

RASSEGNA STAMPA



Indice

Fervi La gamma di chiavi dinamometriche si rinnova Fonderia Pressofusione - 01/04/2025	3
VETRINA FAR DA SE Far da sé - 01/05/2025	4
DEFORMAZIONE E LASER IN VETRINA IN FIERA RMO Rivista di Meccanica Oggi - 01/05/2025	5
NUOVA GAMMA DI CHIAVI DINAMOMETRICHE FERVI: PRECISIONE, CONTROLLO E AFFIDABILITÀ A PROVA DI PIT- STOP Meccanica e Automazione - 01/05/2025	6
Elettrotensili per miscelazione e lucidatura Lamiera - 01/05/2025	7
FERVI Ferramenta & Casalinghi - 01/05/2025	8
ELENCO ESPOSITORI ITALIA ORDINE ALFABETICO Notiziario Motoristico - 01/05/2025	9
Mercato, canali e comunicazione: le dinamiche del settore Ferramenta 2000 Hardware Magazine - 01/05/2025	11
DALL'OFFICINA AI BOX Il Giornale del Meccanico - 01/05/2025	18
Nuova gamma di chiavi dinamometriche FERVI L'Ammonitore - 01/05/2025	19
FERVI presenta un nuovo avvitatore ilgiornaledellaftermarket.it - 06/05/2025	20
Nuovo avvitatore FERVI: compatto, versatile e pronto all'azione! iocarrozziere.it - 08/05/2025	21
Imprese, il 'Benessere organizzativo' aumenta la produzione fulldassi.it - 09/05/2025	22
FERVI presenta un nuovo avvitatore: compatto, versatile e pronto all'azione! ferramenta2000.net - 12/05/2025	24
Ecco Sport Education Al centro di via Valeriani i bimbi imparano i valori Il Resto del Carlino Bologna - Bologna - 20/05/2025	25
28/05/2025 - Fervi S.p.A.: 28/05/2025 - Pubblicazione verbali assemblea degli azionisti moneycontroller.it - 28/05/2025	27



Fervi

La gamma di chiavi dinamometriche si rinnova

FERVI, azienda attiva nella fornitura di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO e per il fai-da-te, ha ampliato la propria offerta di chiavi dinamometriche.

Grazie a design ergonomico, materiali di prima scelta e una tecnologia avanzata, le nuove chiavi dinamometriche FERVI assicurano un serraggio sicuro e controllato in ogni situazione. La gamma, composta da tre linee, si distingue per la sua versatilità, offrendo 12 modelli adatti a diverse esigenze, dalle applicazioni più leggere fino agli interventi che richiedono coppie elevate.

La linea Silver è offre equilibrio tra affidabilità e semplicità d'uso. Con un design ergonomico e lettura incrementale, queste chiavi garantiscono un controllo ottimale della coppia anche negli spazi più ristretti. Ideali per le operazioni di serraggio comuni nelle applicazioni professionali e del fai-da-te, queste chiavi montano attacchi universali nei formati 3/8" e 1/2" e hanno una capacità che va da un minimo di 19 a un massimo di 210 Nm.

Progettata per gli specialisti che necessitano di massima precisione e prestazioni elevate, la linea Blue offre ergonomia avanzata, materiali di alta qualità e una regolazione intuitiva. Ergonomiche e compatte, queste chiavi sono dotate di doppia finestra di lettura che facilita l'impostazione chiara della coppia e hanno una tolleranza di $\pm 3\%$. I modelli di questa linea hanno capacità che vanno da 5 a 300 Nm.

La linea Black propone strumenti robusti e performanti. Con una precisione di $\pm 3\%$ e una costruzione resistente, queste chiavi dinamometriche sono ideali per utilizzi intensivi e grazie alla finitura anodizzata sono resistenti all'usura. La capacità di questa linea varia da 5 a 300 Nm, mentre il selettore di coppia a scorrimento a molla consente una regolazione rapida e senza sforzo.

Questa nuova gamma arricchisce l'ampia offerta di Fervi dedicata ai professionisti dell'automotive, un settore in cui l'azienda vanta una consolidata esperienza.



VETRINA FAR DA SÉ



**Levigatrice orbitale
con impugnature morbide
e raccogli-polvere**



**Programmatore
a rubinetto
senza batterie
totalmente a
energia solare**

Facilissimo da programmare attraverso l'app myAquaSolar, il programmatore automatico a due vie, con irrigazione su linee indipendenti, è dotato di un pannello fotovoltaico integrato e funziona con energia solare anche senza essere esposto direttamente ai raggi del sole. Non necessita di batterie. La sua programmazione (settimanale con esclusione dei singoli giorni) è facile grazie alla tecnologia Bluetooth® e app Claber myAquaSolar e può essere impostata su due programmi totalmente personalizzabili per linea. Dispone di tasto per messa in off del programmatore e avvio della funzione manuale, di attacco rubinetto 3/4" (20-27 mm) con ghiera pivotante, di filtro lavabile. Le parti elettroniche sono isolate e non ci sono cavi a vista; la pressione di esercizio va da 0,5 a 10 bar; è collegabile al sensore di pioggia Rain Sensor base. Prezzi consigliati: Tempo myAquaSolar (cod. 8497) **euro 89,90** e Dual myAquaSolar (cod. 8498) **euro 109,90**.
Claber (www.claber.com)

Con una potenza di 350 W assicura una velocità variabile di 6.000-11.000 giri al minuto a vuoto e una velocità delle oscillazioni con eccentricità di 2,5 mm che vanno da 12.000 a 22.000 al minuto: la levigatrice orbitale Fervi FF0503503A-K monta carta abrasiva da 115x280 mm per una superficie effettiva di abrasione di 115x230 mm con un sistema di bloccaggio della carta a molla. Dotata di doppia impugnatura in gomma morbida risulta maneggevole e confortevole all'utilizzo; dispone inoltre di un sistema di pulizia del filtro e, per la raccolta delle polveri di levigatura, può essere collegata al cassetto raccogli-polvere oppure a un aspiratore. Di dimensioni contenute, per un peso di 2,76 kg, è fornita con tre pezzi di carta abrasiva e col contenitore raccogli-polvere.

In promozione fino al 31/07/2025 a **euro 90,16**. **Fervi** (www.fervi.com)



Piacevole finitura per pareti a base di caseina

Una nuova collezione di pitture da muro propone armonie di toni delicati, caratterizzati da una profondità intensa e coinvolgente. Libéron si dedica dal 1912 a ispirare il mondo della decorazione, condividendo la sua passione per i colori raffinati e per questo utilizza ingredienti naturali selezionati, come la caseina. La collezione Velours de Peinture® è il risultato di una ricerca cromatica complessa e raffinata. Ogni colore è stato scelto attingendo alle migliori tonalità della cultura francese: il prodotto non solo offre una finitura splendida e ricca di profondità, ma è anche facile da applicare e contribuisce a mantenere un'aria interna sana con meno di 4 g/L di VOC (classificazione A+).
Euro 49,90 (2,5 litri). **LIBÉRON** (www.liberon.it)



RASSEGNA FIERA LAMIERA

La **F.LLI NAVA** è specializzata nella fabbricazione di presse idrauliche destinate a diversi campi di applicazione (stampaggio a freddo di lamiera metallica, stampaggio di materiali termoplastici, idroformatura di lamiera e tubi, elastoformatura), facendo della customizzazione per il processo uno dei propri punti di forza. Le presse F.Lli Nava nascono per rispondere a esigenze di flessibilità ed efficienza: i nostri clienti si trovano a dover gestire lotti sempre più piccoli e in tempi sempre più brevi. Centrale nel suo sforzo di progettazione è l'ottimizzazione dell'insieme pressa-stampo: si tratta di integrare dove possibile più fasi di lavorazione, grazie alla dotazione della pressa con funzioni tecnologiche di formatura molteplici (prelamiere passivi e attivi, terzi effetti con molteplici modi di funzionamento, ammortizzatori che possono diventare equilibratori del carico, controllo del parallelismo durante la pressatura). In occasione dell'evento Lamiera 2025 l'azienda presenta una pressa modello 2MI 250/125A, forza di pressatura regolabile di 2.500 kN, prelamiere passivo regolabile fino a 1.250 kN, piani 1.800 x 1.200: si tratta di una piattaforma che nasce progettata per essere dotata di funzioni base di stampaggio mazza e prelamiere passivo e implementata al bisogno con una ricca scelta degli altri effetti tecnologici da noi sviluppati. Nei progetti della F.Lli Nava grande attenzione viene rivolta anche al risparmio energetico.

