

Ergonomia, comfort sono almeno tanto importanti quanto la sicurezza

La vera sfida con la quale si confrontano i produttori è quella di riuscire a realizzare una scarpa in grado di assolvere alla sua funzione primaria - proteggere il piede anche nelle condizioni di lavoro più critiche - assicurando condizioni di comfort, indossabilità e un look&feel capace di convincere anche il lavoratore meno attento a indossarle sempre e per tutto l'orario di lavoro

Premesso che come per tutti i DPI il primo requisito che una calzatura antinfortunistica è chiamata a soddisfare è quello della conformità alle normative tecniche che si applicano negli ambiti nei quali è destinata a essere utilizzata, è ormai sempre più evidente che pur essendo questa la condizione sine qua non, non è sufficiente a garantire il successo in termini di vendita. Su questo fronte un ruolo determinante spetta infatti all'ergonomia, al comfort assicurato e all'estetica. Per avere conferma che queste sono leve determinanti basta fare un confronto tra una scarpa antinfortunistica di 10 anni fa e una di quelle che vi proponiamo in questo dossier.

Balza subito all'occhio il grande lavoro svolto dalle aziende su tutti questi fronti. Uno degli obblighi del datore di lavoro è assicurarsi che il Dpi venga sempre indossato.

Ne consegue che tanto più la scarpa risulta piacevole da indossare, tanto più si presta a creare le condizioni che gli consentano di ottemperare a questo adempimento e, di conseguenza, sarà molto più probabile che verrà scelta come dotazione per il personale.



Kapriol Per la realizzazione delle scarpe da lavoro della nuova linea Airise l'azienda ha reinterpretato l'idea di ammortizzazione del tallone utilizzando design e materiali esclusivi. La rivalutazione del cushion e della suola le rende più targettizzate all'utilizzo intensivo in cantiere pur mantenendo un elevato comfort. Vengono proposte in due versioni: con tomaia in Knit e con tomaia in KPU. L'intersuola è realizzata in Eva ed è unita a livello inferiore a un inserto in poliuretano ammortizzante, rivestito con un film di TPU che lo protegge da problemi di invecchiamento, e zone riempite con microbolle d'aria. Presentano soletta anti-perforazione in materiale composito, non in acciaio, e puntale in alluminio prodotto in Italia.

L'innovazione è riconosciuta come un driver fondamentale

Alla luce di quanto sopra la vera domanda non è quindi se l'innovazione sia o meno fondamentale in questo settore - e lo è - quanto piuttosto se ci siano ancora spazi per innovazioni tecniche disruptive o se si tratta soltanto di declinare meglio l'offerta. **Andrea Baita**, Direttore Commerciale di **Industrial Starter** ritiene che non bisogna avere preclusioni e questo perché, osserva, "si pensa sempre che sia stato tutto inventato ma c'è sempre spazio per innovazioni, molto spesso più di marketing che realmente tecniche".

Un punto di vista condiviso anche da **David Beccati**, Web Marketing Specialist di **Seba**. "Il detto "non si finisce mai di studiare" penso calzì a pennello: il continuo studio dei materiali, delle tecnologie e del design non si deve mai fermare, perché i margini di miglioramento ci sono sempre e bisogna sempre alzare l'asticella della qualità, della sicurezza, del comfort e anche del design. Siamo convinti che lo studio e la ricerca di soluzioni non debbano mai interrompersi, anche perché è risaputo che chi rimane immobile du-

Beta Utensili Novità 2022, le scarpe antinfortunistiche 7352G, appartenenti alla linea 0-Gravity sono estremamente leggere: il peso indicativo della misura 42 è di soli 450 g. Il nuovo modello in tessuto mesh ad alta traspirazione con inserti in TPU è caratterizzato da: allacciatura tradizionale; calzata ampia (WIDE FIT); suola in EVA con battistrada in gomma nitrilica ad alta resistenza; supporto di stabilità del tallone. Le scarpe 7352G (S1P HRO SRC ESD) rispondono al requisito ESD (dissipazione delle cariche elettrostatiche) e sono indicate per l'utilizzo in diversi settori: automotive, elettricità, industria, logistica e servizi, oil&gas e termoidraulica.



rante questa continua "corsa" rischia di rimanere indietro, di non essere più aggiornato e, quindi, di non essere appetibile al mercato".

