

MC



N.247 - GIUGNO/LUGLIO 2019 - MENSILE | EPT - Via Zancle, 6 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



www.multi-power.it



Abituati a Vincere



ZEN
The power of lightness



SCARICA
IL CATALOGO
ZEN ENGINES
& PRODUCTS

ZEN | *The power of lightness*

*Design compatto, ottimo rapporto peso/potenza e bassa rumorosità fanno di **ZEN** l'alleato ideale per piccole macchine agricole e giardinaggio.*

*Scopri la gamma completa dei motori benzina **ZEN** e **ZEN PRODUCTS**.*

ZEN PRODUCTS



Prai srl
ZONA PIP - Via Nobel, 11/17
70024 Gravina in Puglia (BA) - Italy

Tel. +39 080 325 58 17
Fax +39 080 325 79 06
www.zanettimotori.com





TAGU
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA



N O V I T À 2 0 1 9

Grin R-EVOLUTION a 82V:

due modelli, due larghezze, due batterie.

BM37-82V NEW

BM46-82V



LA BATTERIA

CON LE STESSIE PRESTAZIONI DELLO SCOPPIO!

INCREDIBILE POTENZA

Motore e batteria da 82V regalano una qualità di taglio da motore a benzina. Ottima in erba alta e situazioni difficili.

82V

ECCEZIONALE DURATA CON UNA CARICA

60 minuti di taglio, 800 mq, con BM46-82V a batteria da 5 Ah.
30 minuti di taglio, 400 mq, con BM37-82V a batteria da 2 Ah.

MQ



RICARICA RAPIDA

75 minuti per la batteria da 5 Ah.
30 minuti per la batteria da 2 Ah.

MINUTI



Contattaci per un test drive su prato al 800-543858

Numeri belli. Alta velocità nel primo trimestre, leggendo i dati di Comagarden. Aumenti anche in doppia cifra, al netto di un meteo che ad un certo punto non ha aiutato perché maggio è sembrato mese autunnale più che primaverile e perché il rivenditore in quei grafici così positivi fatica a specchiarsi. Il sell in è roseo, a scorgere le cifre di Comagarden che racchiude una fotografia del mercato «reale al 75%, pur con qualche altra voce più fumosa», la precisazione al tavolo di Bologna dello scorso 21 maggio quando tanti protagonisti del mercato si sono guardati negli occhi. Uno di fronte all'altro. Il sell out è tutto da decifrare, nelle mani dello specialista che fra una vendita e una consegna sta continuando a costruire la sua stagione. Il mercato oggi è soprattutto batteria, ventata nuova fra scoppio ed elettrico. Attore destinato a far ancora parecchia strada, a prendersi altre quote, a salire di livello al di là del canale distributivo. La batteria sta producendo incrementi esponenziali, logici perché parte da numeri bassi ma anche con l'assoluta convinzione di poter percorrere ancora tantissima strada. Oliato e anche abbastanza libero il canale fra produttori-distributori e punti vendita, segno di magazzini evidentemente vuoti o quasi e di un'annata, quella passata, trascorsa registrando tanti buoni risultati. Il nodo è adesso il cliente finale, i suoi gusti e la sua disponibilità a spendere in un mercato ormai comunque maturo dove di qualcosa di davvero nuovo c'è bisogno. L'onda lunga dei rasaerba robot ad esempio sta proseguendo piuttosto spedita anche se non ancora al ritmo di certe nazioni europee. C'è fermento, anche grazie alla batteria ma non solo. Qualcosa si muove, anche se la cautela non è mai abbastanza e per cantar vittoria è ancora troppo presto. La stagione dovrà adesso recuperare parte del tempo perduto sotto forma di qualche fine settimana di maggio quando il cielo non è stato esattamente clemente. C'è spazio per riprendere il filo e renderlo soprattutto continuo. Senza interruzione alcuna, almeno fino al pieno dell'estate. E magari anche oltre.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile
Dino BellomiDirezione, Redazione, Amministrazione
Via Zancle, 6 - 37138 Verona
Tel. 045 81.01.914 - Fax. 045 81.01.914
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it
Pec: ept@pec.itDirettore Editoriale
Elisabetta Bellomi (e.bellomi@ept.it)Redazione
Alessandro De Pietro (a.depietro@ept.it)Hanno collaborato
Mauro Milani, Marco Magnano,
Luisa Ghidoli, Luca Begnoli,
Matteo GentilinPer AssoGreen
Roberto DoseImpaginazione
Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT
Tel. 045 81.01.914 - Fax. 045 81.01.914
www.ept.it - E-mail: ept@ept.itStampa
UNIDEA Srl - Via Casette, 31
37024 Santa Maria di Negrar (VR)

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORERegistrazione presso il Tribunale di Verona
n° 1019 del 28/10/1991. ROC n° 1867Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate
su MG Marketing Giardinaggio
sono sotto la responsabilità degli autori
e degli inserzionisti.Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non
autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.Abbonamento 1 anno (9 numeri) Italia più spese di
spedizione € 42 (IVA assolta dall'Editore).

INFORMATIVA

Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c.d. "GDPR"). L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla suddetta legge. In conformità a quanto disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verona, via Zancle 6, esiste una banca dati ad uso redazionale. Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti (consultare, modificare o cancellare i dati) contattandoci al tel 045 8101914/fax 045 8101914 o scrivendo a ept@ept.it



LA BENZINA ALCHILATA N.1 AL MONDO



Benzina alchilata Aspen formulata specificamente per il tuo motore



MIGLIORE PER LE TUE MACCHINE

- ◆ ASPEN è un carburante a combustione pulita: un motore più pulito si traduce in meno manutenzione e maggiore durata del motore
- ◆ ASPEN offre stabilità di stoccaggio per lunghi periodi
- ◆ ASPEN è pre-miscelata e rende più facili gli avviamenti!