Il **GRUPPO FACCIN** - che riunisce i marchi Faccin, Roundo e Boldrini - partecipa alla fiera Lamiera 2025 (Padiglione 13 - stand C05) con delle novità tecnologiche in anteprima. La prima è 4EDL, calandra a 4 rulli **FACCIN** con trazione elettrica diretta e guide lineari per la calandratura delle lamiere sottili e medio-sottili. Con una velocità fino a 10 m/min, riduce il consumo energetico del 35%, l'uso di olio del 50-70% e il rumore di 10-15 dB, garantendo un funzionamento silenzioso ed efficiente. La seconda novità è la nuova console ergonomica CNC all-in-one Faccin con radiocomando wireless e software PGS-Absolute offre massima produttività, precisione e flessibilità. Gli operatori possono gestire l'intero processo di calandratura da qualsiasi punto della stazione di lavoro. Terza novità è la curvaprofil **ROUND0** con nuova console ergonomica. La linea premium Roundo continua a essere il punto di riferimento mondiale nella curvatura di tubi e profili, grazie a un design rinnovato e un'interfaccia di comando ancora più intuitiva.

FAR recentemente ha ampliato la sua gamma già vastissima con alcuni nuovi articoli e ha potenziato la sua ricerca e la sua spinta innovativa verso sistemi di rivettatura sempre più automatizzati e customizzati. In quest'ottica è nato un nuovo prodotto ad alto contenuto tecnologico, un dispositivo di controllo dei processi di rivettatura per rivetti ed inserti, di cui ci parla più diffusamente Simone Stignani: "Il nuovo sistema prevede un hardware di acquisizione ed un software, installabile quest'ultimo su PC o su server e accessibile tramite comoda interfaccia web. Tale sistema può analizzare l'andamento delle rivettature attraverso il confronto con rivettature di campionamento e gestisce l'avanzamento delle lavorazioni, permettendo inoltre di registrare gli esiti per ogni rivettatura e monitorare i tempi della commessa e la relativa costificazione. I dati possono quindi essere esportati e visualizzati dal cliente finale". FAR presenta tale articolo, gli altri in gamma e le ulteriori novità in tema di sistemi automatici di rivettatura in occasione fiera Lamiera (Padiglione 13P - stand B37).

La curvaprofilati motorizzata a tre rulli di **FERVI** è una macchina professionale, robusta e versatile, progettata per la curvatura precisa di profili metallici. Dotata di tre rulli (due motorizzati e uno 'in folle'), garantisce una lavorazione uniforme e controllata, riducendo il margine di errore e migliorando l'efficienza. La struttura in acciaio è garanzia di resistenza, stabilità e lunga durata, rendendola ideale per l'utilizzo in officine meccaniche e carpenterie metalliche. Il sistema di regolazione consente di adattare la curvatura in base alle diverse necessità produttive, assicurando massima versatilità. Progettata per offrire alte prestazioni professionali, con un utilizzo intuitivo e sicuro, questa curvaprofilati Fervi C07G/30 è adatta per chi cerca affidabilità e precisione nel tempo, anche grazie alla copertura della garanzia Fervi Plus.



FERVI

NUOVA GAMMA DI CHIAVI DINAMOMETRICHE FERVI: PRECISIONE, CONTROLLO E AFFIDABILITÀ A PROVA DI PIT-STOP

La gamma di chiavi dinamometriche FERVI si rinnova con 12 nuovi modelli dal design personalizzato e un range di soluzioni che consentono un'ampia varietà di utilizzo, dal fai-da-te alle applicazioni professionali ad alto standard.

FERVI ha ampliato la propria offerta di chiavi dinamometriche. Progettata per garantire la massima precisione e affidabilità, questa gamma rappresenta la soluzione ideale per professionisti e appassionati che richiedono strumenti performanti e di alta qualità.

Grazie a design ergonomico, materiali di prima scelta e una tecnologia avanzata, le nuove chiavi dinamometriche FERVI assicurano un serraggio sicuro e controllato in ogni situazione. La gamma, composta da tre linee, si distingue per la sua versatilità, offrendo 12 modelli adatti a diverse esigenze, dalle applicazioni più leggere fino agli interventi che richiedono coppie elevate.

La linea Silver (0774-) è la scelta perfetta per chi cerca un equilibrio tra affidabilità e semplicità d'uso. Con un design ergonomico e lettura incrementale, queste chiavi garantiscono un controllo ottimale della coppia anche negli spazi più ristretti. Ideali per le operazioni di serraggio comuni nelle applicazioni professionali e del fai-da-te, queste chiavi montano attacchi universali nei formati 3/8" e 1/2" e hanno una capacità che va da un minimo di 19 a un massimo di 210 Nm.

Progettata per gli specialisti che necessitano di massima precisione e prestazioni elevate, la linea Blue (0778-) offre ergonomia avanzata, materiali di alta qualità e una regolazione intuitiva. Ergonomiche e compatte, queste chiavi sono dotate di doppia finestra di lettura che facilita l'impostazione chiara della coppia e hanno una tolleranza di $\pm 3\%$. I modelli di questa linea hanno capacità che vanno da 5 a 300 Nm. La linea Black (0779-) è pensata per i professionisti che necessitano di strumenti robusti e performanti. Con una precisione di $\pm 3\%$ e una costruzione resistente, queste chiavi dinamometriche sono ideali

per utilizzi intensivi e grazie alla finitura anodizzata sono resistenti all'usura. La capacità di questa linea varia da 5 a 300 Nm, mentre il selettore di coppia a scorrimento a molla consente una regolazione rapida e senza sforzo.

In generale, le caratteristiche comuni alle tre linee della nuova gamma di chiavi dinamometriche FERVI sono:

Alta precisione con una tolleranza di $\pm 3\%$ per garantire serraggi impeccabili

- Ergonomia avanzata con impugnature studiate per il massimo comfort e riduzione dell'affaticamento
- Regolazione intuitiva grazie a un selettore di coppia a scorrimento rapido
- Materiali resistenti e durevoli per prestazioni costanti nel tempo
- Possibilità di personalizzazione per utilizzi specifici

Questa nuova gamma arricchisce l'ampia offerta di Fervi dedicata ai professionisti dell'automotive, un settore in cui l'azienda vanta una consolidata esperienza. La collaborazione con i team della Superbike, di cui Fervi è sponsor tecnico da anni, rafforza ulteriormente il know-how aziendale, permettendo di sviluppare soluzioni all'altezza delle competizioni più esigenti.

Per maggiori informazioni www.fervi.com





Elettrotensili per miscelazione e lucidatura

FERVI, azienda operante nel settore della fornitura di macchine, utensili e attrezzature per il settore MRO e per il fai-da-te evoluto, ha ampliato la propria gamma di elettrotensili con due nuovi prodotti progettati per migliorare l'efficienza e la precisione nelle operazioni di miscelazione e lucidatura: il miscelatore 1400W 140mm e la lucidatrice 1300W 150mm. Il nuovo miscelatore da 1400W (Art. FFMI14003V-K) è lo strumento ideale per miscelare materiali come vernici, malte e colle. Grazie alle due velocità a vuoto (0-480 giri/min e 0-800 giri/min), consente un'ampia versatilità di utilizzo, mentre l'attacco M14 lo rende compatibile con fruste fino a 140 mm di diametro, garantendo prestazioni elevate e adattabilità a diverse esigenze di lavoro. L'attrezzo è inoltre dotato di partenza graduale e velocità variabile per un controllo ottimale del processo di miscelazione, pratico selettore di velocità per adattarsi a materiali diversi, funzione di blocco per un'attività continua senza affaticare l'operatore e un'impugnatura ergonomica morbida per un maggiore comfort durante l'uso prolungato. La nuova potente lucidatrice da 1300W (Art. FFOP16003V-K) è progettata per offrire una finitura impeccabile su tutte le superfici (carrozzerie, chassis, pavimenti, rivestimenti). Con una velocità regolabile tra 400 e 3000 giri/min, permette di lavorare con precisione su diversi materiali. L'attacco M14 e il supporto per piattelli fino a 180 mm assicurano massima compatibilità e versatilità, con la possibilità di utilizzarla anche per le operazioni di smerigliatura con gli appositi accessori. Le caratteristiche principali includono un sistema a velcro per un cambio rapido degli accessori, una funzione lock-on per un funzionamento continuo senza interruzioni, un blocco dell'albero per una sostituzione facile e veloce dei dischi, un mantenimento della velocità costante anche sotto carico per risultati uniformi, ma con la possibilità di variare la velocità per un controllo preciso in ogni applicazione.



**FERVI**

www.fervi.com

Novità nella gamma di elettrotensili è l'avvitatore FB36CS3AS-15M, compatto e versatile, ideale per i piccoli lavori domestici.

