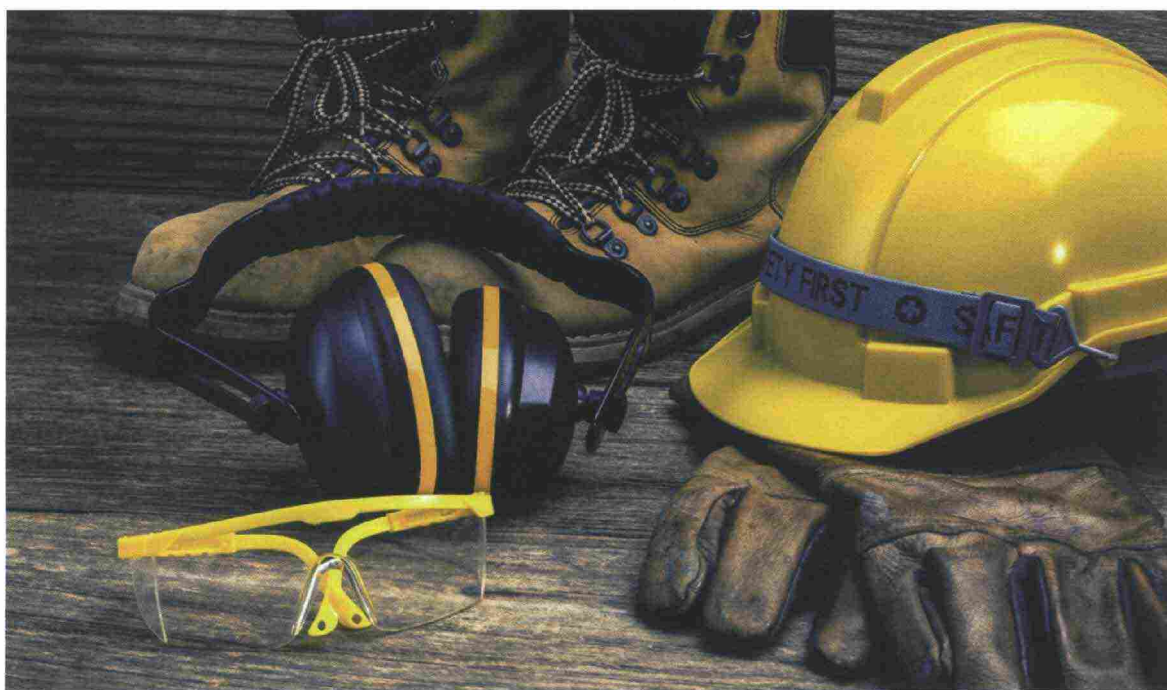


DISPOSITIVI DI PROTEZIONE INDIVIDUALE

UN MERCATO CHE HA ANCORA MOLTO POTENZIALE DA SVILUPPARE



Rispetto ad altri mercati europei, quello italiano risente ancora di un ritardo culturale che porta a sottovalutare l'importanza di dotarsi di dispositivi di questo tipo per poter contare sulle migliori condizioni di comfort anche quando i rischi da cui proteggersi non sono particolarmente rilevanti.

Nelle pagine che seguono vi offriamo una rassegna di alcune tra le più interessanti novità che le aziende produttrici e distributrici stanno proponendo al mercato. Abbiamo inoltre chiesto alle aziende del settore di confrontarsi con noi sull'importanza attribuita alla Ferramenta come canale distributivo. Il dato incoraggiante per i retailer di questo canale è che non solo le aziende li hanno annoverati tra gli interlocutori di riferimento ma si dimostrano anche intenzionate a offrire ai rivenditori tutto il supporto necessario a garantire quella specializzazione e quella precisione e puntualità del servizio che da sempre li caratterizza.

I Dispositivi di protezione Individuale devono essere utilizzati dal Datore di lavoro in tutte le situazioni lavorative e servono a proteggere a garantire la protezione del lavoratore contro i rischi per la sua salute o per la sua sicurezza che non possono essere evitati o sufficientemente ridotti con le altre misure di prevenzione. Appartiene a questa categoria di dispositivi di sicurezza una gamma alquanto diversificata di prodotti che spazia dalle calzature, all'abbigliamento, ai guanti, ai caschi, alle cuffie e arriva fino agli occhiali e alle visiere. Questi dispositivi sono suddivisi in tre categorie in base al livello di protezione assicurato. In particola-

re sono classificati come DPI di Prima Categoria i dispositivi che proteggono i lavoratori da un livello di rischio minimo, come DPI di Seconda Categoria tutti quelli che non appartengono né alla prima né alla terza categoria e sono DPI di Terza categoria quei dispositivi che hanno la funzione di proteggere il lavoratore dal rischio di morte o da danni gravi o permanenti per la sua salute anche a lungo termine come accade ad esempio nel caso dell'esposizione all'amianto. Basta questa breve introduzione a comprendere che si tratta sempre di prodotti che comportano competenza e specializzazione tra chi li produce o li distribuisce, ma anche



Danilo Peressini, Responsabile Commerciale Professional della Divisione FEA di Icoquanti

Inail: Infortuni e malattie professionali nei primi otto mesi del 2018

Rispetto al pari periodo dello scorso anno, non si registrano particolari variazioni nel numero degli infortuni, mentre appaiono in aumento i casi di incidenti mortali e le malattie professionali denunciate.

A fine dello scorso mese di settembre Inail ha reso noti i dati relativi agli infortuni sul lavoro e alle malattie professionali relativi ai primi mesi del 2018. Si tratta di dati provvisori perché, come ha precisato lo stesso ente, per un dato definitivo occorre attendere la conclusione dell'iter amministrativo e sanitario relativo a ogni denuncia.

Denunce di Infortunio

Tra gennaio e agosto del 2018 i casi di infortunio denunciati all'Inail sono stati 419.400, in diminuzione dello 0,6% rispetto all'analogo periodo del 2017. I dati rilevati al 31 agosto hanno evidenziato, a livello nazionale, una diminuzione sia dei casi avvenuti in occasione di lavoro, passati da 360.344 a 358.515 (-0,5%), sia di quelli in itinere, avvenuti cioè nel tragitto di andata e ritorno tra l'abitazione e il posto di lavoro, scesi da 61.625 a 60.885 (-1,2%). In particolare, nel periodo considerato si evidenzia un decremento dello 0,6% nella gestione Industria e servizi (da 333.736 a 331.802 casi) e del 2,9% in Agricoltura (da 22.292 a 21.651), mentre il dato del Conto Stato è rimasto sostanzialmente stabile (da 65.941 a 65.947). L'analisi territoriale evidenzia un decremento delle denunce di infortunio sul lavoro nel Nord-Ovest (-0,1%), al Centro (-2,3%) e nelle Isole (-2,9%), un lieve aumento nel Nord-Est (+0,2%) e una sostanziale stabilità al Sud. Tra le regioni che hanno realizzato i decrementi più importanti si segnalano la Provincia autonoma di Trento (-8,7%), la Sardegna (-3,8%) e l'Abruzzo (-3,5%), mentre i più significativi aumenti nel numero di infortuni sul lavoro si sono rilevati in Friuli Venezia Giulia (+4,0%), nella Provincia autonoma di Bolzano (+2,9%) e in Molise (+2,5%). Nel comunicato stampa Inail osserva che

il decremento rilevato nel confronto tra i primi otto mesi del 2017 e del 2018 è legato soprattutto alla componente femminile, che registra un calo dell'1,4% (da 150.241 a 148.067), rispetto al -0,1% di quella maschile (da 271.728 a 271.333). La diminuzione ha interessato gli infortuni dei lavoratori italiani (-1,8%) e di quelli comunitari (-0,7%). Per i lavoratori extracomunitari, invece, si registra un aumento del 7,9%. Dall'analisi per classi d'età emergono decrementi per i lavoratori tra i 30-44 anni (-4,3%) e tra i 45-59 anni (-1,6%). Viceversa, i lavoratori fino a 29 anni e quelli della fascia compresa tra i 60 e i 69 anni registrano un aumento pari, rispettivamente, al +3,5% e al +5,4%.

