



Arroweld Italia S.p.a.  
Via Monte Pasubio, 137  
36010 Zanè, (VI) • Italy  
Tel. 0445.80.44.44  
Fax 0445.80.44.00  
Numero 1  
Anno I • Luglio 2004

**NETWORK**  
il nuovo modo di comunicare ed informare

di  
**Mirco Gasparotto**

**C**aro amico, è con grandissimo piacere che scrivo questo editoriale del primo numero di **ARROWELD NETWORK** che sarà il nostro principale strumento di comunicazione, attraverso esso abbiamo l'obiettivo di renderti partecipe e coinvolgerti in tutte le opportunità che il network ARROWELD offre. Siamo il più importante Network di **DISTRIBUZIONE INDUSTRIALE** Italiano e abbiamo costruito questa realtà negli ultimi 3 anni, anni nei quali il nostro mercato è stato stagnante al massimo, è proprio vero che è nel momento di difficoltà che si possono realizzare

le grandi cose....

Il Network comprende fino a questo momento in cui vi scrivo oltre 110 attività, sparse in tutta Italia, sono coinvolte 1030 risorse umane, e il fatturato aggregato nel 2004 supererà i 160 milioni di euro, e questi sono dati oggettivi che certificano la bontà delle scelte operate.

Il nostro network è aggregante, non è invasivo, lascia il massimo di autonomia ad ogni nuovo partner che si aggiunge e offre una serie di prodotti/servizi/trasferimento di esperienze che fanno la differenza.

Pensate che da quando abbiamo iniziato a costruirlo in tantissime situazioni si è andati ben oltre la partnership societaria e sono nate delle amicizie personali che si sono radicate nel tempo in maniera straordinaria. Insieme facciamo business, ci divertiamo e aiutiamo il prossimo, due anni fa è nata una ONLUS ([www.onlusmariana.org](http://www.onlusmariana.org)) che ha già realizzato oltre 40 progetti in 20 diversi paesi, e ha in adozione attualmente oltre 500 bambini.

Questa ONLUS è aiutata e sostenuta da tutti i partners del Network, e questo è un segno che la scala dei valori è simile per tutti noi!

Il network si diverte, vengono infatti organizzati degli incontri di divertimento, dove specialmente i giovani partners scambiano le loro opinioni fra di loro e si divertono.... La continua richiesta di **DISTRIBUTORI INDUSTRIALI** che vogliono aderire al nostro network è un segnale tangibile che stiamo creando un qualcosa che ancora non c'era e che soddisfa una grandissima parte di operatori del nostro settore, che

stanno cercando di capire come sarà il loro futuro. Tutti parlano di aggregazione di mettersi insieme, ma poi il problema è il come, e noi lo abbiamo ideato!

ARROWELD oggi ha 4 Manager dedicati a tempo pieno a questo progetto, che durerà fino al 2010, anno nel quale saremo presenti in Italia con 400 punti vendita, e oltre 3000 persone, fino a quella data abbiamo pianificato uno sviluppo dove ognuno può dare il suo contributo.

**Appuntamento**  
**1 e 2 ottobre 2004**  
**presso**   
**a Zanè per il 1°**  
**PRODUCT LAUNCH**  
**delle NOVITÀ**   
**in ANTEPRIMA MONDIALE**

## I Partner si raccontano

### Bertini saldatura srl Porto Mantovano Mantova

La Bertini Saldatura Srl è nata da fine 2002 dalla cessione di un ramo d'azienda della Elettromeccanica Bertini di Fontanesi Fabrizio, azienda con 5 dipendenti che svolgeva servizio d'assistenza e riparazione su saldatrici, l'attività commerciale era limitata ad alcuni prodotti strettamente legati al mondo della saldatura generatori, fili, flussi, elettrodi etc.

*Ci racconta la sua esperienza di partnership con il Gruppo Arroweld?*

La partnership con il gruppo Arroweld ha reso possibile numerosi contatti con aziende importanti, elevandoci il target di clientela e sicuramente trattare marchi come Fronius, Cenigomma, Koike etc ci ha dato una notevole soddisfazione ed accrescimento tecnologico alla ditta.

