

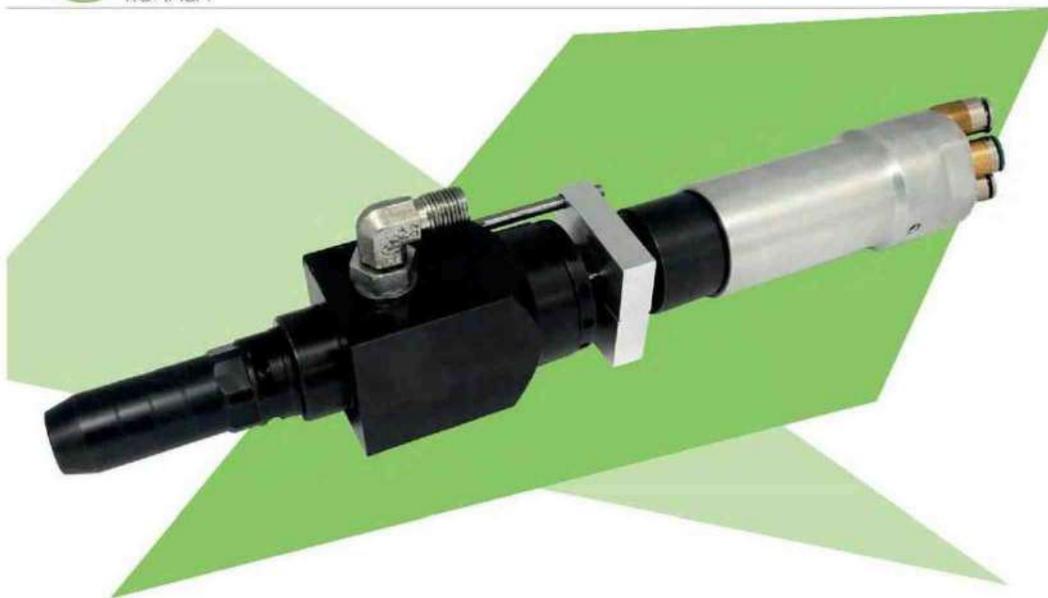
# RASSEGNA

# STAMPA



# Indice

UN FISSAGGIO 40 READY SDA - Soluzioni di Assemblaggio	3
Rivit rivettatrici a batteria Ferrutensil	5
Rivit distribuisce haeger sul mercato italiano L'Ammonitore	6
RIVIT Rivettatrici a batteria Serie 700 Ferramenta & Casalinghi	7
RIVIT Francesco Montanari, Amministratore Delegato Ferramenta 2000 Hardware Magazine	8
Rivettatrici agili e performanti Tecn'è	9
Rivit distribuisce Haeger® sul mercato italiano iFerr magazine	10
RIVIT DISTRIBUISCE HAEGER IN ITALIA Ferramenta 2000 Hardware Magazine	11
L'innovazione è il vero fattore di crescita Ferramenta 2000 Hardware Magazine	12
Rivettatrici a batteria Rivit Serie 700 techlamiera.it	21
Da Rivit soluzioni su misura per il settore del fotovoltaico: sostenibilità e risparmio energetico anche grazie ai sistemi di fissaggio ferramenta2000.net - 23/04/2024	23
Consumabili nel fotovoltaico? Efficaci, affidabili impermeabili e duraturi thenextfactory.it - 23/04/2024	25
Fissaggio: soluzioni su misura per il settore del fotovoltaico ferrutensil.com - 26/04/2024	27
Rivit's solutions for the photovoltaic industry torque-expo.com	29
Sistemi di fissaggio per pannelli fotovoltaici ediliziainrete.it - 30/04/2024	31



## UN FISSAGGIO 4.0 READY

L'azienda emiliana Rivit offre una gamma di soluzioni di fissaggio personalizzabili dedicate all'industria 4.0 grazie ai moduli per robot e cobot studiati per l'inserimento nelle linee di produzione in postazioni uomo-macchina o macchina-macchina.

di Giordano Bracco

L'automazione dei processi nelle linee di produzione delle aziende di diversi settori, dall'automotive all'industria metallurgica, ha fatto emergere nuove esigenze e nuovi scenari in cui giocano un ruolo fondamentale le tecnologie digitali 4.0 abbinata alle macchine. In questo contesto Rivit propone soluzioni avanzate, nell'ambito del fissaggio industriale, proponendo ai propri clienti una serie di moduli per robot e cobot e sistemi di controllo per migliorare l'efficienza

e ridurre ai minimi termini il margine di errore. In particolare, i moduli di fissaggio della serie RIV601-RIV603 - tra i best seller dell'azienda emiliana - sono caratterizzati da robustezza e flessibilità e possono essere utilizzati sia da un operatore umano che da un robot. Grazie alla ricca gamma di accessori prevista questi moduli oleopneumatici per inserti filettati coprono applicazioni da M3 a M12 ed esercitano una forza di trazione fino a 38,5 kN e una corsa fino a 12 mm.

**Ideale per l'utilizzo con robot e cobot**

Per una soluzione integrata, modulo più booster, nella quale l'operatore umano esegue il fissaggio, RIV949 è la rivettitrice oleopneumatica per inserti Ideale. Questa soluzione è adatta per applicazioni da M3 fino a M12, con una forza che può arrivare a 23,5 kN, nella versione standard. Inoltre, RIV949 può essere personalizzata con la possibilità di predisposizione all'utilizzo di robot e cobot.

L'estrema affidabilità e la possibilità di personalizzazione delle soluzioni di Rivit fanno dell'azienda di Ozzano dell'Emilia un partner di riferimento per chi propone sistemi integrati da inserire nelle linee di produzione industriali. I pacchetti offerti da Rivit consentono di raggiungere l'equilibrio fra diversi aspetti come forza, prestazione, controllo e continuità soprattutto attraverso tool oleopneumatici integrabili nelle linee produttive. Rivit offre ai clienti anche un servizio di consulenza tecnica per identificare la soluzione al miglior valore aggiunto, sia che si tratti di nuovi progetti, o di integrazioni di impianti già esistenti. ■

RIV949 può essere personalizzata con la possibilità di predisposizione all'utilizzo di robot e cobot.

RIV949 can be customised to accommodate robots and cobots.



■ NEWS ARTICLE

## A 4.0 ready fastening

The Emilia company Rivit offers a range of customisable fastening solutions dedicated to Industry 4.0 thanks to robot and cobot modules designed for insertion in production lines in man-machine or machine-machine positions.

The automation of processes in the production lines of companies in different sectors, from automotive to the metal industry, has led to the emergence of new needs and new scenarios in which digital 4.0 technologies combined with machines play a fundamental role. In this context, Rivit proposes advanced solutions in the field of industrial fastening, offering its customers a series of modules for robots and cobots and control systems to improve efficiency and reduce the margin of error to a minimum.

In particular, the RIV601- RIV603 series clamping modules - among the Emilia company's best sellers - are characterised by robustness and flexibility and can be used by both a human operator and a robot. Thanks to the wide range of accessories provided, these hydro-pneumatic modules for threaded inserts cover applications from M3 to M12 and exert a tensile force of up to 38,5 kN and a stroke of up to 12 mm.

**Ideal for use with robots and cobots**

For an integrated solution, module plus booster, in which the human operator does the fastening, RIV949 is the ideal hydro-pneumatic riveting machine for inserts. This solution is suitable for applications from M3 up to M12, with a force of up to 23,5 kN in the standard version. In addition, RIV949 can be customized to accommodate robots and cobots.

The extreme reliability and the possibility to customise Rivit solutions make the company from Ozzano dell'Emilia a reference partner for those proposing integrated systems to be included in industrial production lines. The packages offered by Rivit allow to achieve the balance between different aspects such as strength, performance, control and continuity, especially through oil-pneumatic tools that can be integrated into production lines. Rivit also offers customers a technical consultancy service to identify the solution with the best added value, whether for new projects, or integrations of existing systems. ■



### Rivit rivettatrici a batteria

La gamma della Serie 700 si compone di due rivettatrici a batteria per rivetti (RIV710 e RIV720) e due per il fissaggio di inserti (RIV730 e RIV740). Impugnatura ergonomica in gomma morbida, corsa di 27 mm, batteria 18 V / 2.0 Ah / 36 Wh e caricabatteria 100-240 V / 50-60 Hz. Facili e pratiche da usare per installare rivetti in acciaio e in tutte le principali leghe metalliche.

[www.rivit.it](http://www.rivit.it)

## PRODOTTI

## Rivit distribuisce Haeger® sul mercato italiano



Rivit propone al mercato italiano la possibilità di acquistare i prodotti di uno dei leader mondiali dei sistemi di fissaggio. Si tratta delle presse per autoaggiacanti della Serie 5e, marca Haeger®, azienda americana (con sedi in Olanda, Singapore e Cina) che propone sofisticate soluzioni di inserimento per autoaggiacanti dotate di Sistema di Controllo per il settaggio e il monitoraggio delle presse inserite in linee di produzione Industry 4.0, riducendo tempi e costi di produzione, abbattendo la possibilità di errore a beneficio della qualità.

Le presse Haeger® sono progettate per i settori che necessitano la precisione e la resistenza del fissaggio su lamiere sottili e semilavorati, come nel caso di macchine automatiche, apparecchiature mediche e componentistica per l'automotive, elettronica di consumo, costruzioni meccaniche, apparati elettrici ed elettronici.

Versatili e modulari, le presse Haeger® vengono fornite accessoriate sulla base delle specifiche esigenze del cliente, con la possibilità - in un secondo tempo - di aggiornare il proprio allestimento per far fronte a nuove necessità produttive. Rivit offre un prezioso servizio di orientamento e consulenza per individuare gli accessori più adatti, garantendo la modularità della pressa che si converte così in un prezioso investimento per la crescita aziendale.