"Le innovazioni sono fondamentali perché nel mercato si è alzata l'asticella", conferma **Giovanni Giunti**, Responsabile Vendite Italia Linea Beta Work di **Beta Utensili**. "I consumatori di scarpe di sicurezza hanno ormai compreso che durante la settimana lavorativa, il tempo in cui indossano scarpe antinfortunistiche è maggiore rispetto

a quello in cui indossano scarpe civili. Per questo le loro aspettative sono cresciute sia in termini estetici che in termini tecnici. Comodità e leggerezza sono senza dubbio le prestazioni più ricercate".

Nel mondo delle calzature di sicurezza afferma **Giorgio Pira** Global Sales Director Utility di **Diadora**, "l'innovazione tecnica e di prodotto è parte vitale e determina il successo delle aziende nel lungo periodo. Il numero di innovazioni radicali, cioè vere e proprie nuove innovazioni, è sicuramente inferiore rispetto all'innovazione incrementale, vale a dire quella che aggiunge nuove caratteristiche ad un prodotto esistente. Diadora Utility", precisa Pira, "da sempre investe nell'innovazione e nella tecnologia. Di recente abbiamo ampliato il nostro laboratorio interno di ricerca e sviluppo, implementando numerosi macchinari che ci consentono di mettere a punto tecnologie sempre più all'avanguardia con cui soddisfare i bisogni dei lavoratori e di mantenere elevata la qualità dei nostri prodotti. Gli studi effettuati per il costante miglioramento dei propri prodotti hanno trovato un'importante conferma nel 2020 con l'introduzione di Airbox, tecnologia in cui Diadora associa i fori laterali alla membrana Geox, assicurando



Grisport Lo scarponcino Storm è realizzato con il brevetto esclusivo e registrato Grisport "Active Pro". Presenta una soletta ergonomica con zone imbottite che garantiscono extra comfort al piede; soletta ai carboni attivi anti-odore per una traspirabilità eccellente; inserto in materiale ultraleggero, anti-urto ed al 100% riciclato; cuscinetti d'aria ammortizzanti; lamina anti-perforazione in composito; intersuola in PU espanso con microbolle d'aria ed una suola antistatica, antiscivolo e resistente al calore per contatto. Puntale protettivo in alluminio con tomaia in pelle o microfibra stampata. Certificazione: S1+P. Ambiti di applicazione: dai lavori più leggeri (magazziniere, elettricista, idraulico ecc.) a quelli estivi più "pesanti" (muratori ecc.).

DOSSIER ■ DPI SCARPE

la massima traspirazione del piede e totale armonia con gli elementi di protezione che compongono la calzatura. Dall'applicazione di questo nuovo sistema di traspirazione è nata la linea Run Net Airbox. Il 2021 ha poi visto l'introduzione nel mercato europeo di Glove Eco, la versione "green" e made in Italy dell'icona Utility, nata dopo oltre un anno di ricerca mirata a rendere più sostenibile la calzatura grazie all'utilizzo di materiali riciclati e di sostanze e collanti rispettosi dell'ambiente".

Il mercato ha fame d'innovazione afferma **Giovanni Falco**, Direttore Generale di **U-Power**, secondo cui "stiamo assistendo a una costante premizzazione del prodotto per far fronte alle esigenze sempre più consapevoli e precise dell'utilizzatore finale in ter-

mine di comfort, design e prestazioni. Del resto abbiamo oltre 15 brevetti depositati, ed investiamo costantemente nella ricerca, come è facilmente riscontrabile anche dall'analisi dei nostri bilanci".

L'impegno ad affinare il prodotto è costante, come si evince anche dalla dichiarazione di **Renato Lorenzi**, Sales Manager di **Garsport**. "L'innovazione nella nostra categoria di prodotto è sempre molto importante, e continua. La ricerca della leggerezza, unita al comfort della calzatura ed alla resistenza dei materiali è pressoché incessante".

