

RASSEGNA

STAMPA



Indice

Rivit collabora con il team Aruba. it Racing - Ducati nei campionati Superbike e SuperSport Lamiera	3
Senza limiti con i rivetti a strappo Gtreriv Youtrade	4
PER LA RIVETTATURA SU SUPERFICI SOTTILI Deformazione	5
BRAND FERRAMENTA: TUTTI PAZZI PER LE COMPETIZIONI MOTOCICLISTICHE Ferrutensil	6
Rivetti Gtreriv di Rivit a tenuta stagna Ferrutensil	10
Per questo comparto l'anno si è aperto all'insegna della positività Ferramenta 2000 Hardware Magazine	11
RIVIT al Fastener Fair Global 2023 Il Giornale del Meccanico	17
Insieme in pista Tecn'è	18
RIVIT Ferramenta & Casalinghi	19
Il rivetto Gtreriv è una sintesi di ricerca e innovazione ammonitoreweb.it - 19/04/2023	20
Rivit to promote fastening systems at Lamiera Exhibition torque-expo.com - 18/04/2023	21
50 anni di Rivit, esperienza e qualità per sistemi di fissaggio 4.0 techmec.it - 20/04/2023	22
50 anni di Rivit, esperienza e qualità per sistemi di fissaggio 4.0 thenextfactory.it - 20/04/2023	24



Rivit collabora con il team Aruba.it Racing – Ducati nei campionati Superbike e SuperSport

L'eccellenza dei sistemi di fissaggio incontra l'eccellenza della meccanica in una sponsorizzazione che vedrà l'azienda leader nel mercato dei rivetti e delle rivettatrici prendere parte a due dei campionati più prestigiosi del motorsport per la stagione 2023: Superbike e Supersport. L'azienda ozzanese, attiva dal 1973 nella produzione e nella vendita di sistemi di fissaggio, fornirà infatti i propri prodotti al team Aruba.it Racing – Ducati per sostenere i meccanici nel loro lavoro di manutenzione e di messa a punto delle moto e dei box durante tutto il campionato, abbinando il proprio marchio alle rosse di Borgo Panigale. Una collaborazione che nasce per promuovere e sottolineare il collegamento tra due eccellenze del territorio emiliano, luogo che da sempre attrae e favorisce l'insediamento di imprese legate alla meccanica e ai motori. In questo ambito si colloca la scelta dell'azienda ozzanese che con Ducati e con il motorsport condivide valori e principi come l'attenzione e il supporto a ricerca e innovazione per un costante miglioramento di prodotti e performance. Il campionato delle derivate di serie, in partenza nel weekend 24-26 febbraio, si articolerà in 12 round disputati sulle più importanti piste internazionali e toccherà suolo italiano in Emilia-Romagna, a Misano Adriatico (02-04 giugno). Il team Aruba.it Racing - Ducati vedrà scendere in pista il campione del mondo in carica Alvaro Bautista e l'italiano Michael Ruben Rinaldi per la SBK, mentre in SSP correrà



Niccolò Bulega. «Con la sponsorizzazione del team Aruba.it Racing – Ducati, riprendiamo il nostro rapporto con lo sport dopo un paio d'anni di interruzione. La scelta di puntare sul motorsport con il marchio Rivit trova una coerenza non solo nella logica di valorizzazione del nostro territorio, da sempre terra di motori, ma anche per valorizzare a livello di Gruppo Fervi (di cui siamo parte) il sostegno alle superbike nostrane. Partecipare come sponsor ai campionati mondiali SBK e SSP è dunque per noi un'importante occasione per far emergere la qualità dei nostri prodotti, in grado di soddisfare gli alti standard richiesti in competizioni sportive di massimo livello, ma mette in luce anche l'ambizione di presidiare i vertici del nostro mercato di riferimento», ha commentato Guido Greco, CEO di Rivit.

Alubel**FACCIAE CON UNA NUOVA FORMA**

Ultimo nato in azienda, Alubel Forma è il nuovo sistema di rivestimento di facciata in alluminio, che esce dagli schemi delle semplici lastre grecate, grazie a una nuova geometria del profilo totalmente personalizzabile. Mediante l'utilizzo di una innovativa linea produttiva, è possibile realizzare un profilo con greche variabili e fissaggio completamente nascosto: l'utilizzo di un alluminio altamente performante, unito all'ampia gamma di finiture preverniciate smooth a disposizione, consente di realizzare rivestimenti di facciata unici. La tipologia smooth è una verniciatura poliestere Ho, rugosa ma liscia al contempo, dall'effetto tridimensionale. Alubel Forma è disponibile oggi in tre differenti geometrie: completamente abbinabili tra di loro, permettono di creare trame differenti per ogni opera realizzata.

**Rivit****SENZA LIMITI CON I RIVETTI A STRAPPO GTRERIV**

Rivit propone un ricco catalogo di sistemi di fissaggio robusti e affidabili, fra i quali figurano i rivetti a strappo Gtreriv, pensati per rispondere alle esigenze del settore edilizio perché in grado di operare su superfici di diverso spessore e in diverse condizioni meteorologiche. In particolare, i rivetti Gtreriv sono la soluzione ideale per il fissaggio su lamiere grecate e pannelli sandwich, spesso esposti a intemperie e infiltrazioni d'acqua. Infatti, la lega di alluminio di cui sono composti e la guarnizione in neoprene rendono i rivetti resistenti alla corrosione e impermeabili, in grado di garantire un fissaggio impeccabile anche in condizioni critiche. Facili da usare grazie al meccanismo che consente la rottura del chiodo a filo della superficie, i rivetti Gtreriv sono particolarmente indicati per l'utilizzo su superfici flessibili in quanto ne evitano il danneggiamento: le tre grandi ali di pressione distribuiscono infatti la forza di serraggio su un'ampia area della superficie. Infine, questi rivetti assicurano un fissaggio di precisione anche su superfici curve perché caratterizzati da una buona resistenza di trazione e resistenza ai tagli e alle vibrazioni.



LATTONERIA - Marzo 2023



Gtrriv è un rivetto a strappo veloce da fissare ed efficace anche su giunzioni con spessori diversi.

PER LA RIVETTATURA SU SUPERFICI SOTTILI



Nel catalogo Rivit sono protagonisti i rivetti Gtrriv, realizzati con guarnizione in neoprene e con un meccanismo che permette la rottura del chiodo a filo della superficie, assicurando l'efficacia del rivetto su giunzioni con spessori diversi.

di Ornella Belotti

In occasione della recente Fastener Fair Global di Stoccarda, Rivit ha presentato i suoi servizi e sistemi di fissaggio innovativo e tra questi spiccano Gtrriv, rivetti a strappo facili e veloci da fissare grazie al meccanismo che permette la rottura del chiodo a filo della superficie, assicurando l'efficacia del rivetto su giunzioni con spessori diversi. Impermeabili, robusti e a tenuta stagna, questi rivetti sono studiati per essere utilizzati anche su superfici morbide, sottili, flessibili e fragili, perché grazie alle tre grandi ali di pressione, la forza di serraggio viene distribuita su un'ampia parte della superficie, evitandone il danneggiamento. In questo

modo qualsiasi materiale può essere rivettato in piena sicurezza. I Gtrriv sono inoltre caratterizzati da una buona resistenza di trazione ma anche ai tagli e alle vibrazioni, elementi che li rendono adatti a fissaggi di precisione grazie a un livello di presa eccellente persino sulle superfici curve.