Grazie al sistema di controllo Haeger®, le presse della Serie 5e, ideali per inserire e fissare autoaggiacanti di ogni tipo e misura su varie tipologie di materiali, consentono una diagnostica accurata, la pianificazione delle attività di manutenzione, il monitoraggio preventivo e la risoluzione rapida dei problemi. In questo modo il sistema permette di ottimizzare la gestione della manodopera e i processi produttivi, migliorando la qualità del fissaggio con il conseguente incremento della produttività.

Tutto questo è possibile grazie alla raccolta dei dati (processi in tempo reale senza soluzione di continuità) e alle tecnologie OneTouch e WindowTouch che consentono alle presse Haeger® della Serie 5e di inserire fino a quattro diversi elementi di fissaggio con un'unica manipolazione di un pezzo. Inoltre, con la diagnostica remota, resa possibile dall'utilizzo di Team Viewer, si possono monitorare costantemente le presse, anche da remoto, limitando le necessità di trasferta (e i relativi costi), aumentando la produttività e la sicurezza del personale tecnico.

Haeger® è entrata nel 2018 nella galassia di PennEngineering®, gruppo che ad oggi offre una delle più complete linee di presse progettate per installare in piena sicurezza e in modo affidabile, accurato e rapido, la linea completa di autoaggiacanti PEM®.

Per maggiori informazioni [www.rivit.it](http://www.rivit.it)

## Gli alesatori Seco Nanojet ottimizzano il controllo truciolo per eliminare gli scarti



Gli alesatori in metallo duro integrale Seco Nanojet migliorano il controllo truciolo con un'innovativa adduzione refrigerante interna per una rimozione del truciolo ottimale. Questa versione elimina costosi scarti, intasamenti e danneggiamenti del tagliente per aumentare la sicurezza, la qualità dei pezzi e la durata dell'utensile. Le operazioni di alesatura critiche richiedono utensili stabili, sicuri e prevedibili. Nei fori ciechi e passanti, gli alesatori in metallo duro integrale Seco Nanojet migliorano le prestazioni comparate dei prodotti Seco Nanofix grazie ad un'innovativa adduzione refrigerante interna che blocca l'intasamento truciolo e migliora la stabilità dell'applicazione. Il design esclusivo di questi nuovi utensili offre un flusso di lubrificazione potente e preciso direttamente sulla zona di taglio per una rimozione dei trucioli e una durata dell'utensile ottimale. Oltre alla stabilità di produzione, le officine possono affidarsi agli alesatori in metallo duro integrale Seco Nanojet per mantenere velocità di taglio e qualità dei pezzi. Questa versatile gamma di alesatori multi-elica è disponibile in otto qualità e differenti geometrie, oltre a dimensioni e tolleranze personalizzate. Gli utensili funzionano con qualsiasi postume di precisione. Supportano tolleranze da 10 µm a 15 µm (0,0004"-0,0006") e producono finiture superficiali di Ra 0,2 µm-Ra 1,2 µm (Ra 8 µ"-Ra 50 µ"). Seco ispeziona ogni alesatore in metallo duro integrale Nanojet e ne documenta il diametro misurato per garantire prestazioni affidabili. Molti settori, tra cui meccanica generale e i settori automobilistico e aerospaziale, possono contare su un'alesatura sicura e affidabile per evitare costosi scarti. Secondo Jean-Benoît Hantin, Product Manager di Seco, i produttori si rendono conto che alesatori con scarsa qualità di fabbricazione o specifiche non corrette possono compromettere pezzi di valore elevato. "Gli alesatori in metallo duro integrale Nanojet offrono prestazioni a costi contenuti con la qualità e la stabilità che servono", ha affermato. Gli alesatori in metallo duro integrale Seco Nanojet sono disponibili a magazzino e con diametri personalizzati a partire da 1,461 mm (0,057"). Grazie al configuratore online Seco MyDesign, le officine possono ottenere utensili personalizzati con la stabilità, l'affidabilità e la disponibilità dei prodotti di base. Per maggiori informazioni sulle caratteristiche e le specifiche degli alesatori in metallo duro integrale Seco Nanojet [seco.tools.com](http://seco.tools.com).



## RIVIT

### Rivettatrici a batteria Serie 700

Dotate di potenti e affidabili motori brushless e di batterie di lunga durata, le rivettatrici della gamma 700 per rivetti (RIV710 e RIV720) e per inserti (RIV730 e RIV740), possono coprire un

ampio range di utilizzo: rivetti da Ø 2,4 fino a Ø 6,4 in tutte le principali leghe e inserti da M3 a M8 (M10 solo in alluminio). Queste rivettatrici assicurano

un fissaggio facile e veloce, possono essere comodamente trasportate nell'apposita valigetta per an-

dare incontro alle esigenze di spostamento degli operatori e portano in dote tutta l'esperienza Rivit nel mondo del fissaggio.



[www.rivit.it](http://www.rivit.it)



## RIVIT

### Francesco Montanari, Amministratore Delegato

**1.** Le nostre nuove serie di rivettatrici sono disponibili già dalla fine dell'anno passato, su tutti i canali principali per i nostri mercati di riferimento.

**2.** Crediamo di avere un rapporto qualità prezzo molto competitivo, unito alla nostra capacità di erogare servizi pre e post vendita di qualità. Il nostro personale infatti è preparato e formato per affiancare i clienti con un prezioso servizio di consulenza che si rivela fondamentale per individuare la soluzione migliore e per fornire l'assistenza necessaria.

**3.** I rivenditori che propongono ai clienti i nostri prodotti ci conoscono bene e apprezzano la qualità delle soluzioni che proponiamo. In sintesi, dovrebbero puntare su una combinazione di fattori che comprende:

- alte prestazioni a un prezzo più che abbordabile
- la garanzia di un brand come Rivit, sul mercato da ormai oltre 50 anni.



#### RIVETTATRICI SERIE 700 E SERIE 400

Dall'esperienza di Rivit nei sistemi di fissaggio nascono la Serie 700, formata da quattro rivettatrici a batteria, e la Serie 400 composta da tre rivettatrici oleopneumatiche. Le rivettatrici della Serie 400 sono dotate di impugnatura ergonomica, cono terminale in acciaio, robusto pulsante di inizio tirata, attacco per alimentazione ad aria, sistema di aspirazione integrato, base in gomma antiscivolo e contenitore semitrasparente per raccogliere i chiodi. Consentono un fissaggio sicuro ed efficace. Grazie alla loro versatilità, garantiscono il fissaggio di rivetti di diversa dimensione su numerosi tipi di materiali e superfici, rendendo così il posizionamento di questi modelli competitivo a livello di prezzo/prestazione.

## Rivettatrici agili e performanti

Nell'ambito dei sistemi di fissaggio, da mezzo secolo **RIVIT** si distingue per affidabilità e completezza di gamma, nonché come punto di riferimento per i professionisti dell'edilizia, della lattoneria, dell'industria, in particolare quella dell'automotive. Nella gamma delle rivettatrici, ad esempio, la società ha recentemente aggiunto sette nuovi modelli di gamma, progettati per garantire la migliore performance a un prezzo accessibile. Le sette rivettatrici si dividono in due serie: a batteria (serie 700) e oleopneumatiche (serie 400), progettate con due diversi tipi di alimentazione proprio per soddisfare le diverse esigenze degli operatori. In particolare, la serie 700 si compone di due modelli per rivetti (RIV710 e RIV720) e due per inserti (RIV730 e RIV740), dotate di potenti motori brushless e batterie a lunga durata, per un fissaggio impeccabile.

[www.tecnelab.it](http://www.tecnelab.it), sezione News/Tecnologie.

SISTEMI DI FISSAGGIO





### Rivit distribuisce Haeger® sul mercato italiano

Nella ricca offerta proposta da Rivit, oltre ai prodotti a marchio proprio, figura anche una serie di articoli delle aziende del gruppo PennEngineering®, come le **presse per autoaggancianti della Serie 5e**, marchiate Haeger®. Versatili e modulari, vengono fornite

accessoriate sulla base delle specifiche esigenze del cliente, con la possibilità, in un secondo tempo, di aggiornare il proprio allestimento per far fronte a nuove necessità produttive.

Grazie al sistema di controllo Haeger®, le presse della Serie 5e consentono una **diagnostica accurata, la pianificazione delle attività di manutenzione, il monitoraggio proattivo e la risoluzione rapida dei problemi**. Tutto questo è possibile grazie alla **raccolta dei dati** e alle **tecnologie OneTouch e WindowTouch** che consentono di inserire fino a quattro diversi elementi di fissaggio con un'unica manipolazione di un pezzo. Inoltre, con la diagnostica remota, resa possibile dall'utilizzo di **Team Viewer**, si possono monitorare costantemente le presse, anche da remoto, limitando le necessità di trasferta, aumentando la produttività e la sicurezza del personale tecnico.

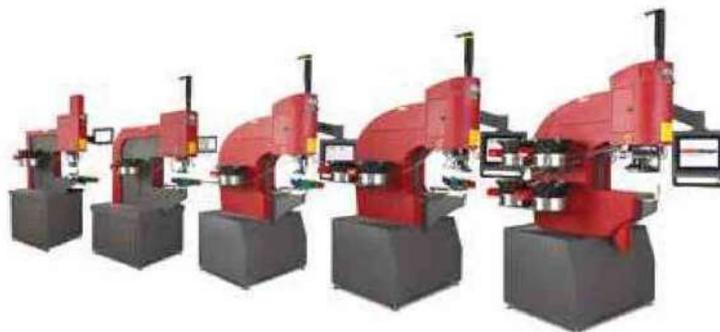


## RIVIT DISTRIBUISCE HAEGER IN ITALIA

Rivit propone al mercato italiano la possibilità di acquistare i prodotti Haeger, azienda americana (con sedi in Olanda, Singapore e Cina) che propone sofisticate soluzioni di inserimento per autoaggancianti dotate di Sistema di Controllo per il settaggio e il monitoraggio delle presse inserite in linee di produzione Industry 4.0, riducendo tempi e costi di produzione, abbattendo la possibilità di errore a beneficio della qualità.