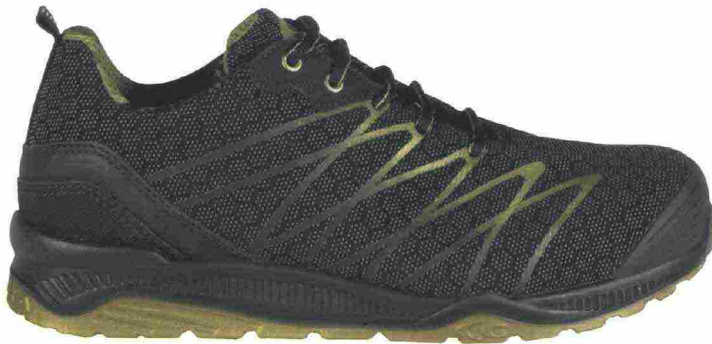
Gli infortuni mortali

Il dato negativo è che negli otto mesi considerati le denunce di infortunio sul lavoro con esito mortale pervenute ad Inail sono state 713, in aumento del 4,5% rispetto alle 682 dell'analogo periodo del 2017. L'aumento è dovuto soprattutto all'elevato numero di decessi avvenuti nel mese di agosto di quest'anno rispetto allo stesso mese del 2017 (92 contro 51), alcuni dei quali causati da incidenti "plurimi", ovvero quelli che causano contemporaneamente la morte di due o più lavoratori. Nel periodo considerato del 2018 si sono verificati 15 incidenti plurimi che sono costati la vita a 60 lavoratori. Particolarmente drammatico il dato relativo allo scorso mese di agosto. Le vittime registrate sono state ben 34, pari al numero di vittime in incidenti plurimi contate nel periodo gennaio-agosto 2017. I dati rilevati al 31 agosto evidenziano, a livello nazionale, un incremento sia dei casi avvenuti in occasione di lavoro, che sono passati da 491 a 498 (+1,4%), sia di quelli occorsi in itinere, in aumento del 12,6% (da 191 a 215). Nei primi otto mesi del 2018 si è registrato un incremento di 43 casi mortali (da 574 a 617) nella gestione Industria e servizi, mentre in Agricoltura i decessi denunciati sono stati due in meno (da 88 a 86) e nel Conto Stato 10 in meno (da 20 a 10). L'analisi

GUIDA PRODOTTO

Cofra: calzatura Extratime S3

Un elemento qualificante di Extratime S3 è il tessuto Techshell, estremamente tenace, idrorepellente e traspirante, realizzato con filati ad altissima resistenza all'abrasione, intrecciati direttamente nel tessuto per garantire altissime prestazioni nello sfregamento. La calzatura presenta una soletta Memory Plus che offre elevato comfort ergonomico in quanto lo strato in memory si automodella alla pianta del piede in poco tempo, ritornando alla sua forma originale dopo l'estrazione del piede. L'intersuola risulta più leggera e confortevole grazie all'innovativa mescola messa a punto dai laboratori Cofra, che ha consentito di ridurre il peso di 30 grammi per paio di scarpe. Infine, la nuova lamina APT offre maggiore protezione dai rischi di perforazione ed è stata progettata per soddisfare anche la futura e più severa normativa EN22568-4. Perforazione zero anche con chiodo di diametro 3 mm (a differenza delle lamine in uso resistenti a un chiodo da 4,5 mm).



tra chi è preposto a individuare quale fra i tanti disponibili sul mercato è il più adatto alle sue specifiche competenze. Per offrire un quadro, per quanto non esaustivo dell'approccio al mercato delle aziende produttrici e distributrici che vi operano Ferramenta Evolution ha chiesto alle imprese protagoniste di questa guida di descrivere la propria offerta nel segmento DPI. **"Base Protection"**, spiega **Daniela Stolfi**, Sales & Marketing Director, "è specializzata nella progettazione, produzione e commercializzazione di scarpe antinfortunistiche. Un DPI al quale dedica una costante attività di ricerca per migliorare, con la sicurezza, il comfort del lavoratore. In catalogo sono presenti circa 150 modelli che coprono tutti i settori lavorativi". Nello stesso settore opera anche **Giasco** che, come ricor-

territoriale evidenzia un incremento di 32 casi mortali nel Nord-Ovest (da 163 a 195), di 11 decessi al Sud (da 140 a 151) e di tre casi nel Nord-Est (da 179 a 182). Diminuzioni si riscontrano, invece, al Centro (da 138 a 129) e nelle Isole (da 62 a 56). A livello regionale spiccano i 20 casi in più del Veneto (da 62 a 82) e i 15 in più della Lombardia (da 82 a 97). Cali significativi si registrano, invece, nelle Marche (da 28 a 12) e in Abruzzo (da 32 a 18). L'aumento rilevato nel confronto tra i primi otto mesi del 2017 e del 2018 è legato prevalentemente alla componente maschile, i cui casi mortali denunciati sono stati 28 in più (da 615 a 643), mentre quella femminile ha registrato tre decessi in più (da 67 a 70). L'incremento ha interessato sia le denunce dei lavoratori italiani (da 574 a 589), sia quelle dei lavoratori extracomunitari (da 74 a 88) e comunitari (da 34 a 36). Dall'analisi per classi di età emerge come quasi una morte su due abbia coinvolto lavoratori di età compresa tra i 50 e i 64 anni, con un incremento tra i due periodi di 45 casi (da 289 a 334). In aumento anche le denunce che hanno riguardato gli under 34 (da 113 a 132) e gli over 65 (da 49 a 52). In calo, invece, le morti dei lavoratori tra i 35 e i 49 anni (da 231 a 195).