Ideali per condizioni atmosferiche critiche

Rivit ha pensato questi rivetti per il settore dell'edilizia perché grazie alle loro caratteristiche di impermeabilità, data dalla guarnizione in neoprene posta sotto la testa, e di resistenza alla corrosione dovuta alla lega

di alluminio che costituisce boccia e chiodo, sono efficaci anche in condizioni atmosferiche critiche. In particolare, i Gtrriv sono adatti per fissaggi sulle staffe che sostengono i pannelli solari fotovoltaici su lamiera grecate e pannelli sandwich. Per garantire il serraggio di spessori con ampiezza diversa, i rivetti Gtrriv sono disponibili in diversi diametri e lunghezze (d.5,2mm, d.6,3mm e d.7,7mm) e possono essere a testa tonda o larga a seconda delle necessità. Per adoperare questi rivetti l'azienda ozzanese, da sempre vicina ai clienti con una preziosa attività di consulenza, propone a catalogo anche tools idonei al fissaggio di Gtrriv.



PROMOZIONE



BRAND FERRAMENTA: TUTTI PAZZI PER LE COMPETIZIONI MOTOCICLISTICHE

Numerose aziende del mondo ferramenta hanno scelto di sposare il loro marchio con un team motociclistico di MotoGP o Superbike: scopriamo quali sono e perché lo fanno.

MASSIMO CASOLARO
 massimo.casolaro@epesrLit

L'attrazione tra le aziende del settore ferramenta-utensileria e le competizioni motociclistiche è una realtà ormai consolidata. Da sempre c'è stata un'affinità elettiva tra questi due mondi, ma la tendenza sembra nettamente in crescita negli ultimi anni con un numero consistente di brand che investono nei due principali circuiti di categoria - MotoGP e Superbike - come official supplier, come sponsor di un pilota o come

sponsor tecnico con marchio sulla livrea della moto.

Ma perché così tanti brand del nostro comparto investono nelle sponsorizzazioni del motorsport? La prima risposta, facilmente intuibile, risponde a un elementare principio di marketing sportivo: legare il marchio di prodotti tecnici (come lo sono i nostri) al concetto di performance è un connubio vincente; se qualcosa è abbastanza buono per una motocicletta o automobile da com-



PROMOZIONE

petizione, allora sarà eccellente per l'uso quotidiano. Inoltre, le corse sono virili, affascinanti, sinonimo di coraggio e un concentrato di tecnologia e di meccanica d'avanguardia e quindi travalicano la funzione di strumento pubblicitario, diventando un tramite aspirazionale per il consumatore.

Le specificità del motorsport

Certo, ogni sponsorizzazione sportiva può riprodurre nel consumatore questo desiderio di immedesimazione, ma il motorsport ha alcune caratteristiche peculiari. La prima è il ruolo decisivo che il mezzo tecnico ha nella costruzione del risultato sportivo. Anche in altri sport esiste una componente legata agli strumenti usati (scarpe, sci, biciclette, ecc) ma raramente questa è tanto decisiva per la vittoria o la sconfitta. In secondo luogo, è difficile incasellare queste discipline come sport individuali o di squadra: specie nelle loro forme più avanzate, automobilismo e motociclismo muovono squadre di centinaia di persone ma hanno solo un individuo al manubrio o al volante. Infine, queste grandi serie motoristiche hanno un'impronta e un impatto veramente globale: tutti gli sport, anche le leghe o le serie più popolari come la Premier League o la NBA, sono fisicamente legate a un determinato territorio geografico, mentre Formula 1, MotoGP e gli altri grandi circuiti del motorsport sono gli unici che trasferiscono lo stesso spettacolo in molti luoghi diversi, diventando a tutti gli effetti show sovranazionali e in definitiva piattaforme mobili di marketing per gli investitori.

E allora, perché le moto in particolare? E' evidente che quanto detto finora vale sia per le competizioni motociclistiche che per quelle automobilistiche, ma oggi MotoGP e Superbike han-



no decisamente un rapporto costi/motorietà più vantaggioso, almeno per quanto riguarda i paesi dell'Europa mediterranea. La Formula Uno, che in passato era stata avvicinata da alcuni brand del nostro settore, attualmente è alla portata solo di grandi multinazionali. Ma passiamo ai fatti e scopriamo quali aziende hanno in essere nel 2023 attività di sponsorship con le varie serie delle competizioni motociclistiche.

Beta Utensili con Yamaha in MotoGP e in WorldSBK

Storica e consolidata la partnership di Beta Utensili con team di MotoGP e di WorldSBK. L'azienda, nell'anno in cui festeggia il centenario dalla sua fondazione, è official partner e official sponsor del Monster Energy Yamaha MotoGP Team,

1. Storica e consolidata la collaborazione di Beta con la Yamaha ufficiale in MotoGP. Nel 2023 l'azienda è partner e official sponsor del Monster Energy Yamaha; il logo compare sul cupolino della moto accanto a quello del costruttore.

2. Di vecchia data anche il sodalizio in MotoGP tra Lavor e il team LCR Honda di Lucio Cecchinello. Anche in questo caso il logo appare sulla livrea della moto.

3. Diadora Utility ha creato una linea di prodotti personalizzati per Ducati Corse, squadra campione del mondo 2022 della MotoGP.

che da oltre vent'anni si affida agli utensili Beta. Quest'anno Beta, oltre ad essere protagonista nei box, avrà il suo logo sulle divise del team e sarà ben visibile sui cupolini delle due moto accanto a quello Yamaha. Inoltre, prosegue anche la personal partnership con Fabio Quartararo, 23enne campione del mondo MotoGP 2021 in qualità di Beta Ambassador. I primi mesi del 2022, Beta con il team GYTR

>>>



PROMOZIONE



4. Maurer, marchio di proprietà di Ferritalia, dà il suo nome al team che partecipa alla nuova edizione del trofeo monomarca Aprilia.

5. Fervi nel 2023 rinnova per il terzo anno consecutivo la sponsorship del pilota di WorldSBK Michael Ruben Rinaldi del team Aruba.it Racing Ducati.

GRT Yamaha WorldSBK aveva realizzato la prima web-serie "Behind the box. Beta Sound Tools", nata dall'idea di raccontare la Superbike attraverso i suoni unici degli utensili Beta che accompagnano ogni momento della vita nei box. Interviste e immagini in presa diretta, 5 episodi che raccontano l'inedito dietro le quinte con protagonista un membro del team GYTR GRT Yamaha WorldSBK e gli utensili

Beta che con il loro iconico "sound" sono i compagni più fedeli dei meccanici del team. La web-serie si è sviluppata tra l'headquarter di Yamaha Motor Racing di Lesmo, dove l'azienda realizza e testa i motori, la struttura di Reggio Emilia, sede del GYTR GRT Yamaha WorldSBK Team, il circuito di Misano Adriatico dove sono stati effettuati i primi test di stagione e le gare del campionato SBK 2022.