Dotato di mandrino autolock, coppia variabile e doppia funzione (foratura e avvitatura), garantisce la massima praticità di utilizzo. L'impugnatura soft grip e il manico ruotabile offrono ergonomia e maneggevolezza. Con luce LED integrata, attacco 1/4", ricarica USB-C e batteria da 3,6V – 1,5 Ah, il nuovo avvitatore combina leggerezza (solo 420 g) e funzionalità in un unico dispositivo.



ELENCO ESPOSITORI ITALIANI IN ORDINE ALFABETICO



* Questo elenco espositori è fornito dall'ente fiera ed è aggiornato al 1 maggio 2025. Ci scusiamo con gli interessati per eventuali inesattezze dovute a cambiamenti successivi.

Azienda	Pad.	Stand	Azienda	Pad.	Stand	Azienda	Pad.	Stand
	#							
12PUNTO3 s.r.l.	30	E 22	4 TRUST s.r.l.	30	A 73	A.F.A. CATTANEO s.r.l.	36	B 28
1A FIRST AUTOMOTIVE	14	D 27	8 GROUP s.r.l.	20	F 43	A.I.C.A.	Centro Servizi	C 5
2 BM s.r.l.	26	C 82	A			ALCHEM s.r.l. unipersonale	25	B 86
3D BETA s.r.l.	36	A 24	A.D. PRODUZIONE s.r.l.	25	B 27	A.I.R.P.	Centro Servizi	C 9
3M ITALIA s.r.l.	29	A 24	A.D.L.R.A.	14	E 44	A.M.G. SOFTWARE s.r.l.	29	D 18
						ARA s.r.l.	22	B 48

Azienda	Pad.	Stand	Azienda	Pad.	Stand	Azienda	Pad.	Stand
DG TECH s.r.l.	30	E 22	ELSEA s.r.l.	25	C 108	FAVAGROSSA EDOARDO s.r.l.	25	A 7
DGA SOLUTION CENTER	22	A 80	EMANUEL s.r.l.	30	A 52	FEDERAL MOGUL ITALY s.r.l.	22	B 98
D.I.P.A. SPORT s.r.l.	14	C 15	EMILIANA SERBATOI s.r.l.	36	D 7	FEDERCARROZZIERI	29	A 21
DIEN GROUP s.r.l.	22	A 46	EMILTEC s.r.l.	25	B 67	FEDERMETANO	25	C 135
DIESEL LEVANTE s.r.l.	16	E 24	EMINENT	26	A 70	FEDERPERITI SERVIZI		
DIESEL MOTOR s.r.l.	22	C 50	EMME ANTINCENDIO s.r.l.	14	A 37	INNOVATIVI SRL	29	C 59
DIGITAL TRUCKS s.r.l. Unipersonale	30	B 26	EMMETEC s.r.l.	18	D 12	FEDERPNEUS Centro Servizi		C 7
DIGITAL TRUCKS s.r.l. Unipersonale	Area esterna	42 A 32	ENGINE RELIABLE BUSINESS s.r.l.	19	A 26	FEMAS s.r.l.	19	D 41
DIMSPORT s.r.l.	30	D 20	ENGINE RELIABLE BUSINESS s.r.l.	29	A 52	FEP ENGINEERING s.r.l. Area esterna	42	B 53
DINAMICA ECOSERVIZI s.r.l.	25	C 133	ENILIVE S.p.A.	29	A 68	FERMEC s.r.l.	36	B 60
DINO PAOLI s.r.l.	19	D 34	ENJOY	29	A 68	FERVAL s.r.l.	36	C 20
DIRA S.p.A.	29	D 6	EP VERNICI s.r.l.	26	B 25	FERVI S.p.A.	36	C 38
DOCTOR HAIL s.r.l.	29	A 62	ERACLE PROMETEON			FERWASH s.r.l.	25	C 83
DOMETIC ITALY s.r.l.	30	B 29	TYRE GROUP s.r.l.	20	C 58	FLDI RICAMBI s.r.l.	18	D 31
DOTTOR CAMPER	29	A 62	ESTALIA PERFORMANCE			FLTIM s.r.l.	26	A 46
DR. QUALITY PARTS	16	A 49	COATINGS S.p.A.	26	A 128	FIAC PROFESSIONAL		
DRIVEAP	16	B 14	EURO REPAIR CAR SERVICE SAS	14	F 30	AIR COMPRESSORS s.r.l.	36	C 28
D-SERVICE	14	F 13	EURO STAMP s.r.l.	18	D 46	FIAMM ENERGY TECHNOLOGY S.p.A.	18	E 14
DTM RICAMBI s.r.l.	21	C 25	EURODET s.r.l.	25	B 43	FILCAR S.p.A.	30	A 20
DUBHE s.r.l.	16	C 16	EUROGIELLE s.r.l.	16	A 56	FILIPPETTI s.r.l.	36	B 43
DYNAS	16	A 60	EUROMASTER ITALIA s.r.l.	20	A 38	FINTYRE S.p.A.	20	C 58
E			EUROMELIT s.r.l.	29	A 10	FIR - Associazione Italiana Rettificatori Rigeneratori		
E.CO s.r.l.	26	A 14	EURDRICAMBI S.p.A.	16	B 15	E Meccatronici Qualificati	22	C 55
E.V.C.R. s.r.l.	30	A 5	EUROSIDER s.a.s. di Milli Ottavio & C.	26	B 88	FLEX Italia s.r.l.	26	B 122
EASY RENT s.r.l.	30	E 44	EUROTEC s.r.l.	16	B 15	FLEXBIMEC INTERNATIONAL s.r.l.	36	D 24
EASYBAT	18	D 38	EVEL s.r.l.	19	B 56	FLEX-CAR SAS DI R. MERIGGIOLI & C.	26	B 72
EBAY	14	C 33	EVERGREEN MOBILITY RENT s.r.l.	29	F 10	FLEXIN GROUP s.r.l.	16	B 2
ECOFILTRI s.r.l.	18	A 12	EVOLUTION s.r.l. unipersonale	18	B 34	FONDAZIONE CNOS FAP NAPOLI ETS	21	B 59
ECOPNEUS s.c.p.a.	20	E 62	EXIDE TECHNOLOGIES s.r.l.	14	E 26	FONDAZIONE TELETHON ETS	29	F 9
ECOTYRE SCRL	20	E 44	EXIS	18	G 25	FONDAMENTAL S.p.A.	15	A 18
EDITORIALE DOMUS S.p.A.	14	F 20	F			FOR DEALER s.r.l.	18	A 30
Egeo ABRASIVI s.n.c.			F B ENGINEERING s.r.l.	21	A 5	FORELETTRONICA s.r.l.		
di Desii Silvio e Balducci Egeo	29	E 23	F.LLI GALLETTO s.r.l. - FGTechnology	30	A 30	BC BATTERY CONTROLLER	30	B 2
EKO KEMICA s.r.l.	25	B 113	F.LLI GHIOTTO s.n.c.	36	D 1	FORMEK s.r.l.	30	C 2
ELCA ABRASIVI s.r.l.	29	A 34	F.LLI MENABO s.r.l.	18	D 60	FRA-BER s.r.l.	25	B 19
ELETEC s.r.l. unipersonale	26	C 98	F.LLI MENABO s.r.l. Area esterna	44	A 40	FRANCHI&KIM		
ELESA S.p.A.	36	A 31	F.M. AUTO & SERVIZI s.r.l. unipersonale	16	D 52	PERFORMANCE COATINGS	26	A 128
ELETTRA 1938 S.P.A.			FACET s.r.l.	16	D 14	FRANCO GOMME s.r.l.	20	C 58
FIAMM HORIEN GROUP	18	E 52	FALGA s.r.l.	21	B 54	FRAP S.p.A.	16	D 18
ELETTRONIC AUTO SOLUTION s.r.l.	30	A 11	FAM s.r.l.	26	B 18	FRECCIA INTERNATIONAL s.r.l.	16	D 6
ELITE s.r.l.	20	E 82	FAMI s.r.l.	30	E 46	FRENAUTO s.r.l.	14	E 34
ELRING - DAS ORIGINAL	16	C 38	FAS	25	B 58	FRIG AIR S.p.A.	16	E 45
ELRINGLINGER AG	16	C 38	FASANO TOOLS	36	A 44	F-TRACKS - FINTYRE S.p.A.	20	C 58
			FASEP 2000 s.r.l.	19	A 40	FUCHS LUBRIFICANTI S.p.A.	16	D 23

DOSSIER Elettrotensili

Ferramenta

MERCATO, CANALI E COMUNICAZIONE: LE DINAMICHE DEL SETTORE

Strette tra nuove esigenze della domanda e trasformazioni nei canali, le aziende puntano su affidabilità, presidio qualificato della distribuzione, digitalizzazione e strategie multicanali per costruire e mantenere una relazione continuativa e di qualità con i professionisti.