Le denunce di malattia professionale

I primi mesi del 2018 evidenziano un'inversione di tendenza rispetto al pari periodo del 2017. Infatti, Inail ha registrato un nuovo aumento delle denunce di malattia professionale. Al 31 agosto scorso, l'incremento si è attestato al +2,3% (pari a 901 casi in più rispetto allo stesso periodo del 2017, da 39.318 a 40.219). Si tratta della variazione più bassa registrata quest'anno: a gennaio, infatti, l'aumento registrato era stato pari al +14,8%, a febbraio al +10,3%, a marzo al

+5,8%, ad aprile al +5,5%, a maggio al +3,1%, a giugno al +2,5% e a luglio al +3,5%. La crescita ha interessato l'Industria e servizi, le cui denunce di malattia professionale sono aumentate dell'1,5% (da 31.170 a 31.628), e l'Agricoltura, con un incremento del 5,8% (da 7.679 a 8.122), mentre il Conto Stato è risultato stabile con 469 casi denunciati in entrambi i periodi. L'analisi territoriale evidenzia incrementi delle tecnopatie denunciate al Centro [+546], dove si concentra oltre un terzo del totale dei casi protocollati dall'Istituto, al Sud [+473 casi], dove i casi denunciati sono quasi un quarto del totale, e nel Nord-Ovest [+138]. In calo, invece, il dato del Nord-Est [-141] e delle Isole [-115]. In ottica di genere si rilevano 920 denunce in più per i lavoratori (da 28.532 a 29.452, pari al +3,2%) e 19 in meno per le lavoratrici (da 10.786 a 10.767, per una diminuzione dello 0,2%). L'incremento ha interessato le denunce dei lavoratori italiani, passate da 36.771 a 37.654 (+2,4%) e quelle dei lavoratori comunitari, da 726 a 839 (+15,6%). Le denunce dei lavoratori extracomunitari sono invece diminuite del 5,2% (da 1.821 a 1.726). Le patologie del sistema osteo-muscolare e del tessuto connettivo [24.373 casi], con quelle del sistema nervoso [4.666] e dell'orecchio [3.087], nei primi otto mesi di quest'anno hanno continuato a rappresentare le prime tre malattie professionali denunciate e sono pari all'80% del totale. Seguono le denunce di patologie del sistema respiratorio [1.799] e dei tumori [1.599].



da **Ettore Caneva**, Responsabile Marketing "dal 1971 è specializzata nella produzione di calzature antinfortunistiche "Made in Italy", performanti e dal design curato. I prodotti a catalogo sono oltre 150 e", tiene a precisare "tutti questi sono disponibili a magazzino". **Federico Roli**, responsabile commerciale di **Spring Protezione** risponde spiegando che "siamo specializzati in dpi ventilati di IIIa categoria come caschi, schermi e visiere di cui siamo produttori e distributori come si può vedere sul sito www.springprotezione.com.

Tuttavia, abbiamo ampliato la gamma anche con maschere, semimaschere e facciali filtranti monouso". Si concentra sulla categoria più elevata di rischio la gamma offerta da **BLS**. L'Area Manager **Simone Maffioletti**, riferisce che "abbiamo a catalogo 4 tipologie di prodotti: Facciali filtranti, Semimaschere, Maschere pieno facciali e Filtri. Tutti i prodotti sono in 3 categoria. Complessivamente abbiamo più di 100 referenze a listino". Punta sui livelli di protezione più elevati anche la gamma di **Kapriol** che, come fa sapere il suo **Ufficio Marketing** "comprende DPI di I - II e III categoria che tutelano i professionisti da varie tipologie di rischio. Protezione



Demar Italia: tuta antipuntura per vespe, calabroni e api

Realizzata in Plavitex, un robusto materiale trilaminato, questa tuta protegge dalle punture di vespe, calabroni e api e presenta interessanti doti prestazionali e tecniche. È assolutamente impermeabile all'acqua e alle sostanze liquide e non presenta nessuna cucitura a vista. La pratica cerniera a tenuta ermetica di cui è dotata agevola l'utilizzatore assicurando una veloce e sicura vestizione. La maschera di protezione è fissata saldamente con il velcro. Speciali guanti antipuntura garantiscono la massima sicurezza per gli operatori e sono fissati alla tuta con strisce di velcro. In questo modo è possibile rimuoverli ogniqualvolta si renda necessario. La tuta è disponibile anche in una versione speciale con visiera modificata per permettere l'alloggiamento di maschere ad ossigeno nel caso di utilizzo di sostanze chimiche. È certificata come DPI e risponde in pieno alle normative vigenti EN ISO 343 ed EN ISO 13688.

FERRAMENTA **GUIDA PRODOTTO**

testa : caschi da cantiere e per lavoro in quota. Protezione occhi : occhiali e mascherine - Protezione vie respiratorie: mascherine con varie tipologie di filtro e maschere facciali - Protezione orecchie: cuffie antirumore e tappi auricolari

- Protezione mani : numerosi modelli di guanti per differenti tipologie di lavori, dalla manutenzione generale al bricolage passando per lavori di precisione o con sostanze chimiche - Dispositivi anticaduta per la protezione dai rischi

derivanti dalle cadute dall'alto nel lavoro in sospensione - Calzature antinfortunistiche e Abbigliamento da lavoro certificato". **Luca Cardillo**, Direttore Commerciale del **Gruppo P&P Loyal** assicura: "Nel nostro catalogo sono presenti tutti i DPI nelle 3 categorie regolamentate dalla normativa del D.Lgs. 9 aprile 2008, n.81 in materia di tutela della salute e della sicurezza nei luoghi di lavoro. Siamo specializzati in abbigliamento da lavoro da più di 30 anni e nella nostra gamma comprendiamo DPI di prima categoria in autocertificazione come gli indumenti in cotone massaua, capi in seconda categoria come quelli Alta Visibilità, Antimpigliamento e Ignifughi, per arrivare ai DPI più complessi in terza categoria, i cosiddetti dispositivi salvavita, che comprendono gli indumenti multiprotezione, ignifughi, antiacidi, antistatici, arco elettrico utilizzati in maniera sempre più ampia nel settore OIL & GAS. Le referenze a catalogo sono circa 200 ampiamente referenziate in tessuti e colori diversi". Punta a coprire tutte le esigenze **Seba Protezione**. **David Beccati**, Web Marketing Specialist sottolinea infatti che "il nostro obiettivo è quello di fornire all'utilizzatore una protezione completa durante lo svolgimento del proprio lavoro. Per questo a catalogo abbiamo circa 1000 referenze suddivise nelle seguenti categorie: Abbigliamento da Lavoro; Calzature da Lavoro; Guanti; Protezione del Capo; Protezione delle vie Respiratorie; Protezione della Vista; Protezione dell'Udito; Anticaduta; Cantiere e Manutenzione; Tools". Questa è anche la scelta riferita da **Andrea Baita**, Direttore Commerciale di **Industrial Starter** che assicura, "copriamo l'intera persona, dalla calzatura all'elmetto, passando per guanti, abbigliamento e anticaduta per oltre 1.000 articoli diversi. Anche **Cofra** ha scelto di offrire diverse tipologie di DPI. Il suo Responsabile Commerciale Italia **Domenico Esposito** spiega che ha catalogo "più di 1.000 referenze nelle Calzature, cir-



Base Protection: calzature linea Kaptiv

L'azienda lancia i modelli i modelli K-Road e K-Road Top (S3 HRO HI CI SRC), che vanno a completare la linea di calzature Kaptiv che si caratterizza per la sinergia tra safety, trekking e running e offre protezione, stabilità e agilità nelle più svariate situazioni. Si tratta di due calzature da lavoro progettate per mansioni all'aperto (edilizia, agricoltura, cantieristica), che però sono adatte anche per chi opera nell'industria pesante e per gli artigiani (falegname, meccanico, elettricista, fabbro). Kaptiv cambia l'esperienza del comfort grazie all'applicazione della innovativa tecnologia i-daptive, un sistema intelligente, a geometria variabile, che cambia assetto in relazione alle differenti situazioni di lavoro e alle differenti tipologie di terreno. In questo modo produce un comfort dinamico in grado di produrre tre effetti: ammortizzazione dei movimenti; dissipazione dell'energia; stabilizzazione del piede. Inoltre, tutte le calzature della Kaptiv sono dotate del brevetto Dry'n Air (in versione Omnia, antistatico) che grazie ad un sistema di canalizzazioni e fori che assicura massima traspirabilità per un piede sempre fresco e asciutto.