Il riferimento ai brevetti contenuto nella risposta di **Graziano Grigolato**, Presidente di **Grisport** conferma che ci sono ancora ampi margini per introdurre innovazioni sostanziali. "Gri-

sport annovera diversi brevetti per la costruzione delle calzature. L'ultima novità per la linea antinfortunistica è L'active Pro, un brevetto che assicura protezione ed extra comfort grazie alla particolare costruzione della suola che prevede soletta ergonomica con zone imbottite; soletta ai carboni attivi antiodore e traspirante; inserto in materiale ultra leggero, antiurto e 100% riciclato; lamina anti-perforazione in materiale composito, intersuola in PU espanso con micro bolle d'aria per garantire leggerezza della calzatura, suola antistatica, antiscivolo e resistente al calore per contatto. Questa linea", tiene a sottolineare Grigolato, "ha preso vita nel nostro comparto dedicato alla progellazione prodotto, che è dotato di laboratori per test ed analisi

Il 2021 delle scarpe antinfortunistica

Il mercato delle scarpe antinfortunistiche ha ripreso i buoni ritmi degli ultimi anni pre pandemia ed anche per la nostra azienda i primi nove mesi del 2021 sono stati positivi. Tutti i settori in cui l'occupazione non ha subito riduzione hanno performato in maniera costante; sicuramente il settore "Edile", grazie alle agevolazioni governative, ha generato maggiore domanda di prodotto in tutte le attività artigianali connesse (elettricisti, idraulici, imbianchini ecc..)

Giovanni Giunti, Responsabile Vendite Italia Linea Beta Work di Beta Utensili

Nonostante l'incertezza generale dovuta alla situazione sanitaria globale, l'andamento del mercato nel 2021 è stato decisamente positivo per Diadora Utility con crescita a doppia cifra in tutti i canali distributivi. Fortunatamente non abbiamo registrato flessioni particolari; abbiamo avuto una crescita generalizzata e trasversale su tutti i settori ma anche su tutte le aree geografiche che presidiamo, in particolar modo l'Italia e l'Europa Centrale.

Giorgio Pira Global Sales Director Utility di Diadora

Per quanto riguarda la nostra azienda, i primi nove mesi sono stati sicuramente positivi ed in crescita, come pure lo erano stati gli ultimi mesi del 2020, dopo il primo lockdown più "massivo".

Renato Lorenzi, Sales Manager di Garsport

Il mercato è in crescita. Il fatturato 2021 di Grisport è stimato intorno ai 180 milioni di Euro, in netta ripresa rispetto allo scorso anno, che è stato "colpito" dalla pandemia da Covid_19. Antinfortunistica e trekking sono sicuramente i mercati più trainanti. Nessun mercato in particolare flessione.

Graziano Grigolato, Presidente di Grisport

Globalmente il risultato è stato positivo, con un primo quadrimestre fortissimo ed i mesi successivi più tranquilli. Sicuramente l'edilizia è stato tra i settori trainanti.

Andrea Baita, Direttore Commerciale di Industrial Starter

Possiamo definire i primi nove mesi dell'anno come una fase di lenta ripresa dopo tutte le difficoltà di approvvigionamento che vi erano state durante il 2020. Nonostante sembrasse che tutto stesse tornando ad una sorta di normalità, i problemi di approvvigionamento sono tornati e, di conseguenza, anche tutte le problematiche che ne susseguono: poca disponibilità di materie prime ed il conseguente aumento dei prezzi unito all'aumento dei costi di trasporto ed importazione stanno influenzando molto il mercato. I settori trainanti per noi continuano ad essere le Ferramenta e l'Edilizia, ma non ne trascuriamo nessuno. Infatti, abbiamo cercato di creare un'offerta che copra la totalità dei settori lavorativi, in modo da poter soddisfare ogni richiesta proveniente dal mercato.

