piccoli oggetti di uso quotidiano come chiavi, telefoni cellulari, giocattoli e articoli per la casa.

È possibile inserire nella box più oggetti contemporaneamente ed è sufficiente chiudere il coperchio e attendere che questi vengano disinfettati.

Dimensioni: larghezza e altezza 28 cm.



> www.signify.com

NPT**Nastro autoagglomerante**

Da NPT storica azienda italiana di produzione arrivano alcuni prodotti per interventi di ripristino o di emergenza nel campo elettrico, immancabili nella cassetta degli attrezzi o sul furgone di imprese installatrici.

Il nastro autoagglomerante, per esempio, è sempre pronto all'uso per interventi d'isolamento cavi e fasciatura cablaggi, agisce come un bicomponente fondendo la guaina che si forma avvolgendo: i cavi, prese volanti, cablaggi anche provvisori. Immane nelle emergenze.



> www.sigill.it

HENKEL**Vape Antitarme Deo Gel 2in1**

Vape propone Antitarme Deo Gel 2in1, una pratica soluzione per una stagione di protezione garantita contro i danni causati da questi insetti. La sua doppia formulazione protegge e profuma: il liquido verde, grazie al suo principio attivo a base di sostanze repellenti presenti nel pomodoro selvatico e nell'eucalipto, svolge un'azione efficace contro le tarme, mentre il liquido viola rilascia un delicato e gradevole profumo di lavanda.

La forma del prodotto, innovativa e pratica, permette di appendere Antitarme Deo Gel 2in1 direttamente al bastone appendiabiti dell'armadio, per un guardaroba protetto e profumato. In alternativa, può essere riposto nei cassetti. La confezione contiene tre antitarme, della durata di tre mesi ciascuno.



> www.vape.com

SE LA LEGNA POTESSE PARLARE SCEGLIEREBBE VIGOR



pubblicità
vincenzo



Scopri la gamma
completa di motoseghe
ed elettroseghe **Vigor**.

 **Viglietta Group**

Catalogo generale sul sito: www.viglietta.com

info@viglietta.com



VIGLIETTA MATTEO SPA
Fossano

Tel.: 0172 638211

Fax: 0172 691624

info@viglietta.com



VUEMME SRL
Alessandria

Tel.: 0131 519211

Fax: 0131 219652

vuemme@viglietta.com



FERR.SARDO PIEMONTESE SPA
Oristano

Tel.: 0783 41791

Fax: 0783 418052

sardopiemontese@viglietta.com

EMAK

Soffiatori Oleo-Mac BV 250

I nuovi soffiatori Oleo-Mac BV 250 professionali sono i più leggeri della categoria: pesano solo 4,1 kg (macchina completa di tubo e coltello trituratore).

Il nuovo tubo telescopico consente il rimessaggio della macchina in spazi ancora più ridotti, senza l'utilizzo di attrezzi.

Il motore a due tempi EURO 5 da 25,4 cm³ garantisce basse emissioni, mentre il pistone a due segmenti, l'albero motore in 3 pezzi e biella forgiata assicurano elevate performances (1,3 HP) e rapida accelerazione anche durante i lavori intensivi, sempre nel rispetto dell'ambiente circostante.

A livello di comfort di utilizzo, l'impugnatura è isolata dal motore tramite 3 molle antivibranti. Capacità sacco raccolta 36 L.



> www.emak.it

FIAM

La poltrona Spaghetti, un mito dagli anni Sessanta

Spaghetti, la poltrona relax da esterno leggendaria quanto il piatto più amato dagli italiani, conserva la memoria di anni particolarmente sorridenti, i mitici anni '60.

Spaghetti è regolabile in 5 posizioni ed è dotata di poggiatesta a scomparsa. La cordonatura della seduta è intrecciata a mano in Italia

con il caratteristico tondino in PVC, il telaio è disponibile in ferro o in alluminio.

I suoi vantaggi sono: pratica e leggera, minima manutenzione; qualità dei materiali; massimo rispetto ambientale; facile da pulire.



> www.fiam.it

FONTANA GRUPPO

Fasteners ad alta resistenza

Tecnosix sono fasteners ad alta resistenza per costruzioni.

Caratterizzati da dimensionamento maggiore dello standard e resistenza meccanica elevata, i fasteners della gamma per costruzioni Tecnosix (by Fast Trade) si adattano all'assemblaggio di strutture

in acciaio anche in condizioni di impiego particolarmente impegnative. Le famiglie di prodotti HV, HR e HRC ottemperano ai requisiti della norma EN 14399, mentre la bulloneria per costruzioni metalliche SB non a serraggio controllato risponde

alla EN 15048. A richiesta anche trattamenti di rivestimento superficiale per aumentare la resistenza alla corrosione.



> www.grupfontana.it

BOLMAX

Grembiuli protettivi antitaglio

Per quegli ambienti dove si maneggiano vetri o lamiere taglienti che talvolta capita di appoggiare sulle cosce delle gambe,

l'azienda offre dei grembiuli con un alto grado di protezione al taglio in fibra aramidica con un rinforzo extra per la resistenza alla abrasione. Sono confortevoli, leggeri e pratici da indossare. Della stessa struttura ci sono anche grembiuli antitaglio con pettorina e corpetti per protezione del busto e delle braccia.



