



FASTENERS & TOOLS
SINCE 1973

PRESS KIT

24 maggio 2023

Ozzano dell'Emilia (BO)



INDICE

- 1** **L'AZIENDA**
IL TEMPO PASSA MA NOI NO
- 2** **I PRODOTTI E I SERVIZI**
UNA GAMMA COMPLETA
- 3** **IL MERCATO**
TANTE OPPORTUNITÀ DA COGLIERE
- 4** **IL MANAGEMENT**
COMPETENZA E VISIONE
- 5** **COMUNICATO STAMPA**
MISTER WORKER APRE A OZZANO DELL'EMILIA

1. L'AZIENDA

Il tempo passa, ma noi no

Rivit nasce nel 1973 a San Lazzaro di Savena (BO) come piccola società operante nel settore dei sistemi di fissaggio, occupandosi in una prima fase di commercializzare minuteria metallica come rivetti, bulloni e ribattini.

Nell'arco di 15 anni diventa una realtà aziendale vera e propria, allargando il proprio business fino alla decisione, nel 1990, di avviare un'unità produttiva dedicata ai rivetti a strappo, realizzati in diverse leghe metalliche, per rispondere alle esigenze dei numerosi settori di applicazione.

Nel 1994 l'azienda crea una nuova divisione con focus sulla commercializzazione di viteria e bulloneria in acciaio inox, iniziando nel 1998 la produzione di tool per l'applicazione di rivetti e inserti, che oggi rappresenta uno dei punti di forza di Rivit grazie ad una gamma completa di rivettatrici oleopneumatiche, a batteria e manuali. Sfruttando le opportunità legate al periodo di espansione del mercato, l'azienda emiliana inizia ad assumere una dimensione più internazionale, ampliando le strategie di partnership e di posizionamento, con un nuovo stabilimento che viene inaugurato a Bologna l'anno seguente.

La necessità di dotarsi di un sistema logistico di ultima generazione e di infrastrutture più aggiornate, porta Rivit a trasferirsi nel 2006 in quella che è l'attuale sede dell'azienda: un moderno edificio situato in posizione strategica "vista-autostrada" a Ozzano dell'Emilia (BO) da cui, grazie al magazzino automatizzato e a sistemi logistici all'avanguardia, l'azienda riesce a soddisfare le crescenti esigenze anche del mercato internazionale. A sottolineare la dimensione globale dell'azienda nel 2011 nasce la società Rivit India Fasteners Private Ltd, con sede a Chennai nel sud-est indiano, seguita nel 2017 dalla sede Rivit Maroc vicino alla capitale Rabat. Risale allo stesso anno anche l'apertura in Lazio, nei pressi di Latina, del nuovo punto vendita Rivit, dedicato sia al settore dell'edilizia che a quello dell'industria e della lavorazione dei metalli, che si aggiunge al punto vendita "storico" situato presso la sede di Ozzano dell'Emilia.

Nel 2021 l'azienda entra a far parte del Gruppo FERVI, società emiliana del settore MRO (Manufacturing, Repair and Operations), quotata in borsa e con una rete di vendita specializzata diffusa a livello capillare sul territorio nazionale.

Oggi Rivit fornisce ai settori dell'industria, dell'edilizia e della rivendita prodotti e consulenza su sistemi di fissaggio e utensili per l'assemblaggio e la lavorazione della lamiera, registrando una presenza in oltre 65 Paesi nel mondo. Infine, nel 2023, Rivit festeggia i suoi primi 50 anni di attività: mezzo secolo scandito da costante crescita e presenza internazionale (anche attraverso le fiere specializzate) che hanno reso l'azienda bolognese uno dei principali e più noti player italiani nel settore dei sistemi di fissaggio.

2.PRODOTTI

Una gamma completa di prodotti per industria e lattoneria

Con circa 45 mila referenze a catalogo, sia a marchio Rivit sia con altri marchi, l'azienda bolognese si propone come punto di riferimento ai settori dell'industria, della lattoneria e della rivendita.