Lavor e il Team LCR Honda in MotoGP

Lavor è protagonista per il quinto anno consecutivo della MotoGP grazie al Team LCR Honda di cui è premium partner e fornitore ufficiale di prodotti per la pulizia dal 2019. Un sodalizio, quella tra Lavor e Lucio Cecchinello, Team Principal di LCR Honda, che si è consolidato negli anni e continua nel tempo con un rapporto di fiducia e collaborazione a più livelli: Lavor sostiene LCR Honda Team come Premium Partner e LCR si affida a Lavor per la fornitura di prodotti per tenere pulito e sanificato non solo il suo paddock ma anche i suoi spazi nella sede del reparto corse di San Marino. Per la nuova stagione Álex Rins scenderà in pista al fianco di Takaaki Nakagami per competere nel campionato 2023.

Diadora Utility official supplier Ducati MotoGP

Dopo il successo della scorsa stagione, la partnership tra Diadora Utility e Ducati si è consolidata. Il brand veneto ha creato una capsule esclusiva dedicata alla squadra campione del mondo della MotoGP. L'azienda ha lanciato la collezione Diadora Utility x Ducati 2023 per rispondere al meglio alle esigenze dei lavoratori con un outfit tecnico, personalizzato Ducati Corse, altamente performante e dallo stile deciso.

>>>

Alcuni numeri della MotoGP

- 200 Paesi e territori ricevono la programmazione in diretta o differita
- 369 Milioni di famiglie raggiunte
- 45.725 ore di MotoGP trasmesse in un anno
- 9.248 rappresentanti dei media di 62 Paesi
- 2,5 milioni di spettatori in pista, con oltre 100.000 ad ogni evento
- L'83% del pubblico tende a scegliere un marchio perché lo associa alla MotoGP
- Il 68% del pubblico ha acquistato un prodotto grazie alla sponsorizzazione del MotoGP
- Costi pacchetti sponsorizzazione: da 50.000 euro a 20 milioni di euro

Alcuni numeri della WorldSBK (Superbike)

- 50.000 spettatori medi per gara
- 3 milioni di followers sui social media
- Pubblico globale totale di 135 milioni di persone
- Il 74% del pubblico è maschio, l'84% ha tra i 25 e i 45 anni, il 61% è laureato
- 155 canali coinvolti nella trasmissione
- Oltre 17.000 ore di trasmissione a stagione
- 51% della copertura è in Europa, 29% in Asia, 14% in Africa, 6% in America
- Il 66% degli spettatori possiede almeno una moto
- Più di 24.4 milioni di pagine viste all'anno sul sito ufficiale del WSBK.

Fonte: Elaborazione RTR Sports Marketing su dati Dorna, Nielsen Sports, CSM International



PROMOZIONE



6. Rivit, azienda del Gruppo Fervi, nel 2023 è official supplier del team Aruba.it Racing-Ducati.

7. WD-40 ha rinnovato l'accordo di sponsorizzazione con Prima Pramac Racing in qualità di sponsor tecnico del team anche per la stagione 2023 di MotoGP.



La capsula, ad edizione limitata, si compone di un'ampia scelta di capi da lavoro: dalla Jacket Softshell a tre strati, idrorepellente ed altamente traspirante al Vest Softshell in tessuto idrorepellente elasticizzato per tutte le stagioni, dai Pant Performance in tessuto idrorepellente elasticizzato al bermuda in tessuto elasticizzato con trattamento wicking, fino alla Sweatshirt garzata internamente e la T-shirt Plus in materiale tecnico per fast drying.

Team Maurer (Ferritalia) per il Trofeo Aprilia RS660

Maurer, marchio di proprietà di Ferritalia, dà il suo nome al team che partecipa alla nuova edizione del trofeo monomarca Aprilia compreso nel palinsesto del Campionato Italiano Velocità (CIV) e per una tappa nel Campionato del Mondo Superbike (WorldSBK) che inizierà negli autodromi nel mese di maggio. Un progetto ambizioso dettato dalla passione partita grazie al lavoro con il testimonial Loris Capirossi. Il Campione del Mondo, alla festa organizzata da Maurer a febbraio, ha confermato quanto gli obiettivi e gli intenti dell'azienda, tra cui la forte volontà di voler accrescere con la notorietà di Maurer tra i giovani, si sposino perfettamente con una realtà come il Trofeo

Aprilia RS660, con moto tutte assolutamente identiche per prestazioni e regolamento, dove il talento del pilota possa fare la differenza.

Fervi con il pilota Michael Rinaldi in Superbike

Una sponsorship che si rinnova per il terzo anno consecutivo quella tra l'azienda attiva nel settore della fornitura di attrezzature professionali Fervi e il pilota di WorldSBK Michael Ruben Rinaldi. Il marchio dell'azienda di macchine, utensili e attrezzature da officina anche quest'anno sarà presente sulla manica sinistra della tuta del pilota e negli arredi del box del team Aruba.it Racing - Ducati. Fervi affiancherà e supporterà il pilota romagnolo, da sempre grande appassionato non solo di motori ma anche di meccanica, nella nuova stagione 2023 partita a fine febbraio. Una comunicazione a 360°, con la partecipazione del pilota numero 21 a eventi, campagne di comunicazione tradizionali e digitali attraverso i social.

Rivit sponsor del team Aruba.it Racing Ducati

Il marchio Rivit incontra l'eccellenza della meccanica in una sponsorizzazione che vede l'azienda leader nel mercato dei rivetti e delle rivettatrici - entrata nel 2021 in Gruppo Fervi - pren-

dere parte a due dei campionati più prestigiosi del motorsport per la stagione 2023: Superbike e Supersport. L'azienda fornirà infatti i propri prodotti al team Aruba.it Racing-Ducati per sostenere i meccanici nel loro lavoro di manutenzione e di messa a punto delle moto e dei box durante tutto il campionato, abbinando il proprio marchio alle rosse di Borgo Panigale. Una collaborazione che nasce per promuovere e sottolineare il collegamento tra due eccellenze del territorio emiliano, luogo che da sempre attrae e favorisce l'insediamento di imprese legate alla meccanica e ai motori.