David Beccati, Web Marketing Specialist di Seba

Il nostro gruppo è cresciuto in maniera molto significativa, +35%, e stimiamo che questo dato sia significativamente superiore rispetto alla media del mercato, che pur ha mostrato una volontà di ripresa importante rispetto ai primi 9 mesi del 2020. La nostra crescita è trasversale sui vari settori di utilizzo dei nostri prodotti, sia dal punto di vista geografico (in ogni mercato europeo siamo sempre cresciuti a doppia cifra) che dal punto di vista delle prenotazioni nei singoli mercati di riferimento nazionali. Siamo molto orgogliosi sia dei numeri incredibili del nostro abbigliamento da lavoro, così come delle calzature, segno che il mercato paga innovazione, qualità e la riconoscibilità del marchio.

Giovanni Falco Direttore Generale di U-Power



Diadora Frutto di uno studio approfondito in termini di componenti che di materiali e del so-
 dalizio con Vibram, Fly presenta le caratteristiche di leggerezza e performance tipiche della
 suola Vibram Litebase che monta in esclusiva europea per Utility. Vibram Litebase consente
 di diminuire il peso del battistrada, di circa il 30%, tramite la riduzione del fondo gomma del
 50%, mantenendo inalterata la disposizione e la forma dei tasselli, senza quindi intaccare le
 prestazioni di grip, trazione, durata e resistenza all'usura. Grazie anche alle altre importanti
 tecnologie presenti, questa scarpa diventa ideale per i settori artigianato, impiantistica, logi-
 stica, industria e officina.



dei materiali. È sicuramente questo un
 nostro fiore all'occhiello. Permette non
 solo di testare i materiali con cui ven-
 gono realizzate le calzature, ma anche
 di eseguire test avanzati sul prodotto
 finito, sottoponendolo a simulazioni
 di usura, stress termici, pressioni e
 torsioni estreme. Da lì escono solo le
 calzature con le performance migliori",
 garantisce.

Gli obiettivi su cui stanno investen- do le aziende

Appurato che l'innovazione di prodot-
 to è uno degli ambiti sul quale tutte le
 aziende ritengono opportuno investire,
 il passo successivo è provare a in-
 dagare - per quanto possibile - sugli
 obiettivi che in questo momento stan-
 no perseguendo i protagonisti del no-
 stro dossier.

"Stiamo lavorando su molti aspetti sia
 estetici che tecnici", è la risposta di
Giovanni Giunti di Beta Utensili. "L'u-
 tilizzo di nuovi materiali e il progresso
 in termini di comfort sono "ingredienti"

fondamentali. Inoltre, soprattutto nei
 modelli estivi (o da interno) è molto im-
 portante garantire elevata traspirabilità
 abbinata a resistenza e robustezza".
 Innovazione e ricerca hanno un ruolo
 fondamentale per **Diadora Utility**, ri-
 badisce **Giorgio Pira** "e ci permettono,
 insieme al design sportivo, di differen-
 ziarci all'interno del mercato. Siamo
 lavorando su diversi fronti, ma con un
 obiettivo unico: garantire sicurezza ai
 nostri lavoratori attraverso prodotti di
 qualità e all'avanguardia. A breve", an-
 nuncia, "lanceremo una nuova tecno-
 logia in grado di assicurare massima
 reattività e comfort all'utilizzatore as-
 sicurando allo stesso tempo massima
 ammortizzazione, stabile ed uniforme
 indipendentemente dalla forza eserci-
 tata. Continueremo poi a lavorare sulla
 traspirabilità e sulla leggerezza, due
 dei nostri focus principali. Abbiamo
 poi in serbo delle importanti novità per
 le nostre lavoratrici". Nella visione del
 gruppo, chiarisce **Giovanni Falco** di
U-Power l'innovazione "è un processo