> www.bolmax.net

LA SOLUZIONE PER UN VERDE PERFETTO



SV
grafiche
vincenzi

BLINKY

Scopri la gamma completa
di articoli per la cura del tuo giardino.

 **Viglietta Group**

Catalogo generale sul sito: www.viglietta.com

info@viglietta.com



VIGLIETTA MATTEO SPA
Fossano

Tel.: 0172 638211
Fax: 0172 691624
info@viglietta.com



VUEMME SRL
Alessandria

Tel.: 0131 519211
Fax: 0131 219652
vuemme@viglietta.com



FERR.SARDO PIEMONTESE SPA
Oristano

Tel.: 0783 41791
Fax: 0783 418052
sardopiemontese@viglietta.com

MISTRAL

Multipresa a sei uscite

Tanti cavi da collegare? Dal catalogo di Mistral c'è la multipresa (art. 131081) con 6 uscite universali. È dotata di protezione sovraccarico, cavo mm 3 x 1,5 m, interruttore e spina 16 A. È ideale per spine salvaspazio, poiché la multipresa è ribassata.



> www.mistraltools.it

GARDENA

Rifugio per insetti

Gardena propone il Rifugio per insetti ClickUp!, una vera e propria casa per proteggere gli insetti del giardino e garantire loro un riparo sicuro. Ha la profondità di 11 cm, la larghezza di 14,9 cm e l'altezza di 36,8 cm. Dotato di un particolare design, studiato per ospitare diversi tipi di insetti, è composto da: 2 stanze per api selvatiche, 1 stanza per farfalle e 1 stanza per coccinelle. Il telaio è fatto in legno resistente FSC® 100%, laccato biologicamente per poterlo utilizzare durante tutto l'anno. Il Rifugio per insetti va montato sull'asta di supporto ClickUp! realizzata anch'essa in resistente legno di larice certificato FSC®, alta 117 cm con un diametro di 3,2 cm.



> www.gardena.com

CROMOLOGY

Gelplus Legno finitura impregnante

MaxMeyer, un marchio di Cromology Italia, presenta Gelplus Legno, la nuova finitura impregnante a cera all'acqua con formula gel.

La manutenzione di travi, sottotetti, persiane, cancelli e qualsiasi altra superficie orizzontale e verticale in legno sarà più facile con questo prodotto 2 in 1 (impregnante e finitura) dall'applicazione facile e veloce, grazie alla sua innovativa formula gel. La combinazione di speciali cere, leganti e resine contenute



all'interno della sua formula ne garantiscono una lunga durata nel tempo, con una protezione fino a 6 anni.

Grazie agli speciali filtri UV, è in grado di garantire un'eccellente protezione anche in esterno. Inoltre le cere contenute al suo interno ne assicurano l'ottima idrorepellenza e l'elevata protezione dal maltempo.

È disponibile nei formati 0.75L e 2.5L, nei seguenti colori: bianco, noce chiaro, noce scuro e incolore.

> www.cromology.it

U-POWER

Giacca in Soft Shell Space

La linea "Future", la più recente collezione di indumenti da lavoro firmati U-Power, si arricchisce con la giacca in Soft Shell Space che grazie alla membrana U-Tex, rende il tessuto impermeabile, traspirante e antivento; è calda ma leggera, dotata di tecnologia keep dry, è pratica e confortevole, in virtù della vestibilità stretch che permette di muoversi agilmente. Proprio per valorizzare ulteriormente l'estetica, è stata aggiunta una nuova variante colore asphalt grey green, che va ad aggiungersi a black carbon e a deep blue. Oltre al giallo e all'arancione è, così, possibile optare per la combinazione cromatica caratterizzata dal verde, ottima per dare vita a total-look perfetti con la calzatura iconica RedLion Point. È, inoltre, disponibile la variante femminile Space Lady con i dettagli fucsia.



> www.u-power.it



Facciamo "Match"?



APPENDIABITI

Ganci per cappotti, ganci multitiuso, appendiabiti per scope, ventose...



ELEMENTI DI FISSAGGIO PER CAVO ELETTRICO

Grondaia, Cablefix, coperture per cavi...



PROTEZIONI PER IL PARCHEGGIO

Angoli, protettore di colonna circolare, protettore anteriore...



ACCESSORI PER PORTE E FINESTRE

Fermaporta, paracolpi adesivo, guarnizione anti spifferi ...



NASTRI E ADESIVI

Nastri di fissaggio, nastri di riparazione, nastri isolanti, nastri antiscivolo...



ACCESSORI PER LA CASA

Griglie di ventilazione, filtri dell'acqua, altri accessori...



ACCESSORI PER MOBILI

Feltri adesivi, antiscivolo e scorrevoli per mobili, tappi terminali...



SICUREZZA BAMBINI

Per mobili, porte e finestre, bagno ed elettricità.