Le presse Haeger sono progettate per i settori che necessitano la precisione e la resistenza del fissaggio su lamiere sottili e semilavorati, come nel caso di macchine automatiche, apparecchiature medicali e componentistica per l'automotive, elettronica di consumo, costruzioni meccaniche, apparati elettrici ed elettronici.

Vengono fornite accessoriate sulla base delle specifiche esigenze del cliente, con la possibilità - in un secondo tempo - di aggiornare il proprio allestimento per far fronte a nuove necessità produttive. Rivit offre un prezioso servizio di orientamento e consulenza per individuare gli accessori più adatti, garantendo la modularità della pressa che si converte così in un prezioso investimento per la crescita aziendale.



FERRAMENTA

DOSSIER fissaggio meccanico

# L'innovazione è il vero fattore di crescita

In un mercato reso sfidante dal contesto generale, le aziende scelgono di continuare ad attenersi alla strategia del miglioramento continuo, della gamma e anche del pacchetto servizi, nella convinzione che questa sia la strada per conquistare la fiducia dei canali distributivi e anche degli utilizzatori

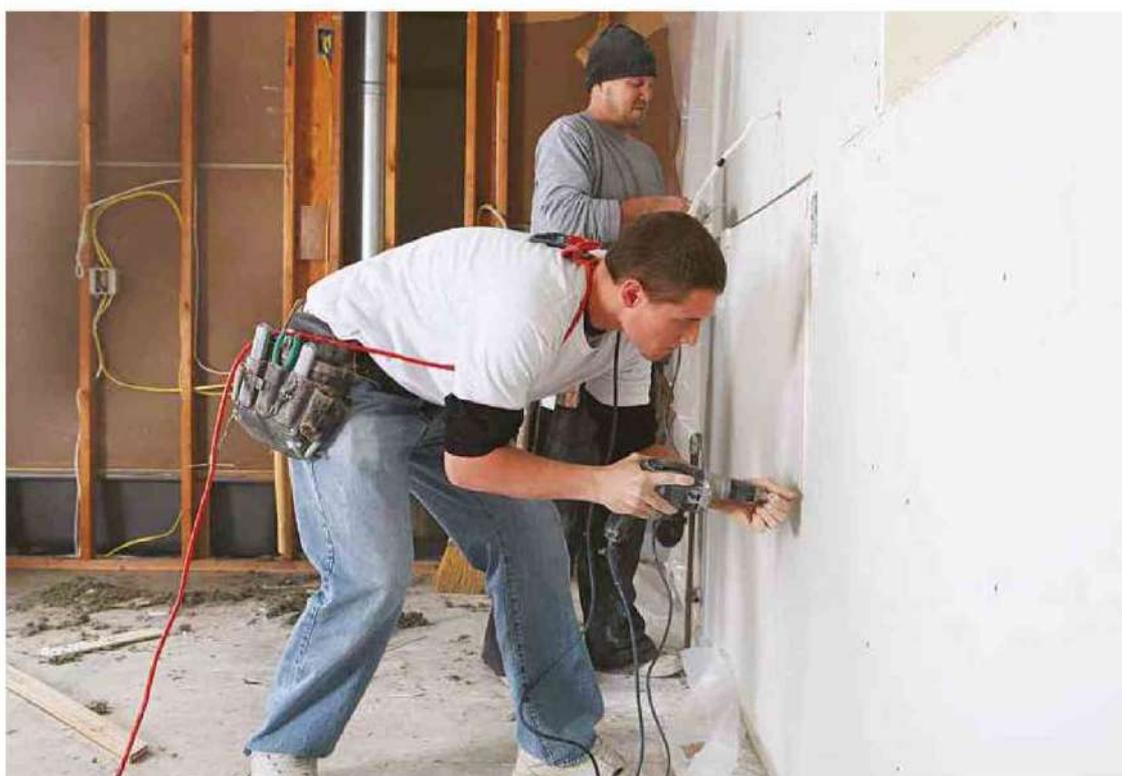
Per il comparto il 2024 si prospetta come un anno sfidante, sia per le incognite legate ai sempre più complessi scenari internazionali - si veda al riguardo il box in cui proviamo ad affrontare il tema dell'impatto della crisi nel canale di Suez - sia perché il mercato si sta ancora riassetando dopo che l'effetto traino dei bonus edilizi si è praticamente annullato a seguito dei recenti provvedimenti. Anche nel fissaggio meccanico vale la regola, applicata da tutte le aziende a prescindere dal settore

in cui operano, che la continua evoluzione della gamma è una leva fondamentale perché, da un lato, consente di riproporsi all'attenzione della clientela e dall'altro anche di ampliare la platea di riferimento andando a soddisfare nuove esigenze.

"Nell'ultimo anno", dichiara **Giovanni Gulino**, Amministratore Unico **Allfix**, "abbiamo proseguito il percorso evolutivo della nostra gamma di fissaggio meccanico con l'introduzione di nuovi prodotti, anche brevettati, nuovi blisters

e nuove linee di produzione. Nel corso del 2024 sarà presentato il nuovo catalogo con parecchie novità e nuove gamme di prodotti".

Si attende riscontri positivi sull'ultima novità presentata anche **Michela Bisogni** Responsabile Marketing Manager **Friulsider**. "A inizio 2024", spiega, "è stata lanciata l'evoluzione del 753, il 753 EVO che andrà a raccogliere l'eredità del suo predecessore offrendo al mercato un prodotto con capacità migliorate e una gamma di diametri cer-





FERRAMENTA

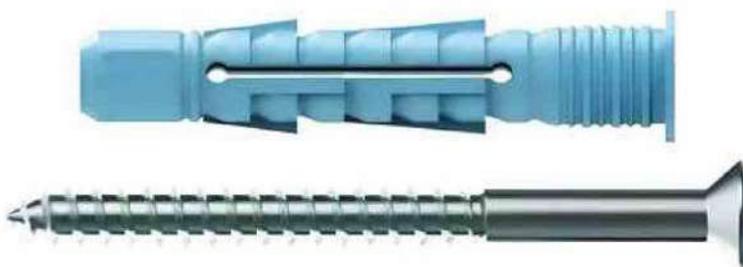
## DOSSIER fissaggio meccanico

tificati più profonda. Ci aspettiamo di continuare il trend positivo del passato sopperendo ai cali fisiologici del mercato di questo primo semestre 2024 offrendo un prodotto con prestazioni aggiuntive". La strategia seguita da **G&B Fissaggi** è duplice, come spiega **Teo Fichera**, Responsabile Vendite Italia. "Negli ultimi anni, la gamma di fissaggi meccanici G&B Fissaggi ha vissuto un'evoluzione legata per lo più all'ampliamento delle certificazioni in dotazione. Nel 2024 presenteremo la nuova

gamma **GETO PLUS TMK CE OPZ 1** G&B Fissaggi, ancorante autofilettante per installazioni passanti su supporti anche fessurati, estremamente performante, certificata e con un'offerta completa di misure disponibili".

**mungo**, spiega **Stefano Bezze**, Responsabile Vendite, "sta spingendo molto sul tema della sostenibilità ambientale. Da un lato, mettiamo sul mercato prodotti certificati per rispondere alle richieste normative sulla sostenibilità ambientale degli edifici su cui saran-

no applicati. Dall'altro, progettiamo e lanciamo prodotti necessari all'efficientamento energetico degli edifici, sia di nuova costruzione che in restauro. Non a caso siamo specializzati nei prodotti per la posa del serramento, una selezione di prodotti certificati per il fissaggio, la sigillatura e l'isolamento termoacustico, che garantiscono il mantenimento delle performance del serramento con marcatura CE anche dopo la posa. **mungo** ha anche contribuito a scrivere la norma di riferimento sul tema, cioè la UNI 11673. Inoltre", prosegue **Bezze**, "nell'ultimo anno abbiamo molto arricchito la nostra gamma di fissaggi per cappotti termici, prima quelli da esterno (per alimentare un mercato reso vorace dai bonus edilizi) e ora quello interno (per chi si limita a migliorare l'efficienza del proprio appartamento)". Si focalizza sull'innovazione di prodotto **Gaetano Della Corte**, Direzione Vendite **No-bex** spiegando che proprio quest'anno l'azienda "sta lanciando sul mercato il suo primo tassello bi-materiale, una to-



*Allfix - Aqua Stop Pro è il nuovo tassello sigillante multiuso per fissaggi su pareti e pavimenti piastrellati. Ideale per superfici esposte a spruzzi frequenti o per zone con ristagni temporanei, è realizzato in plastica speciale HDPE ad alta resistenza. Le scanalature presenti sul corpo e il collare assicurano una tenuta ottimale tra l'ancoraggio e il materiale da costruzione senza l'utilizzo di silicone.*

### La gamma proposta nel Fissaggio meccanico

Allfix Italia è specializzata nella progettazione e produzione di sistemi di fissaggio per il settore edile, in particolare tasselli in nylon, tasselli in acciaio e chimici. Ha studiato e brevettato alcune soluzioni di ancoraggio che consentono di ottenere, a parità di tipologia di tassello, una portata quasi doppia dei comuni sistemi di fissaggio presenti sul mercato.