I primi mesi del 2025 sono stati caratterizzati da un mercato sfidante ma non privo di opportunità. Affidabilità,



Matteo Pietrobon,
 Product Manager
 Elettrotensili
 Milwaukee Italia

innovazione tecnologica e specializzazione restano le leve centrali per affrontare questo contesto. Il bilancio di **Matteo Pietrobon**, Product Manager Elettrotensili **Milwaukee Italia**, è positivo: "Il 2024 ha registrato una crescita significativa per Milwaukee nel comparto elettrotensili, sia sulle categorie core (trapani, impulsori, smerigliatrici, tassellatori) sia su soluzioni specifiche per impiantisti, elettricisti e falegnami. La scelta dei professionisti ricade su Milwaukee per l'affidabilità, la durata e l'ampiezza della gamma: oltre 315 utensili su piattaforma 18V e 120 sulla 12V. Nel 2025 prevediamo una crescita costante, sostenuta dall'introduzione di utensili compatti brushless 12V, pensati per chi cerca leggerezza senza rinunciare alle prestazioni." Anche **Alex Pavignani**, Product Manager di **Fervi**, riferisce di un andamento positivo: "Il

2024 si è chiuso in modo positivo per il comparto elettrotensili, con risultati particolarmente soddisfacenti per la linea a filo, che ha confermato la sua solidità e apprezzamento da parte del mercato. Per il 2025 ci aspettiamo un andamento stabile, con buone prospettive di crescita, soprattutto in relazione a una domanda sempre più orientata verso prodotti affidabili, performanti e di facile utilizzo. Abbiamo inoltre osservato una maggiore attenzione da parte dei clienti verso caratteristiche tecniche specifiche, come l'ergonomia, la durata

delle batterie e la versatilità degli utensili, a conferma di una crescente consapevolezza e competenza nelle scelte d'acquisto." Guarda con fiducia al nuovo anno commerciale anche **Stefano Mattaini**, Responsabile Advertising **Makita**: "L'ultimo anno commerciale appena concluso – Makita segue il ciclo commerciale giapponese che va da Aprile al marzo dell'anno successivo – si è consolidato mantenendo la quota predominante di mercato nei principali segmenti. La prospettiva per il nuovo anno è quella di crescere ulteriormen-



Milwaukee - Il trapano avvitatore M12 BLDDRC con motore brushless è il più compatto della categoria (137 mm). Con 40 Nm di coppia, offre un'eccellente equilibrio tra potenza e maneggevolezza. Il mandrino in metallo da 10 mm e la frizione a 13 posizioni lo rendono perfetto per installatori, elettricisti e meccanici.

Ferramenta

DOSSIER Elettrotensili



Mistral - PH1121 è un avvitatore a percussione a batteria, forza torcente 30 Nm con 24 impostazioni di frizione e fino a 19.500 colpi al minuto. È dotato di un motore brushless potente ed extra resistente. La velocità di rotazione può essere selezionata con 2 livelli di regolazione. Il portapunte magnetico consente un facile cambio delle punte del trapano. Sono inclusi anche una batteria da 2,0 Ah e un caricabatterie.

te, soprattutto in alcuni settori dove l'azienda sta investendo con l'inserimento di numerose novità. Gli investimenti prevedono anche un incremento nel comparto accessori, che per il professionista rappresentano la soluzione ideale se utilizzati con i nostri utensili." **Paolo Sassone**, General Manager di **Pferd Tools**, spiega che l'azienda "sta attraversando una fase dinamica di crescita e innovazione, sostenuta da una serie di iniziative strategiche che ne rafforzano la posizione nel mercato globale. Uno dei passaggi più rilevanti è stato l'acquisto, avvenuto nel maggio 2024, della quota di maggioranza di Silmax, un'azienda italiana con una lunga tradizione nella produzione di utensili in metallo duro integrale. Questa acquisizione consente a Pferd di integrare competenze complementari, sviluppare sinergie sia produttive che commerciali e consolidare ulteriormente la propria presenza

a livello internazionale. Sul fronte del mercato, rileviamo una crescente attenzione verso utensili che migliorano l'efficienza nella rimozione del materiale, hanno una lunga durata e contribuiscono anche a ridurre l'affaticamento dell'operatore e a incrementare la sicurezza durante l'uso. Per rispondere a queste nuove aspettative, l'azienda ha sviluppato un portale B2B moderno, perfettamente integrato nel proprio sito web e nel gestionale aziendale, pensato per semplificare l'interazione con i clienti e offrire soluzioni sempre più personalizzate." **Fabrizio Pasini**, Responsabile Commerciale di **Compa Tech**, rileva invece un cambiamento della domanda: "Abbiamo riscontrato una lieve flessione del mercato, caratterizzato dalla preminenza di prodotti più economici e, all'opposto estremo,



Makita - Chiave a impulsi TW010G: potente attacco 1" pollice quadro. Selezione elettronica della potenza a 4 stadi con 3 assist mode. Alimentata da una batteria XGT 40Vmax, offre una coppia massima di 3.150 Nm in avvitatura e 4000m in svitatura. Il motore posizionato verticalmente riduce la lunghezza complessiva della macchina e limita la forza di reazione sulla mano dell'utente, migliorando il comfort.

di prodotti super-professional come mercato di nicchia." Una visione simile arriva da **Andrea Zanin**, Titolare di **Virutex**, che segnala l'effetto distortivo degli incentivi su alcuni segmenti: "Abbiamo registrato delle diminuzioni su certi articoli in un certo senso 'dopati', perché legati agli incentivi che ora sono rientrati in numeri normali. La gamma Virutex è molto specifica e settoriale - sono molti gli articoli per determinate lavorazioni prodotti solamente da noi - e questo spiega l'andamento abbastanza lineare del 2024 e del 2025."

Il presidio del mercato e i canali che performano meglio

In un mercato sempre più guidato da una domanda esigente e segmentata, le aziende del settore puntano su un presidio mirato dei canali. A loro abbia-



Paolo Sassone,
 General Manager
 Pferd Tools

mo chiesto di indicare in quale stanno ottenendo i migliori risultati di vendita. **Paolo Sassone** spiega che **Pferd Tools** commercializza i propri prodotti "esclusivamente attraverso una rete selezionata di rivenditori specializzati, che consente di garantire elevati standard di servizio e competenza. A supporto di questa rete, l'azienda mette a disposizione un team di consulenti di vendita e tecnici specializzati, che lavorano quotidianamente al loro fianco per individuare le soluzioni più efficaci in base alle esigenze specifiche di ogni cliente. Attualmente le ferramenta qualificate e, in particolare, le utensilerie professionali, offrono i migliori risultati in termini di soddisfazione e performance. Rappresentano un punto di contatto fondamentale tra noi e gli utilizzatori finali, poiché permettono un'interazione

Ferramenta

DOSSIER Elettrotensili

diretta, competente e personalizzata." Anche **Milwaukee Italia** punta sulla filiera professionale. **Matteo Pietrobon** spiega che "è presente esclusivamente nella distribuzione professionale: rivendite specializzate e ferramenta selezionate. Una scelta strategica che garantisce valore aggiunto all'utente finale grazie a promozioni dedicate, consulenza tecnica qualificata e possibilità di estensione di garanzia. È proprio questo canale, basato su relazione e competenza, a restituirci oggi le maggiori

soddisfazioni." **Andrea Zanin**, di **Virutex** sottolinea quello che ha individuato come il valore aggiunto di un approccio relazionale e selettivo con i punti vendita: "Lavoriamo con punti vendita selezionati con cui facciamo dei progetti di crescita, affiancamento e per quel che ci è possibile protezione." La domanda è sempre più diversificata e questo crea la necessità di coprire tutti i principali canali distributivi. "La nostra offerta di elettrotensili, come tutti i prodotti a marchio **Fervi**," dichiara **Alex Pavi-**

gnani, "è pensata per essere presente in modo coerente e qualificato su tutti i principali canali di distribuzione: ferramenta, utensilerie professionali e GDS-



Alex Pavignani
 Product Manager
 Fervi

I servizi a supporto dei rivenditori e degli utilizzatori finali

Tra i vari servizi, a nostro avviso il più strategico e funzionale è la formazione delle forze vendite dei clienti.