MIGLIORE PER LA TUA SALUTE

- ◆ ASPEN è praticamente priva di benzene, un composto riconosciuto come cancerogeno
- ◆ ASPEN ha un bassissimo contenuto di idrocarburi aromatici e olefine, entrambi riconosciuti come molto nocivi
- ◆ ASPEN emana un odore molto meno intenso, rendendo l'ambiente di lavoro più gradevole.



MIGLIORE PER L'AMBIENTE

- ◆ ASPEN è a basso contenuto di olefine. Le olefine sono state riconosciute come composti che contribuiscono alla produzione di ozono troposferico, dannoso per l'ambiente
- ◆ ASPEN 2 contiene un olio biodegradabile di altissima qualità rinnovabile fino al 60%



assogreen

- 8** «Soffiatore, se lo provi
poi non puoi farne a meno»

comunicazione

- 34** Il potere dei video
nella comunicazione

contraffazione

- 38** Contraffazione,
lotta continua

dalle aziende

- 30** Con Einhell sempre
la pompa perfetta

focus

- 28** Pagamenti sempre
a passo lento

inchiesta

- 10** L'alto potere
del soffiatore

indagine

- 40** Quando il giardino
nasce tutto in casa

mercato

- 54** Garden, la spinta
di batteria e robot

punto vendita

- 26** Il filo sottile fra
ferie e vendite

ricerca

- 32** Prima il negozio
Il web viene dopo

rubriche

- 22** Vetrina soffiatori

- 44** News

- 60** Vetrina

stagione

- 58** Freno inatteso,
i tormenti di maggio

64 Tuttomercato

NUOVA GAMMA ALPHA
TECNOLOGIA AL SERVIZIO
DELLA MANUTENZIONE DEL VERDE



GAMMA ALPHA

ALPHA EXCELION • ALPHA HELION
decespugliatori e tagliasiepi a batteria
robusti, professionali e adattabili

PELLENC
ITALIA

La macchina sta sempre più allargando i suoi campi di manovra, diluita fra vari canali distributivi ma con lo specialista sempre a far da garante, alla fine dei conti, della qualità di un prodotto sempre più strategico per il mercato

«SOFFIATORE, SE LO PROVI POI NON PUOI FARNE A MENO»

Piace il soffiatore. Specie adesso con la batteria ad animare un contesto comunque sempre vivo e movimentato. Sotto ogni profilo. Non manca nulla. Collocare un soffiatore nel punto vendita non è mai facilissimo, nonostante un mercato ormai assai maturo. «Il prodotto ha sempre

più richieste. Lo dice il punto vendita, giorno dopo giorno. Il trend è molto chiaro», sottolinea Roberto Dose, voce AssoGreen con il termometro del mercato sempre in mano. «Il soffiatore ha grandi margini. È pratico, è veloce, pulisce e sostituisce in molte occasioni anche la classica scopa di cui per certi versi è molto più rapido e grazie al quale si fa pure molta meno fatica. La macchina», continua Dose, «viene apprezzata e considerata da chi vuole tenere in ordine la parte esterna della casa, è u-

tilissima per soffiare e ripulire portici e marciapiedi. Polivalente, così come dev'essere. Anche accattivante». Comprare un soffiatore non viene così naturale. Ripulire i propri spazi esterni o rimuovere le foglie spesso non è una molla sufficiente per indurre il privato a fare il passo verso l'acquisto. Alla base di tutto però c'è una mancata conoscenza di fondo così come input spes-

so minimi, che nascondono il soffiatore dalla visuale dell'acquirente. Dose è chiaro: «Il discorso è uno: se il soffiatore non ce l'hai fa lo stesso, ma se lo provi alla fine finirai per utilizzarlo molto di più di quel che avresti pensato in origine, quando comprarne uno era solo un'intenzione che andava a scontrarsi con tanta reticenza legata proprio ad un uso secondo molti solo sporadico del prodotto. Invece non è così, la mia esperienza me lo insegna giorno dopo giorno. Il soffiatore non è proprio indispensabile, non è certo il rasaerba che per forza deve servirti per la cura



del prato. È chiaramente una macchina non di primissima necessità, la cui importanza però viene sempre più compresa da parte di chi ha una certa sensibilità verso il verde. Buon segno». Tante variabili nel mercato dei soffiatori. La grande distribuzione è un attore spesso protagonista. «Purtroppo il primo prezzo molto basso» evidenzia Dose, «soprattutto per le macchine elettriche è quello che diventa più appetibile per la massa, ma non tutto di macchine così leggere viene accettato. E a quel punto si aprono parecchi scenari. C'è chi lo acquista d'impulso e non lo utilizza per quanto avrebbe immaginato, quindi non ne prende più e si ferma lì. C'è chi invece usa il soffiatore proprio quanto avrebbe immaginato ed è soddisfatto del primo prezzo, quindi quello diventa un cliente potenziale perso dallo specializzato perché rimane appagato dal prodotto della Gdo e lì si ferma. C'è però un'altra faccia della medaglia. C'è infatti chi il soffiatore, almeno il primo, lo prende alla grande distribuzione ma capisce successivamente che la macchina gli serve abbastanza di frequente e quella che ha preso con poche decine di euro è durata effettivamente poco perché non può ovviamente garantire chissà quale grande affidabilità un soffiatore a bassissimo costo. E allora il cliente, evidentemente più maturo, preferisce rivolgersi allo specialista. È una dinamica frequente, che vale per tutti gli articoli come il soffiatore sul mercato anche con versioni ad un prezzo minimo. È il tragitto del soffiatore».