multitasking continuo, che coinvolge
 tutti noi in maniera appassionata ad
 ogni livello. Abbiamo preso da tempo
 le distanze da un concetto di calzatura
 ed abbigliamento da lavoro interpreta-
 ti come commodity, per investire pe-
 santemente in nuovi materiali, nuove
 forme, un design riconoscibile, una
 over performance continua rispetto
 alle normative in essere, per garantire
 benessere e protezione a chi sceglie
 U-Power. Siamo anche orgogliosi", ri-
 vendica Falco introducendo un nuovo
 elemento, "di aver lanciato la prima
 linea al mondo di calzature certifica-
 te "carbon neutral" nel pieno rispetto
 dei dettami e delle indicazioni delle
 Nazioni Unite, consci da sempre del
 fatto che il tema dell'ambiente e della
 sostenibilità non potevano essere trat-
 tati banalmente con scelte di semplice
 green washing. I progetti nel cassetto
 sono molteplici, totalmente innovativi,
 e non vediamo l'ora di veicolarli esclu-
 sivamente attraverso i nostri distributo-
 ri ai clienti finali".

FERRAMENTA DOSSIER ■ DPI SCARPE

Si concentra sul tema della sostenibilità anche **Graziano Grigolato** di **Grisport** spiegando che è "una sensibilità che è propria da sempre della nostra

azienda ma è diventata anche uno dei principali interessi nel consumatore finale. Nella produzione delle calzature viene utilizzata un'ampia gamma

di materiali eco-compatibili. Gli imballi (cartone e scatole) sono riciclati e riciclabili, ma non solo. Pelle riciclata, lacci e feltucce, fodere e tessuti in PET riciclato e riciclabile, tessuti in poliestere riciclato, soles in gomma con il 30% di materiale riciclato, sottopiedi e parti interne della calzatura in materiale riciclato e riciclabile. I mastici, infine, sono a base d'acqua per un minor impatto ambientale".

Anche se lo considera scontato **David Beccati** di **Seba** precisa che "la nostra continua attività di studio e ricerca si sviluppa sempre su più fronti, anche se la sicurezza resta l'aspetto fondamentale in una calzatura da lavoro. Cerchiamo di studiare sempre soluzioni nuove e performanti da poter proporre sul mercato. Lo stesso discorso può valere sui materiali: tutto ciò che viene utilizzato per creare le calzature da lavoro viene testato per essere resistente ai danni derivanti dall'usura e dalle varie situazioni lavorative. Una



Garsport Novità della collezione 2022 la linea Arrow - Soles By Michelin si caratterizza per la calzata confortevole, stabile e precisa ottenuta grazie a una nuova tecnologia, che permette di avere nello stesso singolo passaggio produttivo, l'intersuola della calzatura in doppia densità/doppio colore di poliuretano. Il battistrada ottenuto in collaborazione con Michelin, offre un'eccezionale resistenza allo scivolamento, unita a un'ottima trazione anche in condizioni di lavoro non-indoor. La linea (in foto il modello Speed S3) si presta per molteplici ambiti di utilizzo, ma è particolarmente indicata per settori come l'industria pesante, l'edilizia, carpenteria, ma anche idraulico ed elettrico/logistico.

David Beccati, Web Marketing Specialist di Seba

Andrea Baita, Direttore Commerciale di Industrial Starter

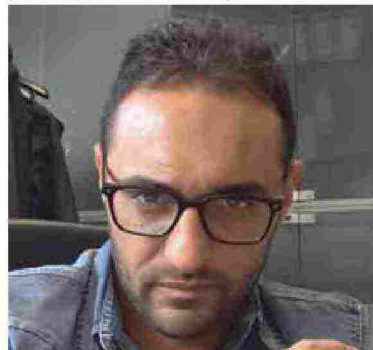
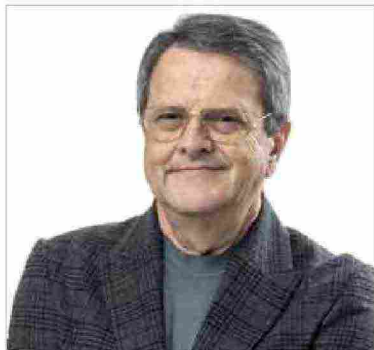
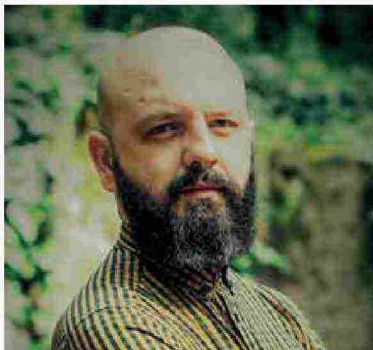
Giovanni Falco Direttore Generale di U Power Starter