*Quali sono gli aspetti che piu'ha apprezzato nella Partnership?*

Consiglierei a tutti i partner di approfondire la parte informatica e gestionale che il gruppo arroweld propone, come prodotti consiglierei a tutti la linea antinfortunistica Cenigomma, la linea di saldatrici Fronius e l'utensileria Morassutti. Il fatto di essere entrati nella Partnership ha dato a tutta la Bertini Saldatura una buona crescita professionale sia dal punto di vista tecnico che gestionale ed abbiamo avuto la possibilità di apprendere molti modelli innovativi che hanno incrementato la nostra attività

*In generale cosa sta facendo per contrastare la congiuntura economica non positiva?*

La congiuntura economica non è sicuramente positiva, ma comunque è necessario essere sempre pronti ai cambiamenti del merca-

toed alle condizioni imposte dal sistema bancario che in questo momento è causa di crisi per numerose aziende. Una risorsa che stiamo sfruttando in modo particolare, è la possibilità dataci dal Partner Arroweld di prolungare i pagamenti delle merci usando il factoring, lo stesso pagamento siamo in grado di proporlo alla clientela indecisa e titubante, facendolo diventare uno strumento di vendita eccellente. Ritengo questo sistema di vendita, un arma vincente in un mercato stagnante. Un'altra iniziativa che da gennaio abbiamo messo in pratica con buoni risultati, è un servizio di assistenza pronto intervento con un tecnico che tutti i giorni segue le chiamate dei clienti e nel caso in cui non si risolve il problema sul posto, viene lasciato in sostituzione un generatore muletto, consentendoci di riparare presso la nostra sede il guasto soddisfacendo comunque le esigenze del cliente. Un'altra iniziativa che siamo portando avanti ed è in continua espansione è il noleggio di impianti di saldatura, per ultimo abbiamo attrezzato un nuovo furgone per prove e dimostrazioni con tecnici preparati presso i clienti

*Se tornasse indietro rifarebbe la Partnership con il gruppo Arroweld?*

Tomando indietro rifarei sicuramente questa esperienza.

Alcuni numeri su il partner l'anno prima della Partnership ed il Partner oggi:  
Elettromeccanica Bertini anno 2002 775.000 euro  
Bertini Saldatura srl anno 2003 1.104.000 euro +42% di aumento!

**Complimenti da tutto il Gruppo Arroweld al Partner Bertini Saldatura!!!**

[www.arroweld.com](http://www.arroweld.com)

# Saldatura News

**A**rowweld italia ha aggiunto un servizio alla lista dei servizi offerti ai partner.

Si tratta di un responsabile prodotto in grado di supportare tutte le strutture vendita, che fanno parte della rete denominata DMND, per le opportunità derivanti dalla vendita di automazione semplice o spinta dei comuni processi di saldatura ad arco.

Molte aziende che compongono la nostra rete già commercializzano apparecchiature che non sono presenti nella linea di vendita Arrowweld oppure se ne approvvigionano localmente per le difficoltà legate alla garanzia di funzionalità da fornire al cliente. Il responsabile del prodotto automazione di Arrowweld Italia sarà in grado di fare proprio ciò; mettere in condizione i partner di acquistare una automazione con i servizi di installazione, formazione del personale, affiancamento alla produzione. Il responsabile del prodotto automazione di Arrowweld Italia si chiama Orlando Filippini, è un consulente esterno con cui Arrowweld Italia ha stipulato un contratto di assistenza esclusivo.

Orlando è per Arrowweld un amico di vecchia data, la sua attività è domiciliata a qualche chilometro dalla sede di Zanè, e rappresenta per la nostra rete l'acquisizione di una notevole professionalità. Si è formato professionalmente attraverso un rapporto ventennale con la società tedesca Messer Griesheim sui materiali di consumo e su larga parte dei processi di saldatura ad arco. Successivamente alla chiusura del rapporto con Messer ha sviluppato la sua specializzazione sulla saldatura plasma ed ad arco sommerso su automazione più o meno spinta e su robot antropomorfi.

Orlando Filippini è in grado di dare seguito ad ogni richiesta che riguardi l'automazione dei singoli processi producendo l'offerta della apparecchiatura completa di saldanti, del montaggio e l'avviamento della stessa presso il cliente, della formazione del personale coinvolto nella gestione della macchina. Per il centro-sud

Italia si è deciso

di concentra-

re la propo-

sta di auto-

mazione ad

apparecchia-

ture relativa-

mente standar-

dizzate in modo

da non essere costretti ad una attività commerciale direttamen-

te dal cliente con i costi ad essa correlata; almeno per un perio-

do iniziale. Quindi si darà corso a richieste che prevedono l'uti-

lizzo di manipolatori per i vari processi di saldatura, torni, banchi

di bloccaggio, generatori plasma di piccola-media-grossa poten-

za per tutti gli impieghi. I primi mesi di attività hanno portato alla

produzione di un numero rilevante di offerte e molti nostri col-

leghi (partner) hanno potuto verificare la competitività della

nostra proposta e la preparazione di Orlando circa l'argomento.