**Giovanni Gulino, Amministratore Unico Allfix**

Gli ancoranti metallici Friulsider sono stati progettati per rispondere alle più varie esigenze di fissaggio da quelli pesanti di sicurezza sismici per il fissaggio di grosse strutture ai piccoli tasselli metallici e plastici per uso hobbistico / casalingo. Sono inclusi in questa categoria gli ancoranti meccanici strutturali come l'ATS-evo, certificati per applicazioni sismiche; gli ancoranti pesanti come l'FM-753 e l'FM753 CRACK certificati anche su calcestruzzo fessurato e gli ancoranti leggeri non metallici come l'X1 evo o l'X3, fissaggi universali per l'utilizzo anche casalingo ove con lo stesso tipo di tassello si possono eseguire fissaggi solidi su supporti pieni, forati o il cartongesso.

**Michela Bisogni Responsabile Marketing Manager Friulsider**

Proponiamo una gamma di fissaggi meccanici in acciaio molto vasta che comprende ancoranti per carichi medio-pesanti, ancoranti per fissaggi strutturali adatti per il fissaggio in sicurezza di carichi molto elevati. È nostra priorità testare regolarmente la qualità e l'affidabilità dei nostri prodotti e dotarli di certificazioni come la Certificazione ETA Opzione 1 e Opzione 7 per fissaggi su calcestruzzo in area fessurata e non fessurata. Gli ancoranti più performanti sono certificati anche per applicazioni in zona sismica Cat.C1 e Cat. C2, nonché per la Resistenza al Fuoco (Fire Resistance). L'offerta del catalogo comprende un'ampia scelta di ancoranti per fissaggi non passanti con viteria da M6 a M12, completi di pitoneria come gancio, occhio e barra, e per fissaggi passanti a perno o completi di viteria da M6 a M20, un'intera gamma di ancoranti metallici a vite con fissaggio diretto su CLS dotati anch'essi di certificazione antisismica. Sono anche disponibili le versioni in acciaio Inox e in acciaio zincato a caldo.

**Teo Fichera, Responsabile Vendite Italia G&B Fissaggi**

**mungo** è specializzata in sistemi di fissaggio chimici e meccanici: al primo gruppo appartengono resine, siliconi, ade-

tale innovazione di questa tipologia già presente e sta già studiando ad altre linee che avranno questa caratteristica e andranno ad implementare l'offerta di questa nuova tipologia di fissaggi. Inoltre stiamo procedendo alla certificazione sia di tasselli plastici sia meccanici secondo le normative di settore. Inoltre sempre quest'anno verranno realizzati altri prodotti plastici". La tensione al continuo affinamento e perfezionamento dell'offerta, sul fronte del prodotto, ma anche del servizio, è nel Dna di **Panozzo**. "La offerta", afferma infatti **Ivan Vanini**, Marketing Manager, "prevede costanti implementazioni per ciò che concerne nuovi articoli, materiali e formati al fine di essere in grado di offrire una scelta sempre più ampia e variegata. Non meno importante è sicuramente la nostra politica di gestire anche piccoli o medi lotti, al fine di soddisfare le esigenze immediate anche dei clienti". "I nostri recenti lanci di prodotto", spiega **Francesco Montanari**, Amministratore Delegato **Rivit**, "si sono focalizzati

sulla gamma, per noi strategica, degli utensili per il fissaggio (rivettatrici per rivetti e inserti). Siamo entrati con forza nel settore dei prodotti a batteria e abbiamo rinforzato l'offerta delle rivettatrici pneumatiche. Sicuramente ci saranno interessanti novità anche quest'anno.

#### I servizi al grossista, al punto vendita, al professionista e all'utilizzatore

In un prodotto così tecnico, la componente del servizio è strategica. **Francesco Montanari** di **Rivit** sottolinea che "il servizio pre e post vendita è una nostra caratteristica distintiva e un motivo di vantaggio competitivo. Continueremo a sviluppare i nostri servizi per tutti i nostri clienti, sia per quanto riguarda l'attività consulenziale sulle applicazioni, che sulla formazione dei partner, che sul servizio di riparazione".

Non è certo un caso che **Teo Fichera** di **G&B Fissaggi** si concentri sulle attività atte a favorire la comprensione delle caratteristiche del prodotto. "Ripetiamo sempre che uno dei 10 buoni motivi per



**Rivit** - Le rivettatrici della Serie 700 sono dotate di potenti e affidabili motori brushless e di batterie di lunga durata per un fissaggio facile e veloce di rivetti (RIV710 e RIV720) e inserti (RIV730 e RIV740). I quattro modelli possono coprire un ampio range di utilizzo: rivetti da Ø 2.4 a Ø 6.4 in tutte le principali leghe e inserti da M3 a M8 (M10 solo in alluminio). Garantiscono la massima praticità di trasporto grazie all'apposita valigetta, andando così incontro alle esigenze di spostamento degli operatori



sivi, al secondo invece tasselli in nylon e in metallo. Sono prodotti progettati per uso professionale. Una delle caratteristiche fondamentali è l'universalità, cioè la possibilità di rendere al massimo del loro potenziale tecnico su un'ampia gamma di supporti. Ad esempio, i nostri tasselli in nylon MG, EQ, anche nella versione prolungata MQL, EGL o MQL Plus, si adattano perfettamente a muratura piena, calcestruzzo, muratura forata, tufo, gasbeton. mungo ha lanciato una linea di prodotti attenti all'ambiente: siliconi ricavati al 100% da materie prime non fossili, cartucce in plastica riciclata certificata Plastica Seconda Vita, prodotti per edilizia conformi ai requisiti CAM e LEED sulla bassissima emissione di VOC, imballi ed espositori realizzati in cartone, schiume poliuretatiche a bassissimo contenuto di isocianati.

#### Stefano Bezze, Responsabile Vendite mungo

Viti, rondelle, dadi, boccole, grani, rivetti, fasteners e molti altri articoli di minuteria in plastica, sono i nostri elementi pratici, leggeri, invisibili, ma indispensabili, per garantire un solido ed efficace fissaggio. Il corretto fissaggio meccanico è essenziale per creare migliaia di prodotti che quotidianamente utilizziamo. Dall'assemblaggio delle parti

dell'automobile al fissaggio delle cerniere della porta; il fissaggio meccanico è un processo cruciale che garantisce resistenza e stabilità a lungo termine.

#### Ivan Vanini, Marketing Manager Panozzo

Nobex ha nella propria gamma numerosi tasselli plastici e metallici sia universali sia per settori specifici di applicazione quali: cartongesso, cantieristica, condizionamento, carpenteria metallica pesante e leggera, scaffalature industriali, sistemi di cappotto, ponteggi, impiantistica elettrica e termoidraulica.

#### Gaetano Della Corte, Direzione Vendite Nobex

Conosciuta in Italia e nel mondo come azienda attiva nella produzione e distribuzione di sistemi per il fissaggio e utensili per l'assemblaggio e la lavorazione della lamiera, Rivit è in grado di offrire una gamma completa di sistemi anche per il fissaggio meccanico che comprende: rivetti a strappo, inserti per laminati, autoaggancianti, perni a saldare, bulloni a strappo, dadi in gabbia e relativi utensili per la posa (rivettatrici per rivetti e inserti, presse).

#### Francesco Montanari, Amministratore Delegato Rivit



FERRAMENTA

## DOSSIER fissaggio meccanico

**G&B Fissaggi** – Nuova versione per la vite ancorante Geto PLUS TMK CE OPZ 1 per fissaggi strutturali. Certificata CE OPZ.1 e Seismic Cat. C1 e C2 per installazioni passanti su supporti anche fessurati, presenta una filettatura innovativa, una maggiore rapidità di installazione e alte performance. Certificata per la resistenza al Fuoco R120, può essere impiegata su calcestruzzo, CLS fessurato, pietra e mattone pieno. Ideale per uso interno o esterno (Inox), regolabile e rimovibile.

### VITI GETOPLUS TMK CE 1

AUTOFILETTANTI PER FISSAGGI STRUTTURALI



scegliere la nostra azienda è la formazione continua. I nostri reparti tecnico-commerciali impiegano tempo e risorse per formare a fondo la nostra forza vendita e la loro clientela sui singoli prodotti, le certificazioni e i plus, le specificità in termini di applicazione e i campi di impiego. Oltre a ciò”, conclude Fichera,

“riteniamo che l'ampiezza di gamma e la trasparenza delle nostre offerte commerciali, tarate ad hoc sulle diverse necessità e sui singoli casi applicativi invece che sull'onda del mercato, contraddistinguono il nostro approccio”. Si concentra sulla formazione anche **Gaetano Della Corte**. “Da sempre **No-**

**bex** organizza corsi di aggiornamento prodotti presso i partner sul territorio e cercando di formare anche i propri agenti”. Della Corte annuncia anche che “verranno realizzati particolari di applicazioni sul punto vendita per spiegare al rivenditore e al cliente finale il funzionamento dei nuovi articoli unitamente alla realizzazione di folder tecnico commerciale di supporto ai suddetti attori del mercato”.