Giorgio Pira Global Sales Director Utility di Diadora

Graziano Grigolato Presidente di Grisport

Giovanni Giunti, Beta Utensili (Responsabile Vendite Italia Linea Beta Work)



Blaklader la scarpa antinfortunistica Safety Elite è estremamente resistente. La tomaia è realizzata in pelle naturale oily treated che protegge il piede mentre il puntale è in alluminio. L'intersuola è resistente alla penetrazione e tallone e punta sono protetti dal TPU. La soletta è realizzata in morbido e anatomico PU che assorbe l'umidità. Gli inserti riflettenti laterali e sul tallone rendono chi la indossa maggiormente visibile. Funzionalità: proprietà antistatiche, approvata ESD (conforme a IEC 61340-5-1), rinforzi sul tallone, suola resistente all'olio, bordo imbottito, dettagli riflettenti, rinforzi sul puntale, idrorepellente. Adatta al settore costruzioni, trasporto, manutenzione.



calzatura da lavoro, però", tiene a sottolineare Beccati, "non dev'essere solamente sicura e resistente: la leggerezza e la comodità devono essere un fattore fondamentale durante la scelta della scarpa. Nessuno sceglierà un paio di scarpe da lavoro pesanti e scomode solo perché sono estremamente

sicure. Per questo motivo la comodità e la leggerezza devono essere equiparate come importanza alla sicurezza della stessa. Ne consegue che lo studio effettuato mira a creare calzature da lavoro che siano sicure, ma anche leggere, confortevoli e, perché no, piacevoli da indossare e da vedere".

A motivare le aziende è anche la consapevolezza dell'evoluzione avvenuta nel modo in cui l'utilizzatore affronta la scarpa antinfortunistica. **Andrea Baita** di **Industrial Starter** parla di un "consumatore sempre e giustamente più esigente, che vuole cambiare le scarpe da lavoro una o due volte all'anno e vuole spesso distinguersi o omogenizzarsi. Con questo intendo che la scelta di una calzatura non è mai casuale. Tutti noi dobbiamo considerare questi aspetti e non solo il prezzo".

Il punto di partenza resta il rispetto delle normative vigenti, specifica **Renato Lorenzi** di **Garsport** prima di confermare che "certamente siamo sempre molto operativi sul fronte dell'innovazione e della ricerca".

Così ferramenta e Gds possono migliorare le vendite nella categoria

Una conoscenza sempre più approfondita e puntuale del prodotto, un'esposizione sempre più accurata e mirata al target e uno stretto legame con i fornitori. Queste, nelle considerazioni raccolte, le leve che possono consentire a Ferramenta e Gds di migliorare ulteriormente le performance di vendita in questa categoria.

Le più adatte ad essere veicolate nella Ferramenta e nella Gds

Le calzature che vengono maggiormente veicolate in questi canali sono quelle studiate per la piccola media azienda. Si tratta di scarpe con elevato valore tecnologico e con una marcata identità di design e stile. L'estetica, anche se non rappresenta il fattore cruciale che guida la scelta, è comunque molto apprezzata dai lavoratori.

Giorgio Pira Global Sales Director Utility di Diadora

Tenendo conto del fatto che la nostra gamma è piuttosto ampia, siamo convinti si possa veicolare e spingere il nostro prodotto in entrambi questi canali.

Renato Lorenzi, Sales Manager di Garsport

Nel settore tradizionale servono calzature che "raccontino" una storia, mentre invece nella GDS diventa più importante il prezzo.

Andrea Baita, Direttore Commerciale di Industrial Starter

Direi che non ci sono particolari distinzioni tra i due canali. In entrambi possono essere veicolate più o meno le stesse tipologie di calzature. Questo perché ormai anche le Ferramenta hanno una proposta così ampia che sono venute meno le distinzioni con la Gds.