La nostra rete diventerà sempre più forte quanto più saprà ope-

rare in sinergia veicolando gli stessi prodotti, con gli stessi stru-

menti di marketing, condividendo anche i meccanismi di gestione.

Questa attività va in questa direzione, vuole permettere a tutti i

partner di cogliere le opportunità che esistono dai loro clienti

appoggiandosi alla struttura Arrowweld Italia che garantisce il sup-

porto a tali attività con la sicurezza di avere un socio che "è intere-

ssato quanto a far funzionare le cose".

Per informazioni ulteriori circa questa iniziativa potete contatta-

re Orlando Filippini al numero 348 5100076 oppure via email

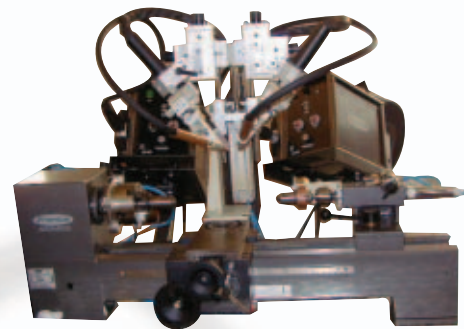
all'indirizzo: [orlando.filippini@arrowweld.com](mailto:orlando.filippini@arrowweld.com).

Altri contatti in Arrowweld Italia:

[gimmi.lorenzin@arrowweld.com](mailto:gimmi.lorenzin@arrowweld.com),

[michele.nanto@arrowweld.com](mailto:michele.nanto@arrowweld.com),

[andrea.giometto@arrowweld.com](mailto:andrea.giometto@arrowweld.com).



## Pubblicazione nuovo sito web: "www.strumentieservizi.com"

**O**ggi nel mercato della distribuzione industriale è di vitale importanza essere presenti ovunque in modo efficace e con strumenti semplici ed affidabili nell'intento di fornire un maggiore supporto ai nostri clienti e/o rivenditori. Dopo la realizzazione del nuovo catalogo N°8 che presenta molte novità sia di contenuti che nella grafica abbiamo scelto di investire in una forma di commercio che si sta sviluppando molto negli ultimi anni, l'E-commerce. Sappiamo tutti che oggi avere a disposizione degli strumenti semplici e precisi rendono le normali operazioni molto più fluide e di conseguenza con costi più contenuti e minor dispendio di tempo, a questo proposito Arrowweld Italia Spa presenta il nuovo sito web "www.strumentieservizi.com" dedicato alla linea strumenti di misura e controllo che si presenta come un ricco manuale tecnico di consultazione ed espone una gamma completa di prodotti e servizi atti a soddisfare anche la clientela più esigente, all'interno potrete visualizzare una vasta gamma di strumenti con i quali risolvere tutti i vostri quesiti in fatto di controlli ambientali, controllo qualità e controllo sicurezza negli ambienti di lavoro. Mai come oggi stiamo assistendo ad una trasformazione del sistema produttivo e distributivo orientato a migliorare sempre più i propri processi interni per garantire un elevato standard di qualità e sicurezza in linea con le molteplici normative introdotte in ambito internazionale, la selezione accurata dei ns. fornitori e la scrupolosa verifica interna assicurano una scelta con elevato rapporto qualitativo, inoltre, attraverso il ns. laboratorio, si possono richiedere i certificati di calibrazione in conformità alle normative "ISO 9000/Vision". Selezionando le varie categorie si



può accedere alla presentazione dei vari prodotti che vengono illustrati attraverso una immagine identificativa abbinata ad una scheda tecnica dettagliata e con una semplice registrazione potete effettuare ordini di materiale in modo semplice e veloce. Al momento della registrazione, l'assegnazione di un nome utente e di una password garantirà al ns. cliente, partner o rivenditore, la possibilità di usufruire delle proprie condizioni commerciali e gli consentirà di accedere a tutte le aree del sito con notevoli servizi di informazione e assistenza da personale altamente qualificato.