MAGGIORI INFORMAZIONI DAL PRODUTTORE A ...

export@inofix.com

www.inofix.com



Rappresentanze
Italiane ed Estere

Agente per l'Italia
Tabellini Giampiero

335-5260402
mail: cgaprod@gmail.com

Coordinatore Assistente
Circasso Giorgio

349-6889492
mail: giorgiocircasso90@gmail.com

EINHELL ITALIA

Nuovo robot tosaerba Freelexo

Il robot tosaerba Freelexo si aggiunge alla ormai vastissima gamma di prodotti Power X-Change di Einhell. I modelli attualmente disponibili sono: Freelexo senza display LCD e Freelexo+ con display LCD ed è possibile scegliere gli accessori per l'installazione se si è in possesso o meno della batteria Power X-Change e del relativo caricabatterie. Il kit di base contiene il cavo perimetrale, i ganci di fissaggio, i morsetti di collegamento e le lame di ricambio.

È libero di muoversi senza alcuna limitazione e, una volta terminato il taglio del prato, ritorna automaticamente alla base per la ricarica. La modalità di taglio multi-zona lo rende ideale anche per giardini di forma irregolare. Si muove tranquillamente in terreni sconnessi superando le pendenze fino al 35%.

Grazie all'APP dedicata si può programmare il lavoro tramite Bluetooth.



> www.einhell.it

LEATHERMAN

Bond il multifunzione

Leatherman ha deciso di ampliare la propria gamma di utensili, lanciando Bond.

Di dimensioni compatte, con un peso di poco più di 100 g e una lunghezza di 10 cm, è il multifunzione pensato per il lavoro, il giardinaggio, il fai da te che combina 14 funzioni.

Interamente realizzato in acciaio inossidabile, si presenta come uno strumento compatto e robusto. Il design comprende 14 strumenti essenziali, tra cui pinze, un'affilata lama in acciaio 420 HC e un set di cacciaviti standard. Le pratiche impugnature



garantiscono una presa particolarmente sicura e confortevole.

Prodotto a Portland, Oregon, Leatherman Bond è coperto dalla garanzia di 25 anni.

È abbinato a un fodero in nylon o, in alternativa, può essere agganciato grazie alla clip da tasca rimovibile (venduta separatamente).

> www.leatherman.com/it_IT/home

MCZ GROUP

Nuova stufa Pad

Pad è una stufa a pellet hydro dall'originale forma ellittica. Offre prestazioni al top per efficienza ed emissioni, tanto che ha ottenuto la certificazione ambientale 5 stelle, necessaria per l'accesso a forme di incentivo fiscale come Ecobonus e Superbonus 110%.

Top e griglia sono in solida ghisa, mentre la porta offre un'ampia superficie in vetro che riflette il chiarore della fiamma. I fianchi sono dolcemente arrotondati e disponibili in ceramica rigata (White o Bordeaux) oppure liscia (Black o White).

Due le potenze: 18 kW, per abitazioni intorno a 160 mq, e 24 kW, per 220 mq circa.

Il serbatoio particolarmente capiente (38 litri) assicura oltre 24 ore di funzionamento continuo.



> www.mczgroup.it

FILA

Nuova linea DIY

Fila presenta la nuova linea di prodotti DIY che garantiscano eccellenti risultati professionali "fai da te".



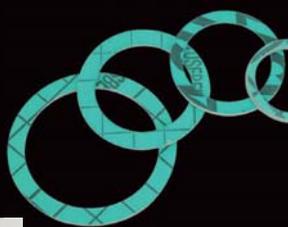
Sono prodotti facili e veloci da utilizzare, non sono aggressivi, sono atossici e a base acqua, VOC free e confezionati solo con imballi riciclabili.

L'ampio catalogo comprende diverse tipologie. Detergenti concentrati per la pulizia quotidiana e per rimuovere aloni dovuti alla presenza di residui di posa o rimuovere sporchi più tenaci. Prodotti pronti all'uso per una pulizia splendente. Sistemi specifici dedicati alla pulizia e alla protezione delle fughe e antimuffa. Eco igienizzanti con formula anti odore. Protettivi idro repellenti e antimacchia sia con effetto naturale sia effetto bagnato.

Focus legno e Finitori.

> www.filasolutions.com

Dal 1986 la Idroblok s.r.l. si presenta come professionista nei settori della **termoidraulica**, **componentistica idraulica**, **ferramenta e brico**. La produzione in sede assicura alti standard qualitativi e il miglior rapporto qualità prezzo. Elasticità, chiarezza e cortesia con la clientela sono alcune delle caratteristiche distintive Idroblok



Produzione
Assemblaggio
Confezionamento



Affidati ai professionisti del settore
www.idroblok.it

IDROBLOK

IDROBLOK srl - Zona Ind.le ASI Nord 81025 Marcianise (CE) - Italy - Tel. +39 0823 696145 - Fax +39 0823 696139 - E-Mail web@idroblok.it - ordini@idroblok.it

SEGNALETICA RESINATA effetto 3D

Adesiva, con collante Super Tac

**Garanzia per esterno
anni 7 antiingiallimento**

METALDROP poliestere Inox

Diametro mm 100

Altri formati diametro 80 mm e 50 mm

Su richiesta Formati e Grafica personalizzata

SECURDROP poliestere Bianco Perlato

Unico formato mm 100 x 100



PROMOVISION www.promovision.it



Rappresentanze
Italiane ed Estere

Agente per l'Italia
Tabellini Giampiero

335-5260402
mail: cgaprod@gmail.com

Coordinatore Italia
Circasso Giorgio

349-6889492
mail: giorgiocircasso90@gmail.com

CUB CADET

Serie Force LH5, attrezzature elettriche per il giardinaggio

La Serie Force LH5 di Cub Cadet presenta quattro nuove attrezzature all'avanguardia, con funzionamento a batteria da 60 Volt: in aggiunta ai decespugliatori (LH5 T60), ai tagliaerba (LH5 H60) e ai soffiatori per foglie (LH5 B60), Cub Cadet lancia per la prima volta sul mercato una motosega (LH5 C60).