ca 400 referenze nell'abbigliamento, 30 referenze nelle maschere 80 negli occhiali, circa 100 nei guanti e 40 nei dispositivi anticaduta". Due le categorie coperte da **Demar Italia**. "Abbiamo a catalogo due principali categorie di DPI: calzature ed abbigliamento impermeabile per un totale di oltre 100 referenze", afferma **Davide Contini**, Responsabile Mercato Italia. "La categoria delle calzature DPI si suddivide poi fra scarpe e stivali fra i quali segnaliamo ad esempio stivali a coscia con punta e lamina antiperforazione tipo S5. Per quanto riguarda l'abbigliamento, tutto rigorosamente impermeabile, segna-

Luca Cardillo, Direttore Commerciale del Gruppo P&P Loyal



liamo la linea ad alta visibilità e quella "flame retardant" antistatica", spiega entrando un po' più nello specifico. Parla di una gamma in continua evoluzione **Sergio Reniero**, Amministratore Delegato di **Dike**: "Contiamo su tre categorie DPI a catalogo (S1P, S3 e OB FO), che si declinano in 9 linee di prodotto e 87 referenze. Una gamma vastissima e in continua evoluzione, per soddisfare il sempre maggiore desiderio di stile e comfort, oltre che sicurezza, da parte di lavoratori e hobbisti". Conferma che la preoccupazione è assicurare una soluzione per ogni specifica esigenza **Luca Feltrin**, responsabile commerciale per **Garsport**: "Abbiamo due cataloghi per quanto concerne i DPI: uno specifico per il settore agroalimentare/medicale, un altro relativo a tutta la linea da lavoro Garsport. All'interno di quest'ultimo, a seconda della tipologia di impiego e utilizzo, abbiamo ben 11 categorie di prodotto". Rivendica una considerevole reputazione per la sua azienda **Giam-piero Moroni**, Marketing Manager di **Draeger Safety Italia**. "Mettiamo a disposizione dei clienti molteplici prodotti, visualizzabili sul nostro sito internet www.draeger.com/it.

I nostri sistemi di protezione personale sono riconosciuti in tutto il mondo e tecnologicamente avanzati. Si suddividono in queste categorie: Sistemi fissi e portatili di rilevazione gas, Dispositivi di Protezione personale, Test alcolemici e antidroga, Sistemi di salvataggio e rifugio, Sistemi e apparecchiature di

immersione. Naturalmente offriamo ai nostri clienti anche altri servizi quali la formazione e la manutenzione costante delle apparecchiature".

Alessandro Boito, Safety Shoes Sales Manager di **Grisport** sottolinea che "siamo produttori di calzature antinfortunistica e non trattiamo altri Dpi".

Daniilo Peressini, Responsabile Commerciale Professional - Divisione FEA (ferramenta - edilizia - antinfortunistica) di **Icoquanti** ci porta nel mondo della protezione della mano. "La nostra

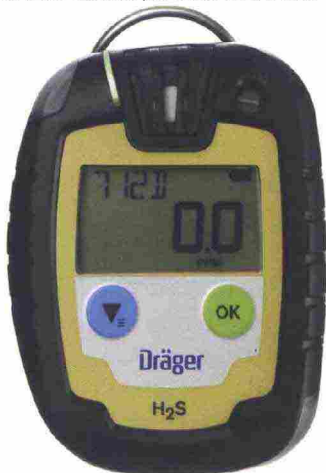


Spring Protezione: respiratore Powercap Active

Con Powercap Active l'azienda propone al mercato un leggero ed innovativo respiratore a pressione positiva, progettato per la protezione dell'utente da polvere e particelle contaminanti presenti nell'aria. Si tratta di una soluzione confortevole, leggera ed ergonomica ideale per lavori in ambienti molto polverosi quali falegnamerie, carpenterie, aziende agricole, industrie alimentari. Grazie ai suoi due filtri ad alta efficienza e al caschetto interno per la protezione della testa offre prestazioni che soddisfano anche gli operatori più esigenti. È dotato di una turbina che aspira l'aria attraverso i filtri e la convoglia (depurata) sulla visiera evitandone l'appannamento. Inoltre il continuo flusso d'aria crea una pressione positiva che elimina ogni sforzo respiratorio garantendo comfort ed impedendo l'entrata di aria contaminata. È dotato di Cappellino Bump Cap per la protezione EN 812. La Visiera integrata in Policarbonato protegge il viso e gli occhi da impatti accidentali ed è ideale per l'uso in ambienti con presenza di particelle pericolose per impatti, conformemente alla norma EN 166 1B.

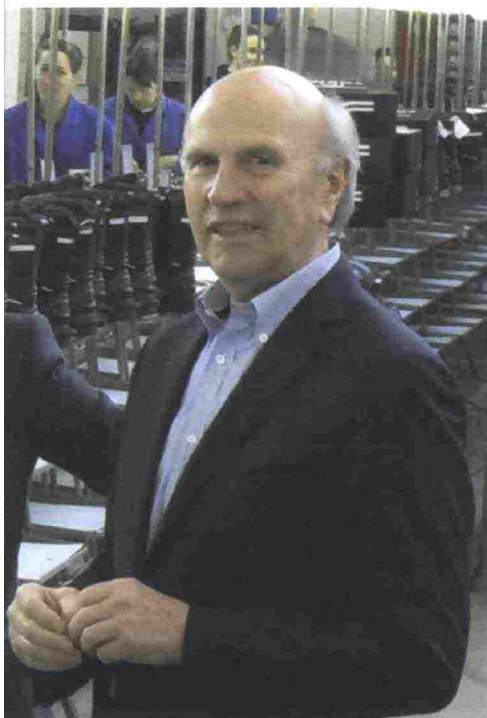
Draeger Safety Italia: rilevatore monogas Dräger Pac 6000

Il rilevatore monogas individuale monouso Dräger Pac 6000 misura gas standard quali monossido di carbonio (CO), idrogeno solforato (H2S), anidride solforosa (SO2) e ossigeno (O2) in modo preciso e affidabile. Abbina facilità di utilizzo a un design robusto e questo gli consente di continuare ad essere performante anche in condizioni d'impiego estreme. I sensori DrägerSensors sono estremamente durevoli e possono essere utilizzati in un intervallo di temperatura da -40 a +55 °C. Un filtro a membrana facilmente sostituibile protegge il sensore da sostanze estranee quali polvere o liquidi. L'involucro antiurto e resistente agli agenti chimici soddisfa i requisiti IP68. Quando rileva concentrazioni pericolose di gas, questo rivelatore individuale monouso attiva un allarme acustico, visivo e vibrante chiaramente percettibile. Tutte le versioni di Pac 6000 sono dotate di una potente batteria che non richiede la sostituzione durante l'intero periodo di durata, che è pari a due anni delle versioni per H2S, SO2 e CO.