Sarà nostra cura far trovare delle offerte sempre aggiornate e di sicuro interesse oltre che a pubblicare tutte le informazioni e documentazioni utili riguardanti questa Area del gruppo. Uno spazio importante verrà riservato a quanti vorranno valutare un link con il proprio sito affinché si crei una qualsiasi forma di collaborazione.

Stefano Chiese

[www.arrowweld.com](http://www.arrowweld.com)

# Smussare ed affilare

**A**rroweld Italia S.p.a. in collaborazione con **Homberger S.p.a.**, distributore esclusivo per l'Italia dei marchi Fein, Trumpf, Eisemblätter e Drill Doctor, presenta due novità:

## • Smussatrice TKA 500-0

Con la nuova smussatrice TKA 500-0, TRUMPF allarga la propria produzione di elettrotensili introducendo una nuova tecnologia. I profili più diversi, angoli diritti o arrotondati, possono essere lavorati, con questo utensile maneggevole, in modo pulito. Spigoli di lamiera possono essere smussati velocemente ed in assoluta sicurezza. Il bisello (smusso) realizzato si contraddistingue per un'eccellente qualità della superficie.

Possono essere effettuate lavorazioni sia all'interno che all'esterno della lamiera. La massima lunghezza del cianfrino risulta essere 5 mm (Acciaio 400 N/mm<sup>2</sup>), il raggio minimo interno 11 mm. La lunghezza del bisello può essere regolata in modo preciso senza alcun ausilio di chiavi di servizio, agendo manualmente su una ruota di regolazione e fissandola sulla misura desiderata.

L'utilizzo di placchette di taglio ruotabili a 3 taglienti con inclinazione a 45°, 30° o raggiate assicurano elevati rendimenti di taglio e garantiscono un ottimo rapporto prezzo/rendimento della nuova smussatrice.

Il robusto motore con regolazione del numero di giri è basilare per un'elevata velocità di lavorazione, per un'ottimale resa delle placchette e per una buona qualità dello smusso.

L'ergonomia e l'utilizzo a due mani dell'utensile della TKA 500-0 permettono una guida sicura e comoda dell'utensile.

## • Affilapunte Drill Doctor DD 250, DD 400, DD 750

Con gli affilatori DD 250, DD 400, DD 750 hai la possibilità di:

## Risparmiare Tempo e Danaro

Quanto tempo impieghi per prendere la macchina, andare dal tuo ferramenta per comprare una nuova punta da trapano e ritornare a casa?

Occorre soltanto un minuto per affilare la punta del tuo trapano, e potrete riprendere subito a lavorare.

Una punta da trapano può essere affilata molte volte ed ogni volta diventa come nuova. L'affilatura prolunga la durata della punta da trapano riducendo significativamente la necessità di acquistarne una nuova.

## Prolunghi la durata del Tuo trapano elettrico

Quando perforate con una punta non affilata, dovete applicare più pressione per fare il foro. La pressione supplementare necessaria viene scaricata sul motore del Vostro trapano elettrico, causando usura ed una minore durata. Usando punte affilate, ridurrete drasticamente lo sforzo applicato al motore ed ai cuscinetti del Vostro trapano elettrico, prolungandone di fatto la durata.

**In collaborazione con Homberger, sono a disposizione, presso la vostra sede, corsi di formazione e dimostrazioni teoriche e pratiche anche presso la vostra clientela.**

**Per supporto alla vostra rete vendita e per qualsiasi informazione a riguardo siamo a vs. disposizione allo 0424-567381**



# Arredo industriale:

sistemi integrati per la logistica - arredamento d'interni

Il Gruppo Arroweld ha definito un programma di vendita ed implementazione del già importante pacchetto prodotti in portafoglio.

È stato prodotto un catalogo che organizza la proposta in modo strutturato e logico: a partire dai contenitori e dalle cassette (ogni Azienda li usa!), per passare all'arredo ed all'organizzazione dell'officina, alle attrezzature per la movimentazione e lo stoccaggio, sino ad arrivare all'arredo dell'ufficio (anche in questo caso: Tutte le Aziende hanno un'ufficio!). La selezione dei prodotti è stata attenta ed imperniata sulla qualità strutturale e di finitura e sulla rispondenza alle normative in vigore. Inoltre si sono identificati prodotti uniformati ed interfacciabili con quanto già presente sul mercato. Questi semplici elementi ci consentono di proporre il programma contenuto nel catalogo "Arredo Industriale - Febbraio 2004" a qualsiasi tipo di Azienda al di là delle valutazioni di merito circa il settore in cui opera; dalle Aziende metalmeccaniche, a quelle alimentari, chimiche, del mobile, alle Aziende commerciali o dei servizi, tutte utilizzano certamente alcuni dei prodotti contenuti nel catalogo.