WD-40 e Prima Pramac Racing MotoGP

WD-40 Company ha rinnovato l'accordo di sponsorizzazione con Prima Pramac Racing in qualità di sponsor tecnico del team anche per la stagione 2023 del MotoGP. Dal 26 marzo, giorno della partenza del MotoGP, i prodotti moto WD-40 Specialist sono nei box del team per la manutenzione delle due Ducati Desmosedici GP, per assicurare prestazioni ottimali alle moto pilotate da Jorge Martin e Johann Zarco. WD-40 Company EMEA e USA sono al fianco del team dal 2017 e si confermano come lo sponsor ufficiale per la pulizia e la cura delle moto. ■



Rivetti Gtreriv di Rivit a tenuta stagna

Impermeabili, robusti e a tenuta stagna, i rivetti a strappo Gtreriv sono facili e veloci da fissare grazie al meccanismo che permette la rottura del chiodo a filo della superficie, assicurando l'efficacia del rivetto su giunzioni con spessori diversi. Adatti anche per superfici morbide, sottili, flessibili e fragili, perché grazie alle tre grandi ali di pressione, la forza di serraggio viene distribuita su un'ampia parte della superficie. Buona la resistenza di trazione ma anche ai tagli e alle vibrazioni. Pensati per il settore dell'edilizia perché grazie all'impermeabilità, data dalla guarnizione in neoprene posta sotto la testa, e di resistenza alla corrosione dovuta alla lega di alluminio che costituisce boccia e chiodo, sono efficaci anche in condizioni atmosferiche critiche. In particolare, sono adatti per fissaggi sulle staffe che sostengono i

pannelli solari fotovoltaici su lamiere grecate e pannelli sandwich. Disponibili in diversi diametri e lunghezze (d.5,2mm, d.6,3mm e d.7,7mm), a testa tonda o larga. www.rivit.it

FERRUTENSIL 94

Ferramenta

DOSSIER fissaggio meccanico

Per questo comparto l'anno si è aperto all'insegna della positività

La stretta sui bonus e il permanere di un certo rumore di sottofondo creato dall'andamento dei prezzi delle materie prime non hanno impedito alle aziende intervistate di ottenere risultati comunque soddisfacenti. Tutte hanno confermato di avere buone aspettative sull'andamento del mercato nei prossimi mesi

Per le aziende di questo settore il 2022 è stato al contempo un anno ricco di opportunità - una su tutte l'effetto traino dei Bonus su un settore di riferimento importante come quello edile - ma anche di sfide. Anche questo settore ha infatti dovuto fare i conti con le criticità legate all'approvvigionamento e ai costi delle materie prime. Nonostante l'anno si sia aperto con una stretta sul Superbonus che ha suscitato un certo allarme nei settori interessati, l'impressione che si ricava dalle dichiarazioni

delle aziende intervistate in questo dossier è che, al di là di questo, il settore pensa di avere le carte in regola per puntare a un anno positivo. Questa convinzione poggia sui risultati ottenuti nel primo trimestre. **Giovanni Gulino**, Amministratore Unico di **Allfix**, definisce come "molto positivo il bilancio dei primi tre mesi dell'anno, che per quanto riguarda noi ha fatto segnare un incremento importante sul 2022. La frenata sui bonus ha fatto rallentare la richiesta degli articoli legati al mondo dell'e-

dilizia ma gli altri settori al momento reggono". **Giorgio Moschini**, Responsabile Marketing Strategico di **Mungo** riferisce che "Il nostro primo trimestre '23 è stato positivo, in crescita e in linea con le nostre aspettative. Sentiamo il generale rallentamento dovuto all'incertezza sul tema dei bonus edilizi, ma ciononostante siamo ottimisti per il proseguo dell'anno. Contiamo che il PNRR dia nuova spinta al settore". "I numeri sono positivi" anche secondo **Roberto Amato**, Direttore Commerciale **Rivit** secondo cui "confermano il percorso di crescita che avevamo preventivato. La frenata sui bonus al momento non ha avuto impatto sulle nostre performance. Rivit è presente sul mercato con tre canali distinti (Industria, Lattoneria e Rivendita) presidiati da personale tecnico/commerciale formato e competente". Si mostra ottimista anche **Ivan Vanini**, Marketing Manager di **Panozzo**.

"Il problema dei rincari e della carenza di materie prime è stato in buona parte superato, oggi addirittura stiamo assistendo al calo dei prezzi di alcune materie prime"

Giovanni Gulino Allfix



Elematic (ITW Italy) - Certificato ETA per fissaggi su calcestruzzo e su mattone forato. Trider è ideale per fissaggi in serie, alternativo al chimico perché rapido, pulito e senza accessori. Disponibile anche in versione passante con spessore fissabile fino a 25 mm.

Anche se, dopo aver dichiarato che "il bilancio del primo trimestre 2023 è positivo e che le previsioni di vendita per il 2023 sono buone" riconosce che si sbilancia in questa previsione "nonostante sia diventato quasi impossibile fare una pianificazione a medio/lungo termine a causa del clima di incertezza dovuto alla situazione economica attuale". Anche **Simone Piccini**, Responsabile Commerciale di **romeo maestri** riferisce che "in questi primi mesi del 2023 si respira un clima di incertezza sul mercato dato anche dai grossisti nel far stock. Per quanto riguarda l'andamento delle vendite è ancora molto presto per fare una previsione, ma ci auspichiamo una crescita generale per poter concludere un anno in positivo". Per quanto non sufficiente a compromettere le prospettive per l'anno, la stretta sui bonus e lo stop ai meccanismi di cessione del credito e sconto in fattura che ha messo in crisi diverse imprese del settore edile qualche contraccolpo l'ha creato. Come ammette molto onestamente **Valentina Benetazzo**, Product Manager Elematic Spit di **ITW Italy**. "Rispetto al primo trimestre del 2022, il Q1 2023 ha registrato una leggerissima decrescita nei volumi di vendita per quanto riguarda il fissaggio meccanico. La ragione è da cercarsi nel cambio di rotta del Governo per quanto riguarda i bonus statali indirizzati alle ristrutturazioni immobiliari e di edifici. La diminuzione negli incentivi sta difatti frenando la richiesta di ristrutturazioni e, quindi, anche la domanda del mercato di tutti quei prodotti connessi al mondo dell'edilizia. Tuttavia", tiene a specificare Benetazzo, la sua azienda ha tutte le capacità e le caratteristiche per superare questa criticità. Anzi. "Questi dati", prosegue infatti, "non minano in alcun modo le nostre previsioni per l'anno in corso. Abbiamo una struttura di vendita capillare che ci permette di mantenere il contatto con i nostri distributori e utilizzatori, raccogliendo da loro le informazioni principali per mantenere un corretto posiziona-

mento sul mercato. Pertanto, l'azienda ITW Italy, con i suoi brand Elematic e Spit per il fissaggio meccanico, si aspetta una crescita rispetto all'anno precedente a due digit anche nel corso del 2023. Questo è possibile anche grazie al lancio di nuovi prodotti, con l'impegno dell'azienda nel farli arrivare presso i cantieri e all'interno dei furgoni dei propri clienti finali.