La stagione del gardening 2019 entra nella fase calda ed è ormai giunto il momento di dare un'occhiata ai trend attuali e futuri per il "salotto verde". A tal fine non esiste luogo migliore della spoga+gafa. La fiera di gardening più grande al mondo per il pubblico specializzato si svolgerà a Colonia dal 1 al 3 settembre e presenterà i trend di lifestyle del mondo del verde e tutto ciò che può desiderare un amante della natura. Quest'anno espositori e programmazione della fiera si concentreranno sul tema "City Gardening" – giardinieri senza giardino.

In un'epoca in cui stress, performance e il poco tempo a disposizione scandiscono la vita di tanti, sempre più persone nutrono un unico desiderio: rallentare. Il tema giardino, balcone e terrazza acquisisce maggiore importanza di anno in anno, sia che lo si intenda come oasi di riposo o come luogo di



espressione creativa. Uno dei top trend è il City Gardening – giardinieri senza giardino: come creare delle oasi di tranquillità a cielo aperto dove staccare dalla quotidianità. Per il loro allestimento il mercato offre una serie di possibilità estetiche, funzionali e tecniche.

La spoga+gafa, la più grande fiera di gardening al mondo, propone un'offerta assolutamente completa per la progettazione del giardino e la realizzazione dei temi trend del settore. Dal 1 al 3 settembre 2019 saranno nuovamente messi in scena ed ulteriormente ampliati i segmenti merceologici relativi a tematiche commerciali quali cucine outdoor, trend dei mobili da giardino, concimi & piante, soluzioni POS per le grandi superfici, attrezzi a batteria e opportunità offerte dallo Smart Gardening. Il tema principe, City Gardening – giardinieri senza giardino, sarà uno degli argomenti centrali affrontati nei padiglioni del distretto fieristico di Colonia: conferenze tecniche internazionali e mostre attive di prodotto veicoleranno questo tema in tutte le tre giornate di fiera. Gli espositori si focalizzeranno su soluzioni di problematiche come per esempio l'irrigazione di balconi e giardini durante le vacanze, ma le proposte espositive riguarderanno anche le piante coltivate in spazi ristretti e l'illuminazione smart delle "oasi cittadine".

Chi desidera immergersi in tutte le sfumature del giardino, incontrare i top player del settore globale del gardening, presentare innovazioni e trarre ispirazione dalle idee fresche dal mondo delle piante, dei mobili da giardino e dell'attrezzatura per la griglia troverà tutto il necessario per promuovere il business del gardening dal 1 al 3 settembre alla spoga+gafa 2019 di Colonia. Le premesse per la più grande fiera del gardening al mondo sono ottime!

L'edizione 2019 della spoga+gafa sarà aperta ai visitatori specializzati l'1 e 2 settembre dalle 9 alle 18 ed il 3 settembre dalle 9 alle 17.

Ulteriori informazioni sono disponibili sul sito
www.spogagafa.com

**THE GARDEN TRADE FAIR
COLOGNE, 01.-03.09.2019**

 koelnmesse

Incrementi sensibili, grazie alla carica della batteria ma anche ad una maturità sempre più marcata. La macchina viaggia a forte velocità, ramificandosi ovunque. Ormai senza porsi più limiti

L'ALTO POTERE DEL SOFFIATORE

Spinta forte. Decisa. Continua. Il soffiatore va che è un piacere, usato ora per i più svariati utilizzi e trainato dalla batteria. Vita nuova, vecchie abitudini. Che sia scoppio o elettrico. Grande famiglia. Parecchio in forma negli ultimi tempi, per tanti motivi. Col prezzo a far da variabile, ma soprattutto con equilibri differenti da quanto la scena s'è allargata. La batteria a dar una bella ventata di freschezza, il resto a ruotare velocemente come se il soffiatore fosse diventato

all'improvviso il centro di tutto. In parte è anche così, per la sua naturale vocazione a legarsi alla batteria e a sfruttarne al massimo il potenziale. Connubio perfetto. Insieme a tutto il resto, insieme ad una macchina che continua a registrare grandi numeri pur in una stagione per il resto contraddittoria. Con qualche ombra, ma anche parecchie luci. Come la forza del soffiatore.

IL PUNTO. Tanto da fare ancora, ma tanto è stato anche fatto. Mercato da battere, da cavalcare





fino in fondo. La base di partenza è piuttosto buona, ma di margini ce ne sono ancora un bel po'. Specie adesso. Con la batteria ad alzare ancor di più l'asticella. «Il soffiatore», esordisce Luca Corbetta, marketing e product manager di **AL-KO Italia**, «è un prodotto che viene richiesto continuamente e che, nonostante sia inquadrato dell'utente comune come prodotto autunnale, viene venduto tutto l'anno e utilizzato per svariati impieghi. Anche quest'anno le vendite sono in crescita e soprattutto la richiesta si sposta sul prodotto a batteria di cui vengono apprezzati i vantaggi: zero emissioni, bassa rumorosità, peso estremamente contenuto e performance sempre più elevate».

«Il segmento soffiatori per **Blue Bird** sta vivendo un momento molto positivo. Il mercato sta dando ottime risposte», testimonia Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale dell'azienda vicentina di Zanè, «con crescite a doppia cifra soprattutto sui modelli a batteria. Questa tendenza al rialzo sembra acquisire sempre più abbrivio, con la conseguenza che molti attori si stanno affacciando su questo segmento di mercato».