Fabrizio Pasini, Responsabile Commerciale di **Compa Tech**

Fervi si impegna da sempre a garantire un supporto completo ed efficiente ai propri clienti, sia rivenditori che utilizzatori finali. Offriamo assistenza tecnica qualificata attraverso un team dedicato, sempre disponibile via telefono, e-mail e altri canali diretti per fornire consulenze, risposte tempestive e soluzioni efficaci. Tra i servizi più strategici rientrano la formazione tecnica e le dimostrazioni pratiche, che ci permettono di creare un contatto diretto con il cliente, trasferendo conoscenza e valore aggiunto sul corretto impiego dei nostri prodotti. Questo approccio rafforza il rapporto con i clienti e contribuisce a un utilizzo più consapevole e soddisfacente dei nostri elettrotensili.

Alex Pavignani Product Manager **Fervi**

Makita sta investendo molte risorse per ampliare la formazione tecnica, ad esempio con l'inserimento di nuovi tecnici dimostratori che dotati di un van allestito coprono tutto il territorio nazionale dando la possibilità a tutti gli end user interessati di testare direttamente i prodotti sul luogo di lavoro nelle principali applicazioni.

Stefano Mattaini, Responsabile Advertising **Makita**

Offriamo utensili di qualità, ma anche un'ampia gamma di servizi pensati per supportare i clienti a 360 gradi. L'Accademia Pferd, propone un articolato programma formativo rivolto ai distributori e agli utilizzatori finali. L'obiettivo è trasferire competenze pratiche e approfondite, con un'attenzione particolare all'efficienza e alla sicurezza nell'uso degli utensili. Per chi preferisce imparare in autonomia, mettiamo

a disposizione una ricca selezione di video pratici. Attraverso tutorial e dimostrazioni – disponibili sia sul sito ufficiale che sul canale YouTube – è possibile scoprire come utilizzare al meglio gli utensili. Inoltre, il team di esperti è sempre pronto a offrire consulenza tecnica mirata. Lavoriamo a stretto contatto con i nostri distributori, offrendo un pacchetto di servizi su misura che risponde concretamente alle esigenze dell'industria e dell'artigianato. La collaborazione è al centro del rapporto, con l'obiettivo di garantire un supporto costante e una distribuzione efficiente. Mettiamo anche a disposizione diversi strumenti digitali utili e intuitivi. Tra questi, il calcolatore del numero di giri e quello di accoppiamento e tolleranza, che aiutano l'utente a scegliere e impiegare gli utensili in modo corretto, ottimizzando i parametri di lavoro in funzione delle specifiche applicazioni.

Paolo Sassone, General Manager **Pferd Tools**

In un mercato sempre più tecnologico e specializzato, la competenza dei nostri tecnici commerciali rappresenta un vero punto di forza. Ogni giorno entrano in contatto diretto con i professionisti, visitando officine, cantieri e laboratori per offrire dimostrazioni pratiche e consulenze personalizzate. Questo dialogo costante con l'utilizzatore finale è per noi il servizio più strategico: consente di trasferire valore tecnico, favorire la scelta del prodotto più adatto e costruire relazioni solide e durature con i nostri clienti.

Matteo Pietrobon, Product Manager Elettrotensili **Milwaukee Italia**

Qualsiasi strumento aiuti e supporti l'informazione e la formazione è utile e gradito, Virutex cerca sempre di mantenere un taglio personale e dialogare direttamente piuttosto che informazioni mainstreamed.

Andrea Zanin, Titolare di **Virutex**

Ferramenta

DOSSIER Elettrotensili

DIY. Puntiamo a una copertura ampia per intercettare le diverse tipologie di clientela e rispondere alle specifiche esigenze di ciascun segmento. I rivenditori specializzati continuano a rappresentare un canale particolarmente importante e soddisfacente per noi, ma stiamo ottenendo riscontri molto positivi anche nel mondo della grande distribuzione specializzata, dove crescono visibilità e interesse verso il nostro marchio." **Stefano Mattaini** riferisce che **Makita** lavora cercando un equilibrio tra prossimità e visibilità: "Manteniamo elevata l'attività attraverso le rivendite tradizionali, che rappresentano ancora il riferimento locale per tutti i professionisti. In molti casi la rivendita autorizzata è anche centro assistenza per il territorio di appartenenza. Importante attività anche con la GDO, che vede un costante incremento delle vendite."

Infine, **Fabrizio Pasini** di **Compa Tech**,



*Fabrizio Pasini,
 Responsabile
 Commerciale di
 Compa Tech*

offre un quadro chiaro delle performance per canale: "Come posizionamento prevalente in termini di fatturato, la GDS è il nostro canale principale, a seguire ferramenta, utensilerie, DIY e vendite online tramite marketplace."

E-commerce e marketplace sono sempre più un'opportunità

Anche se, dopo l'esplosione durante il Covid, si è assestato su valori più vicini alla media, l'online continua a rappresentare una leva importante nella vendita di elettrotensili. La sua accresciuta importanza pone nuove sfide all'equilibrio tra online e canali fisici. Secondo **Fabrizio Pasini** di **Compa Tech** la convivenza tra canali digitali e rete fisica è ormai consolidata: "È un canale ormai



Pferd Tools - Il sistema di lavoro RCK per applicazioni di smerigliatura, sbavatura e lavorazioni di precisione è composto da un'unità di controllo RCK STG 10/800 che gestisce la velocità dei manipoli fornendo una potenza massima di 1.560 watt, mantenendo una velocità costante anche sotto carico e da una gamma di impugnature leggere e a bassa vibrazione.

utilizzato da tutti e accettato anche dai canali fisici tradizionali anche se si è ridimensionato dalla fine del periodo Covid." **Paolo Sassone** di **Pferd Tools**, apre con una lettura positiva dell'evoluzione digitale: "L'evoluzione del canale e-commerce e dei marketplace nel settore degli elettrotensili rappresenta una significativa opportunità strategica per Pferd, piuttosto che un rischio per i canali fisici tradizionali. L'adozione di una strategia multicanale sinergica è fondamentale per coinvolgere e soddisfare le esigenze dei consumatori moderni." Anche **Alex Pavignani** di Fervi

conferma il valore strategico del canale online, quando gestito con coerenza: "Per quanto riguarda il canale online, i nostri prodotti sono presenti grazie alla collaborazione con partner digitali selezionati e rivenditori tradizionali che operano anche attraverso i loro portali e-commerce. La gestione di questo canale avviene in modo strutturato e controllato, con l'obiettivo di garantire coerenza con il nostro modello di business e valorizzare l'intera filiera distributiva. Consideriamo l'e-commerce un'opportunità strategica, a patto che venga integrato in modo equilibrato e



Fervi - Compatto, leggero e versatile l'avvitatore 3,6V (art. FB36CS3AS-15M) offre un'ampia gamma di applicazioni grazie al set di 30 bit in dotazione. La coppia massima raggiunge i 3,5 Nm, con frizione regolabile su 6 livelli. Presenta: manico ruotabile, doppia luce LED, impugnatura soft grip, batteria da 1,5 Ah. Caricabatteria con attacco USB-C incluso.

Ferramenta

DOSSIER Elettrotensili

responsabile con i canali fisici tradizionali." Nel rispondere, **Matteo Pietrobon** di **Milwaukee Italia**, distingue chiaramente tra e-commerce e marketplace: "L'e-commerce rappresenta un'opportunità per i nostri Rivenditori Autorizzati, che possono affiancare alla presenza fisica anche una vetrina digitale per dialogare in modo più efficace con i propri clienti. Diverso il discorso per i marketplace: Milwaukee ha scelto di non fornire direttamente o indirettamente questi canali per tutelare il valore del prodotto, evitare dinamiche di svalutazione e mantenere alto il livello di servizio.

La nostra strategia punta su una rete selezionata di Rivenditori Autorizzati, che offrono consulenza tecnica qualificata, estensione della garanzia e promozioni dedicate: elementi imprescindibili per chi sceglie un elettrotensile professionale." Simile l'approccio de-

scritto da **Stefano Mattaini**: "Makita non è attiva direttamente nel canale e-commerce, ma alcuni dei più importanti rivenditori hanno deciso di affiancare alla normale vendita a banco anche la possibilità di proporre la vendita attraverso il web. Oggettivamente, se il prodotto è conosciuto, in alcuni casi specifici il web può rappresentare una valida opportunità, anche economica per il rivenditore stesso."

Andrea Zanin di **Virutex** si mostra abbastanza critico e sottolinea i rischi legati alla percezione del valore: e-commerce e marketplace "rappresentano un'opportunità per abbassare la percezione della qualità dei prodotti, e vale per tutto e tutti. Dovrebbe invece essere esattamente il contrario: un servizio



Valex - Trapano con percussione T950 è equipaggiato con un motore da 950 W e velocità variabile con preselezione del numero di giri (0-300 giri/min, 0-48000 colpi/min). Reversibile. Il mandrino autoserrante in acciaio (Ø 1,5-13 mm) consente un cambio rapido della punta. Provvisto di asta finecorsa. Capacità di foratura: Ø 13 mm su metallo e muratura, Ø 25 mm su legno.