"Sulle ferramenta abbiamo sempre avuto una presenza importante. Infatti, circa un terzo del totale delle nostre vendite è rivolto a questo canale"

Valentina Benetazzo
ITW Italy

I fattori che traineranno il mercato

Suona come una conferma che la positività mostrata rispondendo alla domanda sulle previsioni per l'anno in corso il fatto che le aziende sono convinte di aver individuato dei target di utilizzatori o, in qualche caso, anche dei trend su cui puntare con la propria gamma di soluzioni per il fissaggio meccanico. Dopo mesi in cui il caro energia è stato al centro del dibattito politico e anche delle preoccupazioni di aziende e famiglie, la spinta a cercare soluzioni atte a garantire un alleggerimento dei costi offre nuove opportunità anche al mon-

do del fissaggio. **Roberto Amato di Rivit** ritiene che "per quanto riguarda il prodotto Gtreriv la grande attenzione per l'autonomia energetica e per le fonti di produzione sostenibili, faranno crescere la richiesta. Il Gtreriv infatti è il rivetto ideale per l'installazione di pannelli fotovoltaici e solari termici, a sostegno degli investimenti per migliorare la classe energetica degli edifici e della "green economy". Il prodotto è la chiave di volta anche secondo **Giorgio Moschini**. "**Mungo**", sottolinea "si rivolge da sempre ai professionisti. Quest'anno, attraverso prodotti innovativi e progetti di riforestazione, abbiamo affinato la nostra specializzazione in direzione di chi ha a cuore la sostenibilità ambientale e segue i protocolli CAM (Criteri Ambientali Minimi - Ndr)".

Valentina Benetazzo riferisce che "rispetto ai segmenti di mercato ai quali si rivolge **ITW Italy**, i nostri end user principali sono l'installatore elettrico, sia residenziale che soprattutto industriale, e il mondo dei cartongessisti. Puntiamo su tutti loro per sostenere la nostra crescita costante". Ritiene di avere buona prospettiva anche nel mondo dei bricoleur **Giovanni Gulino di Allfix** secondo cui "anche quest'anno soprattutto gli installatori e gli artigiani insieme agli hobbisti faranno da traino ai nostri prodotti". **Simone Piccini** riferisce che dal punto di vista di **romeo maestri** "gli utilizzatori primari e di maggior interesse per i nostri prodotti sono le aziende e gli artigiani che producono e lavorano materiali in legno. A questi si aggiunge



Glussani Rapid - Tassello prolungato universale in nylon, con un corpo espandente a 4 settori per aumentare la capacità di tenuta su tutti i materiali edili. Il tassello KSA/KSE è composto da una vite con impronta Torx, in acciaio cementato e zincato e da un tassello in Nylon 66/d10 mm, con bordo svasato e zona espandente prolungata.

però anche una serie di utenti, appartenenti a diversi settori, con esigenze specifiche di fissaggio, sempre nell'ambito delle strutture in legno". Particolare la prospettiva da cui guarda ai driver del mercato **Ivan Vanini di Panozzo**. "Il target di utilizzatori, nostri clienti, è molto vario e trasversale; quindi, ci risulta molto difficile prevedere quale settore sosterrà di più la domanda, più degli altri".

"I nostri prodotti di fissaggio meccanico sono molto tecnici. Sappiamo che alcuni hobbisti particolarmente esigenti li scelgono, ma il nostro target di riferimento resta il professionista"

Giorgio Moschini Mungo

R&S, come sono strutturate le aziende e quanto è importante

Il rinnovamento della gamma in ottica sia di completamento dell'offerta sia di introduzione di novità atte a soddisfa-

re specifiche esigenze resta una delle leve più efficaci in mano alle aziende per continuare ad essere attrattivi sul mercato. Per questo motivo ciascuna, in funzione delle proprie dimensioni e della propria organizzazione si è strutturata per garantirsi la possibilità di svolgere attività di Ricerca e sviluppo dando vita a prodotti che per le loro caratteristiche possono ottenere le certificazioni necessarie. Anche attivando collaborazioni esterne. **Giovanni Gulino di Allfix** spiega che "ci avvaliamo di laboratori e risorse esterne che collaborano con i nostri tecnici. Nel fissaggio meccanico ci stiamo concentrando soprattutto sull'innovazione del prodotto brevettando anche alcuni nuovi articoli della futura gamma, abbiamo richiesto nuove certificazioni e stiamo puntando a migliorare il nostro servizio di consegna tramite l'accordo con nuovi corrieri più veloci". Anche **Panozzo** riferisce **Ivan Vanini**, ha attivato "delle collaborazioni con consulenti esterni. Ovviamente, nel nostro caso, non si parla di fissaggio meccanico, essendo i nostri prodotti di plastica. Oltre allo studio di nuovi materiali che possono essere più performanti di quelli utilizzati solitamente, siamo molto concentrati nel soddis-

fare le esigenze specifiche di ogni nostro cliente, procedendo alla customizzazione del prodotto ogni volta che ciò è necessario/richiesto".

"Il reparto di ricerca e sviluppo della nostra casa madre svizzera", dichiara **Giorgio Moschini di Mungo**. "è costantemente alla ricerca di nuove soluzioni applicative in sintonia con le normative europee. Questa attenzione al cliente ci consente di offrire prodotti di qualità certificata, soluzioni e servizi innovativi per migliorare il lavoro dei professionisti. Negli stabilimenti di Padova è presente un Ufficio Tecnico che fornisce supporto al cliente rivenditore ma anche al professionista, se richiesto con sopralluoghi e prove in cantiere. Collaboriamo inoltre costantemente con consulenti e certificatori esterni, sia nazionali che internazionali".

ITW Italy, tiene a rimarcare **Valentina Benetazzo**, è fortemente focalizzata a comprendere profondamente le esigenze del consumatore finale target. Questa attenzione è verificabile fin dai primi step di ricerca e sviluppo di ITW. Il processo nominato "Customer Back Innovation" (CBI) sta per l'appunto a significare innovazione a partire dalle esigenze del cliente. L'area R&D, che si occupa di sviluppo nuovo prodotto, si trova inclusa all'interno della Divisione Sales&Marketing, e, quindi, è a stretto contatto con il mercato e la forza vendita. Il team CBI di ITW ha sviluppato negli anni una forte conoscenza nello sviluppo di tasselli meccanici, vantando brevetti su numerosi suoi prodotti. Tra i principali, è stata la prima ad ideare il tassello bi-materiale universale, Bluefix, solo successivamente lanciato sul mercato da altri competitor. Un altro prodotto totalmente innovativo è il Tri-der, ancorante anch'esso bi-materiale ad alte performance certificato sia per applicazioni su calcestruzzo che su muratura forata. In generale", prosegue Benetazzo, "i trend che stanno guidando il team di Ricerca e Sviluppo sono connessi al concetto di sicurezza



Allfix - Veloce e facile da installare Wall Drifter Plus è un tassello autoforante bimateriale per cartongesso con tre alette espandibili ed elevata capacità di tenuta. Sicuro per applicazione a soffitto, è ideale per carichi medi e pesanti.

