

IL SETTORE VIVE UNA FASE PIENA DI OPPORTUNITÀ

I primi mesi dell'anno confermano che alcuni fattori di sviluppo, la riscoperta del Fai da te, la ripartenza delle attività produttive e le ricadute positive degli incentivi fiscali stanno influenzando positivamente le vendite. Un momento favorevole che le aziende sono pronte a cogliere puntando su innovazione di prodotto e dei servizi e sulla vicinanza al canale distributivo



Sonepar: l'azienda ha appena lanciato il nuovo marchio Tradeforce. Il catalogo 2021 presenta: sistemi di misurazione, cacciaviti, attrezzi da taglio, cutter, seghetti, cercafase, fascette e batterie

Sono improntate all'ottimismo le previsioni e le attese per l'andamento del mercato degli utensili manuali delle aziende protagoniste di questo dossier, che da inizio anno hanno riscontrato un buon andamento della domanda dovuto a vari fattori, la ripresa degli ordinativi del mondo industriale, il buon andamento del comparto Fai da Te e l'impatto degli incentivi fiscali sul settore edile. E proprio il fatto che l'incremento della domanda sia trasversale a vari settori è forse il dato più rilevante. **Fabio Scollo**, Direttore Vendite Italia di **Knipex** assicura "per noi tutti i settori hanno la stessa importanza e dedichiamo gli stessi sforzi indipendentemente dal settore." Quando gli chiediamo di

individuare i target di utilizzatori più vivaci, **Giorgio Russotto**, Group Marketing Manager **Stanley Black&Decker Italia** risponde osservando che "per l'utensile manuale, tipologia di prodotto di estrema diffusione, non ci si può focalizzare su un singolo settore. La multicanalità anche se complessa da gestire è proprio il segreto distributivo del prodotto". Tutti i settori di utilizzo stanno contribuendo al buon risultato, premette **Maurizio Verna**, Business Development Manager di **Grupatopex** osservando che "l'artigiano o l'hobbista esperto è stato l'utilizzatore che maggiormente ha acquistato i nostri prodotti e che, in effetti, è il target più interessante su cui stiamo costruendo la no-

stra offerta" e precisando che "i nostri prodotti sono utilizzabili sia dall'hobbista che dal professionista a seconda del marchio che si andrebbe ad analizzare". Considera strategici tutti i clienti **Massimo Dal Molin**, Responsabile Acquisti mercato Safety & Tools, **Sonepar Italia** "perché tutti rinnovano periodicamente la propria "borsa attrezzi, soprattutto in questo periodo di lavoro molto intenso, sostenuto dall'entrata in vigore dell'Ecobonus, in cui è maggiormente importante lavorare bene e in sicurezza. Sono certamente più attivi in questo momento i clienti elettricisti e le aziende di manutenzione più grandi e strutturate, perché maggiormente coinvolti negli interventi legati al Superbonus". Assicura che "tutti i clienti sono strategici"



Giorgio Russotto, Group Marketing Manager **Stanley Black&Decker Italia**

Massimo Ricci, Sales and Marketing Director per CMT Utensili e Presidente di CMT USA



anche **Daniele Napolitano**, Direttore Commerciale di **Tecnogi**, che rivela "in particolar modo ci stiamo concentrando sull'aerospazio che è una nicchia da scoprire"