«Il mercato», sostiene Alessandro Barrera di **Bru-mar**, «ha confermato che si tratta di un mercato maturo: è la quarta categoria per quantità dopo motoseghe, tosaerba e decespugliatori e questo dimostra come l'utilizzatore sempre più apprezzi

questi prodotti e ne valorizzi l'utilizzo nella cura del giardino. Anche nella cura del verde dei comuni è sempre più presente un soffiatore come strumento essenziale per la pulizia».

«**Einhell**», rileva Nicolò Conti dell'ufficio marketing della filiale italiana, «ha in assortimento 3 modelli di soffiatori elettrici e 3 modelli di soffiatori a batteria. Entrambi hanno avuto una crescita nell'ultimo anno, il settore a batteria è addirittura raddoppiato; l'esigenza dell'utilizzatore di avere prodotti ergonomici, leggeri, libertà di movimento durante il lavoro fanno sì che il settore sia in continua crescita».

«In generale e per quanto riguarda il mercato specifico dei soffiatori», spiega Giovanni Masini, «in **Emak** i risaltati sono stati molto incoraggianti: è una delle famiglie che ha performato meglio grazie ai miglioramenti apportati alla versione manuale BV300/SA3000, all'introduzione della versione professionale spalleggiata BV900/SA9000 e soprattutto alla recente introduzione dei modelli a batteria per entrambi i brand Efco e Oleo-Mac (SAi 60 e BVi 60)».

«È un mercato in crescita», ribadisce Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «l'abbiamo notato anche grazie all'introduzione della linea a batteria sia di Worx che anche di Snapper. Siamo fiduciosi anche per il proseguo stagione».

«Il mercato», prosegue Maurizio Fiorin di **Hikoki**

Power Tools Italia, «ha confermato il continuo incremento di richiesta di questo prodotto, che trasversalmente copre l'esigenza dell'utilizzatore privato per la pulizia dell'esterno della casa e del professionista del verde e degli addetti alle pulizie industriali».

«Il mercato dei soffiatori in generale», premette Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna**, «si può ritenere abbia diverse velocità. Siamo su una leggera staticità e costanza per quanto riguarda i modelli a scoppio, che comunque non decrescono, nonostante la batteria cominci ad avere un ruolo significativo anche

qui. Infatti per questi modelli registriamo decisi trend di crescita».

«Abbiamo assistito», sottolinea Maurizio Cattaneo di **MTD Products Italia**, «ad una stagione in linea con le aspettative, senza grandi sorprese. Da sottolineare, ma non si tratta più di una notizia, la crescita dei modelli cordless».

«Come tutto quanto il settore della batteria», osserva Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «anche quello dei soffiatori sta cambiando con grande rapidità. Sicuramente il fatto di essere utilizzato molto in ambienti urbani, dove è necessaria una particolare attenzione all'inquinamento acustico, fa sì che la richiesta di attrezzature silenziose sia sempre maggiore; inoltre si parla di utilizzi spesso prolungati, dove risulta ancora più fondamentale una grande ergonomia della macchina, al fine di evitare l'insorgere di malattie professionali. Le batterie multifunzione Pellenc agli ioni di litio ad alta durata, garantiscono lunghe autonomie senza necessità di ricarica. Per questo Pellenc ha studiato un soffiatore, Airion3, che risponde al meglio a queste esigenze, essendo un mix ideale di prestazioni, comodità e silenziosità durante l'utilizzo, per la salvaguardia sia dell'operatore che delle persone vicine».

«Stiamo già assistendo», il punto di Paolo Ferri di **Sabart**, «a una sostituzione parziale delle macchine dotate di motore a scoppio con quelle a batteria, che grazie ai loro vantaggi quali la manutenzione ridotta al minimo, nessuna emissione e minore rumorosità permettono agli utilizzatori più esigenti di lavorare nel massimo comfort».

«Il mercato generale», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è in costante lenta crescita. Questo incremento è dovuto dalle macchine alimentate da batteria. Nel 2018 i dati di mercato hanno registrato una sensibile riduzione nelle versioni spalleggiate a scoppio. Stihl è in controtendenza, di fatto abbiamo ottenuto un incremento di vendite sulle versioni a spalla ma in particolare su quelle con trasporto a mano. Il dato che ci ha un pochino penalizzato è quello delle vendite relativo ai modelli con aspiratore».

LA FOTO. Tante istantanee dal mercato. Una dietro l'altro. Il riassunto di mesi in un momento, in un prodotto, in un attimo, in uno scenario. «Sicuramente l'introduzione, la vendita e la crescita delle macchine a batteria anche in questo comparto di mercato. La nostra gamma di soffiatori a batteria EGO da 56 volt», il primo ritratto di





AL-KO
in TOUCH



THE SMART GARDEN COMPANY

solo
by **AL-KO**



Falciare il prato
con un solo dito!

- Carla, 29 anni, Architetto di Verona ha scelto Robolino

La perfetta cura automatizzata del prato.
ROBOLINHO® Lui taglia, tu ti rilassi!



Nuovi ROBOLINHO® 3° generazione

4 ANNI DI GARANZIA
CON REGISTRAZIONE ONLINE*



www.al-ko.com/garden



Alessandro Barrera, dell'ufficio commerciale di **Brumar**, «è tra le più complete ed apprezzate del mercato, offrendo prodotti di grande qualità ed affidabilità, che sono un punto di riferimento del settore, sia per l'hobbista che per il professionista. Comunque nella nostra proposta prodotti offriamo anche una gamma di prodotti a scoppio portati e a zaino con i nostri marchi Attila e Green Line e modelli elettrici a marchio Mogatec».