**Ivan Vanini** di **Panozzo** precisa che “novità di rilievo e da segnalare in merito ai servizi, nell'immediato, sicuramente non sono previste. Come abbiamo già sottolineato il nostro punto di forza è la flessibilità nella gestione delle forniture, piccole o grandi che siano e questo sicuramente è ciò che contraddistingue e sul quale lavoriamo quotidianamente”. La disponibilità è massima anche in **Alfix**. “Forniamo la massima assistenza”, assicura **Giovanni Gulino**, Amministratore Unico, “al grossista e al punto vendita sia in fase di acquisto con promozioni dedicate, sia come supporto alle vendite con della formazione specifica ai venditori. Sono in programma varie novità riguardanti i servizi di supporto agli acquisti”. **Friulsider** ha sviluppato servizi specifici per ciascuno di questi player del mercato. **Michela Bisogni** riferisce che “per quanto riguarda i grossisti, ci impegniamo ogni anno



**Panozzo** – L'azienda ha a catalogo una gamma completa di articoli di minuteria in plastica ideali per molteplici sistemi di fissaggio o assemblaggio.



a cadenza stagionale a lanciare delle promozioni per incentivare l'acquisto dei prodotti che dai nostri studi risultano più appetibili e utili in base al periodo dell'anno, inoltre, garantiamo la nostra presenza agli open house da loro organizzati ove presentiamo la nostra gamma e rispondiamo a tutte le richieste di informazioni e curiosità dei loro clienti. Ai punti vendita offriamo un servizio di progettazione tailor made degli spazi espositivi chiavi in mano che vengono allestiti sulla base di un'analisi preventiva dei prodotti più adatti rispetto al mercato di riferimento di ognuno di essi. Nel

caso dei i professionisti organizziamo ogni anno sessioni di formazione accreditata tipo webinar e focus group per i quali volta per volta ci avvaliamo della collaborazione di stimati ricercatori ed esperti della materia trattata. Inoltre, sul nostro sito abbiamo reso disponibili per i professionisti software di calcolo per l'aiuto al dimensionamento di strutture in legno, alla scelta dell'ancorante meccanico o chimico più adeguato nonché offriamo un servizio di prove di trazione direttamente in cantiere eseguite dal nostro personale". **mungo** si rivolge al mercato professionale, è la sottolinea-

tura da cui parte **Stefano Bezze**, spiegando che "collabora col punto vendita per valorizzare prodotti pensati per gli installatori professionali di fissaggi. Lavoriamo in partnership con i migliori rivenditori professionali specializzati in edilizia, ferramenta, materiale elettrico ed idrotermosanitario per supportarli tecnicamente e crescere insieme nell'area di riferimento".

#### I più adatti alla vendita presso la Ferramenta Tradizionale e per la GDS DIY

Questa continua attività di affinamento della gamma si traduce spesso anche

## DAL MERCATO

# FISCHER

## VITI PER CALCESTRUZZO ULTRACUT FBS II

**La speciale geometria della filettatura permette di intagliare in profondità il calcestruzzo consentendo carichi elevati. La necessità di meno punti di ancoraggio e di diametri più piccoli, consente di ridurre i costi di installazione**

Gli ancoranti metallici ad alte prestazioni sono un'ottima soluzione di ancoraggio per carichi pesanti da fissare nel calcestruzzo. Nella gamma offerta da Fischer si segnalano le viti in acciaio zincato e inox Ultracut FBS II per calcestruzzo e installazioni con richiesta di categoria di prestazione sismica C1/C2. Rapide da installare, regolabili, removibili e riutilizzabili si caratterizzano per la necessità di meno punti di ancoraggio e di diametri più piccoli, che consente di ridurre i costi di installazione.

#### Viti per calcestruzzo ULTRACUT FBS II 6

Le UltraCut FBS II 6 sono le prime viti diametro 6 per uso strutturale in calcestruzzo fessurato opzione 1 - ETA 15/D35 con profondità di inserimento variabile (fra hmin - hmax) utili per regolare la profondità di avvitamento ai carichi.

Sono approvate per:

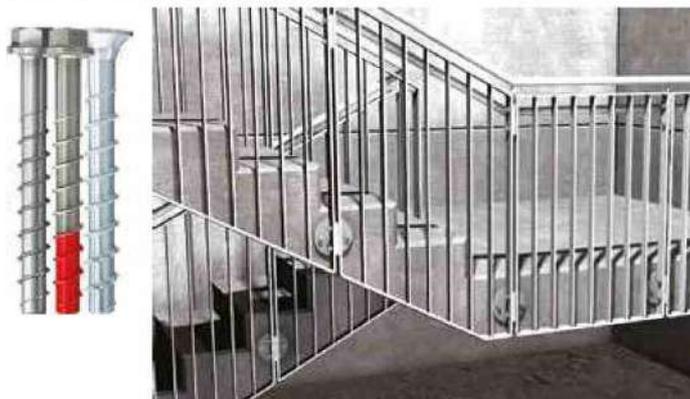
- Calcestruzzo da C20/25 a C50/60, fessurato e non fessurato, per fissaggi multipli di sistemi non portanti.
- Solai alveolari in calcestruzzo precompresso da C30/37 a C50/60.

Sono adatte anche per calcestruzzo C12/15, muratura in mattoni pieni, calcestruzzo aerato autoclavato, pietra naturale con struttura compatta. Sono approvate secondo ETA 18/D242 e quindi ideali per l'installazione di tubazioni, passerelle e controsoffitti anche in calcestruzzo cavo precompresso con fissaggi multipli (iperstatici).

#### Viti per calcestruzzo ULTRACUT FBS II 8-12 R

Le viti per calcestruzzo ad alte prestazioni in acciaio inossidabile UltraCut FBS II 8-12 R sono approvate per calcestruzzo da C20/25 a C50/60, fessurato, calcestruzzo da C20/25 a C50/60, non fessurato e sono adatte per calcestruzzo C12/15, muratura in mattoni pieni, calcestruzzo aerato autoclavato e pietra naturale con struttura compatta. Hanno fino a tre profondità di avvitamento certificate per una massima flessibilità nel carico e nello spessore dell'oggetto da fissare. La certificazione ETA permette alle FBS II R la regolazione dell'applicazione 2 volte, allentando la vite per calcestruzzo [max 20 mm] per inserire uno spessore [max 10 mm] e/o allineare la piastra di base.

**Per informazioni: [www.fischer.it](http://www.fischer.it)**





FERRAMENTA

## DOSSIER fissaggio meccanico

in una strategia distributiva più mirata che sceglie le tipologie da veicolare in ciascun canale alla luce del suo target. "La nostra gamma di prodotti" afferma **Francesco Montanari di Rivit** "ci consente di offrire le migliori soluzioni per tutte le tipologie di clienti e quindi per tutti i canali di vendita. Stiamo investendo molto sulla rivendita in generale, che



Michela Bisogni Responsabile Marketing Manager Friulsider

ci consente di aumentare la nostra capillarità sul mercato, di servire quindi al meglio tutti i clienti dal piccolo artigiano all'attività industriale di piccola e media dimensione e di focalizzare la nostra rete vendita sui clienti industriali più importanti che richiedono una relazione diretta con il fornitore".

**Ivan Vanini**, ritiene che **Panozzo** abbia una gamma che soddisfa entrambi i clienti serviti da entrambi i canali. "Entrambi i canali di vendita indicati, sono interlocutori ideali per i nostri articoli", dichiara infatti. "La nostra gamma di minuteria in plastica è ampia e variegata, per questo viene scelta sia dai professionisti che dagli amanti del bricolage/fai da te". **Gaetano Della Corte di Nobex** nota che "da sempre i fissaggi plastici universali sono quelli più venduti e richiesti nel settore ferramenta con un'apertura verso i prodotti sia plastici sia metallici che vanno utilizzati

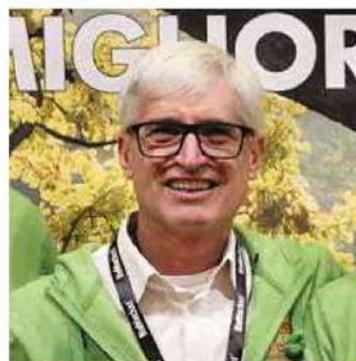
sui nuovi materiali (quali cartongesso, calcestruzzo cellulare, sistemi di cap-potto) che non sono ormai solo per le rivendite edili". L'esperienza di **Michela Bisogni di Friulsider** è che "nella ferramenta tradizionale i prodotti più richiesti sono gli ancoranti medi tipo 753 e le viti calcestruzzo tipo CLR oltre alla bulloneria ISO classica. Questo tipo di canale distributivo si rivolge maggiormente al mondo della carpenteria e dell'industria, mentre il mondo dell'edilizia solitamente si rivolge maggiormente ai magazzini edili dedicati. Per quanto riguarda il settore GDS / DIY che nel nostro caso corrisponde anche al canale brico", prosegue Bisogni. "Il mercato si divide in due: le rivendite di dimensioni più contenute (da 800 a 2000 mq) dove solitamente la gamma dei prodotti è rivolta all'utilizzo casalingo/hobbistico; le metrature più generose (sopra i 3000 mq) dove si preferisce approfondire la



Gaetano Della Corte Direttore Vendite Nobex



Ivan Vanini, Marketing Manager di Panozzo



Stefano Bezze, Responsabile Vendite Mungo



Giovanni Gulino, Amministratore Unico Allfix



Francesco Montanari Amministratore Delegato Rivit



Teo Fichera, Responsabile Vendite Italia G&B Fissaggi



gamma disponibile orientandosi anche ai piccoli artigiani con articoli che mirano al settore professionale. In generale, si orientano maggiormente su settori specifici come il serramento o il legno in base alla zona, alla storia del punto vendita o di chi lo ha fondato". Secondo **Teo Fichera** di **G&B Fissaggi** "negli ultimi anni la Ferramenta Tradizionale ha lavorato ampiamente modificando il concept dell'offerta per i propri clienti finali, al fine di proporre: una gamma sempre più ampia e completa, prodotti di uso specifico, più ampia disponibilità di misure per lo stesso prodotto, maggiore attenzione ai prodotti certificati e più performanti per soddisfare le richieste di tutto il target di clienti, inclusa l'impresa edile, l'installatore e l'artigiano". Un salto di qualità che porta Fichera

**Nobex** - Il tassello bimateriale EMC2 e si caratterizza per il design funzionale e per essere formato da un endoscheletro e un esoscheletro uniti attraverso un legame termochimico. Questo fa sì che le caratteristiche differenti dei due materiali si fondano dando vita a un tassello dalle elevate performance. Tra le caratteristiche più importanti: la funzione antivibrante dell'esoscheletro, l'impermeabilità del tassello, l'antiscivolamento che ne migliora l'aderenza sui e nei materiali di supporto e il soft touch.



ra a concludere: "non crediamo pertanto ci sia una reale distinzione "tecnica" di prodotti più adatti a una delle due tipologie di punti vendita. Può influire, invece, la tipologia di packaging e confezionamento". E proprio su questo

aspetto si concentra **Giovanni Gulino** di **Allfix** secondo cui "i prodotti più adatti alla vendita presso la ferramenta tradizionale sono quelli più tecnici in confezioni più grandi, sia di plastica che di cartone, più adatti all'utilizzatore

## Incidenza della categoria sul fatturato totale dell'azienda

Il fissaggio meccanico incide circa l'85% del nostro fatturato totale e scenderà di poco nel 2024 per via dell'introduzione di nuovi articoli nella nostra gamma. Le prospettive per l'anno in corso sono di una moderata crescita del comparto.