David Beccati, Web Marketing Specialist di Seba

Spesso il cliente tipo che compra nelle ferramenta tradizionale o nella GDS, acquista per sé stesso o comunque in un'ottica di piccola impresa. Quindi, il processo decisionale alla base dell'acquisto è sicuramente più rapido, ma anche molto più consapevole. I nostri prodotti ad esempio con tecnologia Infinergy (della quale siamo i secondi fruitori al mondo dopo Adidas) garantiscono valori prestazionali immediatamente percepibili ed apprezzabili, e i numeri incredibili delle linee RED 360 e RED LION sono una conferma tangibile di quanto possa essere vincente un prodotto giusto, veicolato attraverso la corretta distribuzione, e promosso in maniera puntuale e con una comunicazione precisa e mirata. Al riguardo solo nel 2021 il nostro Gruppo ha investito in comunicazione 16 milioni di euro.

Giovanni Falco, Direttore Generale di U-Power

DOSSIER ■ DPI SCARPE

Punta sul rapporto col fornitore **Giovanni Falco**, Direttore Generale di **U-Power**. "Bisogna lavorare insieme per dare sempre la giusta visibilità al prodotto. I numeri condivisi mostrano come le ferramenta e la GDS, quando presentano in maniera importante all'interno del loro punto vendita i nostri prodotti, hanno dei ritorni economici molto alti ed assolutamente soddisfacenti. Da parte nostra", assicura, "abbiamo lavorato, stiamo lavorando e investiremo pesantemente sul miglioramento dei nostri flussi logistici, per garantire consegne puntuali e rapide anche per ordini sempre più frammentati, per stringere sempre di più un partenariato win-to-win con il nostro distributore e renderlo sempre più elastico rispetto alle esigenze sempre più bisognose di innovazione e tecnologie

del mercato e nella fattispecie dell'utilizzatore finale (artigiano, piccola e media industria)".

Anche **Graziano Grigolato**, Presidente di **Grisport** ritiene che "a consentire a Gds e Ferramenta di migliorare le loro performance di vendita nella categoria è la partnership con le aziende". La strada da percorrere è "investire sull'esposizione dei prodotti" è la risposta di **Giovanni Giunti**, Responsabile Vendite Italia Linea Beta Work di **Beta Utensili**. "Le scarpe antinfortunistiche sono ormai prodotti "emozionali", tanto quanto le scarpe civili. Stimolare i consumatori utilizzando sistemi espositivi gradevoli ed ordinati è sicuramente un punto di forza". **Giorgio Pira** Global Sales Director Utility di **Diadora** ritiene che un buon punto di partenza sia "lavorare sull'assortimen-

to, prediligendo prodotti di qualità, ma anche sull'esposizione, che gioca un ruolo cruciale. Questo binomio aiuta il consumatore ad acquistare, ma soprattutto a fidelizzare la sua richiesta verso il suo punto vendita di riferimento. Nel canale ferramenta", prosegue Pira, "diventano fondamentali gli strumenti di trade marketing, che permettono di valorizzare i prodotti all'interno dei punti vendita.

Con i nostri partner lavoriamo in sinergia studiando molteplici soluzioni sulla base delle diverse esigenze dei rivenditori: dai display da banco, che ben si conciliano con i piccoli spazi, fino all'allestimento di veri e propri corner espositivi e shop in shop, per i clienti più strutturali. A partire dal 2018, abbiamo attivato un progetto di Retail Space Management (RSM) che ha vi-

U-Power Industry Green (nella foto il modello Island) è la prima calzatura da lavoro certificata carbon neutral. Suola e soletta sono realizzate in PU di BASF originati al 100% da energie rinnovabili, mentre tomaia, fodera stringhe e antiperforazione sono realizzati con il 50 / 60% di materiali riciclati. Costituiscono i punti di forza della gamma: il sottopiede Wow2 green, anatomico e traspirante, che offre maggiore equilibrio e favorisce la distribuzione degli shock; la tecnologia antistatica Seamless; l'antiperforazione metal-free a protezione totale; il puntale AirToe Composite; l'affidabilità della suola (antiabrasione, antiolio, antiscivolo e antistatica); la tomaia in Putek spider repet ultrasensibile ed idrorepellente; la fodera a tunnel d'aria altamente traspirante che dissipa il sudore e mantiene il piede asciutto.