«La "foto di copertina" del nostro mercato negli ultimi anni», sottolinea Nicolò Conti, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «è ovviamente la nostra gamma Power X-Change, sistema a batteria intercambiabile utilizzabile su più di 80 articoli. Il sistema Power X-Change permette di lavorare liberamente senza cavo elettrico o benzina;

chiuso Billy Goat e alla linea K-Japan riusciamo, oltre che ad avere una gamma completa dal soffiatore/aspiratore manuale fino ai soffiatori a ruote, aspiratori semoventi o a sponda, a soddisfare tutte le diverse esigenze. I vantaggi derivanti dall'utilizzo di macchine di questo genere sono stati fin da subito apprezzati sia da manutentori professionisti sia dalle municipalità».

«La nostra prima foto», il biglietto da visita di Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «Cramer 82BP1300, soffiatore a spalla da 82V. Oggi la macchina col più elevato volume d'aria 1.300 metri cubi all'ora alla massima potenza. Il contenitore a spalla può contenere due batterie da 430Wh l'una dando più autonomia e consentendo di poter ricaricare entrambe le batterie in un'ora. Ciò permette, con altre due batterie, di lavorare a ciclo continuo».

«Gli ultimi anni», il riassunto di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «sono stati caratterizzati da un profondo cambiamento del mercato di questi prodotti. Cambiamento provocato principalmente dalla veloce evoluzione delle macchine a batteria».

«Il mercato della batteria», permette Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «negli ultimi anni ha sicuramente vissuto un periodo di grande fermento. Le molte innovazioni, i nuovi competitori presenti sul mercato e le nuove normative hanno sicuramente dato una spinta fondamentale. Pellenc sotto questo aspetto può vantare un'esperienza

massima potenza grazie alle tecnologia Twin Pack: per applicazioni che richiedono un impegno particolarmente intensivo, basta installare due batterie in un apparecchio. In questo modo la potenza è due x 18 V».

«Il nuovo soffiatore a batteria», osserva Giovanni Masini, direttore marketing di **Emak**, «rappresenta sicuramente la "foto di copertina" del nostro mercato: è la novità più importante per Emak degli ultimi anni».

«Il mercato professionale», l'immagine di Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «è sempre stato uno dei nostri obiettivi più ambiziosi. Grazie al mar-

di settore assolutamente senza paragoni, essendo precursore della tecnologia delle batterie agli ioni di litio in ambito delle attrezzature per la manutenzione del verde. Pellenc progetta e produce attrezzature che rispondono alle richieste provenienti direttamente dai professionisti del settore, sempre alla ricerca di prestazioni, ergonomia e semplicità di utilizzo; oltre a questo, si è notato un costante accrescimento per quanto riguarda la sensibilità sul concetto di sostenibilità ambientale. Pellenc si basa su questi principi cardine, portando avanti una filosofia di gruppo ben delineata».

«Si tratta di un mercato», l'immagine di Paolo



Ferri, responsabile marketing di **Sabart**, «con numeri significativi e in crescita. L'utilizzo sempre più diffuso di soffiatori da parte di privati, professionisti e municipalità per la cura del giardino, del verde pubblico o per la pulizia di vaste aree dopo grandi eventi, ha permesso un incremento sostanziale delle vendite. Un contributo alla crescita di questo mercato è stata l'introduzione della tecnologia a batteria, molto interessante per gli utenti privati che utilizzano le macchine saltuariamente, vedi azzeramento della manutenzione, e per i professionisti del verde sempre più obbligati a rispettare normative legate a bassa rumorosità e assenza di fumi nocivi». «L'introduzione dei soffiatori alimentati a batteria», il punto di partenza di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «ha allargato il mercato offrendo soluzioni a nuovi clienti. I privati stanno abbandonando scope e rastrelli a favore dei soffiatori, i professionisti fanno valutazioni diverse dettate da costi e benefici. In alcune situazioni non è più possibile operare con prodotti a scoppio per problematiche legate a vincoli comunali sull'inquinamento acustico. Sta cambiando il paradigma di molti professionisti, che scelgono l'uso di tecnologie diverse nella scelta dei soffiatori da impiegare».

IL FIORE ALL'OCCHIELLO. Prodotti in serie. Macchine per ogni esigenza, rivenditori attenti, clienti in fermento. «Il trend per l'utente evoluto attento al rispetto della natura», chiarisce Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «si sposta sul prodotto a batteria. Visto la disponibilità di prodotti sempre più performanti e di maggiore autonomia continuerà inesorabilmente la sua crescita a discapito delle tradizionali macchine a scoppio». «**Blue Bird**», puntualizza Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale, «ha il vantaggio di essere stata fra le prime a puntare su questo mondo, ma la veloce evoluzione tecnologica ci spinge ad un continuo miglioramento che ad esempio quest'anno si è concretizzato nell'introduzione dei nuovi modelli R3S con batterie fino a 40 V 4 A/h. Ovviamente anche il mercato della macchina a scoppio è sempre estremamente importante, e questo autunno andremo a lanciare il nuovo modello EBV280, che presenta un design completamente nuovo, oltre ad un motore Euro 5 di maggior potenza rispetto al modello precedente e a vari accorgimenti che aumentano il comfort di utilizzo della macchina». «L'avvento della batteria», premette Alessandro Barrera di **Brumar**, «ha un po' cambiato le valutazioni d'acquisto. La ricerca si sta spostando



verso un prodotto leggero, confortevole e privo di vibrazioni. In una parola: rispettoso di uomo e ambiente».