Formazione dei rivenditori e comunicazione all'utilizzatore: gli strumenti messi in campo

Puntiamo sulla formazione forze vendite clienti.

Fabrizio Pasini, Responsabile Commerciale di **Compa Tech**

Dedichiamo un grande impegno nella giusta formazione dei nostri clienti. Per questa ragione, organizziamo sessioni formative dedicate al personale dei rivenditori e affiancamenti presso i loro clienti. Un ruolo centrale è svolto dai nostri VAN dimostrativi, costantemente in tour presso i punti vendita e le sedi dei clienti per offrire formazione sul campo, dimostrazioni pratiche e aggiornamenti sui nuovi prodotti.

Alex Pavignani Product Manager **Fervi**

L'azienda è sempre attiva nella comunicazione con tutti i principali mezzi, social e magazine, ma soprattutto con un team di tecnici dimostratori attivi tutti i giorni su tutto il territorio.

Stefano Mattaini, Responsabile Advertising **Makita**

Produciamo regolarmente video tutorial disponibili sul nostro sito web e canale YouTube che offrono istruzioni dettagliate sull'uso corretto degli utensili, migliorando la

formazione e la sicurezza degli operatori. Forniamo ai nostri partner commerciali materiali promozionali, espositori e supporto per eventi in-store, facilitando la presentazione dei nuovi prodotti e migliorando l'esperienza d'acquisto dei clienti.

Paolo Sassone, General Manager **Pferd Tools**

La formazione è uno dei pilastri della strategia Milwaukee. Nel 2024 abbiamo realizzato 145 giornate di training tecnico in tutta Italia, formando oltre 1.200 partecipanti, tra cui anche operatori specializzati come Vigili del Fuoco e Forze dell'Ordine. A supporto dei rivenditori e degli utenti finali, organizziamo corsi in aula e in campo, integrati da materiali digitali, video tutorial e dimostrazioni live. Il nostro obiettivo è fornire strumenti innovativi e anche le competenze per sfruttarne al massimo il potenziale.

Matteo Pietrobon, Product Manager Elettrotensili **Milwaukee Italia**

Abbiniamo il contatto diretto con demo e video (QRcode) presenti sul catalogo, sul sito.

Andrea Zanin, Titolare di **Virutex**

1200000000

DOSSIER Elettrotensili



Compa Tech – Ecco alcune caratteristiche della trancattrice Silver-Green Mod. 250 Evolution: lama 250mm. Z.60; capacità di taglio mm. 150x70h.; potenza 1600 W.; piano superiore in alluminio pressofuso cm.40 x 30 con 3 punti di bloccaggio; interruttore unico dotato di bobina di sgancio per evitare riavvio accidentale.

di solito lo si paga... sul marketplace pare di no."

Lancio prodotti e strategie di comunicazione: tra digital, demo ed esperienza diretta

La promozione dei nuovi prodotti si basa su una strategia comunicativa multicanale e ben calibrata. Dalle attività digitali al contatto diretto nei punti vendita, passando per demo ed eventi fieristici, sono tanti gli strumenti con cui le aziende puntano a coinvolgere i professionisti.

Matteo Pietrobon individua come particolarmente efficace l'esperienza diretta sul campo: "Per **Milwaukee** il modo migliore per comunicare l'in-

novazione è farla toccare con mano. Durante i lanci, privilegiamo attività pratiche sul campo che permettono di testare i prodotti in condizioni d'uso reali e interagire con i nostri tecnici. Accanto a questo, utilizziamo strumenti digitali come social media, video, e campagne online targettizzate per raggiungere rapidamente i professionisti. Nei punti vendita autorizzati, valorizziamo i lanci con espositori dedicati e personale for-

mato per offrire una consulenza approfondita e concreta."

Integra approccio esperienziale e strumenti digitali anche l'approccio descritto da **Paolo Sassone** di **Pferd Tools**: "Adottiamo una strategia multicanale per promuovere il lancio dei nuovi elettrotensili, combinando eventi fieristici, dimostrazioni pratiche, contenuti digitali e collaborazioni con partner specializzati. Questo approccio integrato mira a coinvolgere sia i rivenditori sia gli utilizzatori finali, offrendo un'esperienza completa e informativa. Partecipiamo regolarmente a fiere di settore dove presentiamo le ultime innovazioni attraverso stand interattivi. Il nostro furgone attrezzato è un veicolo itinerante progettato per portare direttamente ai clienti e agli operatori del settore la possibilità di testare e conoscere da vicino i nostri prodotti, dimostrando l'impegno dell'azienda nel fornire supporto tecnico e soluzioni su misura per le esigenze di lavorazione dei materiali."

Anche **Fervi**, come spiega **Alex Pavignani**, punta su un mix ben strutturato di attività online e fisiche: "L'introduzione sul mercato di ogni nuovo prodotto



Virutex - Realizzato in collaborazione con **Rehau Peb Zero Line** Tecnologia ZeroLine, indicato per nastri fino a 3 mm di spessore in PVC e ABS con coestrusione o postlavorati con strato attivo. La tecnologia ad aria calda fonde il bordo al pannello, fornendo una finitura perfetta su superfici dritte, tonde, sagomate e inclinate pannelli.



*Stefano Mattaini,
 Responsabile
 Advertising Makita*

viene accompagnata da un piano di comunicazione strutturato, che integra strumenti online e offline. Utilizziamo canali social, advertising, materiali informativi, video, cataloghi, brochure e il sito web. A queste attività si affiancano momenti di incontro diretto con i clienti, come eventi dimostrativi e giornate dedicate alla prova prodotto

presso i punti vendita, per permettere di toccare con mano le nuove soluzioni e comprenderne al meglio le potenzialità." Il contatto diretto con clienti e partner, affiancato da strumenti digitali e comunicazione personalizzata sono alla base della strategia di **Virutex**.

Andrea Zanin, spiega infatti: "Usiamo i social per l'immediatezza, l'informazione diretta a mezzo email e telefonata ed ovviamente tutti gli open house e le attività d'incontro diretto." **Makita** usa in modo integrato media di settore, social e materiali punto vendita- "La comunicazione" dichiara **Stefano Mattaini**, "è sempre importante per rappresentare l'identità del brand. I principali magazine di settore così come i social network

rappresentano i mezzi principali di divulgazione tecnica sui prodotti. Un'altra forma di comunicazione che sta prendendo sempre più spazio è la diffusione dei video di utilizzo che avviene anche attraverso la pubblicazione di link QR-code sulle cartoline prodotto presenti nei punti vendita. Makita investe anche in partecipazioni ad importanti fiere nazionali del mercato cleaning, rescue e garden per far conoscere tutte le novità di prodotto di questi settori del mercato."

Chiude il quadro **Fabrizio Pasini** di **Compa Tech**, che sintetizza l'approccio promozionale dell'azienda in quattro strumenti chiave: "Mailing mirati, influencer, social, video."

FERVI

PADIGLIONE 36 STAND C38

 **FERVI**



DALL'OFFICINA AI BOX

Ad Autopromotec, FERVI presenta la nuova gamma di chiavi dinamometriche progettate per garantire precisione e affidabilità. Disponibili nelle linee Silver, Black e Blue, coprono range da 5 a 300 Nm, con materiali di qualità e impugnature ergonomiche. L'esperienza dell'azienda emiliana nel settore automotive è rafforzata dalla collaborazione tecnica con i team Superbike Aruba.it Racing-Ducati e Go Eleven. FERVI propone anche un'ampia gamma di soluzioni per professionisti: presse, trapani, arredi da officina, e la sabbiatrica a pressione con doppio aspiratore (Art. 0605), dotata di serbatoio da 22 litri e sistema di raccolta polveri fino a 5 micron, con cabina di lavoro illuminata e capacità fino a 150 kg.



PRODOTTI

Nuova gamma di chiavi dinamometriche FERVI

La gamma di chiavi dinamometriche FERVI si rinnova con 12 nuovi modelli dal design personalizzato e un range di soluzioni che consentono un'ampia varietà di utilizzo, dal fai-da-te alle applicazioni professionali ad alto standard. FERVI ha ampliato la propria offerta di chiavi dinamometriche. Progettata per garantire la massima precisione e affidabilità, questa gamma rappresenta la soluzione ideale per professionisti e appassionati che richiedono strumenti performanti e di alta qualità.

Grazie a design ergonomico, materiali di prima scelta e una tecnologia avanzata, le nuove chiavi dinamometriche FERVI assicurano un serraggio sicuro e controllato in ogni situazione. La gamma, composta da tre linee, si distingue per la sua versatilità, offrendo 12 modelli adatti a diverse esigenze, dalle applicazioni più leggere fino agli interventi che richiedono coppie elevate.