Tutte e quattro le attrezzature funzionano con una batteria agli ioni di litio sostituibile, che può essere scelta a seconda del prodotto e dell'autonomia desiderata. Sono disponibili 2 batterie con capacità differenti da 2,5 Ah o 5,0 Ah, con un tempo di ricarica da 75 o 150 minuti. In foto, la motosega LH5 C60 che, con una lunghezza della barra di 40 cm, consente di effettuare con una sola carica della batteria fino a 140 tagli da 10x10 cm su legno di pino trattato. La livella a bolla integrata aiuta a effettuare tagli verticali precisi. È possibile eseguire il cambio e il tensionamento della catena senza l'ausilio di alcun attrezzo.

> www.eu.cubcadet.com/it/

ARTELETA

Striscia led dimmerabile

Quasar Led RGB di Arteleta è la striscia led in tensione diretta di rete 230 V con tecnologia RGB per il cambio colore. Una striscia lunga e continua fino a 50 metri senza interruzioni di luminosità ma con la possibilità di sezionamento e rialimentazione ogni 50 cm.



Quasar Led è un sistema di illuminazione innovativo composto dalla striscia, il controller e il telecomando.

È grazie al controller che Quasar Led RGB è dimmerabile ed utilizzabile anche per colori singoli: rosso, verde e blu.

I 50 led SMD 5050 presenti su ogni metro garantiscono un notevole flusso luminoso pari a ben 400 (rosso) – 1300 (verde) – 200 (blu) lm/m con angolo di diffusione di 120°.

Quasar Led RGB è disponibile in due diverse metrature, con bobine da 10 o 50 metri.

> www.arteleta.it

IL PAESE VERDE

Linea Disabitanti ad azione naturale

A base di una miscela di oli essenziali, la Linea Disabitanti di Il Paese Verde è ideale per proteggere e curare la propria casa. Studiata specificatamente per sviluppare un'azione olfattiva sgradevole, previene le infestazioni di esterni (giardini, interno di vasi, cortili) o adiacenti all'abitazione (come porte, finestre, davanzali, balconi, terrazzi). Piccioni e formiche, topi e zanzare, fino ai rettili e agli animali selvatici perderanno dunque l'abitudine di frequentare e sporcare gli ambienti trattati. In pratiche confezioni, se utilizzati correttamente agiscono in maniera naturale, non nociva per animali domestici, persone e piante.



> www.ilpaeseverde.it

VALLI&VALLI

Tecnologia antimicrobica per maniglie

BioCote® è una tecnologia antimicrobica agli ioni di argento che l'azienda di Renate ha deciso di applicare a tutte le sue maniglie verniciate sia Valli&Valli sia Fusital.



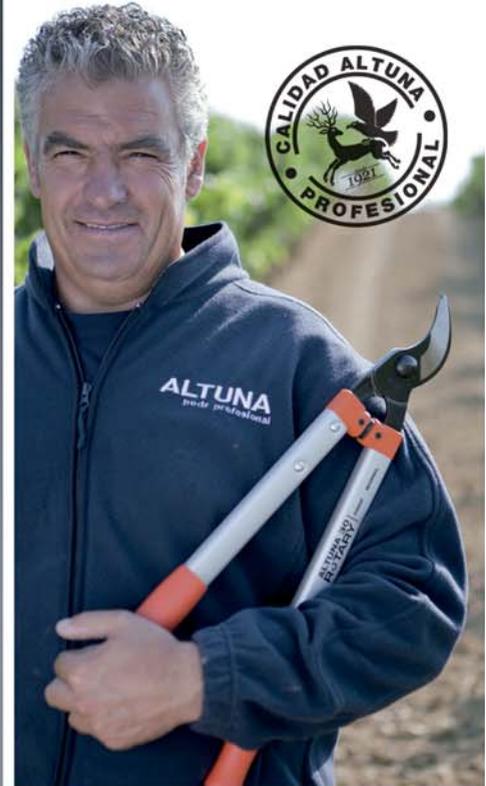
Questo speciale additivo, che si aggiunge alla vernice in fase di produzione, consente la riduzione dei batteri sulla superficie fino al 99,5% in due ore.

BioCote® interagisce con i batteri in tre modi: gli ioni d'argento favoriscono la formazione di specie ossigeno-reattive che ne danneggiano le cellule; sono in grado di inibire la loro riproduzione; si combinano con le proteine dei batteri interrompendone le funzioni vitali.