E proprio la trasversalità del prodotto rende bassissima la soglia d'ingresso: i contenuti tecnologici sono bassi, l'intuitività di utilizzo è pressoché immediata, l'utilizzo diffusissimo. Sfolgiando il nostro catalogo Vi renderete conto che tutto ciò corrisponde a verità (richiedere il catalogo a: [arredo@arroweld.com](mailto:arredo@arroweld.com) o visitare il sito [www.arroweld.com](http://www.arroweld.com) e selezionare il link "Arredo Industriale").

Stiamo avvicinandoci alle ferie; la storia ci insegna che in prossimità della sosta generale degli apparati produttivi e distributivi in Italia viene dedicata attenzione alla manutenzione dei reparti ed in particolare viene fatta pulizia nelle aree di comunità. In questo periodo vengono infatti richiesti gli armadi spogliatoio: gli ambienti dedicati vengono igienizzati, puliti, in taluni casi ritinteggiati e gli spogliatoi rovinati od appartenuti a personale non più attivo vengono sostituiti. La completa serie di **armadi spogliatoio** proposta risponde integralmente alle normative in vigore, sia sotto l'aspetto costruttivo (stabilità, resistenza della struttura, resistenza dei supporti dei piani, apertura e chiusura con urto

delle porte, flessione dei piani, resistenza delle porte al carico verticale, flessione con carico concentrato, durata delle porte), che sotto l'aspetto della finitura (abrasione Taber, resistenza alla graffiatura, resistenza agli sbalzi di temperatura, tendenza a ritenere lo sporco, resistenza alla luce, resistenza alla corrosione, resistenza all'urto, prova di imbottitura, riflessione speculare). La semplicità costruttiva, la razionalità di utilizzo e la robustezza degli armadi spogliatoio "Arroweld" soddisfano completamente anche i nostri Clienti più esigenti.

La rivisitazione, nella stagione entrante, delle aree di comunità delle

Aziende passa anche attraverso le sale mensa; nell'ambito dell'arredo per la comunità spiccano nel catalogo "Arredo Industriale" i **tavoli mensa**: anche in questo caso il prodotto risponde alle normative in vigore in materia di igiene negli ambienti dove vengono somministrati alimenti e bevande (HACCP) ed a quelle relative alla sicurezza (626). La primavera e l'estate portano all'aumento delle temperature ambientali; conseguentemente gli organismi incaricati si dedicano con particolare assiduità ad ispezioni periodiche per verificare la rispondenza degli ambienti e delle attrezzature di stoccaggio di prodotti chimici ed infiammabili. Nel catalogo "Arredo industriale" viene dato il giusto spazio agli **armadi di sicurezza** appositamente studiati e prodotti per l'immagazzinamento e lo stoccaggio di prodotti nocivi ed infiammabili; rispondenti alle normative in vigore e

costruiti con materiali di primissima qualità, gli armadi per lo stoccaggio di sostanze chimiche e tossiche dispongono di vasca di raccolta sul fondo, ripiani di stoccaggio forati, areazione tramite feritoie internamente protette da rompicifamma, conduttività elettrica. La divulgazione e l'utilizzo costante del catalogo, la sensibilizzazione dell'Azienda Cliente circa le necessità di adeguamento alle normative in vigore e la semplice ma chiara esposizione del prodotto consentono di ottenere un notevole interessamento da parte dell'Utilizzatore; la possibilità inoltre di reperire il prodotto in prossimità e nelle immediate vicinanze della propria Azienda è elemento determinante e fondamentale nella scelta del Fornitore preferenziale. I nostri uffici commerciali di Arzignano (0444.671171) sono sempre a disposizione al fine di fornire le informazioni tecnico-commerciali necessarie alla vendita.