**Giovanni Gulino, Amministratore Unico Allfix**

Nel 2023 il nostro prodotto di punta ovvero la famiglia 753 ha registrato aumenti a doppia cifra contribuendo per il 14% al fatturato totale della classe degli ancoranti. Il 2024 sarà viziato da un calo fisiologico in questo comparto a causa anche del rallentamento dei consumi dovuti alle chiusure governative sui bonus edilizi con la soppressione degli incentivi come sconto in fattura e cessione del credito.

**Michela Bisogni Responsabile Marketing Manager Friulside**

Il fissaggio chimico sta prendendo sempre più piede grazie alla sua maggiore versatilità e comodità d'uso, quindi prevediamo un lento spostamento del mercato dal meccanico al chimico. Tuttavia, ci sono fissaggi strutturali in edilizia, molto significativi per noi, che non potranno mai essere soppiantati. Per le funzioni più impegnative, nulla rende meglio di un ancorante chimico certificato in combinazione con un'eccellente barra filettata.

**Stefano Bezze, Responsabile Vendite mungo**

La percentuale di vendita legata ai fissaggi di tipo meccanico ha un'incidenza importante sul fatturato generale dell'azienda in quanto si attesta stabilmente sul 30% circa. Ipotizziamo

un possibile incremento nel corso del 2024 dettato dalla fornitura dei nostri ancoranti meccanici per l'utilizzo in cantieri importanti e grandi opere.

**Teo Fichera, Responsabile Vendite Italia G&B Fissaggi**

Da sempre il fissaggio meccanico rappresenta per Nobex una parte molto importante e questo aumenterà sicuramente con il lancio della nuova gamma dei tasselli bimateriali che Nobex amplierà non solo nelle misure ma anche nelle tipologie.

**Gaetano Della Corte, Direzione Vendite Nobex**

Gli elementi di fissaggio in plastica rappresentano il nostro core business, insieme ai tappi di plastica, per questo hanno un peso rilevante sul nostro fatturato e ci auguriamo che questa percentuale sia in progressivo aumento. L'obiettivo primario e costante resta comunque quello di mantenere le quote di mercato attuali e rafforzare, allo stesso tempo, il servizio offerto ai nostri clienti.

**Ivan Vanini, Marketing Manager Panozzo**

Il fissaggio meccanico è largamente la parte preponderante del nostro fatturato, rappresentando il nostro core business da sempre. Puntiamo sicuramente ad aumentarne la percentuale quest'anno, seguendo il nostro piano di crescita, anche se in questo momento il rallentamento del settore industriale in tutta Europa, non ci sta rendendo le cose più facili.

**Francesco Montanari, Amministratore Delegato Rivit**

## DOSSIER fissaggio meccanico

### Le incognite legate agli scenari internazionali



*Proprio mentre a inizio marzo abbiamo cominciato a realizzare questo dossier, con un comunicato Assofermet rendeva noto che, a seguito della crisi di Suez, il costo del trasporto dell'acciaio era già aumentato del + 150%. Ci è sembrato quindi importante chiedere alle aziende se, a loro giudizio, ritengono di trovarsi di fronte a una ripresa della corsa al rincaro delle materie prime e delle difficoltà di approvvigionamento e, in questo caso, come stanno di affrontare questa criticità. Ecco cosa ci hanno risposto.*

Al momento non si è ancora verificata una corsa al rincaro delle materie prime e delle difficoltà di approvvigionamento come negli anni scorsi. Siamo sempre vigili nel monitorare

la situazione e nel frattempo stiamo ulteriormente ottimizzando vari processi produttivi in modo da dipendere sempre meno dalle importazioni.

**Giovanni Gulino, Amministratore Unico Allfix**

Dopo un picco di prezzi raggiunto a fine gennaio 2024 siamo al momento in una fase lievemente decrescente, comunque superiore ai livelli storici del 2019. La conseguenza peggiore dell'attuale situazione a cui stiamo andando incontro è l'allungamento dei lead time di consegna che si attestano fra i 15 e i 21 giorni in più rispetto a prima della crisi di Suez, nonché di un aumento dei noli mare e dell'affitto dei container.

Per quanto riguarda i costi delle materie prime stiamo ancora assistendo a una domanda stagnante rispetto alla capacità produttiva installata in Europa, cosa che sta al momento frenando l'aumento dei costi, la quota import dall'Asia è quindi in lieve e costante crescita.

Per affrontare quindi l'attuale situazione che presenta numerose analogie con la crisi del 2020 - 2021 l'unica strada percorribile è un aumento delle scorte di magazzino a scapito della filosofia just in time

**Michela Bisogni Responsabile Marketing Manager Friulside**

**mungo** - MNA-PG ed MNA-PM sono i nuovi tasselli in nylon a battuta con chiodo in libro-composito progettato per il fissaggio di rivestimenti interni. Il chiodo ad alte prestazioni è premontato nel corpo del tassello in poliammide. Questi materiali evitano ogni possibile ossidazione, mentre la speciale geometria garantisce la massima facilità di installazione. È adatto all'uso su calcestruzzo, laterizio e mattone forato. Ha un'ottima resistenza meccanica alla trazione e agli agenti atmosferici.



professionale. Presso la GDS DIY sono invece molto più richieste le confezioni in blister più idonee per l'utilizzatore hobbista o per il fai da te". La questione non si pone invece per **mungo** che come chiarisce **Stefano Bezze**, "si rivolge solo alla ferramenta tradizionale e ai negozi specializzati in installazione di serramenti. La nostra gamma serve i primi con i prodotti universali, i secondi con quelli più tecnici e specialistici".

#### Così viene accompagnato il lancio di una novità

Comunicazioni sui social, formazione e informazione dei referenti nei diversi canali distributivi (dal Buyer all'addetto alla vendita), materiale Pop, espositori, adv e comunicazioni mirate ai target di utilizzatori individuati. Quali sono le attività, i canali e gli strumenti di marketing e comunicazione utilizzati dalle aziende per mettere in evidenza le loro novità? Il pacchetto di azioni messe in campo è articolato.

"Le attività con le quali sosteniamo il

lancio di una novità nel fissaggio meccanico" risponde **Giovanni Gulino**, Amministratore Unico **Allfix**, "sono generalmente le fiere di settore, le comunicazioni sui social, la formazione dei nostri agenti e dei buyer, gli espositori creati ad hoc". **Michela Bisogni** Responsabile Marketing Manager **Friulside** inserisce queste attività nell'ambito di una più articolata strategia di marketing e comunicazione. "Dal 2023 ci avvaliamo di un nuovo modo di comunicare, ci appoggiamo ad agenzie creative e digital che ci coadiuvano nella realizzazione della parte visual per il lancio dei nuovi prodotti tramite i canali tradizionali (catalogo generale, catalogo di gamma e cataloghi specifici dedicati al prodotto in lancio). Inoltre abbiamo attivato account su tutti i principali social media e implementato una mailing list per la distribuzione delle news".

Oltre a questo, ricorda Bisogni, "partecipiamo a fiere ed eventi internazionali, organizziamo webinar e focus group dedicati ai professionisti del settore e



Con i costi delle materie prime siamo ancora sulle montagne russe di un'instabilità internazionale che ormai continua da anni. A questa si aggiungono fenomeni speculativi e dinamiche di approvvigionamento che peggiorano la situazione da cui ci si vuole difendere.

Siccome c'è scarsità di materiale, tutti ne ordinano più del solito, aggravando la scarsità. Noi cerchiamo da sempre di assorbire le fluttuazioni di costo senza scaricarle sul cliente. Per ora ce la stiamo facendo, anche lavorando sulla programmazione degli approvvigionamenti e una diversa gestione del magazzino.

**Stefano Bezze, Responsabile Vendite mungo**

L'importazione di materie prime quali l'acciaio ha risentito certamente della crisi, determinando di riflesso un'incidenza sul costo del prodotto finito che, purtroppo, non siamo in grado di definire come stabile, escludendo ulteriori rincari. Fortunatamente, ad oggi, non è stata rilevata nessuna carenza di materie prime ma un prolungamento dei tempi di approvvigionamento.

**Teo Fichera, Responsabile Vendite Italia G&B Fissaggi**

Sono ormai alcuni anni che si registra una costante instabilità per molteplici fattori economici e geopolitici. Sicuramente ci sono stati rincari che prima o poi andranno considera-

ti, ma allo stato attuale l'incertezza sull'andamento di questi fattori determina anche un'attesa delle aziende su cosa e come affrontare queste criticità.