> www.vallievalli.com



ALTUNA
 profesional
Let's prune



Fabbricazione di utensili da potatura
 per uso professionale dal 1921

100 ANNI DI STORIA



www.altuna.it

URKO produttore di utensili manuali dal 1927
 Presente nella distribuzione professionale in 40 paesi

Il nostro Nuovo Catalogo è a vostra disposizione, con novità da scoprire

URKO
 LA FORZA DELL'INNOVAZIONE



Morsa di banco
 in acciaio forgiato



Morsetto
 a Leva



Morsetto
 a Cuscinetti



Pressa
 Idraulica



Puntelli
 professionale

URKO www.urko.com



**Rappresentanze
 Italiane ed Estere**

Agente per l'Italia
 Tabellini Giampiero

335-5260402
 mail: cgaprod@gmail.com

Coordinatore Italia
 Circasso Giorgio

349-6889492
 mail: giorgiocircasso90@gmail.com

ADAMA HOME&GARDEN

Nutrimiento universale per piante

Adama Home&Garden propone diversi prodotti per prendersi cura di ogni tipo di pianta. K-Universale con Algaflor® è un nutrimento universale di ultima generazione arricchito con l'esclusivo biostimolante Algaflor® che migliora la resistenza delle piante e favorisce una lunga durata dello spettacolo fiorito; è contenuta nei formulati utilizzabile per tutte le piante in casa e all'aperto. Le alghe utilizzate in questa formulazione sono ricche di componenti organiche importanti per lo sviluppo vegetativo, come vitamine e polisaccaridi: favoriscono la produzione di cellulosa vegetale, migliorando così lo sviluppo. L'effetto rinforzante e corroborante favorisce l'aumento della resistenza agli stress ambientali e incrementa la forza di crescita.



> www.adamahomeandgarden.com

GIMBORN

Cucce Palea, per un riposo 100% naturale

Palea è la nuova linea di cucce Gimborn a marchio GimCat e GimDog, completamente realizzata in materiali naturali. Le cucce sono realizzate a mano in paglia 100% naturale come materiale principale.

Comfort mat (in foto) è un materassino reversibile, in paglia e tessuto.

Comfort futon ha un cuscino e il fondo antiscivolo.

Comfort round tunnel è un tunnel rotondo e i laccetti in dotazione permettono di chiudere un lato per trasformarlo in una cuccetta.

Comfort bed è la classica cuccia rettangolare con i bordi rialzati.

Comfort sofa è un tappetino con doppio cuscino a L e fondo antiscivolo.



> www.gimborn.it

STANLEY

Nuovi cutter con sistema spezzalama integrato

Stanley lancia l'innovativo Cutter Stanley Fatmax 18mm con sistema spezzalama integrato, disponibile in due versioni: con funzione di bloccaggio a rotella, per le applicazioni dove è necessaria una maggior accuratezza nella regolazione della lama o con il cursore autobloccante.



Grazie al design del meccanismo spezzalama integrato, l'azione può essere eseguita facilmente con una mano sola, in modo rapido e sicuro. Una volta azionato il meccanismo, la lama si stacca facilmente in modo netto e un magnete trattiene il segmento di lama spezzato, evitando il contatto con l'utilizzatore.

La sua barra portalama in acciaio inox di lunga durata è prodotta secondo i più elevati standard di qualità ed è molto robusta. In generale, la resistenza del cutter è stata accuratamente dimostrata con il superamento di test di caduta fino a 2 m e per 10.000 cicli di spezzatura della lama.

> www.stanley.it

ROBOMOW

Robot rasaerba: semplicità e funzionalità

Robomow, da più di 25 anni, sviluppa robot rasaerba. In catalogo sono state introdotte le serie di prodotti Robomow RT (con i modelli RT300 e RT700) e Robomow RK (con i modelli RK1000 e RK2000).

Durante la messa in funzione e la manutenzione, la manovrabilità dei modelli della serie RT si distingue per la sua semplicità e, grazie al sistema Mulch

Cleaner brevettato, il rasaerba si pulisce automaticamente. Grazie all'ampiezza di taglio di 18 cm, inoltre, il robot è progettato per giardini di media grandezza con superfici fino a 700 mq.

I modelli RK includono anche molte funzionalità extra. Per esempio, grazie all'innovativa modalità "Edge", sono in grado di tagliare l'erba anche oltre le proprie ruote. Ampiezza di taglio di 21 cm, altezza di taglio di 10 cm e un'autonomia massima di 120 minuti sono gli aspetti chiave della prestazione e dell'affidabilità di questi modelli progettati per prati fino a 2.000 mq.