Al primo settore sono dedicati numerosi strumenti: dalle rivettatrici ai sistemi per il controllo digitale delle operazioni di fissaggio, come il ControlRiv, pensato per interfacciarsi con i PLC per l'automazione industriale. Per rispondere alle esigenze dell'edilizia e della lattoneria Rivit propone, anche in questo caso, prodotti specifici: l'ampia gamma di rivetti e inserti risponde infatti a tutte le esigenze d'uso, anche su materiali differenti, come per esempio i Gtrriv con testa in neoprene, impermeabili e resistenti agli agenti atmosferici, ideali quindi per l'installazione dei pannelli fotovoltaici o per lavorazioni sulle coperture edilizie, o i rivetti realizzati abbinando metalli differenti, con forme e misure studiate per utilizzi precisi.

Oltre alla produzione ed alla distribuzione della più completa gamma di "consumabili" dedicati al fissaggio disponibile sul mercato, l'azienda svolge internamente ed assieme ai migliori partner specializzati, con i quali ha sviluppato relazioni pluriennali, un'attività di progettazione e sviluppo orientata ad offrire ai clienti prodotti ad alta performance con un ottimo rapporto qualità-prezzo. Negli anni questo mix di competenze ha consentito a Rivit di ampliare e perfezionare l'offerta a catalogo, proponendo ai propri clienti una gamma di prodotti che si è espansa, aggiungendo al core business dei rivetti e degli inserti, anche altri elementi come perni, viti, autoaggancianti ed altri sistemi di fissaggio, uniti ai tool di montaggio dedicati, ai quali si aggiunge la proposta più completa di prodotti per la lattoneria presente sul mercato. Con l'ingresso nel FERVI Group poi, la gamma dei prodotti disponibile per i clienti Rivit è ulteriormente aumentata, potenziando l'area dell'utensileria e la rete di rivendita, distribuita a livello capillare sul territorio italiano.

Per assicurare l'ampiezza di catalogo, Rivit seleziona e distribuisce non solo prodotti del proprio marchio ma anche referenze di altri marchi leader di mercato come i sistemi di chiusura Southco, per la quale è distributore autorizzato per l'Italia, o gli autoaggancianti PEM, come previsto da un recente accordo di partnership.

Un recente accordo tra FERVI Group e Mister Worker, il portale online dedicato alla vendita di utensili e attrezzi per il settore professionale e il fai da te, ha portato all'apertura nella sede di Rivit a Ozzano del primo punto vendita "fisico" di Mister Worker in Italia, convertendo ed ampliando il negozio preesistente. Qui sarà dunque possibile acquistare i prodotti Rivit e di tutto il gruppo FERVI, nonché un'ampia parte dei marchi che utilizzano la piattaforma online come canale di vendita, il tutto accompagnato dal prezioso servizio di consulenza del personale Rivit, da sempre preparato e attento ad affiancare i clienti per individuare la soluzione più in linea con le loro esigenze, trasformando Rivit in una sorta di *one stop shop* per gli operatori professionali.

3. IL MERCATO

Fastener & Fixing: molte opportunità da cogliere

Alcune stime internazionali valutano in oltre 80 miliardi di Dollari il valore complessivo del mercato globale dei sistemi di fissaggio. Si tratta di un mercato che registra da molto tempo una costante crescita, misurabile attorno al 5% in linea con la crescita media dell'economia mondiale a supporto dei PIL dei diversi Paesi (*Bekryl Market Analysts*, www.bekryl.com).

Rivetti e inserti, con gli specifici tool per la loro applicazione, valgono tra il 2 e il 3% di questo enorme mercato, dove quindi c'è sicuramente spazio di crescita per aziende solide e dinamiche come Rivit.

L'azienda bolognese inoltre può contare su mezzo secolo di esperienza, una presenza in oltre 65 Paesi nel mondo, un'offerta di prodotti e servizi molto accurata e, *last but not least*, sul fatto di essere parte di un gruppo italiano quotato in borsa e in forte sviluppo sul mercato.