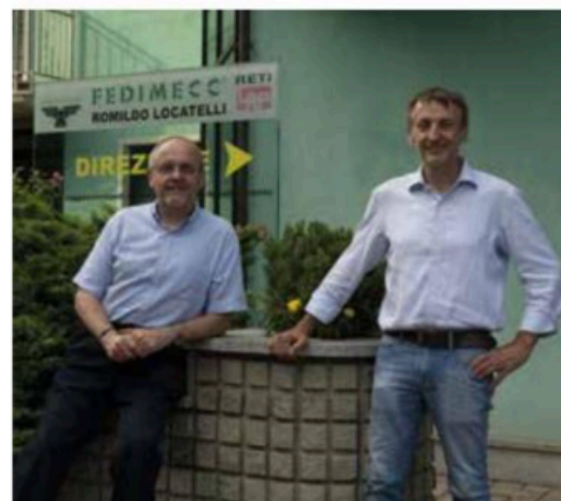
"Gli utensili Beta sono destinati ai professionisti di ogni settore: artigianato, autoriparazione, industria e manutenzione generale", afferma **Carlo Da Rold**, Communication Manager di **Beta Utensili** ricordando che "nell'ultimo periodo, grazie anche all'acquisizione di BM Group, abbiamo aumentato la nostra presenza del settore della Distribuzione Materiale Elettrico." Il Fai Da Te, il Garden e il Termoidraulico e l'Elettrico sono i settori di utilizzo che, come riferisce **Vittorino Gianola**, Presidente del **Gruppo Gimap Fumasi**, "appaiono più dinamici e che dimostrano maggiori potenzialità nel momento contingente, sia per la situazione economica in essere causa la pandemia, sia per motivazioni fiscali ed economiche connesse alle nuove disposizioni in tema di politica

economica". Anche **Alessandro Arpi**, Product Manager di **Valex** riconosce che nell'ultimo anno "il mondo del Fai da Te ha avuto un vero e proprio boom e in questo senso l'utilizzatore "amatoriale", l'appassionato di Fai da Te e bricolage ma anche del giardinaggio, ha inciso significativamente sui trend di vendita di questo comparto." Nella lettura del mercato offerta da **Marco Locatelli**, A.D. di **Fedimecc Romildo Locatelli** "l'utilizzatore professionale legato soprattutto al mercato delle ristrutturazioni edili e l'utente privato sono tra i comparti più interessanti." **Ermanno Lucci**, Marketing Director di **Fervi** precisa: "Manteniamo la nostra strategia rivolgendoci al mercato che definiamo MRO (Maintenance, Repair and Operations) all'interno del quale si colloca tutto il mondo dei professionisti e degli hobbisti evoluti. Il nostro valore aggiunto è come sempre il rapporto prezzo/qualità che come ben sapete è decisamente sbilanciato verso la qualità che ci viene costantemente riconosciuta, persino a livelli top quali i box del campionato del mondo Superbike." Anche le tradizionali targettizzazioni sono da rivedere, come si rileva dalla dichiarazione di **Massimo Ricci**, Sales and Marketing Director per **CMT Utensili** "Il settore della lavorazione del legno è da sempre prerogativa maschile, anche se negli ultimi tempi stiamo assistendo ad un aumento progressivo del pubblico femminile, sia in termini di follower social che di artigiani. Per questo CMT sta lavorando per dare il benvenuto ufficiale, con l'uscita imminente del nuovo catalogo di prodotti, a questa nuova categoria in rosa che ci segue

Valex: la nuova borsa 50x24x34 cm è realizzata in tessuto robusto con borchie di rinforzo lungo tutto il perimetro ed è completa di vani portaoggetti multipli e di pratica tracolla per il trasporto



in maniera sempre più assidua. Stiamo assistendo anche ad un abbassamento dell'età delle persone che si appassionano a questo settore. Complice forse anche il maggior tempo a disposizione a causa delle restrizioni pandemiche che spinge le persone a cercare hobby alternativi ai soliti passatempi, anche persone sempre più giovani si avvicinano a questa "arte", magari con la com-



Luca e Marco Locatelli, titolari della Fedimecc Romildo Locatelli

plicità e sotto la supervisione di qualche familiare in convivenza "forzata" e con cui imparano a condividere questa passione. Infine, è opportuno sottolineare che l'incremento è stato influenzato anche dagli incentivi statali attraverso fondi e detrazioni a favore del settore della costruzione e delle ristrutturazioni, il cui beneficio si è particolarmente fatto sentire sia nel settore artigianale che quello industriale." **Alfredo Casartelli**, amministratore di **Mundial** chiarisce:



Beta Utensili: il cricchetto 900/55Z ha un nuovo meccanismo a 72 denti, sviluppato dall'Ufficio Tecnico Beta, con 15 denti sempre in presa



Carlo Da Rold, Communication Manager di Beta Utensili

"il nostro cliente tipo è il punto vendita che si rivolge a utilizzatori professionali o privati utilizzatori esigenti".