> www.robomow.com/it-IT/



BLOK AIR



PORTASCOPIA INOX



**GANCI PER TERMOSIFONI
VERTICALI**



GUMMY



BRUNS



**SALTERELLO
DECORATO**



**ZEPPONE
CON GANCIO**



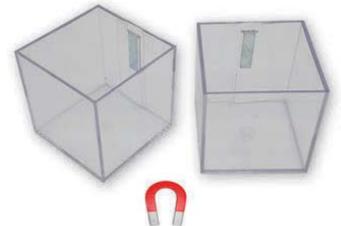
GANCI TERMOARREDO



STENDIARREDO



FERMATOVAGLIA



**SCATOLE E GANCI
MAGNETICI**

LUXSTAMP
High Quality Factory

www.luxstamp.com

**CONTENUTO 16 ML
CON CLIP DI SICUREZZA BREVETTATA**



NEW
16 ML COMPRESSO
GITTATA 4 MT

**ANIMAL
DEFENCE**

**SPRAY
AL
PEPERONCINO
LEGALE AL 100%**

**LEGGE 18 APRILE N. 110
DIRETTIVA 2001/60/CE**

Prodotto in Italia: **S.I.R.I** Valmadrera (LC)

VARTA

Nuove torce da testa

Per affrontare ogni avventura in sicurezza, Varta ha presentato la gamma Outdoor Sports, due modelli di torce da testa: H10 Pro e H20 Pro.

Il modello Outdoor Sports H20 Pro è resistente all'acqua e alle cadute fino a 2 m di altezza.

Caratterizzata dal colore rosso, è dotata di tre modalità di luce (spot, flood e modalità combinata, tutte dimmerabili), che si possono facilmente attivare con la pressione di un pulsante.



Ha 200 lumen di fascio luminoso, una capacità pari a 50 m e un'autonomia fino a 52 ore.

La torcia Outdoor Sports H10 Pro, grigia e turchese, ha un design semplice, una capacità luminosa che arriva fino a 100 lumen, un fascio luminoso di 45 m e un'autonomia totale di 35 ore.

> www.varta-consumer.it

AREXONS

Smalto Vernifer Base Acqua

Arexons presenta la nuova gamma ristretta Vernifer Base Acqua, che va ad ampliare, con formulazioni altamente performanti e più sostenibili, la consolidata famiglia di vernici antiruggine Vernifer. Le nuove formulazioni garantiscono le medesime performance di durata, offrendo però in aggiunta un tempo di asciugatura ridotto ed eliminando il poco gradevole odore di solvente.

Lo smalto acrilico Vernifer Base Acqua offre le migliori proprietà anticorrosive ed è in grado di difendere dalla corrosione qualsiasi manufatto metallico.

È infatti destinato alla protezione e alla finitura di superfici in ferro, anche arrugginite, nuove o già verniciate, e può essere applicato, con buoni risultati, anche su legno, cemento e alluminio.

È disponibile nel formato Lattina 500 ml in 9 colorazioni.



> www.arexons.it/it/

HURTTA

Life Savior, testato e certificato per il galleggiamento del cane

Hurttà presenta la nuova versione ECO di Life Savior, il salvagente che garantisce il massimo livello di galleggiamento al cane. Realizzato con tessuti e cinture ecologici e certificato Oeko-Tex, Life Savior Eco Coral è disponibile in colore corallo mimetico che risalta in acqua rendendo il cane ben visibile.

Con il suo peso ridotto e il suo particolare design, Life Savior Eco permette al cane la massima libertà di movimento anche a terra.



Il tessuto è estremamente leggero, impermeabile all'acqua, ma allo stesso tempo resistente.

Life Savior Eco è regolabile sul petto e sul torace ed è dotato di una maniglia che permette di guidare il cane in acqua e, al bisogno, anche di sollevarlo in sicurezza.

> www.hurttà.it

VORTICE

Lampada germicida

Vortice ha progettato e realizzato la nuova UVLOGIKA SYSTEM un sistema di sanificazione semplice e rispettoso dell'ambiente che sfrutta i raggi UV-C, una componente della luce solare.



UVLOGIKA SYSTEM è una lampada germicida da installazione, progettata per irradiare sulle superfici luce ultravioletta UV-C alla lunghezza d'onda costante di 254 nm, senza alcuna emissione di ozono o di sostanze chimiche.

La sua radiazione neutralizza rapidamente fino al 99% di batteri, virus e altri microrganismi in un tempo relativamente breve e le superfici disinfettate sono immediatamente utilizzabili dal momento in cui la lampada viene spenta.

È installabile a soffitto o a parete, in posizione orizzontale o verticale.

> www.vortice.it



LA FERRAMENTA SRL

AFFIDABILITÀ • COMPETENZA • ASSORTIMENTO



**IL PARTNER IDEALE PER RIVENDITORI
DI FERRAMENTA, EDILIZIA E GARDEN**

*Vuoi rinnovare l'immagine del tuo punto vendita?
Il nostro team ti offre*
Consulenza, Progettazione e Allestimento

Visita il nostro portale e scopri le offerte
www.laferramentasrl.it



LA NORDICA – EXTRAFLAME

Caldaie a pellet

La linea PK (PRATIKA) di caldaie a pellet La Nordica-Extraflame comprende i modelli PR 15: 15,0 kW, 427 m³ - PR 20: 20,0 kW, 570 m³ - PK 30: 30 kW*, 855 m³ (5* e Classe A+).

Gli efficaci sistemi automatici di pulizia dello scambiatore di calore a fascio tubiero e del bruciatore consentono di ridurre sensibilmente le operazioni di manutenzione ordinaria senza rinunciare alle performance.

La presenza di serie delle ruote per la movimentazione

e i comodi attacchi idraulici collocati direttamente nella parte superiore facilitano molto anche le operazioni di installazione; uscita fumi posteriore o laterale sinistra. Nuovo display Black Mask con Wi-Fi integrato per gestione da remoto con la nuova App dedicata "Total Control 2.0".