azienda da 50 anni è specializzata nella commercializzazione e nella produzione di dispositivi per la protezione della mano. Abbiamo quindi un catalogo ed un assortimento di prodotti focalizzato su questo tipo di DPI, a cui si affianca una serie di articoli di abbigliamento monouso volta fornire una offerta completa per i nostri clienti. Ad oggi il nostro catalogo "Professional", dedicato ai professionisti del settore industriale, cleaning, antinfortunistica, ferramenta e catering conta 80 referenze, delle quali 42 di guanti riutilizzabili, 27 di guanti monouso e 21 di abbigliamento monouso". In quanto distributore **Odibi** propone un catalogo piuttosto articolato. **Christina Martinetto**, Brand & Innovation Marketing Director dell'azienda dichiara: "Copriamo le seguenti categorie di protezione: Protezione Mani, Calzature di Sicurezza, Protezione Capo (vista udito e respirazione), Anticaduta, Calzature di Sicurezza e Abbigliamento da Lavoro. Abbiamo oltre 500 referenze di DPI a Marchio Orma (nostro marchio), oltre che circa 10.000

Sergio Reniero, Amministratore Delegato di Dike 3



Seba Protezione: Calzature della linea First One

Le calzature a norma S3 della linea First Line sono realizzate con tomaia in pelle e con materiali di alta qualità. Presentano un puntale in composito che assicura una protezione Anti perforazione. Sulla tomaia sono state inserite delle protezioni aggiuntive in gomma in punta e nel tallone. La suola esterna è antistatica e assicura elevate performance antiscivolo su superfici piatte o inclinate. Sono dotate di plantare Anti-Perforazione in tessuto, leggero, flessibile e antimagnetico. La fodera presenta inserti antiabrasione ed è resistente e traspirante. I tre modelli sono disponibili nelle taglie da 36 a 47 e sono conformi alla normativa EN ISO 20345:2011. 4

codici di DPI di altre Aziende Leader nel mercato (Ansell, Honeywell, 3M, Infield, etc...) che commercializziamo. Il nostro focus è comunque sui Guanti da Lavoro", tiene a precisare.

I mercati identificati come prioritari

Il mercato italiano resta il riferimento principale anche per le aziende produttrici che, però, come è ovvio non rinunciano ad esplorare anche le opportunità offerte dai mercati esteri. "I mercati di pertinenza per la nostra azienda sono diversi a seconda del settore", premette **Federico Roli di Spring Protezione**. "Noi siamo costruttori specializzati da oltre 35 anni di caschi ventilati di protezione per diserbo. Pertanto i nostri mercati principali sono il bacino del Mediterraneo, i Balcani, Australia, Sud America... in modo particolare frutteti/vigneti per il settore agricoltura; mentre per il settore industriale abbiamo un mercato vario come Germania, Francia, Balcani... in quanto abbiamo sviluppato modelli indicati per la sabbiatura/verniciatura da collegare con aria compressa /batterie ricaricabili". È avara di dettagli **Daniela Stolfi di Base Protection** che si limita a citare il "Nord Euro-

pa". **Luca Feltrin di Garsport** premette che "il mercato italiano sicuramente è il primo mercato per noi per quanto riguarda il settore DPI. A seguire la Francia, e poi gli altri paesi Europei". **Ettore Caneva** spiega che "**Giasco** opera in più di 90 paesi del mondo, ma il focus commerciale è rappresentato dal territorio europeo in quanto è il mercato che valorizza maggiormente il prodotto di qualità "Made in Italy" e innovativo dal punto di vista della tecnologia". Vanta un'ampia presenza internazionale anche **Sergio Reniero di Dike**. "I nostri prodotti sono presenti in decine di paesi oltre all'Italia, ma sembrano particolarmente apprezzati in Francia, Germania, Spagna, Olanda, Belgio, Svizzera, Scandinavia e Irlanda. Esportiamo oltre la metà dei nostri volumi attraverso un migliaio di rivendite", spiega. **Christina Martinetto di Odibi** riferisce che "il 90% delle nostre vendite avviene in Italia, ma vendiamo anche in Paesi Europei, in particolare nell'Est Europa. I nostri canali di riferimento sono i Rivenditori specializzati di Antinfortunistica/Forniture Industriali e le Ferramenta/Utensilerie specializzate". Essendo una multinazionale "**Draeger** è presente in

Giampiero Moroni Marketing Manager di Draeger Safety Italia



più di 190 paesi e ha filiali di vendita e servizi in più di 50 stati", ricorda **Giampiero Moroni**. "Tra i mercati considerati prioritari posso elencare: i servizi antincendio, l'industria chimica, l'industria del petrolio e del gas, l'industria farmaceutica, l'industria della cantieristica navale, l'industria alimentare e delle bevande, l'industria dell'acciaio, metallurgica e mineraria. Aggiungerei inoltre le Forze dell'ordine ai quali forniamo strumenti di rilevazione alcool (sia precursori che probatori) e droghe". Si focalizza sui canali distributivi **Simone Maffioletti di BLS** che identifica come mercati di destinazione "il rivenditore specializzato "Safety" e il riven-

P&P Loyal: giacca Softshell Norton

Appartiene alla linea di abbigliamento invernale proposta dal gruppo ligure questa giacca Softshell Norton che è dotata di comoda zip lunga e cappuccio staccabile ed è realizzata con tessuto softshell 3 strati 94% poliestere, 6% spandex W/P: 8000 mm, MVP: 800 mm. Sono all'insegna della comodità e della praticità le due tasche laterali ed una tasca al petto. Colori disponibili: grigio con zip, cuciture a contrasto ed interno verde fluo e blu con zip, cuciture a contrasto ed interno arancio fluo. Taglie: dalla S alla 3XL.



GUIDA PRODOTTO



Giasco: scarpe antinfortunistica Linea City

Con Linea City l'azienda annuncia la disponibilità della "prima vera scarpa "work-sneakers" dotata di gel interno". City si identifica come una calzatura dal design unico e giovanile. Morbida e leggera risulta ideale per coloro che ricercano una scarpa da lavoro da poter indossare in tante diverse situazioni lavorative, ma, allo stesso tempo, grazie al suo particolare look & feel risulta adatta ad essere calzata anche durante il tempo libero. Per ottenere questo risultato, l'azienda ha dedicato una particolare attenzione alla messa a punto dei nuovi design della tomaia e ha investito nella messa a punto di stampi in grado di produrre una suola elegante con un battistrada a scomparsa. Inoltre, Giasco ha sviluppato per questo prodotto uno specifico gel che è inserito nel tallone ed è utile per ridurre lo stress d'impatto e rilasciare energia durante la camminata.

ditore non specializzato (Ferramenta, Utensileria, Carrozzeria)". Analoga la strategia descritta da **Andrea Baita** di **Industrial Starter**: "Vendiamo da sempre tramite rivenditori sia specialisti in DPI che multispecializzati (es. edilizia,

ferramenta, detergenza, brico, ecc.)". L'ampiezza del catalogo proposto consente a **Cofra** di rivolgersi a un range piuttosto ampio di utenti. "I nostri prodotti", dichiara **Domenico Esposito**, "sono adatti a proteggere il lavoratore

nei più svariati contesti lavorativi: industria (meccanica, siderurgica, di precisione, ecc.), edilizia, liberi professionisti, etc. Riusciamo a soddisfare anche esigenze molto particolari, avendo dedicato molta attenzione e spazio a una tipologia di prodotti specifici per particolari settori di utilizzo (calzature per saldatori, per ambienti potenzialmente esplosivi, protezione da motosega a catena, ecc.). Sicuramente i settori maggiormente significativi per noi sono: forniture tecniche industriali, ferramenta ed edilizia". Molto netta la scelta di **Demar Italia**. "Ovviamente il settore professionale fa la parte del leone, per noi fondamentale sono la qualità, la durata del prodotto e la produzione rigorosamente europea. Offriamo solo articoli certificati e testati", assicura **Davide Contini**. **Alessandro Boito** di **Grisport** identifica come canali di destinazione prioritari o che contribuiscono in misura più rilevante alle vostre vendite di DPI le "ferramenta, le rivendite attrezzature e materiali edili, l'industria, logistiche