**Gaetano Della Corte, Direzione Vendite Nobex**

La nostra gamma prodotti esclude la presenza di elementi d'acciaio, ma sicuramente il problema dei rincari e delle difficoltà di reperibilità delle materie prime, non è legata solamente a quel materiale specifico; anche la plastica, nel corso degli ultimi anni, è stato oggetto di queste problematiche. Qualora lo scenario dovesse subire ulteriori peggioramenti, faremo le opportune valutazioni; al fine, come sempre, di riuscire a contenere l'incremento e minimizzare le tempistiche.

**Ivan Vanini, Marketing Manager Panozzo**

È molto difficile fare previsioni di questo tipo in un momento di incertezza generale a causa della situazione geopolitica mondiale e della situazione economica continentale. Diciamo che speriamo fortemente che gli ultimi aumenti siano stati picchi contenuti in un lasso di tempo limitato (al momento c'è un calo in atto) e comunque la nostra costante attività con i nostri fornitori principali ci aiuterà sicuramente a metterci al riparo da possibili sorprese negative.

**Francesco Montanari, Amministratore Delegato Rivit**



**Friulsider** - L'ancorante pesante passante FM 753 evo è stato riprogettato con nuovi materiali e nuovo design della fascetta che lo rendono in media il 30% più performante rispetto alla gamma precedentemente disponibile, questo ha portato anche ad una riduzione dei limiti di installazione sia in termini di interasse fra i tasselli che di distanza dal bordo. Inoltre, la versione EVO comprende una gamma certificata molto più estesa della gamma precedente (19 codici in più).

ai progettisti, e organizziamo sales meeting con i nostri agenti per rafforzare l'interscambio di informazioni e monitorare l'avanzamento delle vendite rispetto ai piani".

**Teo Fichera**, Responsabile Vendite Italia, spiega che il lancio di una novità prevede l'intervento di un'apposita struttura presente in **G&B Fissaggi**. "Le attività del reparto marketing inter-

vengono strategicamente su canali di comunicazione differenti in modo da raggiungere il target in più luoghi e con modalità diverse". Si tratta, sottolinea Fichera di "un approccio multicanale, integrato e a tutti gli effetti across the line. Dai canali più tradizionali come il sito web, la carta stampata (cataloghi, leaflet informativi, pagine pubblicitarie su riviste di settore e rassegna stampa), alle campagne più specifiche di email marketing, sponsorizzazioni o promozioni dedicate, fino ai nuovi ambienti digitali come i canali social e i banner web".

**Stefano Bezze**, Responsabile Vendite **mungo** osserva che "il nostro è un settore abbastanza tradizionalista in cui cerchiamo di innovare con intelligenza, anche seguendo il cambio generazionale in corso nei nostri clienti. Per il lancio di un nuovo prodotto nel fissaggio meccanico facciamo comunicazioni sul web e sui social media e inviamo comunicazioni dirette al nostro database di clienti, ma acquistiamo anche i classici

spazi pubblicitari sulle riviste specializzate. Investiamo poi molto nella formazione tecnica dei clienti finali, collaborando con i migliori punti vendita del settore, attendi ad organizzare corsi di formazione presso i loro punti vendita". Articolata anche la strategia descritta da **Gaetano Della Corte**, Direzione Vendite **Nobex**.

"Quando viene lanciato un nuovo prodotto sul mercato la nuova linea aziendale è quella di pubblicizzare il prodotto sia su riviste di settore sia sui portali specifici, ma anche partecipando ad alcune fiere di settore e/o appuntamenti come open day e corsi di formazione specifica. Inoltre sono compresi anche materiali Pop, espositori e adv". Per il lancio delle novità dichiara **Ivan Vanini**, Marketing Manager, **Panozzo** "si affida solitamente ai canali tradizionali come editoriali di settore e i diversi canali distributivi, oltre al nostro sito e ai canali social, la cui presenza su di essi è diventata, ormai, imprescindibile".



## Rivettatrici a batteria Rivit Serie 700

 [techlamiera.it/rivettatrici-batteria-rivit-serie-700](http://techlamiera.it/rivettatrici-batteria-rivit-serie-700)

5 aprile 2024

Dedicate a lattoneria e industria, evidenziano l'esperienza Fervi Group a servizio dei professionisti del fissaggio e della manutenzione.



In coerenza con le logiche del gruppo di appartenenza, **Rivit** potenzia l'offerta proponendo le rivettatrici a batteria della Serie 700. La nuova linea, abbinata alla ricca gamma di elettroutensili a batteria e a filo marchiati Fervi, completa l'offerta del **Fervi Group** (di cui Rivit è entrata a fare parte nel 2021) per officine, lattonieri, artigiani e hobbisti esigenti.

Gli elettroutensili portatili proposti da Rivit – e dalle altre aziende del gruppo – sono dotati di potenti motori *brushless*, batterie a lunga durata e comoda valigetta per tutti gli utilizzi in mobilità, senza scendere a compromessi legati alla potenza, alla precisione e alla durata delle lavorazioni.

*«Il nostro obiettivo – ha commentato **Francesco Montanari**, amministratore delegato di Rivit – è di arrivare sul mercato sempre con prodotti nuovi e performanti che, insieme a mezzo secolo di know-how, consentono di affrontare una sfida stimolante. Le solide relazioni che abbiamo consolidato con diverse tipologie di cliente rappresentano il nostro asset competitivo: rivolgersi a Rivit significa entrare in contatto con una lunga e solida esperienza, costruita con i sistemi di fissaggio e, in virtù dell'ingresso dell'azienda nel Fervi Group, oggi arricchita da una serie di preziose sinergie anche per quanto riguarda i tool».*



Rivolgersi a Rivit significa quindi relazionarsi con una realtà solida, forte di 50 anni di storia nel settore dei sistemi di fissaggio e oggi pronta ad esplorare nuovi comparti di mercato grazie alle sinergie attivate all'interno del gruppo di appartenenza. Il Fervi Group porta in dote un catalogo quanto mai completo di utensileria per settori diversi, dall'officina meccanica all'officina auto-moto, spaziando per tutto il **settore MRO (Maintenance, Repair, Operations)** e il fai-da-te più evoluto, fino agli strumenti di precisione, oltre a una capillare rete di rivenditori per incontrare le esigenze dei diversi territori.

L'offerta dell'azienda emiliana, oggi quanto mai completa a livello di prodotto, si arricchisce dunque di elettroutensili per il fissaggio, con la possibilità di "toccare con mano" la qualità degli utensili e delle soluzioni proposte, anche direttamente presso il **punto vendita Mister Worker**, situato proprio nella sede Rivit a Ozzano dell'Emilia (BO): punto di incontro tra l'ampia offerta del portale online e la competenza del personale dell'azienda.



a cura di **Redazione**



## Da Rivit soluzioni su misura per il settore del fotovoltaico: sostenibilità e risparmio energetico anche grazie ai sistemi di fissaggio



23/04/2024 Rivit propone da anni, una gamma di soluzioni mirate e in continua espansione, dedicate al fissaggio di pannelli fotovoltaici, per andare incontro alle esigenze del settore della sostenibilità energetica.

In oltre 50 anni di esperienza nei sistemi di fissaggio, Rivit ha messo a punto una gamma di soluzioni specifiche per il settore del fotovoltaico che include consumabili come rivetti, inserti, boccole per le zavorre dei pannelli, viti speciali e utensili per la loro installazione. Grazie alla lunga esperienza e al continuo lavoro di ricerca, sviluppo e innovazione, le soluzioni Rivit dedicate al fotovoltaico possono garantire estrema efficacia e affidabilità, ma anche impermeabilità, durata nel tempo, elevata resistenza agli agenti atmosferici e semplicità di montaggio. L'azienda emiliana è inoltre, in grado di fornire ai clienti anche soluzioni ad hoc, create su richiesta per specifiche necessità del settore.

Fra i consumabili più apprezzati figurano rivetti come il **Gtrriv**, con la guarnizione in neoprene ideale per lamiere grecate e pannelli sandwich, e il **Lockriv** per un'ampia tolleranza del diametro del foro. Segnaliamo anche inserti quali **Tubriv** e **Jackriv**, entrambi ideali per l'installazione di impianti fotovoltaici su vari tipi di coperture e tetti, e i bulloni a strappo **Rivlock**, per assemblaggi che richiedono una forte tenuta alla resistenza meccanica soprattutto per il fissaggio di parti soggette ad alte vibrazioni.

I *tool* per il fissaggio best-seller dell'azienda sono le rivettatrici a batteria Serie 700 e in particolar modo la **RIV720**, per la potenza dei motori brushless e delle batterie a lunga durata che consentono un fissaggio facile e resistente anche sul tetto e in assenza di rete elettrica o aria compressa, con la comodità di trasporto e conservazione della pratica valigetta con tutti gli accessori. Fra le rivettatrici oleopneumatiche, per lavorazioni indoor, si possono invece utilizzare i *tool* della Serie 500, rivettatrici leggere e maneggevoli. C'è infine la possibilità di affidarsi anche ad un efficiente strumento manuale come la **RIV7** progettata proprio per il settore del fotovoltaico.

Grazie all'ampia gamma proposta e alla competenza del proprio personale, Rivit è già

un apprezzato partner per diversi clienti in Italia e all'estero, ai quali offre una preziosa attività di consulenza sulle soluzioni per il fissaggio in un ambito peculiare come il fotovoltaico. Produttori di pannelli fotovoltaici e installatori che ancora non conoscono le soluzioni Rivit possono dunque rivolgersi agli agenti di zona o all'ufficio commerciale dell'azienda per una consulenza mirata.  
Per maggiori informazioni [www.rivit.it](http://www.rivit.it)



## Consumabili nel fotovoltaico? Efficaci, affidabili, impermeabili e duraturi

---

[thenextfactory.it/prodotti-soluzioni/consumabili-nel-fotovoltaico-efficaci-affidabili-impermeabili-e-duraturi](http://thenextfactory.it/prodotti-soluzioni/consumabili-nel-fotovoltaico-efficaci-affidabili-impermeabili-e-duraturi)

Sostenibilità e risparmio energetico anche grazie ai sistemi di fissaggio, in una gamma di soluzioni mirate e continua espansione.