> www.lanordica-extraflame.com



RUBINETTERIE TREEMME

40MM, miscelatori da lavello

All'interno della collezione 40MM è possibile trovare numerose proposte di miscelatori per cucina da scegliere in base alle proprie esigenze: dalla versione monocomando a quella con doccino allungabile estraibile.

Disegnata dall'ufficio tecnico interno 40MM è una collezione contraddistinta da un design semplice e minimale, molto versatile da personalizzare anche nelle finiture colore.

La collezione 40MM in acciaio di Rubinetterie Treemme è infatti disponibile in pvd.



> www.rubinetterie3m.it

ISEO SERRATURE

Soluzioni di apertura automatica sicure e senza contatto

Iseo propone "No Touch Opening Solutions", una linea di soluzioni che combinano prodotti, software e app Iseo in grado di effettuare in piena sicurezza l'apertura e la chiusura di porte senza toccare maniglie o chiavi.

Prodotto di punta di queste soluzioni è x1R Smart, serratura motorizzata per porte blindate che può essere facilmente programmata e comandata tramite l'app Argo di Iseo. L'apertura può avvenire con il proprio smartphone fino a 10 m di distanza, con Apple Watch e card senza toccare nulla, ma anche con codici PIN o impronte digitali.

La linea "No Touch Opening Solutions" può essere integrata

dall'apriporta automatico IS9100. Questa soluzione consente l'apertura e la chiusura automatica della porta una volta che la serratura viene sbloccata tramite Argo app.

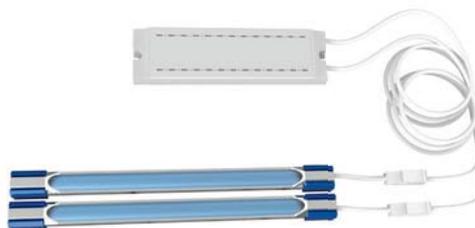
> www.iseo.com/it



IDEMA CLIMA

Lampada germicida UVC/UVA per split a parete

Per garantire una corretta sanificazione degli ambienti, Idema presenta la nuova lampada germicida SMUV-101, un accessorio adattabile a tutte le linee di condizionatori Idema a parete (mono e multi split) che aggiunge, alla filtrazione standard del climatizzatore, un sistema per la disinfezione dell'aria di casa.



Conforme a tutte le certificazioni europee per la sterilizzazione dell'aria, la lampada UVC/UVA Idema SMUV-101 sfrutta l'azione battericida e antivirale della luce ultravioletta per sanificare in profondità l'aria degli ambienti, prevenendo efficacemente la diffusione di virus e microrganismi, così come le patologie a essi connesse.

Si compone di due strisce LED, progettate per l'alloggiamento all'interno della parte superiore del climatizzatore, e in grado di funzionare regolarmente, a prescindere dalla modalità di funzionamento del prodotto impostata.

> www.idemaclima.com



LINEA UNIVERSALI



LINEA ORNAMENTALI



LINEA ORTO



LINEA DECORAZIONE



LINEA AMMENDANTI

Terracci & Substrati

VIGOR PLANT®

la qualità professionale per chi ama le piante

WEBER**Supporto di cottura per pollo al bbq**

È uno degli accessori che, una volta provati, diventano subito indispensabili: il supporto per pollo GBS di Weber è dotato di una sezione cilindrica che aiuta a infondere nella carne umidità e aromi e di fori che consentono al calore di entrare e ai grassi di fuoriuscire.

La base si può usare per arrostitire verdure attorno al pollo o addirittura il pane!



> www.weber.com

WOLF-GARTEN**Nuovo manico ZM 015**

Grazie al suo speciale design, il nuovo manico ZM 015 della gamma multi-star® MINI di WOLF-Garten si adatta perfettamente alla forma delle mani, permettendo di lavorare comodamente anche in spazi limitati. Inoltre, le speciali zone di sicurezza situate all'estremità dell'impugnatura, combinate con il rivestimento centrale realizzato in materiale anti-scivolo, offrono maggior protezione durante le attività di giardinaggio.

Il suo design compatto e leggero lo rende ideale per essere utilizzato

anche in aree ristrette, come lavori nelle aiuole, sul balcone e nei vasi. È possibile utilizzare il nuovo manico ergonomico in abbinamento a tutti gli accessori della gamma "mini", fissandoli con un semplice "click".



> www.wolf-garten.com/it

UNITED PETFOOD**Freshkibs®: un nuovo concetto per il pet food**

Il Gruppo internazionale United Petfood ha sviluppato Freshkibs® un esclusivo concetto applicato al pet food secco e basato sull'uso di ingredienti freschi e di altissima qualità nella ricetta, come carne fresca (fino al 100%), frutta e verdura fresca.

Il processo di produzione consente la realizzazione di pet food senza l'utilizzo di farine di carne preparate e gli ingredienti freschi vengono sottoposti a uno speciale processo di cottura delicato e flessibile.