La domanda si stimola innovando prodotto e servizi

Questa è l'indicazione che arriva da **Giorgio Russotto** di **Stanley Black&Decker Italia**. "Lato prodotto, un'azienda come la nostra crea aspettative sui clienti finali e queste vanno rispettate, anche proponendo prodotti con funzionalità uniche e mantenendo alta l'asticella dell'affidabilità del



Fervi: le chiavi esagonali della serie T Speedy sono contraddistinte dalla caratteristica forma a "T", dall'impugnatura girevole "speedy", pensata per ottimizzare le torsioni del polso dell'operatore e per un serraggio preciso e sicuro di viti con esagono incassato

prodotto. Lato servizi, il processo di digitalizzazione dei contenuti e delle informazioni è arrivata anche nel nostro settore. Quindi va accolta con apertura ed affrontata come una nuova importante sfida." Nessun segmento è da considerarsi definitivamente maturo. Ne è convinto **Daniele Napolitano** di **Tecnogi**. "I principi di base sulle chiavi dinamometriche rimangono tali", ammette, "ma l'evoluzione dei software per la gestione delle linee di produzione ha bisogno di essere accompagnata con soluzioni anche da parte dei fornitori di attrezzature per il serraggio. Per questo motivo negli ultimi due anni abbiamo sviluppato nuove chiavi e software di gestione dati." Si concentra sul servizio **Carlo Da Rold** di **Beta Utensili** e spiega: "stiamo incrementando i servizi a disposizione attraverso il nostro sito. In particolare abbiamo attivato un servizio di certificazione degli strumenti di misura che si affianca al servizio di taratura delle dinamometriche. Ma la vera novità è il nuovo servizio "**Dream your Beta**", che consente di personalizzare la propria cassetta con una propria immagine e con il proprio logo. Un servizio esclusivo molto apprezzato sia dalle aziende che dai privati. Beta" prosegue Da Rold passando all'innovazione di prodotto, "ha un contatto continuo con gli utilizzatori e il costante processo di innovazione degli utensili è parte integrante del nostro DNA; ogni anno presentiamo più di cento novità per soddisfare le esigenze di ogni categoria produttiva. A questo si affianca l'impiego di impianti con livelli di automizzazione sempre più evoluti negli stabilimenti italiani, che si coniuga con l'esperienza pluriennale del personale aziendale, costantemente aggiornato su nuovi materiali e metodi produttivi." Parla dell'innovazione come di un must **Fabio Scollo** di **Knipex** che rivendica "noi siamo innovatori per definizione. Anche quest'anno, nonostante le difficoltà note, siamo lieti di presentare novità". Identifica nell'innovazione un

elemento da sempre trainante anche **Ermanno Lucci** di **Fervi** secondo cui, però, "nel settore degli utensili manuali l'aspetto da tenere in maggiore considerazione sia la risoluzione della problematica che l'utilizzatore finale trova nel lavoro quotidiano. Per questo oltre alla ricerca di nuovi materiali e formati, ci dedichiamo a capire come proporre nuove soluzioni che semplifichino la vita del nostro cliente dal punto di vista di utilità dell'utensile e del relativo aspetto operativo". Pensa all'esperienza d'uso anche **Alfredo Casartelli** di **Mundial** che rivela "stiamo lavorando migliorando ergonomia delle impugnature e uti-

CMT Utensili: Il cacciavite Dinamometrico regolabile TW-006 viene fornito in una custodia completa di 20 inserti con una precisa ripartizione dei diversi pezzi



lizzando esclusivamente acciai speciali per utensili."

"Per noi", afferma **Alessandro Arpi** di **Valex** "è strategico continuare ad investire su questa categoria di prodotto, che, insieme al mondo degli elettro-utensili e delle macchine da giardino, rientra nel "core business" aziendale. Aggiornamento e approfondimento delle diverse linee che compongono l'offerta sono un'attività che copiamo regolarmente per intercettare ed anticipare le diverse esigenze del mercato."

Nella concezione di **Vittorino Gianola** del **Gruppo Gimap Fumasi** "il sostegno ai settori di utilizzo che dimostrano maggiore vitalità parte dalla realizzazione di prodotti sempre più innovativi e performanti: individuazione di design