Industrial Starter: abbigliamento da lavoro Extreme

Dopo aver introdotto oltre 10 anni fa il concetto stretch nel mondo dell'abbigliamento da lavoro ed aver raggiunto in tre milioni di capi stretch venduti, Issa Line presenta la linea di abbigliamento da lavoro Extreme, che si caratterizza per la rinnovata vestibilità e l'innovativo design. Ripropongono le linee dei modelli utilizzati per lo sport i pantaloni tecnici presenti nella linea. Il modello 8833B è adatto per gli usi in condizioni di clima particolarmente rigido ed è realizzato in softshell con membrana e micro pile ed è dotato di inserti in simil cordura nei punti di maggior usura a garanzia di una maggiore robustezza. Nuovo è il pantalone 8832B in softshell con membrana ideale per un uso lavorativo ma anche per un utilizzo sportivo. Le due tasche frontali, la tasca porta cellulare e le due tasche posteriori sono tutte nastrate per un utilizzo anche in situazioni metereologiche estreme. Gli inserti in tessuto simil cordura conferiscono ancor più resistenza ai punti di maggior usura.

Tra i capi che compongono questa linea si segnala anche il giubbino tecnico 8845B dotato di inserti in tessuto anti abrasione e piping riflettente, ampie tasche e regolazione in vita garantiscono comfort e praticità d'uso. Una volta staccate le maniche trasforma in un pratico gilet utilizzabile anche durante i mesi più caldi.



e l'agricoltura". Precisa che "la nostra Azienda cerca di coprire il più possibile tutto il mercato" **David Beccati** di **Seba Protezione** prima di indicare come "nostri canali privilegiati la Ferramenta, l'Edilizia, Agricoltura&Gardening e la GDO". **Danilo Peressini** di **Icoquanti** riferisce che "siamo strutturati ed operiamo su tre fronti: prodotto, rete agenti, assistenza tecnica. Questo per essere il più vicino possibile ai nostri clienti e cercare di creare con loro una partnership unica. L'obiettivo è soddisfare tutte le necessità del mercato, dando la stessa importanza a tutti i canali perché ogni contesto professionale necessita di DPI specifici", è la motivazione che adduce. L'**Ufficio Marketing** di **Kapriol** comunica che "ci rivolgiamo principalmente agli operatori del settore edile in quanto nostro settore di riferimento, ma i nostri DPI si prestano per le esigenze di molte altre tipologie di professionisti: idraulici, elettricisti, imbianchini, giardinieri e operatori di altri settori soggetti all'obbligo di utilizzo di questi dispositivi nella loro professione. Sia in Italia che nella maggior parte dei paesi europei ed extraeuropei dove siamo presenti, forniamo sia la rivendita tradizionale che le maggiori insegne della GDO".

*Alessandro Boito,
Safety Shoes Sales
Manager di Grisport*



La risposta **Luca Cardillo** del **Gruppo P&P Loyal** va letta alla luce della specializzazione dell'azienda. "Il mercato primario è rivolto a rivenditori, specialisti di DPI, serigrafie e ricamifici che personalizzano il prodotto che poi sarà fornito all'utilizzatore finale".

Le Ferramenta, quanto sono importanti e come vengono supportate

Tutte le aziende da noi interpellate concordano nell'attribuire a questo canale un ruolo centrale anche per quanto riguarda la vendita di DPI. Le tante attività di supporto ad esso garantito costituiscono la riprova che queste non sono solo dichiarazioni di circostanza. "Le ferramenta sono un canale di pri-

Bls: respiratori usa e getta BLS Zer0

Il respiratori anatomici usa e getta della serie BLS Zer0 abbinano elevati livelli di protezione a un eccellente comfort respiratorio. Proteggono da nanoparticelle e dispongono di una rete superficiale che previene l'intasamento del materiale filtrante e l'assorbimento di liquidi prolungando la vita del dispositivo. Se inalate le nanoparticelle possono attraversare le membrane cellulari e raggiungere gli organi interni danneggiandoli. Bls ha sviluppato un materiale filtrante in grado di bloccarle e con Nanofiltration garantisce un nuovo standard di protezione. Anche le prestazioni di traspirabilità sono eccellenti in quanto questi respiratori offrono un rapporto di trasmissione di vapor acqueo 4500 g/mq 24h. Sono dotati di un'innovativa microrete che protegge il materiale filtrante da sporco, polvere e liquidi preservando e prolungando l'efficienza filtrante grazie a un ridotto stress meccanico che potrebbe lacerare o danneggiare il materiale. Infine la preformatura del facciale è studiata per facilitare al massimo l'indossatura e per adattarsi facilmente alle diverse fisionomie assicurando una buona tenuta, un buon campo visivo e la massima compatibilità con dispositivi per la protezione degli occhi.



FERRAMENTA

GUIDA PRODOTTO



foto Messe Düsseldorf Tillmann

Luca Feltrin, Responsabile Commerciale per Garsport



Odibi: mascherina monouso Air+ Smart Mask

Air+ Smart Mask. grazie a un piccolo ventilatore opzionale, rimuove l'umidità e la CO₂ che si crea all'interno del dispositivo. Il ventilatore pesa solo 19 grammi, si collega in un solo clic e vista la sua leggerezza, è quasi impossibile percepirlo sul viso. Il ventilatore richiede solo 2,5 ore di ricarica e può essere ricaricato anche parzialmente durante le pause. Oltre a rimuovere fino al 40% dell'umidità relativa nella mascherina il ventilatore riduce fino a 4 °C la temperatura interna della mascherina e consente anche di prevenire l'accumulo di anidride carbonica, che è all'origine di mal di testa e compromette la chiarezza della visione. Questa mascherina è progettata in modo da aderire in maniera salda e sicura sui volti di ogni dimensione. La cinghia elastica che la circonda consente di eseguire regolazioni precise con una singola trazione. Grazie all'utilizzo di materiali morbidi e alla pinza nasale imbottita e di alluminio risulta particolarmente confortevole. La valvola di espulsione, recentemente sviluppata e brevettata, offre una maggiore sicurezza. È infatti possibile chiuderla a ogni inalazione in qualsiasi posizione di lavoro.

maria importanza per la distribuzione delle nostre calzature da lavoro", dichiara **Daniela Stolfi**, Sales & Marketing Director di **Base Protection**. "E' attraverso le rivendite specializzate che riusciamo a coprire in maniera capillare il territorio nazionale. Le ferramenta, come tutti i nostri clienti, possono contare su un servizio di assistenza pre e post vendita. Il nostro sales team è di supporto nell'acquisto, fornendo informazioni rapide rispetto alle consegne e tracciabilità degli ordini, trasmettendo tutte le informazioni inerenti i nostri prodotti: caratteristiche tecniche, settori di utilizzo, guida alla scelta della giusta scarpa per ciascun mestiere. In fase di Post vendita assicuriamo un servizio di consegna rapido, consigli su utilizzo e manutenzione delle calzature e gestione delle criticità".

