

**TENDENZE**  
Il passaggio generazionale nelle aziende della ferramenta

**INTERVISTA**  
F.Ili Donna, esperienza centenaria nel commercio ferramenta

**MERCATI**  
Gardening italiano a quota 2,7 mld. Tutti i numeri a Myplant

**DAGLI USA**  
House Hasson: il ruolo del grossista oggi tra sfide e innovazione

**GD BRICO**  
Dicembre 2018, la rete recupera i livelli pre crisi

Gennaio-Febbraio 2019

# Ferrutensil

FERRAMENTA • UTENSILERIA • FAI DA TE • GIARDINAGGIO



**MUSTAD**

TECNOLOGIA DELLE VITI



100% MADE IN ITALY

dal 1912



MUSTAD S.p.A. - Balangero/Pinerolo (TO) - Tel. 0123.346625  
www.mustad.it - commercio@mustad.it

- 4 Editoriale
- 10 News Attualità
- 22 News GDS Brico

**24 TENDENZE**  
Una generazione di trentenni rinnova il mercato della ferramenta italiana  
*di Alessandra Fraschini*

**32 INTERVISTA**  
F.lli Donna, esperienza centenaria nel commercio ferramenta  
*di Valeria Lodesani*

**40 STUDI&RICERCHE**  
Gardening italiano a quota 2,7 mld. Tutti i numeri a Myplant 2019  
*Claudia Perolari*

**44 DAGLI USA**  
Il ruolo del grossista oggi tra sfide e innovazione: il caso House-Hasson  
*di Bob Vereen*

**48 MONITORAGGIO GD BRICO**  
Dicembre 2018, la rete recupera i livelli pre crisi  
*di Massimo Casolaro*

**56 INTERVISTA**  
Fantuz, la rivendita professionale con un forte focus sui servizi  
*di Alessandra Fraschini*

**60 FORMAZIONE**  
Accademia Assofermet, partono i corsi per il settore ferramenta  
*di Valeria Lodesani*

**64 STUDI&RICERCHE**  
Imprese artigiane: aumentano i giardinieri, in calo elettricisti e muratori  
*di Claudia Perolari*

**66 TENDENZE**  
Osservatorio Findomestic: più consumi per la casa  
*di Anna Rucci*

**70 HARDWARE FORUM NEWS**  
Al via i preparativi per la 5ª edizione della fiera della ferramenta  
*a cura della redazione*

**72 INTERVISTA**  
La trasformazione digitale, una realtà anche nel mercato ferramenta  
*di Alessandra Fraschini*

**DALLE AZIENDE**  
**76** Zippo Italia, in ferramenta arriva l'eyewear

**77** Linea lubrificanti e protettivi Eco Service: professionalità e fedeltà

**78** IMach3 di IMA, maggiore produttività e sicurezza  
*a cura della redazione*

**80** Dalle aziende...in breve

**86** Fiere & Eventi

**90** Prodotti & Novità

**96** Offerte di lavoro



Utilizza il **QR Code** per sfogliare questo numero di Ferrutensil su tablet o smartphone o vai su [www.ferrutensil.com/rivista](http://www.ferrutensil.com/rivista)

## 24

### TENDENZE

Una nuova generazione di giovani manager, designer ed imprenditori molto preparati sta entrando nelle aziende di famiglia del mercato ferramenta.



## 32

### INTERVISTA

La Fratelli Donna è un esempio virtuoso di attività commerciale fiorente coniugata con valori etici di tutela del territorio.



## 48

### MONITORAGGIO GD BRICO

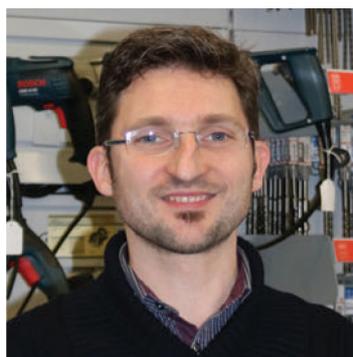
Un'annata positiva per la rete della Gdo brico, che pareggia il record assoluto di punti vendita, recuperando i livelli del 2010.



## 56

### INTERVISTA

Fantuz: una famiglia alla terza generazione che ha saputo costruire un'identità aziendale vincente puntando su una ricca proposta di servizi.



## 72

### INTERVISTA

Stefano Epifani propone una riflessione sulla trasformazione digitale nel comparto distributivo ferramenta.



# FANTUZ, LA RIVENDITA PROFESSIONALE CON UN FORTE FOCUS SUI SERVIZI

**ALESSANDRA FRASCHINI**

alessandra.fraschini@epesrl.it

Una famiglia giunta alla terza generazione in negozio che ha saputo costruire un'identità aziendale vincente puntando su una ricca proposta di servizi professionali offerti alle attività e al professionista del territorio friulano...