sto la realizzazione di 18 corner espositivi strutturati in Italia, con superfici dai 12 ai 60 metri quadrati e studiati ad hoc sulla base delle esigenze e degli spazi dei nostri clienti. Questo progetto vedrà un'ulteriore espansione nel 2022 con l'installazione di ulteriori corner sia Italia che all'estero".

Quelli fin qui menzionati, osserva **Renato Lorenzi**, Sales Manager di **Garsport** "sono tutti aspetti molto molto importanti, che dovrebbero essere spinti il più possibile sia nel canale della ferramenta che nella Gds. In particolare, la partnership con le aziende aiuta sia la Ferramenta piuttosto che la GDS nel far capire alle aziende quale sia il prodotto ideale o necessario per la propria clientela. L'assortimento certo non manca, in generale, pertanto sta anche ai due mondi (Ferramenta e GDS) non soffermarsi solo sul punto prezzo per determinare se un articolo possa essere o meno di interesse nel proprio parco prodotti. Molte volte", conclude Lorenzi, "la qualità del prodotto, unita ad un training del personale addetto alla vendita, può davvero fare la differenza e permettere di ottenere un grado di soddisfazione del cliente finale decisamente superiore".

David Beccati, Web Marketing Specialist di **Seba** si concentra sul tipo di

Industrial Starter 36315 Colac la calzatura di sicurezza EN ISO 20345 S3 SRC presenta puntale in fibra di vetro e lamina tessile. È stata studiata ispirandosi alle linee più attuali del mondo outdoor o hiking, ha una suola bidensità e una calzata ampia proprio per garantire all'utilizzatore un grande comfort oltre alla sicurezza tipica delle calzature di protezione. L'altezza è un compromesso tra un modello basso ed uno alto, per proteggere ma allo stesso tempo consentire movimenti rapidi e disinvolti. La scarpa è idrorepellente (S3) e perciò può essere utilizzata anche in ambienti umidi.



Seba Con il codice Art. 421VNCE l'azienda presenta una calzatura alta con puntale in composito, soletta tessile antiforo e tomaia in pelle nabuk traspirante. La suola in PU/Gomma antistatica è antiscivolo, antiacido, antiolio, anticalore. Tra i suoi plus lo sfilamento rapido. È certificata EN ISO 20345 S3 HRO SRC ESD. Materiali: Ambiti di applicazione: manutenzione, industria, settore elettrico, edilizia. Rischi: lavorazioni di medio-alta entità. Peso: gr. 490 nella taglia 42. Taglie: 36-47.

supporto che deve essere garantito dalle aziende. "I fornitori devono garantire ad entrambi i canali la disponibilità delle informazioni utili e necessarie per poter essere pronti e preparati alle varie richieste provenienti dal cliente che è interessato all'acquisto delle calzatu-

re da Lavoro. Devono anche fornire un supporto post vendita a fronte di qualsiasi richiesta. In pratica l'interscambio d'informazioni dev'essere continuo per avere sempre un numero maggiore di informazioni da raccogliere ed utilizzare anche per la creazione dei prodotti futuri. Sicuramente, per quanto riguarda le Ferramenta e le GDS, l'esposizione dei prodotti dev'essere sempre curata e studiata nei minimi dettagli per far sì che i prodotti siano ben visibili e resi appetibili alla clientela. Ovviamente, possono fornire anche questo tipo di servizio: come Seba proponiamo anche soluzioni espositive soprattutto per le calzature, proprio per garantire loro il massimo appeal nei confronti del cliente".

Infine, **Andrea Baita**, Direttore Commerciale di **Industrial Starter** si mostra sicuro che Ferramenta e Gds "abbiano già volumi molto importanti" e si limita a osservare che "forse un po' più di competenza tecnica potrebbe aiutare".