DOSSIER fissaggio meccanico

"Gli utilizzatori primari dei nostri prodotti sono le aziende e gli artigiani che producono e lavorano materiali in legno e anche utenti di diversi settori, con esigenze specifiche di fissaggio nell'ambito delle strutture in legno"

Simone Piccini
romeo maestri

za e affidabilità del prodotto percepito dai nostri utilizzatori finali. Quindi, vi è un'altissima attenzione per le certificazioni e la stretta collaborazione con università per ottenere test di laboratorio di alta qualità". Anche Benetazzo include nella Ricerca & Sviluppo i servizi. Infatti, conclude rilevando che "non può mancare l'impegno dell'azienda di fornire un alto servizio all'utente tramite

Mungo - tecnologia d'espansione Quattro®, massimi carichi di tenuta per fissaggi medi e leggeri, profondità d'incastri controllabile e sistema di blocco della vite che evita l'espansione del tassello in fase d'inserimento: sono alcune caratteristiche del tassello MQ idoneo per tutti i materiali da costruzione e indicato per utilizzo con vite per truciolare dal



sito e formazione diretta nel campo sui prodotti principali". Anche nel caso di **romeo maestri** l'azienda è strutturata per gestire al proprio interno le attività di Ricerca & Sviluppo. **Simone Piccini** spiega che "viene svolta all'interno dell'azienda da un team Marketing che collabora a stretto contatto con Ufficio Tecnico e Produzione. Attualmente la nostra attenzione è rivolta alle fissatrici cordless ad alte prestazioni. L'obiettivo principale che ci siamo prefissati è

di proporre all'utente finale, attrezzi di fissaggio leggeri ma potenti, che non affaticano l'utilizzatore e soprattutto che diano la possibilità di essere operativi in ogni luogo. Ciò significa dare la possibilità di non trasportare pesanti compressori o dover dipendere costantemente dalla rete elettrica. La prima nata con questi presupposti è la fissatrice Rocamatica. Si tratta di un attrezzo sicuro e certificato IMQ, l'Istituto Italiano del Marchio di Qualità. Conforme alle direttive CE e RoHS, rispetta tutti i requisiti previsti in materia di protezione, salute e tutela dell'ambiente. Per l'utente finale inoltre, proponiamo l'estensione gratuita di garanzia 2+1 anni ed un servizio di assistenza tecnica con ricambistica per fornire un supporto continuo a ogni esigenza".

Rincarare e carenza delle materie prime. A che punto siamo?

Il fenomeno ha impattato tutti i settori industriali negli ultimi due anni. Quello del fissaggio meccanico è stato certamen-



Valeria Benetazzo Product Manager External Sales di ITW Italy



Simone Piccini Responsabile Commerciale di romeo maestri



Giovanni Guina Amministratore Unico di ARIEX



Giovanni Guina Amministratore Unico di ARIEX



Giovanni Guina Amministratore Unico di ARIEX

te uno dei più colpiti. Su questo fronte il 2023 dovrebbe portare a un significativo miglioramento. E questo grazie a un'evoluzione del contesto generale, ma anche agli sforzi profusi dalle aziende. Anche se qualche strascico delle difficoltà passate continua a rimanere e a proporre nuove sfide. **Simone Piccini**, di **romeo maestri** spiega infatti: "in questo periodo stiamo facendo i conti con gli stock invenduti dei produttori e grossisti che hanno acquistato a dei costi che non rispettano il mercato attuale. Per quanto sia possibile stiamo cercando di aumentare la rotazione delle scorte a nostro magazzino per avere sempre di più un prezzo allineato con il valore del mercato". Il problema è "almeno parzialmente superato" afferma anche **Ivan Vanini** osservando che "non stiamo più subendo i rincari dei prezzi dello scorso anno. Purtroppo, però i prezzi non sono tornati ai livelli ante 2022 e, quindi, ci siamo dovuti organizzare ottimizzando i nostri processi interni, per abbattere parte dei costi". Conferma che il cambio di rotta sui prezzi non è esente da complicazioni anche **Giovanni Gulino** di **Allfix**: "Il problema dei rincari e della carenza di materie prime è stato in buona parte superato, oggi addirittura stiamo assistendo al calo dei prezzi di alcune materie prime. Per affrontare queste criticità in passato abbiamo ampliato il numero di fornitori e abbiamo incrementato le nostre scorte di magazzino". **Valentina Benetazzo** di **ITW Italy** spiega che si tratta di "un problema ancora non del tutto superato, per quanto riguarda il costo sia della materia prima che dell'energia. La nostra risposta è stata revisionare i processi al fine di aumentare sempre di più i nostri livelli di efficienza e ottimizzazione delle risorse. Quello che ci siamo preoccupati di fare è stato diminuire il più possibile l'impatto dei costi da noi sostenuti sui nostri clienti diretti: ne abbiamo dato prova mantenendo valido il listino di maggio 2022 per tutto il resto dell'anno". **Ro-**

berto Amato di **Rivit** riferisce che la sua azienda ha risposto a questi "temi molto concreti con interventi strategici, organizzativi e finanziari. Abbiamo incrementato il nostro stock per garantire la disponibilità prodotti ai nostri clienti; abbiamo rivisto tutta la nostra supply chain ed inserito nuovi manager e professionalità. Questi problemi ci hanno consentito di sviluppare nuovi modelli

"Oltre allo studio di nuovi materiali più performanti di quelli utilizzati solitamente, siamo molto concentrati nel soddisfare le esigenze specifiche di ogni nostro cliente, procedendo alla customizzazione del prodotto ogni volta che ciò è necessario/richiesto"

Ivan Vanini Panozzo

e competenze. Oggi siamo molto più sereni nell'affrontare eventuali difficoltà". Non ha risentito particolarmente di questo problema **Mungo**. **Giorgio Moschini** spiega che si tratta di un risultato dovuto al fatto che "il nostro magazzino è molto strutturato e ha saputo rispondere alle esigenze della clientela con puntualità svizzera. Abbiamo inoltre istituito un servizio di spedizione espressa per i casi in cui è necessaria una consegna d'emergenza".

Il canale Brico, quando è strategico e come affronta la categoria

Tra le aziende protagoniste di questo dossier, soltanto quelle che trattano un articolo estremamente tecnico non considerano strategico il canale Brico. **Giorgio Moschini**, Responsabile Marketing Strategico di **Mungo** premette: "i nostri prodotti di fissaggio meccanico sono molto tecnici, destinati a professionisti, e quindi il canale Brico non è strategico per noi. Sappiamo, però, che alcuni hobbisti particolarmente esigenti scelgono i nostri prodotti". **Moschini**

romeo maestri La fissatrice Rocamatica è alimentata con una batteria ricaricabile con tecnologia al litio. L'ampio frontale in acciaio temperato garantisce in fase di sparo un'alta stabilità mentre, il regolatore di potenza consente di modulare una maggiore o minore inflessione del punto nel legno.



STRUMENTI

DOSSIER fissaggio meccanico

Panozzo - Leggerezza, resistenza alla corrosione, robustezza, resistenza, la capacità di non condurre l'elettricità e la versatilità. Mettendo a frutto queste caratteristiche della plastica, l'azienda propone una gamma di articoli di minuteria in plastica che consente alle clientela d'individuare la soluzione più adatta alle sue esigenze



ammette che in questo canale "probabilmente oggi anche il bricoleur più esigente trova soddisfazione alle proprie esigenze applicative. La gamma è ampia e profonda sia in modo e i prezzi adeguati alla qualità o alle performance dei nostri prodotti". Non da oggi per **Rivit** questo è "un canale molto importante che", dichiara **Roberto Amato**, Direttore Commerciale "lo presidiava già con grande attenzione". Su questo fronte dopo "il recente ingresso nella compagine societaria del Gruppo Fervi possiamo contare su una rete capillare di rivenditori molto preziosa sia per la distribuzione del prodotto sia per il servizio di consulenza che i rivenditori specializzati possono offrire all'utenza finale. Con questa rete già strutturata e preparata possiamo immaginare ottimistiche previsioni di crescita nelle vendite e di migliorare la brand awareness del nostro marchio, che proprio nel 2023 festeggia i suoi primi 50 anni di vita".