Tra gli obiettivi del nuovo management di Rivit ci sono, tra l'altro, il consolidamento della presenza sul mercato italiano ed estero (che oggi vale circa il 30% del fatturato aziendale), attraverso una serie di attività finalizzate a mirare l'approccio ai tre principali settori su cui l'azienda opera attualmente con specifici canali di vendita.

Innanzitutto, il comparto industriale (compreso *l'automotive*), a cui Rivit fornisce, attraverso agenti, una gamma completa di prodotti e di servizi a valore aggiunto, integrabili nei nuovi processi di automazione industriale, con la robotica e tutte le evoluzioni dell'industria 4.0.

Per il comparto della lattoneria e dell'edilizia, l'azienda bolognese si propone come punto di riferimento *one stop shop*, sia per gli installatori, che per i rivenditori specializzati, per tutta l'utensileria necessaria al trattamento della lamiera.

La rivendita, infine, è un importante canale di approccio al mercato, che prevede un intenso programma di sviluppo anche grazie all'appartenenza al FERVI Group e con la possibilità dunque di lavorare in stretta sinergia con il capillare canale di rivenditori costruito nel tempo da FERVI.

4.MANAGEMENT

Roberto Tunioli – Presidente FERVI Group

Bolognese, inizia l'attività professionale nel 1979 presso il Credito Romagnolo (ora Unicredit S.p.A.). Dopo una breve esperienza come promotore finanziario in Dival (ora Allianz Bank), entra nel gruppo Datalogic. Vicepresidente e AD di Datalogic e Hydra Holding Finanziaria dal 1993 al 2009, nel 2001 ha quotato alla Borsa valori di Milano la società Datalogic S.p.A.

Dal 2011 è Presidente, AD e principale azionista di FERVI S.p.A. Holding Industriale attiva nel mondo degli strumenti professionali e semiprofessionali per ferramenta e utensileria.

Dal 2018 la Società FERVI S.p.A. è quotata al mercato Euronext gestito da Borsa Italiana. Dallo stesso anno è Consigliere di Amministrazione di Bonfiglioli Riduttori S.p.A. "Imprenditore dell'anno 2006" (Ernst & Young) e "ID People Awards 2007", riconoscimento a mondiale nel campo della Identificazione Automatica.

Guido Greco – Amministratore Delegato FERVI Group

Laureato in Economia all'Università di Bologna, Guido Greco ha iniziato il suo percorso professionale in PricewaterhouseCoopers (PwC) ricoprendo diverse cariche per poi arrivare in FERVI S.p.a. nel 2012.

Qui, ha iniziato con il ruolo di CFO e successivamente, a partire dal 2015, è stato Direttore Generale.

A seguito della quotazione in borsa dell'azienda nel 2018, Greco è stato nominato Investor Relator e nel gennaio 2022 ha assunto il ruolo di Amministratore Delegato della neoacquisita Rivit S.r.l.

Oggi Guido Greco è Amministratore Delegato FERVI Group con il preciso obiettivo di rafforzare la struttura manageriale del Gruppo.

Francesco Montanari – Amministratore Delegato Rivit

Laureato a Bologna in Ingegneria Elettronica inizia la sua attività lavorativa in Andersen Consulting (Accenture) occupandosi di sistemi informativi di marketing. Nel 1993 entra in Datalogic come Product Manager e poi Direttore Marketing & Communication.

Ricopre il ruolo di Presidente e Direttore Generale di Datalogic France nella sede di Parigi dal 2002 al 2005 e, nell'aprile 2007, diventa Direttore Generale e poi Vice President Product & Services di Datalogic Mobile. Vice President & General Manager della Business Unit Mobile Computing di Datalogic ADC dal 2012 al 2016, viene poi nominato Chief Marketing Officer di Datalogic Spa, con la responsabilità di tutte le attività di corporate marketing e di comunicazione del gruppo Datalogic.