«Il prodotto ideale per l'utilizzatore evoluto», l'istantanea di Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «è sicuramente il nostro soffiatore aspiratore a batteria GE-CL 36 Li E. Apparecchio maneggevole per l'utilizzo in giardino e cortile. Pratico, reversibile manualmente da soffiatore ad aspiratore. Impugnatura regolabile per una presa sicura durante l'utilizzo. Grazie alla regolazione elettronica della velocità è possibile dosare la potenza di soffiaggio e aspirazione a piacimento. La macchina è dotata della funzione trituratore con sacco di raccolta da 45 litri con finestra trasparente indicante il grado di riempimento. Fornita di pratica tracolla e rotelle guida per l'utilizzo a spinta su pavimentazioni».

«Il prodotto a batteria», sottolinea Giovanni Masini di **Emak**, «è sicuramente l'ideale per l'utilizzatore evoluto: è una macchina silenziosa, col tema del rumore particolarmente sentito in queste applicazioni, confortevole ed ergonomica, sia nei modelli a mano che spalleggiati), e con un livello molto ridotto di vibrazioni».

«L'utilizzatore evoluto», osserva Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «comincia a considerare il prodotto a batteria. Le macchine stanno anno dopo anno diventando sempre più performanti».

«C'è molto interesse sull'evoluzione di prodotti a batteria», la fotografia di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «che oggi coprono il 70% delle necessità. Il problema d'autonomia è per la maggior parte delle volte colmabile con batterie ad alta capacità energetica a carica rapida, ciò permette con una spesa accettabile di avere un giro di batterie che permette di caricare e scaricare l'energia senza interruzione del lavoro».

«Sicuramente il modello Husqvarna 525BX a scoppio e **Husqvarna 525iB** a batteria», sottolinea Manuel Munaretto, responsabile marketing della filiale italiana della casa svedese, «rispecchiano la macchina giusta sia per esigenze private che professionali. Leggeri ma potenti nelle loro categorie, riescono a garantire grande durata di lavoro ed un ottimo flusso d'aria, rima-



nendo comunque maneggevoli e ben bilanciati. Se l'utilizzatore ricerca una macchina affidabile e comoda che non preveda il peso dei modelli a zaino, in questi modelli troverà il giusto compromesso».

«Oggi anche il cliente più evoluto», osserva Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «comincia a convincersi delle prestazioni e dell'autonomia dei prodotti a batteria. Questo rappresenta presente e futuro».

«**Pellenc** produce attrezzature per un target di utilizzatori ben preciso, ovvero quello di professionisti e semi-professionisti. Questo fa sì», ribadisce Marco Guarino di Pellenc Italia, «che il lavoro di ricerca e sviluppo svolto a monte dai progettisti Pellenc debba essere ben studiato e soprattutto basato sulle indicazioni derivanti direttamente dal campo. Anche per questo Pellenc lavora da oltre 10 anni a strettissimo contatto dei professionisti, così da proporre attrezzature all'avanguardia che rispondono alle più precise esigenze. Il soffiatore Pellenc Airion3 è stato sviluppato proprio basandosi su questo; ergonomia, prestazioni e silenziosità. Numerose sono state le accortezze pensate, dall'aspirazione a gomito con lo scopo di garantire sempre un bilanciamento ottimale durante l'uso, alla generale robustezza e durabilità nel tempo della macchina, alle prestazioni paritetiche a quelle di un tradizionale soffiatore a motore endotermico, lavorando sempre nel più totale rispetto dell'ambiente; Airion3 è inoltre dotato di un nuovo connettore a sgancio rapido, che permette di



STIHL®

LA PRIMA MOTOSEGA DEL FUTURO

La nuova **MS 500i**



STIHL
Injection

La prima motosega a iniezione elettronica **STIHL Injection**.
Miglior rapporto peso/potenza sul mercato.
La struttura leggera e l'eccellente accelerazione permettono
di raccogliere e lavorare legna di grandi dimensioni.

Disponibile solo dai Rivenditori
Specializzati:

www.stihl.it

collegarsi e scollegarsi rapidamente dalla batteria durante le diverse fasi di lavoro».

«Nella nostra gamma», evidenzia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «il modello BGA 56 è la soluzione ideale per l'utilizzatore che cerca potenza, autonomia, semplicità d'uso e silenziosità».

LA VIA DELLA BATTERIA. Strada aperta, sempre più battuta. Sempre più convincente. Lo dicono i numeri, lo certifica il mercato. «Lo scoppio è ancora predominante», avverte Alessandro Barrera di **Brumar**, «ma nell'ultimo anno è rimasto stabile, mentre il comparto batteria è cresciuto del 25%. Un segnale che si è ripetuto negli ultimi tre o quattro anni, dimostrando che l'utilizzatore è molto propenso al cambiamento, anche in funzione ad un miglioramento costante nella proposta di prodotti a batteria, con sempre più attenzione ad una maggiore autonomia di esercizio, senza sacrificare la potenza che in molti casi ha raggiunto e superato paritetici modelli a benzina. Non ultimo il fattore di risparmio economico, che già dopo il primo anno in molti casi quasi rende nulli i costi di esercizio e manutenzione. Questo fattore è determinante per chi utilizza questi prodotti in modo professionale, senza dimenticare che l'investimento iniziale è ulteriormente ammortizzato con l'acquisto di altri attrezzi usando la stessa batteria».

«Negli ultimi anni sicuramente il prodotto a batteria», evidenzia Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «ha preso letteralmente piede e anche nel giardinaggio abbiamo visto una crescita importante. Il nostro sistema a batteria intercambiabile Power X-Change permette l'utilizzo della stessa batteria su una gamma di oltre ottantamila articoli sia Tools che Garden. Per le macchine che necessitano più potenza come tagliaerba, soffiatori, elettrozappe, arieggiatori e elettroseghe vengono installate due batterie per avere così 36 V. Il comparto a batteria nel settore giardinaggio, per quanto ci riguarda, ha avuto una crescita oltre il 35% nell'ultimo anno».