Giovanni Gulino, Amministratore Unico di **Allfix** osserva che "il canale Brico è strategico per la nostra azienda in quanto ci permette di raggiungere i clienti hobbisti e di rendere più visibile il nostro marchio. Questo canale al momento incide per circa il 25% delle nostre vendite". In merito all'assortimento Gulino ritiene che "che l'assortimento proposto da questo canale sia in linea con le esigenze del suo target di clientela in termini di ampiezza, di profondi-

tà e anche di posizionamento prezzo". "La nostra azienda" risponde **Valentina Benetazzo**, Product Manager Elematic Spil di **ITW Italy** quando la sollecitiamo su questo tema "è storicamente focalizzata sul canale della distribuzione tradizionale, sulle ferramenta abbiamo sempre avuto una presenza importante. Infatti, circa un terzo del totale delle nostre vendite è rivolto a questo canale. Essere presenti in ferramenta ci consente di raggiungere la figura dell'artigiano, di ogni tipologia, e di intercettare i professionisti che si affidano alle ferramenta in caso di lavori particolari o dei quali vi è poca esperienza". In merito all'assortimento proposto da questo canale nel fissaggio meccanico Benetazzo riferisce che "per ora è allineato. Il Brico è un canale che sta attraversan-

"I numeri sono positivi e confermano il percorso di crescita che avevamo preventivato. La frenata sui bonus al momento non ha avuto impatto sulle nostre performance"

Roberto Amato Rivit

do un periodo di transizione verso una modalità più "digitale" di gestire i propri ordini e i propri clienti. Sempre di più si vedono ferramenta munite di sito internet che offrono la possibilità di ordinare online. Anche a livello di offerta, è possibile trovare gamme di prodotto ampie e con un buon livello di specificità e, sicuramente, di conoscenza del prodotto.

Per **romeo maestri** "il canale Ferramenta + Gds in Italia rappresenta il 55% del fatturato" rivela **Simone Piccini**, Responsabile Commerciale, affidando a questa cifra il compito di dare percezione della rilevanza che ha per la sua azienda. "Grazie a questo canale riusciamo ad intercettare le richieste dei piccoli artigiani e gli appassionati del DIY. Ritengo, infine, che l'assortimento proposto sia abbastanza in linea con le esigenze degli utilizzatori finali".



Rivit - I Rivetti a strappo Glinriv sono ideati per l'ambito edile, in particolare per pannelli isolanti e lamiera grecata. Le tre grandi ali di pressione di cui sono dotati, distribuiscono la forza di serraggio sulla superficie senza danneggiarla, rendendoli adatti all'applicazione anche su superfici curve e flessibili.



RIVIT al Fastener Fair Global 2023

Rivit ha consolidato la sua presenza sui mercati esteri partecipando a fine marzo alla Fastener Fair Global di Stoccarda. Per l'occasione è stato allestito uno stand funzionale a promuovere l'immagine, i prodotti e i servizi di un'azienda storica, che proprio nel 2023 si prepara a festeggiare i 50 anni di attività. Sono stati presentati i diversi sistemi di fissaggio che Rivit propone al mondo dell'edilizia e dell'industria, con una particolare attenzione alle esigenze dell'automotive. Rivit è un punto di riferimento nel mondo fasteners & tools con rivetti, inserti e rivettatrici, e una particolare attenzione ai servizi di consulenza alle aziende.





> SPONSORIZZAZIONI <

Insieme in pista

L'eccellenza dei sistemi di fissaggio incontra quella della meccanica, grazie a una sponsorizzazione che vede l'azienda Rivit, leader nel mercato dei rivetti e delle rivettatrici, prendere parte a due dei campionati del motorsport per la stagione 2023: Suberbike e Supersport. L'azienda ozzanese, attiva dal 1973 nella produzione e vendita dei sistemi di fissaggio, fornisce i propri prodotti al team Aruba.it Racing-Ducati per sostenere i meccanici nel loro lavoro di manutenzione e di messa a punto delle moto e dei box, durante tutto il campionato, abbinando il proprio marchio alle rosse di Borgo Panigale, in provincia di Bologna. "La scelta di puntare sul motorsport con il marchio Rivit trova una coerenza non solo nella logica di valorizzazione del nostro territorio, da sempre terra di motori, ma anche per valorizzare a livello di Gruppo Fervi - di cui siamo parte - il sostegno alle superbike nostrane", commenta Guido Greco, CEO di Rivit, nella foto.

www.tecnelab.it/News/Attualità



► 1 aprile 2023

RIVIT

www.rivit.it

Per un fissaggio affidabile, l'azienda propone i rivetti Gtreriv, robusti e facili da usare. Infatti, grazie alla lega di alluminio di cui sono composti e alla guarnizione in neoprene di cui sono dotati, sono impermeabili e in grado di resistere a corrosione e maltempo. Inoltre, il meccanismo di funzionamento permette la rottura del chiodo a filo della superficie e la distribuzione della forza di serraggio attraverso le tre ali di pressione su un'ampia area delle superfici senza danneggiarle, anche per superfici curve e flessibili. Grazie a queste caratteristiche i Gtreriv sono ideali soprattutto per l'installazione di pannelli fotovoltaici.





Il rivetto Gtreriv è una sintesi di ricerca e innovazione

Tutto pronto per la Fastener Fair Global di Stoccarda dove Rivit sarà presente con i suoi sistemi di fissaggio e i nuovi tool per presidiare il mercato di riferimento. Tra i prodotti a catalogo il Gtreriv con guarnizione in neoprene è un campione di fissaggio, soprattutto per l'edilizia e per i pannelli fotovoltaici. Gtreriv, rivetti a strappo facili e veloci da fissare grazie al meccanismo che permette la rottura del chiodo a filo della superficie, assicurando l'efficacia del rivetto su giunzioni con spessori diversi. Impermeabili, robusti e a tenuta stagna, i Gtreriv fanno parte dell'ampio catalogo di sistemi di fissaggio che l'azienda emiliana Rivit offre ai settori dell'edilizia, dell'industria e della rivendita.

Questi rivetti sono studiati per essere utilizzati anche su superfici morbide, sottili, flessibili e fragili, perché grazie alle tre grandi ali di pressione, la forza di serraggio viene distribuita su un'ampia parte della superficie, evitandone il danneggiamento. In questo modo qualsiasi materiale può essere rivettato in piena sicurezza. I Gtreriv sono inoltre caratterizzati da una buona resistenza di trazione ma anche ai tagli e alle vibrazioni, elementi che li rendono adatti a fissaggi di precisione grazie a un livello di presa eccellente persino sulle superfici curve.