**F**antuz inizia la sua storia nel secondo dopoguerra grazie all'iniziativa di Guglielmo Fantuz come esercizio artigianale trasformatosi nel tempo in un importante magazzino edile che è stato sempre più integrato con gamme merceologiche diverse, inerenti anche al mondo della ferramenta. Nel 1973 subentra il figlio Luciano e negli anni a seguire, l'attività si è modificata gradualmente passando da magazzino edile a ferramenta ed utensileria, evoluzione che è stata ufficializzata nel 2001 quando il reparto edilizia viene definitivamente eliminato. La famiglia è presente nell'attività commerciale al completo: al supporto della moglie Olga si aggiunge, dal 1996, il figlio Andrea che si dedica con evidente passione alla gestione del punto vendita. Nel 2014, l'azienda vive un'ulteriore evoluzione per Fantuz che da ditta individuale si trasforma in Fantuz srl forniture industriali.

Oggi la Fantuz, grazie all'esperienza maturata negli anni e soprattutto alla professionalità del proprio team, è un importante punto di riferimento di utensileria ferramenta, e antinfortunistica con oltre 14.000 articoli in pronta consegna che soddisfa le esigenze di diverse tipologie di clientela, dall'artigiano all'industria e all'hobbista più esigente. Ne parliamo con Andrea Fantuz, terza generazione in azienda che guida con entusiasmo e determinazione...

*Andrea Fantuz.*



### Come è inserito il vostro negozio nel territorio in cui operate?

Nella nostra zona, siamo diventati un punto di riferimento per il comparto professionale grazie all'ampiezza e alla particolarità dei servizi che offriamo coniugata all'offerta di brand molto affermati con cui manteniamo rapporti commerciali diretti. Ed inoltre collaboriamo con efficienti grossisti del territorio per alcune gamme merceologiche.

### Come è organizzato il vostro punto vendita?

Il negozio è posizionato su una via centrale ad alto scorrimento. E' strutturato in una parte antistante suddivisa tra esposizione, showroom e bancone di accoglienza dotato di cassa e reparto duplicazione chiavi. Si aggiunge, un secondo ampio locale con ulteriore zona espositiva di altri reparti, taglio su misura dei profili in metallo, e segue un'area di magazzino per un totale di circa 600 mq. L'attività si sviluppa grazie alla famiglia dei titolari e tre collaboratori in negozio, ai quali si aggiunge la collaborazione di ditte esterne specializzate.

### Qual è l'andamento generale dei vostri comparti merceologici principali e quali tendenze in atto verificate?

Tra i reparti più importanti nella nostra attività oltre all'utenileria e ferramenta desideriamo segnalare il settore antinfortunistico con una proposta di ampia gamma di calzature e abbigliamento da lavoro (protettivo antiacido, antistatico, antimpigliamento e ignifugo), e abbigliamento promozionale, dove offriamo anche il servizio di personalizzazione, in serigrafia o ricamo per ogni esigenza particolare grazie al servizio grafico dedicato. Completano l'offerta, i dispositivi di protezione individuale per testa, occhi, udito e vie respiratorie. Siamo anche un centro anticaduta con un'offerta completa di linee vita e scale con i prodotti più recenti ed innovativi, fornendo anche la consulenza per tutto l'iter dalla progettazione alla realizzazione in loco di sistemi di ancoraggio posti in quota sulle coperture oltre che delle verifiche periodiche e delle revisioni a norma di legge, collaborando

&gt;&gt;&gt;

*Oggi la Fantuz è un importante punto di riferimento di utensileria ferramenta e antinfortunistica con oltre 14.000 articoli in pronta consegna che soddisfa le esigenze di diverse tipologie di clientela, dall'artigiano all'industria e all'hobbista più esigente.*

## FANTUZ IN PILLOLE

**Sede:** Fiume Veneto (PN)

**Metri quadri espositivi:** 600 mq comprensivi di magazzino

**Dipendenti:** 3 collaboratori (oltre i tre titolari)

**Clientela:** professionale 65% e privata 35%

**Merceologie:** tutte le tipiche della ferramenta

**Brand principali:** Bosch, Silca, Cisa, DeWalt, Tractel, Cofra, Diadora, Fervi, Abac, Comet etc.

**Sito e presenza social media:** sito con e-commerce integrato (<http://fantuz.it>), FB



1-2-4. L'utensileria elettrica e manuale è una delle specializzazioni di Fantuz.

3. Molta minuteria è offerta in confezioni self service a marchio del rivenditore.

5-6-7. Tra i reparti più importanti c'è il settore antinfortunistico con un'ampia proposta di calzature, abbigliamento da lavoro e promozionale, su cui viene offerto anche il servizio di personalizzazione, in serigrafia o ricamo grazie al servizio grafico dedicato.



con studi specializzati del territorio e non.