Ancora più specifico **Simone Maffioletti**, Area Manager di **BLS**: "Il canale ferramenta rappresenta per noi il 35% del fatturato Italia. Quindi possiamo dire che è uno dei principali settori. Abbiamo una rete di agenti su tutto il territorio nazionale seguiti da Area Manager. A questo canale assicuriamo attività di comunicazione dedicati: newsletter,

promozioni, espositori, packaging prodotto e supporti cartacei (cataloghi, flyer)". **Domenico Esposito**, Responsabile Commerciale Italia di **Cofra** parla di un'evoluzione positiva di questo canale. "La Ferramenta negli ultimi anni ha dimostrato di essere molto più ricettiva e aperta a una vendita professionale dei DPI", sostiene, "e questo l'ha portata a conquistare un ruolo sempre più centrale all'interno della nostra distribuzione. Viene dato maggiore valore alla formazione e alla qualità dei prodotti, non ci si limita più alla sola esposizione dei capi, ma il personale addetto alla vendita è sempre più attento e preparato. Tra le attività pre vendita supportiamo la ferramenta sia con la formazione in loco agli addetti alla vendita che con materiale informativo/pubblicitario. Tra le attività post vendita, sicuramente l'assistenza in caso di problematiche che, nel nostro caso, sono davvero molto limitate". Guarda con grande interesse a questo canale anche **Davide Contini**, Responsabile Mercato Italia di **Demar Italia** che dichiara: "Il canale delle ferramenta per noi riveste un ruolo sempre più strategico in quanto riteniamo gli operatori di questo settore

David Beccati, Web Marketing Specialist di Seba Protezione



molto preparati e, soprattutto, motivati a presentare e proporre prodotti DPI che realmente offrano un quid in più rispetto ai soliti articoli a prezzo. Per questo motivo, investiamo tempo e risorse per organizzare presentazioni e "Caravan Tour" presso i nostri clienti per introdurre ogni anno i nuovi prodotti, ma soprattutto per essere presenti e spesso pronti a raccogliere indicazioni e suggerimenti".

Nonostante la digitalizzazione in atto, la Ferramenta mantiene una buona attrattiva per le aziende. Lo si evince da quanto riferisce **Sergio Reniero**, Amministratore Delegato di **Dike**. "I nostri

Dike: calzatura Primato

Verrà presentata ufficialmente in gennaio la linea di calzature da lavoro Primato. Si tratta della prima scarpa con l'innovativo DTRS (Dike Total Resilience System) che si compone di numerose tecnologie (DER, DAS; DXT, DTS) studiate e realizzate nei laboratori Dike per ottimizzarne le prestazioni. Il risultato è una calzatura ergonomica che riduce l'affaticamento muscolare, è più leggera del 40%, ha un ritorno di energia del 40%, ed è in grado di garantire una postura corretta grazie allo spostamento del baricentro verso il tallone. Primato è anche la prima scarpa da lavoro dotata dell'intersuola DER (Dike Energy Rebound) composta da microcapsule in poliuretano che, operando come delle molle immagazzinano l'energia cinetica quando la scarpa impatta sul terreno (fase di compressione) per restituirla nella successiva fase di slancio con un ritorno di energia del 40%. Il puntale di sicurezza DXT (Dike Extra Light Toe) è interamente in fibra di carbonio. In anticipo sulle normative future, la soletta antiperforazione in fibra aramidica di DTS (Dike Total Shield) ha un peso inferiore del 50% rispetto alle più utilizzate lamine in metallo, è resistente e garantisce l'imperforabilità anche ai chiodi da 3 mm. Il sottopiede estraibile DAS (Dike Active Support) è lavabile, antimuffa e antibatterico ed è composto da microcapsule che, oltre a lavorare in sinergia con l'intersuola, massaggiano il piede durante la camminata con un importante effetto defaticante.



FERRAMENTA **GUIDA PRODOTTO**

prodotti vengono veicolati attraverso il canale digitale, ma in buona parte anche attraverso una rete capillare di distributori che rappresenta il 37% delle vendite complessive. Al canale ferramenta vengono fornite varie attività di supporto quali la disponibilità di cataloghi in numero illimitato e la fornitura di espositori di varie misure. Si aggiungono poi un Customer Service sempre disponibile e un numero di agenti a presidio del territorio pronti a soddisfare le esigenze dei clienti".

La capillarità è uno dei plus identificati da **Giampiero Moroni**, Marketing Manager di **Draeger Safety Italia**. "Il settore della ferramenta è importante per la nostra attività. La distribuzione dei nostri prodotti avviene in modo molto capillare e consente ai nostri clienti di reperire il prodotto in modo semplice e con un servizio logisticamente molto vicino al suo impiego. Il servizio post vendita che offriamo è presente su tutto il territorio nazionale e coinvolge tutti i nostri canali di vendita. L'assistenza tecnica è un nostro "fiore all'occhiello" in



Kapriol: scarpe K-Le Mans, K-Silverston e K-Estoril

La novità per la stagione Autunno Inverno 2018/2019 sono i tre modelli di scarpa antinfortunistica - K-Le Mans, K-Silverston e K-Estoril, che rappresentano il primo concreto risultato della collaborazione con Michelin Soles. Proprio la suola è uno dei loro componenti chiave. Come i pneumatici invernali Michelin Alpin 5 a cui si ispira assicura elevatissime prestazioni di tenuta e resistenza e una considerevole leggerezza. Al grip Michelin, Kapriol ha aggiunto l'intersuola in EVA che consente a queste "sneakers da lavoro" di vestire i livelli prestazionali richiesti a una scarpa tecnica di sicurezza con un look and feel che si ispira al mondo della corsa e dell'allenamento. La calzata comoda garantisce il massimo comfort a qualsiasi tipo di piede. Contribuiscono a innalzare il livello di protezione e le caratteristiche di resistenza il rinforzo in punta e la pellicola protettiva in TPU termosaldata di cui sono dotati tutte e tre i modelli.

Grispot: scarpa antinfortunistica modello 700619 c 17

Viene proposta nelle taglie da 36 a 48 questa scarpa di categoria S3 HRO HI SRC. La tomaia è realizzata in Poly 600, un tessuto sintetico resistente all'abrasione, mentre la suola è in materiale antistatico PE / EVA con abs rosso rivestito in tessuto nero e l'intersuola è in Poliuretano Espanso. Contribuisce alle performance della scarpa anche la fodera in tessuto speciale arancione AT 488 tridimensionale e tessuto non tessuto nero aielle. Il puntale in fibra di vetro assicura una più elevata protezione del piede. Conforme alla normativa UNI EN ISO 20345:2012.



quanto ci impegniamo quotidianamente a garantire un servizio adeguato per il mantenimento in piena efficienza dei nostri prodotti. Offriamo soluzioni modulari di assistenza tecnica a chiamata e con visite programmate". Si unisce al novero degli estimatori del canale Ferramenta anche **Luca Feltrin**, responsabile commerciale per **Garsport** secondo cui "il canale della ferramenta è sicuramente molto importante per il business di Garsport, che è sempre più presente nelle vendite al dettaglio. Abbiamo un referente (agente di commercio) pressoché in ogni zona del Paese, e quindi l'attività è seguita in modo capillare. Diamo strumenti quali display e altro materiale di comunicazione a supporto della vendita dei prodotti nei punti vendita, mentre siamo presenti anche nel post-vendita con una costante assistenza ai punti vendita, per qualsiasi tipo di esigenza o inconveniente che possano accadere nella fase suc-

cessiva alla vendita del prodotto". L'interesse per questo canale si traduce in servizi tarati in base alle sue esigenze e caratteristiche. "Tutti i nostri prodotti sono distribuiti oggi tramite una rete di rivenditori specializzati. Le ferramenta, in particolare, sono per noi molto importanti", garantisce **Ettore Caneva**, Responsabile Marketing per **Giasco**, "in quanto sempre più si specializzano nell'offerta di calzature performanti e specifiche per i diversi utilizzi. Uno dei nostri più importanti obiettivi commerciali è quindi sviluppare con queste figure uno stretto rapporto di fiducia e collaborazione, costantemente curato in ogni minimo dettaglio. Per poter assicurare la miglior comunicazione e la massima vicinanza a questi soggetti ci avvaliamo sul territorio di una rete organizzata di rappresentanti. Al di là quindi del