La linea Silver (0774-) è la scelta perfetta per chi cerca un equilibrio tra affidabilità e semplicità d'uso. Con un design ergonomico e lettura incrementale, queste chiavi garantiscono un controllo ottimale della coppia anche negli spazi più ristretti. Ideali per le operazioni di serraggio comuni nelle applicazioni professionali e del fai-da-te, queste chiavi montano attacchi universali nei formati 3/8" e 1/2" e hanno una capacità che va da un minimo di 19 a un massimo di 210 Nm.

Progettata per gli specialisti che necessitano di massima precisione e prestazioni elevate, la linea Blue (0778-) offre ergonomia avanzata, materiali di alta qualità e una regolazione intuitiva. Ergonomiche e compatte, queste chiavi sono dotate di doppia finestra di lettura che facilita l'impostazione chiara della



SCOPRI LA NUOVA GAMMA DI CHIAVI DINAMOMETRICHE

Per il serraggio preciso di bulloni, dadi e fissaggi critici, la gamma più completa sul mercato, progettata per ogni esigenza di lavoro.

BLUE LINE

BLACK LINE

SILVER LINE

FERVI

coppia e hanno una tolleranza di $\pm 3\%$. I modelli di questa linea hanno capacità che vanno da 5 a 300 Nm.

La linea Black (0779-) è pensata per i professionisti che necessitano di strumenti robusti e performanti. Con una precisione di $\pm 3\%$ e una costruzione resistente, queste chiavi dinamometriche sono ideali per utilizzi intensivi e grazie alla finitura anodizzata sono resistenti all'usura. La capacità di questa linea varia da 5 a 300 Nm, mentre il selettore di coppia a scorrimento a molla consente una regolazione rapida e senza sforzo.

In generale, le caratteristiche comuni alle tre linee della nuova gamma di chiavi dinamometriche FERVI sono:

- Alta precisione con una tolleranza di $\pm 3\%$ per garantire serraggi impeccabili
- Ergonomia avanzata con impugnature studiate per il massimo comfort e riduzione dell'affaticamento
- Regolazione intuitiva grazie a un selettore di coppia a scorrimento rapido
- Materiali resistenti e durevoli per prestazioni costanti nel tempo

- Possibilità di personalizzazione per utilizzi specifici

Questa nuova gamma arricchisce l'ampia offerta di Fervi dedicata ai professionisti dell'automotive, un settore in cui l'azienda vanta una consolidata esperienza. La collaborazione con i team della Superbike, di cui FERVI è sponsor tecnico da anni, rafforza ulteriormente il know-how aziendale, permettendo di sviluppare soluzioni all'altezza delle competizioni più esigenti.

Per maggiori informazioni
www.fervi.com



FERVI presenta un nuovo avvitatore

[9^o ilgiornaledellaftermarket.it/news/fervi-presenta-un-nuovo-avvitatore](http://ilgiornaledellaftermarket.it/news/fervi-presenta-un-nuovo-avvitatore)

Redazione 6 maggio 2025



È arrivato il nuovo avvitatore di FERVI (art. FB36CS3AS-15M), pensato per chi cerca uno strumento pratico, affidabile e facile da usare, senza rinunciare alla qualità e alle prestazioni. Leggero e maneggevole, con un peso di appena 420 g, questo nuovo modello è l'ideale per i piccoli lavori domestici e per il fai-da-te più creativo.

Dotato di mandrino autolock che permette un cambio rapido e sicuro degli accessori, l'avvitatore offre due modalità di utilizzo – foratura e avvitatura – e una frizione variabile per adattarsi a diversi tipi di materiali e lavorazioni. La presenza della luce frontale integrata consente inoltre di operare con precisione e sicurezza anche in spazi bui o poco illuminati, mentre l'impugnatura soft grip assicura una presa salda e confortevole, anche dopo un utilizzo prolungato. Il manico ruotabile aggiunge ulteriore versatilità, rendendo lo strumento ancora più comodo nelle situazioni meno accessibili. Ultima, ma non di minore importanza, la funzione torcia grazie al LED posto sul fondo del manico.

Alimentato da una batteria da 3,6V con capacità di 1,5 Ah, l'avvitatore si ricarica comodamente tramite USB-C in circa tre ore, e può raggiungere una velocità a vuoto di 200 giri al minuto e una coppia massima di 3 Nm. Dotato di un attacco rapido da 1/4", che lo rende compatibile con una vasta gamma di accessori, l'avvitatore viene fornito con un set da 30 bit, confermandosi così uno strumento versatile e completo per ogni esigenza.



Nuovo avvitatore FERVI: compatto, versatile e pronto all'azione!



7 Maggio 2025

Tempo di lettura: 1 minuto

È arrivato il nuovo avvitatore di FERVI (art. FB36CS3AS-15M), pensato per chi cerca uno strumento pratico, affidabile e facile da usare, senza rinunciare alla qualità e alle prestazioni. Leggero e maneggevole, con un peso di appena 420 g, questo nuovo modello è l'ideale per i piccoli lavori domestici e per il fai-da-te più creativo.

Dotato di mandrino autolock che permette un cambio rapido e sicuro degli accessori, l'avvitatore offre due modalità di utilizzo – foratura e avvitatura – e una frizione variabile per adattarsi a diversi tipi di materiali e lavorazioni. La presenza della luce frontale integrata consente inoltre di operare con precisione e sicurezza anche in spazi bui o poco illuminati, mentre l'impugnatura soft grip assicura una presa salda e confortevole, anche dopo un utilizzo prolungato. Il manico ruotabile aggiunge ulteriore versatilità, rendendo lo strumento ancora più comodo nelle situazioni meno accessibili. Ultima, ma non di minore importanza, la funzione torcia grazie al LED posto sul fondo del manico.

Alimentato da una batteria da 3,6V con capacità di 1,5 Ah, l'avvitatore si ricarica comodamente tramite USB-C in circa tre ore, e può raggiungere una velocità a vuoto di 200 giri al minuto e una coppia massima di 3 Nm. Dotato di un attacco rapido da ¼", che lo rende compatibile con una vasta gamma di accessori, l'avvitatore viene fornito con un set da 30 bit, confermandosi così uno strumento versatile e completo per ogni esigenza.



Imprese, il ‘Benessere organizzativo’ aumenta la produzione



Lavoro & Economia by Francesco Fravolini 09/05/2025 28/04/2025 33

È il programma di wellbeing aziendale introdotto da FERVI Group. Il benessere dei dipendenti di un'impresa permette di instaurare un clima organizzativo e propositivo

Imprese: il ‘Benessere collettivo’ aumenta la produzione. E questo valore aggiunto si ottiene quando il benessere dei dipendenti di un'impresa permette di instaurare un clima organizzativo e propositivo, a beneficio della produzione. È del tutto evidente che il lavoratore sereno diventa maggiormente produttivo e motivato perché libero dalle preoccupazioni. La conseguenza è facile da immaginare: incrementare il benessere dei dipendenti significa garantire un aumento della produzione, senza dimenticare di promuovere quel clima stimolante, inclusivo e rispettoso delle esigenze dei lavoratori. A essere determinato nel promuovere all'interno dell'azienda quello che potremmo definire ‘Benessere organizzativo’ è il programma di wellbeing aziendale introdotto da FERVI Group. Scendiamo nel dettaglio per conoscere le diverse sfaccettature di questo programma sociale ed economico, decisamente interessante per gli imprenditori.

‘Benessere organizzativo’

Affronta alcuni argomenti per rispondere alle nuove esigenze della vita in costante cambiamento sociale. Ecco alcune tematiche. Favorire e accompagnare la scelta genitoriale con azioni concrete che comprendono, oltre a un riconoscimento di 2.000 euro per i neogenitori, anche la possibilità di house working e orari di lavoro flessibili, al fine di bilanciare le esigenze professionali con quelle di vita familiare. Garantire incentivi anche per i neo papà che avranno a disposizione un bonus di 10 giorni aggiuntivi di congedo parentale retribuito, per dedicarsi attivamente alla cura dei propri figli, senza preoccupazioni finanziarie. L'iniziativa punta a promuovere la parità di genere e a migliorare la soddisfazione e l'impegno dei dipendenti diventati neogenitori.