«È un mercato in forte crescita», conclude Giovanni Masini, direttore marketing di **Emak**, «proprio perché la batteria risolve uno dei problemi più importanti dei modelli a scoppio, la rumorosità, che poteva spesso essere causa di lamentele durante il loro utilizzo in contesti urbani e abitativi: ci aspettiamo ulteriori crescite forti in questa applicazione di prodotto».

«Il prodotto a batteria è l'argomento del momento. Ha avuto e sta avendo», conferma Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «un interesse esponenziale e per i prossimi anni la strada sarà sempre di più improntata su prodotti a zero impatto con caratteristiche migliorative dal punto di vista durata della batteria».



«Gli incrementi importanti», specifica Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «sono quasi totalmente sul prodotto a batteria. Silenziosità, nessuna emissione di fumi, leggerezza e praticità sono la chiave vincente rispetto l'omologo a scoppio». «La batteria ha percorso tantissima strada», evidenzia Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «confermata dai positivi trend di crescita del mercato. Ovviamente il soffiatore è una macchina che richiede parecchia energia per lavorare, quindi una batteria performante fa la differenza. Ma siamo sicuri che il futuro rispecchierà il presente, privilegiando sempre più i modelli a batteria, sia essa compatta o a zaino».

«Come altri prodotti», racconta Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «anche il soffiatore a batteria cresce a due cifre. E questo trend non si fermerà nel breve periodo».

«Il mercato della batteria», ribadisce Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «si sta evolvendo in modo molto rapido. Sempre più decisa è la richiesta del mercato, anche in base a direttive legislative ben precise. Pellenc in questo svolge un ruolo di riferimento, in quanto precursore e leader tecnologico; una riconoscenza che allo stesso tempo richiede sempre costante impegno e dedizione nello sviluppo e nella presentazione di attrezzature all'avanguardia. La tecnologia della batteria sicuramente si presta molto nell'ambito dei soffiatori, proprio perché lavorando in ambienti urbani e per lunghi utilizzi, assicura maggiore silenziosità, vibrazioni al minimo ed ergonomia assoluta per gli operatori».

«La strada percorsa è stata tanta», premette Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ma credo ci sia ancora molto da fare per i soffiatori a batteria. Stihl offre almeno una o più soluzioni per ogni target di utilizzatori. Il nostro obiettivo sarà quello di incrementare la nostra gamma con soffiatori a batteria più potenti che garantiscono autonomie maggiori. Nel corso del 2018 abbiamo avuto incrementi percentuali a due cifre su tutte le linee di soffiatori a batteria. Questo significa che privati e professionisti apprezzano i vantaggi di questi modelli».



TANTO ECLETICA. Fa di tutto ormai il soffiatore. Non solo predatore di foglie. «È proprio il successo delle vendite», precisa Luca Corbetta di **AL-KO**, «che ci fa capire quanto l'utente finale ha compreso la versatilità di questa macchina. Credo anche che il prodotto a batteria possa aiutare a aumentare la percezione delle potenzialità di utilizzo del prodotto. Il solo fatto che necessità di zero manutenzione (naturalmente bisogna solo ricordarsi di ricaricare la batteria) spingerà gli utenti meno avvezzi all'uso di macchine a scoppio a prendere in considerazione questo prodotto anche fuori dal cosiddetto periodo autunnale per pulire il piazzale dalla polvere o il vialetto dei residui di erba dello sfalcio o anche i piccoli rametti-foglie dopo il taglio della siepe. Qui anche i rivenditori giocano un ruolo importante perché devono essere i primi ad illustrare le potenzialità del prodotto. È una operazione che devono fare non solo per illustrare la macchina a chi lo chiede ma soprattutto per creare la domanda ed aumentare le vendite».

«La crescita del mercato di questo prodotto», il quadro di Alessandro Barrera di **Brumar**, «fa chiaramente capire che il cliente ha ben compreso che il soffiatore può essere usato non solo per spazzare le foglie in giardino, ma per generici lavori di pulizia in piazzali, camminamenti, gradinate degli stadi e così via».

«Dai numeri», spiega Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «possiamo dire che il cliente sta comprendendo la versatilità delle macchine e anche i più scettici si stanno ricredendo sui vantaggi e le



performance degli articoli a batteria».

«Oggi il soffiatore», la foto di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «è strumento ormai indispensabile nel parco macchine per la manutenzione del verde domestico. La praticità e facilità di utilizzo rendono questa macchina accessibile a chiunque».

«L'utilizzo al di fuori dell'uso di spazzare le foglie è ormai sdoganato», certifica Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «le richieste di prodotto arrivano ormai da diversi settori professionali».

«Sia esso un privato o un professionista», conferma Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «il cliente ha sviluppato la giusta sensibilità verso la scelta di un soffiatore. Portatile o a zaino, a batteria o a scoppio, sono solo alcune delle discriminanti che fanno pendere la scelta su un prodotto piuttosto che su un altro. Di sicuro, per quanto riguarda la batteria, la possibilità offerta da Husqvarna di cambiarle a seconda delle esigenze, fornisce un vantaggio molto apprezzato rendendo la macchina perfetta per ogni esigenza».

«Il cliente finale», sottolinea Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «utilizza questo prodotto principalmente per gli scopi tradizionali, cioè pulizia e manutenzione del giardino».