I vantaggi sono molteplici: alimenti altamente appetibili ed estremamente digeribili ma anche una maggior sostenibilità e un minor impatto ambientale in tutte le fasi del processo produttivo.

Attraverso l'innovativo concetto Freshkibs®, United Petfood Italia offre ai propri clienti supporto nella formulazione e nel lancio di gamme di pet food all'avanguardia e sostenibili.



> www.unitedpetfood.eu/it

GRISPORT**Scarponcino Rebel**

Lo scarponcino Rebel della linea Active Pro™ di Grisport è uno degli ultimi modelli pensati per il settore Safety e per garantire, a tutti coloro che lo portano, il comfort di una calzatura indossata per molte ore di fila. Il brevetto Active Pro assicura al piede protezione ed extra comfort grazie alla particolare costruzione della suola, che prevede: una soletta ergonomica con parti ammortizzanti per garantire maggiore comodità, un'altra realizzata in carbone attivo antiscivolo e per un'eccellente traspirabilità, un inserto in materiale ultraleggero, antiurto e riciclato al 100% e una lamina in materiale composito anti-perforazione, dei cuscinetti d'aria ammortizzanti, un'intersuola in PU espanso con micro-bolle d'aria per garantire la leggerezza della calzatura e una suola antistatica, antiscivolo e resistente al calore per contatto.



> www.grisport.it

I ♥ BPF

East End Studios - Milano

SAVE THE DATE!
17-18 MAGGIO
2022

www.buyerpoint.it

È un'idea di

Navigando in internet e curiosando in giro per le fiere, abbiamo "scovato" i prodotti più innovativi...

Se siamo tutti d'accordo

sul fatto che ormai i nani da giardino devono competere con le decorazioni per le piante, ecco un set di 4 gatti che si cimentano in varie posizioni yoga, per vasi davvero personalizzati.



Grazie a una semplice

ventosa e al supporto in metallo dallo stile minimalista, Invisivase di Peleg Design può trasformare qualsiasi tazza, ciotola o bicchiere in un elegante vaso per ospitare splendidi bouquet di fiori.

Delicata ma molto

efficace, questa spazzola per la pulizia delle foglie in vendita su Dmail cattura polvere e sporczia dalle foglie delle piante senza danneggiarle, agendo contemporaneamente su entrambi i lati.



Grazie all'affilata testa

in acciaio inox a doppia tempera e al suo design unico, Skidger Xtreme riesce a rimuovere le infestanti anche in spazi ristretti e consente inoltre di creare solchi per piantare o canalizzare l'acqua.

Seeding Square, perfetto

per giardinieri alle prime armi o anche per bambini, aiuta a piantare i semi in una griglia perfetta, alla giusta profondità e con la adeguata quantità di spazio per farli prosperare al meglio.



Il dinosauro gonfiabile

Dino Sprinkler, collegato al tubo da giardino, è un perfetto compagno di giochi durante le calde giornate estive.

Sono inclusi quattro picchetti da terra e un kit di riparazione in vinile.

Ideale per una grigliata

all'aperto o una giornata in spiaggia, questa borsa termica dal design tubolare mantiene refrigerate fino a 6 lattine da 33 cl. La comoda tracolla regolabile rende il trasporto molto semplice.



Wuffguard è un seggiolino

per cani di piccola e media taglia, con un sistema di assorbimento degli urti a sette punti in attesa di brevetto, per portare con sé i propri amici animali durante i viaggi in macchina in tutta sicurezza.

Questa versatile casetta

per le farfalle fornisce una stazione di alimentazione a inizio e fine estate, quando le fonti naturali di nettare da piante possono essere scarse, e un rifugio di svernamento per le specie non migratrici.



La compostiera da casa

Ecovi è costituita da una vasca a chiusura ermetica in cui è installato un filtro. Raccogliendovi i rifiuti alimentari e aggiungendo l'attivatore, dopo circa 20 giorni si ottiene un fertilizzante liquido casalingo.

BOSTON[®]

**IL MARCHIO
ITALIANO
CHE HA SCRITTO
LA STORIA
DEL NASTRO
ADESIVO**



KIT MINNESOTA

kit da 24 occhiali, in 4 colori diversi,
con assortimento ottimale delle diottrie per la vendita.

**Aste flessibili, cerniera con meccanismo a molla
per una migliore adattabilità degli occhiali al viso!**



Montatura rossa



Montatura blu



Montatura nera



Montatura tartaruga



GLI OCCHIALI CLASSICI, UNISEX,
PER LE PERSONE ELEGANTI!

KIT OHIO

kit da 24 occhiali, in 4 colori diversi,
con assortimento ottimale delle diottrie per la vendita.



Montatura rossa, aste nere



Montatura blu, aste nere



Montatura nera



Montatura tartaruga, aste nere



PONTE IN METALLO, PREZIOSI PINS
INCASTONATI NEL FRONTALE DELLA MONTATURA

**TUTTI GLI OCCHIALI INSERITI IN CONFEZIONI REGALO ED IN IMBALLI DA 4 O DA 10 PER UNA COMODA GESTIONE
DEL MAGAZZINO! TEST CERTOTTICA PER CONFORMITÀ ALLE NORMATIVE INVIABILI SU RICHIESTA AI CLIENTI!**