A novembre 2022 è entrato nel FERVI Group, con il ruolo di Direttore Generale di Rivit S.r.l.

Ermanno Lucci – Direttore Marketing FERVI Group

Laureato in Scienze Statistiche ed Economiche all'Università degli Studi di Firenze, inizia la sua carriera nel 1997 come Business Controller in un'azienda del Gruppo Zucchetti, per poi cogliere l'opportunità di supportare la Direzione commerciale dal punto di vista del marketing.

Approfondisce le competenze con un Master in Marketing & Communication a Roma e, nei primi anni 2000, inizia l'avventura come Marketing Manager in Datalogic. Nel 2006 passa in Hager Group ricoprendo diversi ruoli nel marketing aziendale e di prodotto. Completa la formazione con un master della Business School del Sole 24 Ore in Gestione delle Imprese e, nel 2020, approda in FERVI assumendo il ruolo di Direttore Marketing. Attualmente ricopre questo ruolo a livello trasversale, seguendo sia la parte Corporate che la parte di pianificazione per tutte le aziende del Gruppo.

5.COMUNICATO STAMPA

Apri in Italia in collaborazione con Rivit il primo punto vendita di Mister Worker®

Il portale Mister Worker® apre il suo primo punto vendita fisico esponendo una selezione di prodotti nella sede di Rivit alle porte di Bologna per essere ancora più vicini a chi lavora.

Ozzano dell'Emilia, 24 maggio 2023. Il noto portale italiano Mister Worker®, dedicato alla vendita online di attrezzi e utensili da lavoro, assume da oggi anche una dimensione fisica. Grazie alla collaborazione con il Gruppo FERVI ed in particolare con la società Rivit, viene infatti inaugurato il primo punto vendita Mister Worker® d'Italia.

La scelta risiede nella volontà di favorire il contatto diretto con chi lavora e la presentazione dal vivo dei prodotti, il tutto per garantire un'assistenza sempre più qualificata e migliorare la *customer satisfaction*.

Presso la sede Rivit di Ozzano dell'Emilia (BO), l'attuale punto vendita specializzato si trasforma dunque in un *punto vendita Mister Worker®* dove poter conoscere, provare, testare e acquistare molti dei prodotti dell'ampia gamma del portale e-commerce ed altro ancora, assieme all'offerta tradizionale del negozio, fino ad oggi dedicata in modo particolare ai prodotti Rivit, FERVI e Vogel, e al settore della lattoneria.

Presso lo store, il cui ingresso è aperto solo ai professionisti possessori di Partita IVA, sarà anche possibile usufruire del prezioso servizio di consulenza degli esperti, presenti in loco per individuare la soluzione più adatta alle proprie esigenze.

*“In un momento in cui il ricorso alla sfera digitale è sempre più frequente e diffuso - ha commentato **Guido Greco**, CEO di FERVI Group - la partnership fra il Gruppo FERVI - Rivit e Mister Worker® si appresta ad essere una piccola grande rivoluzione per il settore, perché riporta l'universo digitale nel reale, senza però sradicare l'essenza e i valori delle due aziende”.*

*“Sono felice”, dice **Gianluca Borsotti**, CEO di Mister Worker®, “che dalla collaborazione con FERVI e Rivit sia nato questo bellissimo progetto: un punto di incontro non più solo digitale ma fisico dove i professionisti della Manutenzione possono immergersi nel mondo Mister Worker®, toccare con mano e testare i migliori prodotti per l'MRO. Questa inaugurazione è una conferma del grande lavoro svolto e della nostra voglia di crescere, avvicinandoci sempre di più ai nostri clienti.”*

Press Contact

Pragmatika S.r.l. | Tel. +39 051 6242214

Enzo Chiarullo | enzo.chiarullo@pragmatika.it

Marta Martello | marta.martello@pragmatika.it



www.rivit.it