Icoganti: guanto monouso Syntho

L'azienda commercializza oltre 40 tipi di guanti monouso e riutilizzabili a proprio marchio. Tra questi, il guanto monouso in nitrile senza polvere Syntho si caratterizza per una speciale formulazione che gli conferisce un'ottima resistenza all'usura e una lunga durata. Risulta ideale negli ambienti di lavoro ove si può utilizzare un guanto di protezione monouso, poiché è un dispositivo di protezione individuale di 3a categoria di tipo B contro prodotti chimici e microrganismi, sottoposto a procedura di valutazione della conformità annuale dall'ente certificatore come previsto dalla legislazione vigente. Al proposito è stato testato con alcune basi organiche e inorganiche, alcuni acidi organici e inorganici anche ossidanti, alcuni solventi ed aldeidi, che vengono comunemente utilizzati negli ambienti di lavoro specifici. L'assenza di lattice di gomma naturale lo rende adatto anche ai soggetti allergici e riduce anche il rischio dell'instaurarsi di una patologia allergica in coloro che usano con assiduità i guanti sul posto di lavoro.

GUIDA PRODOTTO

servizio post vendite che queste figure possono assicurare, ai nostri clienti offriamo tutto il catalogo a Pronto Magazzino dall'altra non imponiamo nessun quantitativo minimo d'ordine". Anche **Alessandro Boito**, Safety Shoes Sales Manager di **Grisport** descrive attività di marketing mirate. "Il canale ferramenta è parte importante per la vendita delle nostre calzature antinfortunistiche", premette prima di spiegare che "viene supportato con azioni di marketing fornendo ai negozi materiale pubblicitario, evidenziatori di marchio, schede tecniche dei prodotti, espositori, tappeti e pouf per agevolare la clientela a provarsi le calzature".

"Per noi il canale ferramenta è molto importante ed in continua crescita", specifica **Daniilo Peressini**, Responsabile Commerciale Professional - Divisione FEA (ferramenta - edilizia - antinfortu-

nistica) di **Icoguant**. "Dal nostro punto di vista la professione dell'agente di commercio sta evolvendo e sempre di più si sta spostando verso quella di "consulente esperto di prodotto", che offre servizi di assistenza tecnica, di disponibilità e prossimità al cliente. Per questo offriamo ai nostri clienti una rete agenti strutturata e dedicata per ogni canale commerciale, che svolge attività di formazione/informazione tecnica sul prodotto nel pre e nel post vendita. Possiamo vantare inoltre un Ufficio Tecnico nella sede di Genova, che è sempre a disposizione di clienti ed agenti per rispondere a specifiche richieste e consulenze tecniche su compatibilità e su destinazioni di utilizzo dei propri prodotti". Non lesina l'attenzione neppure **Industrial Starter**. Il Direttore Commerciale **Andrea Baita** dichiara, infatti: "Sicuramente è un canale per noi im-

portante e presidiato da oltre 50 agenti plurimandatari e con collaborazioni con grossisti di primaria importanza a livello nazionale che permettono una migliore diffusione del prodotto". Anche l'**Ufficio Marketing di Kapriol** conferma che "la ferramenta specializzata è sicuramente un punto importante di riferimento per la vendita di DPI. La nostra azienda offre supporto pre e post vendita oltre a corsi di formazione per l'utilizzo dei DPI". **Christina Martinetto**, Brand & Innovation Marketing Director di **Odibi** parte dai numeri. "Il Canale Ferramenta rappresenta circa il 50% del nostro Fatturato; abbiamo una rete di 30 Agenti sparsi sul territorio italiano e circa il 60% dei nostri investimenti di Marketing è rivolto a questo Canale".

Luca Cardillo, Direttore Commerciale del **Gruppo P&P Loyal** è convinto che "il canale delle ferramenta sta assu-

Garsport: Gravel Mid S3

Come le altre scarpe della linea Gravel S3 anche il modello a taglio Mid è dotato del sistema di chiusura brevettato BOA System che permette di adattare la calzatura in modo rapido e intuitivo in modo da garantire il massimo comfort.

Per le sue caratteristiche - è ad esempio resistente ad oli e acidi e assicura un'azione antitorsione- questa scarpa antinfortunistica è adatta ad essere utilizzata in vari ambiti, dall'edilizia leggera, alla carpenteria, e alle officine, dai magazzini e in generale le aziende di logistica fino ai trasporti. Inoltre, risponde anche alle esigenze di elettricisti e idraulici in quanto è resistente all'acqua e ha proprietà antistatiche. Il puntale in fibra di vetro protegge le dita del piede da urti fino a 200J. Il battistrada di cui è dotata è in grado di resistere per 1 minuto a una temperatura di 300° per contatto. La tomaia è realizzata

in pelle Nubuk + Nylon, la suola è in Michelin Gomma HRO + Eva. Inoltre presenta una lamina antiperforazione in materiale composito (1100 N) che assicura una maggiore leggerezza.

Taglie disponibili: 38 - 47



mendo un ruolo sempre più importante nella distribuzione dei DPI e proprio a questo comparto stiamo rivolgendo particolare attenzione con nuovi prodotti mirati per la clientela specifica del DIY come il Softshell Norton di design innovativo 3D e colori fashion che sarà commercializzato insieme ad altri con il nuovo marchio Protechtor Safety. Come supporto prevendita abbiamo una rete di agenti che possono suggerire le referenze più adatte a seconda della clientela e dell'area geografica oltre naturalmente alla fascia di prezzo del singolo prodotto e sono in grado di effettuare formazione tecnica sui DPI, mentre sul post vendita offriamo una garanzia di qualità sugli articoli venduti e premi sul fatturato". L'importanza del canale spinge **Seba Protezione** "a cercare sempre di migliorare la nostra offerta", riconosce **David Beccati**, Web Marketing Specialist dell'azienda, "in



base alle richieste del mercato, per poter fornire sempre DPI di alto livello per ogni settore. L'attività che svolgiamo è un supporto costante sia consigliando e indirizzando l'acquirente all'acquisto dei prodotti più idonei alle sue richieste, cercando di soddisfare le sue necessità; in più siamo sempre disponibili per il supporto e assistenza sui prodotti post vendita". Parla della Ferramenta

come di "un canale importante" **Federico Roli**, responsabile commerciale di **Spring Protezione** che sottolinea "siamo presenti nei centri aria compressa, utensilerie. Per quanto riguarda il supporto, naturalmente lo forniamo attraverso il nostro rivenditore di riferimento per garantire una disponibilità nei ricambi e assistenza tecnica".