Quali sono le **caratteristiche dei consumabili** per il settore **fotovoltaico**? Efficaci, affidabili, impermeabili, durare nel tempo, resistenti agli agenti atmosferici e semplici di montare.

**Rivit** ha messo a punto una gamma di soluzioni specifiche che include consumabili come rivetti, inserti, boccole per le zavorre dei pannelli, viti speciali e utensili per la loro installazione proprio in linea con queste caratteristiche.

### Le soluzioni su misura più apprezzate

---

Fra i consumabili più apprezzati figurano rivetti come il **Gtrriv** (nella foto in alto), con la guarnizione in neoprene ideale per lamiera grecate e pannelli sandwich, e il **Lockriv** per un'ampia tolleranza del diametro del foro.

Segnaliamo anche inserti quali **Tubriv** e **Jackriv**, entrambi ideali per l'installazione di impianti fotovoltaici su vari tipi di coperture e tetti, e i bulloni a strappo **Rivlock**, per assemblaggi che richiedono una forte tenuta alla resistenza meccanica soprattutto per il fissaggio di parti soggette ad alte vibrazioni.



I *tool* per il fissaggio best-seller dell'azienda sono le rivettatrici a batteria Serie 700 e in particolar modo la **RIV720** (nella foto qui sopra), per la potenza dei motori brushless e delle batterie a lunga durata che consentono un fissaggio facile e resistente anche sul tetto e in assenza di rete elettrica



o aria compressa, con la comodità di trasporto e conservazione della pratica valigetta con tutti gli accessori.

Fra le rivettatrici oleopneumatiche, per lavorazioni indoor, si possono invece utilizzare i *tool* della Serie 500, rivettatrici leggere e maneggevoli. C'è infine la possibilità di affidarsi anche a un efficiente strumento manuale come la **RIV7** (nella foto qui sotto), progettata proprio per il settore del fotovoltaico.



Grazie all'ampia gamma proposta e alla competenza del proprio personale, Rivit è già un apprezzato partner per diversi clienti in Italia e all'estero, ai quali offre una preziosa attività di consulenza sulle soluzioni per il fissaggio in un ambito peculiare come il fotovoltaico.

Produttori di pannelli fotovoltaici e installatori che ancora non conoscono le soluzioni Rivit possono dunque rivolgersi agli agenti di zona o all'ufficio commerciale dell'azienda per una consulenza mirata.

a cura di **Redazione**

## Fissaggio: soluzioni su misura per il settore del fotovoltaico



26 aprile 2024

Alessandra Fraschini

***Rivit propone da anni, una gamma di soluzioni mirate e in continua espansione, dedicate al fissaggio di pannelli fotovoltaici, per andare incontro alle esigenze del settore della sostenibilità energetica***

In oltre 50 anni di esperienza nei sistemi di fissaggio, **Rivit** ha messo a punto una gamma di soluzioni specifiche per il settore del fotovoltaico che include consumabili come rivetti, inserti, boccole per le zavorre dei pannelli, viti speciali e utensili per la loro installazione. Grazie alla lunga esperienza e al continuo lavoro di ricerca, sviluppo e innovazione, le soluzioni Rivit dedicate al fotovoltaico possono garantire estrema efficacia e affidabilità, ma anche impermeabilità, durata nel tempo, elevata resistenza agli agenti atmosferici e semplicità di montaggio. L'azienda emiliana è inoltre, in grado di fornire ai clienti anche soluzioni ad hoc, create su richiesta per specifiche necessità del settore.

Fra i consumabili più apprezzati figurano rivetti come il **Gtrriv**, con la guarnizione in neoprene ideale per lamiere grecate e pannelli sandwich, e il **Lockriv** per un'ampia tolleranza del diametro del foro. Segnaliamo anche inserti quali **Tubriv** e **Jackriv**, entrambi ideali per l'installazione di impianti fotovoltaici su vari tipi di coperture e tetti, e i bulloni a strappo **Rivlock**, per assemblaggi che richiedono una forte tenuta alla resistenza meccanica soprattutto per il fissaggio di parti soggette ad alte vibrazioni.

I *tool* per il fissaggio best-seller dell'azienda sono le rivettatrici a batteria Serie 700 e in particolar modo la **RIV720**, per la potenza dei motori brushless e delle batterie a lunga durata che consentono un fissaggio facile e resistente anche sul tetto e in assenza di rete elettrica o aria compressa, con la comodità di trasporto e conservazione della pratica valigetta con tutti gli accessori. Fra le rivettatrici oleopneumatiche, per lavorazioni indoor, si possono invece utilizzare i *tool* della Serie 500, rivettatrici leggere e maneggevoli. C'è infine la possibilità di affidarsi anche ad un efficiente strumento

manuale come la **RIV7** progettata proprio per il settore del fotovoltaico.

Grazie all'ampia gamma proposta e alla competenza del proprio personale, Rivit è già un apprezzato partner per diversi clienti in Italia e all'estero, ai quali offre una preziosa attività di consulenza sulle soluzioni per il fissaggio in un ambito peculiare come il fotovoltaico. Produttori di pannelli fotovoltaici e installatori che ancora non conoscono le soluzioni Rivit possono dunque rivolgersi agli agenti di zona o all'ufficio commerciale dell'azienda per una consulenza mirata.

# Rivit's solutions for the photovoltaic industry

By Rachel King | 📅 25th April 2024



Rivit offers a range of targeted and continuously expanding solutions, dedicated to the fixing of photovoltaic panels, to meet the needs of the energy sustainability sector.

Rivit has developed a range of specific solutions for the photovoltaic sector that includes consumables such as blind rivets, rivet nuts, bushings for panel ballasts, special screws and tools for their installation. Rivit solutions dedicated to photovoltaics can guarantee extreme effectiveness and reliability, but also impermeability, durability, high resistance to weathering and ease of installation.

Popular consumables include blind rivets such as the **Gtrriv**, with its neoprene gasket ideal for trapezoidal sheet metal and sandwich panels, and the **Lockriv** for wide hole diameter tolerance. Rivet nuts such as **Tubriv** and **Jackriv**, are ideal for the installation of photovoltaic systems on various types of coverages and roofs, and the **Rivlock** breakstem bolts, for assemblies requiring a strong seal and high resistance to mechanical stress, especially for fastening parts subject to high vibration.

The company's fastening tools are the battery-operated riveting machines of the 700 Series, especially the **RIV720**, for the power of the brushless motors and long-life batteries that allow easy and durable fastening even on roofs and in the absence of compressed air, with the convenience of transport and storage provided by the practical carrying case with all accessories. Among the hydro-pneumatic riveting machines, for indoor work, you can instead use the tools of the **500 Series**, light and handy riveting machines. Finally, there is also the possibility of relying on an efficient manual tool such as the **RIV7**, designed specifically for the photovoltaic sector.

[www.rivit.it](http://www.rivit.it)



## Sistemi di fissaggio per pannelli fotovoltaici

In oltre 50 anni di esperienza nei sistemi di fissaggio, Rivit ha messo a punto una gamma di soluzioni specifiche per il settore del fotovoltaico che include consumabili come rivetti, inserti, boccole per le zavorre dei pannelli, viti speciali e utensili per la loro installazione. Grazie alla lunga esperienza e al continuo lavoro di ricerca, sviluppo e innovazione, le soluzioni Rivit dedicate al fotovoltaico possono garantire estrema efficacia e affidabilità, ma anche impermeabilità, durata nel tempo, elevata resistenza agli agenti atmosferici e semplicità di montaggio. L'azienda emiliana è inoltre, in grado di fornire ai clienti anche soluzioni ad hoc, create su richiesta per specifiche necessità del settore. Fra i consumabili più apprezzati figurano rivetti come il Gtrriv, con la guarnizione in neoprene ideale per lamiere grecate e pannelli sandwich, e il Lockriv per un'ampia tolleranza del diametro del foro. Segnaliamo anche inserti quali Tubriv e Jackriv, entrambi ideali per l'installazione di impianti fotovoltaici su vari tipi di coperture e tetti, e i bulloni a strappo Rivlock, per assemblaggi che richiedono una forte tenuta alla resistenza meccanica soprattutto per il fissaggio di parti soggette ad alte vibrazioni. I tool per il fissaggio best-seller dell'azienda sono le rivettatrici a batteria Serie 700 e in particolar modo la RIV720, per la potenza dei motori brushless e delle batterie a lunga durata che consentono un fissaggio facile e resistente anche sul tetto e in assenza di rete elettrica o aria compressa, con la comodità di trasporto e conservazione della pratica valigetta con tutti gli accessori. Fra le rivettatrici oleopneumatiche, per lavorazioni indoor, si possono invece utilizzare i tool della Serie 500, rivettatrici leggere e maneggevoli. C'è infine la possibilità di affidarsi anche ad un efficiente strumento manuale come la RIV7 progettata proprio per il settore del fotovoltaico. Grazie all'ampia gamma proposta e alla competenza del proprio personale, Rivit è già un apprezzato partner per diversi clienti in Italia e all'estero, ai quali offre una preziosa attività di consulenza sulle soluzioni per il fissaggio in un ambito peculiare come il fotovoltaico. Produttori di pannelli fotovoltaici e installatori che ancora non conoscono le soluzioni Rivit possono dunque rivolgersi agli agenti di zona o all'ufficio commerciale dell'azienda per una consulenza mirata.

Azienda: RIVIT