Rivit ha pensato questi rivetti per il settore dell'edilizia perché grazie alle loro caratteristiche di impermeabilità, data dalla guarnizione in neoprene posta sotto la testa, e di resistenza alla corrosione dovuta alla lega di alluminio che costituisce boccola e chiodo, sono efficaci anche in condizioni atmosferiche critiche. In particolare, i Gtreriv sono adatti per fissaggi sulle staffe che sostengono i pannelli solari fotovoltaici su lamiere grecate e pannelli sandwich.

Per garantire il serraggio di spessori con ampiezza diversa, i rivetti Gtreriv sono disponibili in diversi diametri e lunghezze (d.5,2mm, d.6,3mm e d.7,7mm) e possono essere a testa tonda o larga a seconda delle necessità. Per adoperare questi rivetti l'azienda ozzanese, da sempre vicina ai clienti con una preziosa attività di consulenza, propone a catalogo anche tools idonei al fissaggio di Gtreriv.

Rivit sarà a Stoccarda (GER) alla fiera internazionale di settore per sistemi e tecnologie di fissaggio Fastener Fair Global dal 21 al 23 marzo. Presso lo stand (Pad 03/1702) sarà possibile vedere le novità e conoscere meglio il catalogo Rivit.

Per qualsiasi informazione sui rivetti Gtreriv e sugli altri prodotti a marchio Rivit è possibile consultare il sito www.rivit.it oppure contattare il servizio clienti dell'azienda

Rivit to promote fastening systems at Lamiera Exhibition

By Rachel King | 19th April 2023



Fiera Lamiera will be held in Milan from May 10-13, as one of the most important international events in the sheet metal forming and cutting industry, Rivit will focus on the added value offered by the Company at the event.

In addition to a comprehensive catalogue of fasteners and tools dedicated to the roofing, construction and industrial sectors, Rivit brings 50 years of experience, offering high quality pre and after-sales support, along with a system for monitoring and verifying fasteners, based on digital control.

ControlRiv, is the control system designed by the Emilia-based Rivit Company with the aim to eliminate any errors in fastening operations in the industrial environment. At Milan, there will be the opportunity to test this system, but also to take advantage of personalised consultancy, which has always been one of the Company's greatest strengths.

Thanks to the system consisting of a Primary module, which acts as the system's Master, and a series of Replica modules, up to 12 riveting tools can be connected and managed simultaneously, bringing numerous advantages to the production line. In fact, the ControlRiv makes it possible to identify the optimum curve for blind rivets and rivet nuts fastening; in case of errors, it stops the operations allowing the operator to intervene to correct a fastener that is not in line with the required standard. This helps to build an image of reliability but also to avoid costs related to any nonconformities.

From May 10 to 13, Rivit will be at Stand E01, Hall 15 of Fiera Lamiera.

www.rivit.it



50 anni di Rivit, esperienza e qualità per sistemi di fissaggio 4.0



Alla fiera Lamiera Lamiera Rivit festeggia 50 anni e il valor aggiunto di servizi pre- e post-vendita sui sistemi di fissaggio con controllo digitale 4.0.

Rivit festeggia in questo 2023 il suo primo mezzo secolo con una storia e un'esperienza che guardano sempre al futuro.

Oltre al ricco catalogo di fastener e tool dedicati ai settori della lattoneria, dell'edilizia e dell'industria, Rivit presidia il suo mercato con la forza di 50 anni di esperienza, offrendo servizi a supporto della pre-vendita e post-vendita insieme a una soluzione per il monitoraggio e la verifica dei fissaggi basata sul controllo digitale, pensata per aziende di diverse dimensioni, dall'artigiano all'Industria 4.0.

Si tratta di ControlRiv, il sistema di controllo studiato dall'azienda emiliana per eliminare eventuali errori nelle operazioni di fissaggio in ambito industriale. In fiera Lamiera non solo ci sarà la possibilità di testare questo sistema, ma anche di godere di un'attività di consulenza personalizzata, da sempre punto di forza dell'azienda.

Grazie al sistema composto da un modulo Primary (che agisce da Master del sistema) e da una serie di Replica, è possibile collegare e gestire in contemporanea fino a un massimo di 12 rivettatrici, portando numerosi vantaggi alla linea di produzione che risulta così più precisa e ripetitiva. ControlRiv consente infatti di identificare la curva ottimale per il fissaggio di rivetti e inserti, e in caso di errori interrompe l'operazione consentendo all'operatore di intervenire per correggere un fissaggio non in linea con lo standard richiesto. In questo modo si contribuisce a costruire un'immagine di affidabilità

dell'azienda ma anche di evitare i costi relativi ad eventuali non conformità.

Rivit presenta tutto questo alla manifestazione Lamiera in programma a fieramilano di Rho (MI) il 10-13 maggio 2023 (pad.15 – stand E01), uno degli eventi internazionali più importanti nel settore dell'industria per la deformazione e il taglio della lamiera. Tra i sei temi tecnologici trattati quest'anno, figura anche quello della Fastener Industry in cui Rivit è fra i principali player.



50 anni di Rivit, esperienza e qualità per sistemi di fissaggio 4.0

IoT • Sensori20 Aprile, 202320 Aprile, 2023Loris Cantarelli



Rivit festeggia in questo 2023 il suo primo mezzo secolo con una storia e un'esperienza che guardano sempre al futuro.

Oltre al ricco catalogo di fastener e tool dedicati ai settori della lattoneria, dell'edilizia e dell'industria, Rivit presidia il suo mercato con la forza di **50 anni di esperienza**, offrendo servizi a supporto della pre-vendita e post-vendita insieme a una soluzione per **il monitoraggio e la verifica dei fissaggi** basata sul controllo digitale, pensata per aziende di diverse dimensioni, dall'artigiano all'Industria 4.0.

Si tratta di **ControlRiv**, il sistema di controllo studiato dall'azienda emiliana per eliminare eventuali errori nelle operazioni di fissaggio in ambito industriale. In fiera Lamiera non solo ci sarà la possibilità di testare questo sistema, ma anche di godere di un'attività di consulenza personalizzata, da sempre punto di forza dell'azienda.

Grazie al sistema composto da un modulo Primary (che agisce da Master del sistema) e da una serie di Replica, è possibile collegare e gestire in **contemporanea fino a un massimo di 12 rivettatrici**, portando numerosi vantaggi alla linea di produzione che risulta così più precisa e ripetitiva. ControlRiv consente infatti di identificare la curva ottimale per il fissaggio di rivetti e inserti, e in caso di errori interrompe l'operazione consentendo all'operatore di intervenire per correggere un fissaggio non in linea con lo standard richiesto. In questo modo si contribuisce a costruire un'immagine di affidabilità dell'azienda ma anche di evitare i costi relativi ad eventuali non conformità.

Rivit presenta tutto questo alla manifestazione Lamiera in programma a fieraMilano di Rho (MI) il 10-13 maggio 2023 (pad.15 – stand E01), uno degli eventi internazionali più importanti nel settore dell'industria per la deformazione e il taglio della lamiera. Tra i sei temi tecnologici trattati quest'anno, figura anche quello della *Fastener Industry* in cui Rivit è fra i principali player.