[www.arroweld.com](http://www.arroweld.com)

arredo e utensileria industriale

# Cenigomma:

società che dal 2000 è entrata a far parte del mondo ARROWELD

**S**i affaccia a questo importante palcoscenico offrendo alle società del Network ARROWELD una serie di prodotti, servizi e, quindi, opportunità di mercato aggiuntive e/o sostitutive che mirano dritte a quello che oramai tutto il mercato considera situazioni vincenti quanto importantissime dal punto di vista del controllo gestionale della propria offerta di prodotti:

- Magazzino realmente disponibile al 98% dei materiali illustrati nei cataloghi > **inutile, quindi, fare importanti investimenti sotto forma di magazzino: c'è già quello di CENIGOMMA!**

- Cataloghi aggiornati annualmente che corrispondono esattamente al pronto magazzino > **le informazioni precise ed aggiornate sui prodotti disponibili in tempo reale a magazzino sono istantaneamente reperibili sui nostri cataloghi sia stampati sia editati sul sito [www.cenigomma.com](http://www.cenigomma.com)**

- Servizio di consegna efficiente > **in relazione alla zona, nel periodo medio di 2 - 5 giorni lavorativi dalla data di ricevimento dell'ordine da parte del nostro Ufficio Commerciale i prodotti richiesti arriveranno a destinazione di ogni nostro collega del Network ARROWELD** (al momento del primo ordine sarà comunicata la precisa modalità di consegna, che sarà poi mantenuta nel tempo, per esempio: consegna entro il terzo giorno lavorativo successivo al ricevimento dell'ordine scritto o telefonico)

- Competitività economica adeguata alle condizioni di mercato > **Disponibilità a mettere a punto programmi personalizzati di fornitura, compatibilmente alle reali possibilità operative della nostra società**

- Politica sul Mix Prodotti orientata ad un Programma di Vendita MULTIBRANDS > **permette di far scegliere al Vostro Cliente Utilizzatore Finale il prodotto che ritiene più vicino alle sue esigenze senza che voi siate impegnati con immobilizzazioni significative di marche, modelli, taglie, colori, ecc.: approfittate del Magazzino CENIGOMMA!**

- Assistenza Tecnica sulla famiglia più importante ed articolata del nostro Programma di Vendita: i Prodotti D.P.I. > **il ns. Product Manager Simone Mazzetto, da anni profondo conoscitore di questo specifico mercato, è in grado di offrire una precisa e competente risposta in tempi brevi a qualsiasi quesito in questo settore, ed**

**è a disposizione del Network Arroweld anche per attività specifiche locali sul territorio**

**CENIGOMMA: 10.000 Articoli organizzati su 10 principali famiglie di prodotti a disposizione del Network ARROWELD supportati da strumenti di vendita, efficienza logistica e competenza merceologica. Sempre a disposizione ed in funzione di una moderna organizzazione dei Distributori del Network ARROWELD**



## Cetai, un esempio di successo

**C**etai si occupa di articoli tecnici in gomma e tecnoplastici e prodotti lavorati a disegno.

Attualmente collabora con alcuni Partner per la distribuzione di questi prodotti, ma è soprattutto nell'ultimo anno che si è evidenziata la possibilità di incrementare queste sinergie.

Negli ultimi 5 mesi del 2004, c'è stato un aumento del 46% di movimentazione di articoli tecnici verso i ns. Partner, che ha confermato come questa linea di prodotti sia di grande interesse per molti clienti finali (clienti, a loro volta, dei ns. Partner rivenditori).

Per supportare i ns. Partner con le competenze necessarie, è in funzione l'ufficio commerciale Cetai (composto dai Signori Alessandro Fistarol e Paolo Colle) che già molti conoscono. L'ufficio commerciale è disponibile ad aiutare il Partner a selezionare le richieste dei clienti (identificare tecnicamente i prodotti) o, su richiesta del Partner stesso, a colloquiare diretta-

mente con il cliente finale.

Grazie a questa procedura, siamo riusciti a concludere ordini molto vantaggiosi sia per Arroweld sia per i Partner.

Tubazioni in gomma, semilavorati plastici e particolari lavorati a disegno sono le categorie che ad oggi sembrano essere le preferite, ma hanno grandi potenzialità anche i fonoassorbenti, gli antivibranti e i prodotti confezionati ad hoc per i clienti dove storicamente Cetai si è sempre distinta nel corso degli anni.

La commercializzazione di tali prodotti rappresenta per tutto il network la possibilità di incrementare i volumi di vendite e le referenze vendute al singolo cliente, aiuta a fidelizzare i clienti ed innalza il tasso tecnico della rete commerciale.

Invitiamo tutti i partner a valutare attentamente questa opportunità e li invitiamo a discutere la possibile collaborazione rispettivamente con Paolo Colle per gli articoli tecnici, ed Alessandro Fistarol per i prodotti lavorati.

[www.arroweld.com](http://www.arroweld.com)