**Avete un ambito di specializzazione?**

Tra i nostri ambiti di specializzazione, in particolare dobbiamo citare le divisioni dell'antinfortunistica, anticaduta, settore sicurezza (serrature e cilindri e duplicazioni chiavi e telecomandi), macchine per la pulizia industriale, utensileria elettrica e manuale. Per quanto concerne tutte le categorie merceologiche che distribuiamo non ci limitiamo alla pura vendita, ma forniamo supporto tecnico pre e

post vendita. Inoltre, siamo particolarmente attenti anche a prodotti innovativi desidero citare la proposta di trattamenti protettivi idro-repellenti, prodotti di pulizia, consolidanti e microrivestimenti termici per pietra, cotto, legno e marmo con l'utilizzo di nanotecnologie. Infine come novità 2018-2019, proponiamo la lotta integrata per sconfiggere la muffa (che è un problema enorme): lo affrontiamo in maniera diversa con prodotti naturali e atossici debellando il problema senza cattivi odori, eliminando al tempo stesso spore e tossine che continuerebbero a proliferare.

**Qual è il profilo della vostra clientela?**

La nostra clientela è molto trasversale, serviamo maggiormente il professionale e l'industria (65%), ma anche il privato (35%). Inoltre, attraverso la piattaforma online serviamo anche la Pubblica Amministrazione.

**Quali servizi offrite al vostro mercato?**

Sono molti i servizi offerti, peculiarità di Fantuz Srl e ragione del nostro successo nel mercato. Offriamo il servizio di affilatura utensili in HSS e HM, rigenerando e rettificando lame lineari, punte, frese ed utensili e fornendo anche il taglio di profilati in metallo. Per il mondo della sicurezza, con il 2019 ci proponiamo come centro chiavi sul territorio, offrendo un servizio duplicazione di tutte le chiavi casa (doppia mappa, punzonate, a pompa, fresate), chiavi auto e radiocomandi di tutte le marche e seguiamo l'installazione di sistemi di chiusura, riparazione e sostituzione serrature e cilindri di sicurezza, meccanici o mecatronici o con app. Proponiamo anche il noleggio di attrezzature di media e grande dimensione dalle smerigliatrici ai demolitori, ponteggi o carotatrici. Inoltre nel settore giardino, progettiamo e realizziamo impianti di irrigazione chiavi in mano collaborando con aziende specializzate per l'installazione. Ma potrei continuare ancora...



4



5



6

### Come viene gestita la logistica e il magazzino nella vostra attività?

Le consegne alle aziende clienti sono gestite con un mezzo aziendale e con accordi con i principali corrieri nazionali ed internazionali. Tutti i prodotti sono codificati con codice a barre, anche per l'inserimento nella nostra piattaforma per la vendita online.

### Siete i vincitori del concorso Soudal - Vinci il Giro d'Italia 2019...

Sono molto lieto di aver vinto il concorso Vinci il Giro d'Italia con Soudal, l'iniziativa solo per i visitatori di Hardware Forum - La fiera della ferramenta, che abbiamo avuto il piacere di visitare a Milano lo scorso settembre. Potrò quindi trascorrere una giornata in compagnia della squadra Lotto-Soudal durante il Giro d'Italia 2019. La considero una bella opportunità, amando il ciclismo ed avendo anche sostenuto come sponsor una squadra lo-

cale. Io personalmente credo molto nello sport perché al di là dell'aspetto ludico, lo ritengo molto formativo soprattutto verso le nuove generazioni. Sarò quindi in prima fila per applaudire i campioni di tappa...

### Il connubio ferramenta e sport funziona?

Qualsiasi iniziativa legata allo sport credo sia molto positiva e aggregante per il tessuto sociale locale. Inoltre il connubio ferramenta e sport, abbigliamento da lavoro (nostro focus merceologico) e competizioni sportive sono elementi molto coerenti tra loro e in perfetta sinergia.

### Cosa pensa della multicanalità in ferramenta?

Mi dichiaro completamente favorevole alla vendita anche nel canale ecommerce. Siamo infatti presenti su Amazon e, dal 2013, abbiamo una piattaforma proprietaria per la vendita online integrata nel sito, creata anche grazie ad un contributo POR



7

FESR per l'evoluzione digitale delle aziende. La vendita nel canale e-commerce deve però essere ancora sviluppata perché finora abbiamo privilegiato altre attività tra cui i numerosi servizi alla clientela. Rientra tra gli obiettivi 2019. Oggi funziona abbastanza, soprattutto nella funzione di strumento informativo come vetrina catalogo e ancora poco, invece, nella modalità di conclusione di vendite. Le richieste provengono però da tutta Italia, non esclusivamente locali e questo è per noi motivo di grande interesse. ■