Politiche aziendali e welfare

Da questi argomenti basilari che sostengono la genitorialità dei dipendenti, sia donne sia uomini, nascono le politiche di benessere aziendale di FERVI Group, le quali comprendono anche incentivi finanziari per il conseguimento di titolo di studio, in linea

con obiettivi 4 e 10 dell'Agenda ONU 2030. Questi bonus sono riservati ai dipendenti che decidono di perfezionare la propria formazione, conseguendo nuove qualifiche professionali o accademiche. «Nell'azienda i dipendenti – afferma Guido Greco, Amministratore Delegato FERVI Group – rappresentano un asset fondamentale, che poniamo al centro della governance aziendale. In un contesto economico e sociale che sta profondamente cambiando, diventa sempre più importante per le imprese riuscire a valorizzare le proprie risorse umane, attraverso politiche tese a incrementare il loro benessere e l'equilibrio lavoro-famiglia. Con il nostro programma Benessere organizzativo puntiamo a migliorare la soddisfazione, la serenità e le performance dei nostri collaboratori, ma anche l'employer branding, essenziale per attrarre e trattenere i migliori talenti. Il wellbeing dei nostri dipendenti è fondamentale non solo per la loro serenità, ma anche per il successo collettivo dell'azienda. Contribuisce a migliorare la produttività, riduce l'assenteismo e favorisce un clima lavorativo più tranquillo, positivo e collaborativo. Lavoriamo per creare un ambiente dove ogni persona si senta valorizzata, adeguatamente supportata e motivata a dare il meglio di sé, contribuendo così al nostro obiettivo comune di crescita e successo sostenibile».

Francesco Fravolini



FERVI presenta un nuovo avvitatore: compatto, versatile e pronto all'azione!



12/05/2025 FERVI amplia la gamma di elettrotensili con un nuovo mini-avvitatore da 3,6V che unisce multifunzionalità e praticità di utilizzo per affiancare professionisti e appassionati del fai-da-te nelle proprie attività.

È arrivato il nuovo avvitatore di FERVI (art. FB36CS3AS-15M), pensato per chi cerca uno strumento pratico, affidabile e facile da usare, senza rinunciare alla qualità e alle prestazioni. Leggero e maneggevole, con un peso di appena 420 g, questo nuovo modello è l'ideale per i piccoli lavori domestici e per il fai-da-te più creativo.

Dotato di mandrino autolock che permette un cambio rapido e sicuro degli accessori, l'avvitatore offre due modalità di utilizzo – foratura e avvitatura – e una frizione variabile per adattarsi a diversi tipi di materiali e lavorazioni. La presenza della luce frontale integrata consente inoltre di operare con precisione e sicurezza anche in spazi bui o poco illuminati, mentre l'impugnatura soft grip assicura una presa salda e confortevole, anche dopo un utilizzo prolungato. Il manico ruotabile aggiunge ulteriore versatilità, rendendo lo strumento ancora più comodo nelle situazioni meno accessibili. Ultima, ma non di minore importanza, la funzione torcia grazie al LED posto sul fondo del manico.

Alimentato da una batteria da 3,6V con capacità di 1,5 Ah, l'avvitatore si ricarica comodamente tramite USB-C in circa tre ore, e può raggiungere una velocità a vuoto di 200 giri al minuto e una coppia massima di 3 Nm. Dotato di un attacco rapido da ¼", che lo rende compatibile con una vasta gamma di accessori, l'avvitatore viene fornito con un set da 30 bit, confermandosi così uno strumento versatile e completo per ogni esigenza.



Ecco Sport Education

Al centro di via Valeriani i bimbi imparano i valori

Non solo tennis per i giovanissimi atleti che partecipano al progetto
Ieri la festa per la fine delle attività dell'anno con l'Olympic & partner day

di **Alice Pavarotti**

Lo sport come strumento di educazione e crescita: è attorno a questa visione che ruota Sport Education, un modello di società no-profit con il suo cuore pulsante nel Centro Sportivo di via Valeriani 21, proprio accanto alla storica Virtus Tennis. Fondata dagli imprenditori Andrea Mantellini e Simone Fiocchi, Sport Education punta ad avvicinare allo sport – e ai suoi valori – tutti i bambini, offrendo borse di studio a chi dimostra passione e determinazione, ma non ha le risorse economiche per praticarlo. Il progetto si articola su due pilastri: il Gymnasium, dedicato ai bambini dai 3 agli 8 anni, con un percorso multidisciplinare di avviamento allo sport, e la Tennis Academy, ambiente d'eccellenza per il tennis agonistico, in un luogo da sempre votato a questa disciplina.

Ieri si è celebrata la fine dell'anno con l'Olympic & Partner Day: nel pomeriggio i bambini si sono cimentati in prove ispirate alle discipline praticate durante l'anno. A seguire, un momento speciale per ringraziare i partner e celebrare i risultati raggiunti: «È un periodo estremamente positivo per lo sport, sia a livello nazionale che locale, e siamo fiduciosi che da Sport Education, con i suoi oltre 500 atleti, emergerà presto una figura di grande

valore umano e sportivo. Vogliamo costruire un percorso pluriennale con i ragazzi, accompagnandoli passo dopo passo. Per questo, ringraziamo tutti i partner e lo staff per la passione e l'entusiasmo», dichiarano Mantellini e Fiocchi. Un progetto che, in soli quattro anni, ha già raggiunto traguardi importanti, con numeri in costante crescita: solo nel 2024 si contano oltre 100 iscritti al Gymnasium, più di 160 atleti nei programmi della Tennis Academy, 200 presenze ai Summer Camp multisport e 200 adulti coinvolti nei programmi dedicati, oltre a numerose borse di studio erogate.

L'evento è stato l'occasione per aggiornare i partner sui risultati ottenuti: dalla Banca di Bologna, main partner, presente con il direttore generale Alberto Ferrari, che commenta: «Possiamo dire di aver contribuito alla nascita di questa realtà così legata ai giovani e all'inclusione, valori che condividiamo da sempre», a Iconsulting, Pelliconi, Penskecars, Poggipollini, Würth, Howden, Head, Donki, Fervi Group, Confcommercio, Segafredo Zanetti, Gvs, Umberto Cesari, Technogym e Bologna FC 1909, per cui era presente dall'ad Claudio Fenucci.



La festa per la fine dell'anno di Sport Education al centro sportivo di via Valeriani



28/05/2025 - Fervi S.p.A.: 28/05/2025 - Pubblicazione verbali assemblea degli azionisti



Comunicato Stampa PUBBLICAZIONE DEL VERBALE DELL'ASSEMBLEA ORDINARIA
DEGLI AZIONISTI DEL 29 APRILE 2025

Vignola (MO), 28 maggio 2025 - Fervi S.p.A. ("Fervi" o la "Società"), società quotata all'Euronext Growth Milan rende noto che il verbale dell'Assemblea degli Azionisti del 29 aprile 2025 unitamente al rendiconto sintetico delle votazioni è a disposizione del pubblico presso la sede legale, sul sito internet della Società all'indirizzo

<https://www.fervi.com> nella sezione Investors/Assemblea degli Azionisti e sul sito internet di Borsa Italiana <https://www.borsaitaliana.it>.

Il presente Comunicato è disponibile sul sito della Società <https://www.fervi.com> nella sezione Investors e al seguente indirizzo <https://www.emarketstorage.com>.

Il Gruppo Fervi composto da Fervi SpA e dalle controllate Rivot S.r.l., Ri-flex Abrasives S.r.l., Vogel Germany GMBH & CO KG e Qingdao Fervi International Trading Co. Ltd è attivo nel settore della fornitura di attrezzature professionali principalmente per l'officina meccanica, l'officina auto, la falegnameria, il cantiere e dei prodotti inclusi nel mercato cosiddetto «MRO» (Maintenance, Repair and Operations), ossia fornitura di attrezzature al servizio dei professionisti della manutenzione e riparazione. L'operatività del Gruppo copre poi anche il segmento di mercato "Do it yourself", o DIY, vale a dire il mercato dei prodotti per il fai-da-te in ambito casalingo e di bricolage, rivolto a hobbisti e in generale soggetti che utilizzano gli utensili Fervi a fini non professionali.

Per maggiori informazioni:

Guido Greco - Investor relator - telefono: +39 059 767172 - e-mail: investor@fervi.com

MIT SIM SPA - Euronext Growth Advisor - C.so Venezia 16 - 20121 Milano - Tel: +39 02 87399069 -Francesca Martino - Francesca.martino@mitsim.it MIT SIM SPA - Specialist - C.so Venezia 16 - 20121 Milano - Tel: +39 02 87399069 - Andrea Scarsi - Trading-desk@mitsim.it

Fervi S.p.A.

Via del Commercio, 81 41058 Vignola (MO)

+39 059 767172

pag. 1 of 1

info@fervi.com<https://www.fervi.com>

Disclaimer

Fervi S.p.A. ha pubblicato questo contenuto il **28 maggio 2025**, ed è responsabile delle informazioni in esso contenute. Distribuito da , senza apportare modifiche o alterazioni, il **28 maggio 2025 alle 10:29 UTC**.