«**Pellenc**», rileva Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione, «si rivolge ad una clientela professionale o semi-professionale, con requisiti ben precisi. Oggi il soffiatore Pellenc Airion3, grazie alle sue caratteristiche ricercate,

permette di lavorare in più ambiti. Dallo spazzamento stradale, alla soffiatura delle foglie, alle operazioni di pulitura dopo un lavoro di manutenzione del verde. Grazie alla semplicità di utilizzo, alle prestazioni di assoluto livello, e alle grandi autonomie garantite dalle batterie multifunzione Pellenc, Airion3 riesce a mettere in mostra tutti i propri vantaggi fin dal primo utilizzo». «Ogni anno l'utilizzo dei soffiatori a batteria da parte dei privati cresce sempre più», osserva Paolo Ferri di **Sabart**, «stimolando la domanda di questi prodotti, di cui viene apprezzata la versatilità, la manutenzione ridotta e la possibilità di non generare emissioni. Anche la richiesta da parte dei professionisti aumenta, in quanto le prestazioni hanno raggiunto ormai livelli simili alle macchine con motore a scoppio. Inoltre, in molte aree urbane è ormai richiesto l'utilizzo delle macchine a batteria per ridurre l'inquinamento acustico».

«Nelle versioni dei soffiatori a batteria della serie Lithium-Ion Compact o Lithium-Ion Pro viene apprezzata la possibilità di utilizzare la medesima batteria e caricabatteria per differenti altri prodotti presenti in gamma. Dovremmo far conoscere meglio», il traguardo successivo di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «la versatilità dei modelli elettrici a cavo e a scoppio con trasporto manuale che offrono la possibilità di diventare anche degli aspiratori trituratori. Credo che molti utilizzatori non conoscano ancora questa possibilità».

LA PARTITA. Tanti risultati già in tasca, ma ce ne sono tanti altri da cogliere. C'è tutto un mondo da esplorare. Ancora in attesa di essere scoperto. Il soffiatore è macchina totale ormai. E la partita è anche lì. In un raggio ancora più ampio, in un contesto ancora senza veri confini. Fra lo scoppio, l'elettrico e la batteria che guadagna continuamente posizioni. «Il prodotto a scoppio ha ancora una considerevole quota di mercato», l'immagine di Luca Corbetta, marketing e product manager di **AL-KO**, «ma il batteria è e sarà il campo da gioco del futuro».

«Il terreno di competizione», la previsione di Alessandro Barrera di **Brumar**, «si giocherà in generale su maggior comfort di utilizzo, leggerezza e diminuzione delle vibrazioni. Per il comparto a batteria, oltre ai fattori prima indicati, sarà sempre più concentrata la tecnologia per un aumento di autonomia e di potenza».

«La vera partita», il campo tracciato da Nicolò Conti, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «si sta giocando e si continuerà a giocare con gli articoli a batteria, ampliando sempre di più la gamma e migliorare ulteriormente prestazioni e qualità dei prodotti».

«Sicuramente sui prodotti a batteria. Obiettivo principale», chiude Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di Fiaba, «è ora aumentare le durate delle batterie mantenendo i prezzi il più contenuti possibile».

«Per quanto ci riguarda», rivela Maurizio Fiorin, OPE manager di Hikoki Power Tools Italia, «la sfida è sui prodotti a batteria. Abbiamo una gamma di quattro modelli Greenworks e di cinque modelli Cramer, tutti modulabili con batterie di diversa capacità, peso durata e prezzo».

«Come per molti altri prodotti», conclude Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna**, «la partita è tra versioni a scoppio e versioni a batteria. Di certo la scelta verrà guidata dalla durata del lavoro svolto, non solo in termini di effettiva autonomia, ma anche di peso da sopportare mentre si sta lavorando. Chiaramente, a parità di prestazioni, la batteria offre il non sottovalutabile beneficio di non dover affrontare i gas di scarico e riducendo al contempo la rumorosità».

«Sicuramente la partita», il punto di Pietro Cataneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «si sta giocando in gran parte sul mercato dei prodotti cordless, anche se le versioni a scoppio ed elettriche rappresentano ancora

una fetta predominante in termini di volumi di vendita».

«Gli aspetti fondamentali sono sicuramente quelli legati al rispetto dell'ambiente, autonomia e ergonomia. Con l'arrivo di numerosi competitor sul mercato», la fotografia di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sicuramente sono grandi gli investimenti nel settore sei soffiatori a batteria. Pellenc stessa investe molto ogni anno in ambito di ricerca e sviluppo, così da essere presente sempre sul mercato con attrezzature tecnologicamente all'avanguardia. Per quanto riguarda il concetto di ergonomia, ovviamente si intende nel senso più ampio del termine. Dalla leggerezza, alle vibrazioni, al bilanciamento durante l'uso e alla silenziosità. Tutti aspetti sui quali si sta continuando a lavorare molto, al fine di avere attrezzature sempre più performanti».

«Credo che i campi da gioco siano diversi», il quadro di Francesco Del Baglivo, marketing product manager di **Stihl Italia**, «a seconda di dove vogliamo essere presenti. In ambito urbano le versioni a batteria saranno sempre più presenti, in quello agricolo le soluzioni con motore a scoppio garantiscono elevate potenze e lunghe autonomie di lavoro. Credo che le versioni alimentate da cavo elettrico subiranno in futuro la supremazia delle versioni a batteria. Quindi secondo noi una tecnologia innovativa come quella a batteria non escluderà quella già collaudata dei motori a scoppio». La partita è aperta. Su tutti i fronti.



V E T R I N A

SABRE ITALIA

BL9000SP, per lavorare in assoluta comodità
Maruyama firma un'altra bella macchina

Macchina di valore, come tutta la proposta Maruyama. Il soffiatore BL9000SP ha motore CER800 su quattro antivibranti a molla, impugnatura anteriore regolabile e girevole, volume aria m^3/min 28,4 con Tornado Tip, velocità aria m/sec 95 (Km/h 340) senza Tornado Tip, schienale rialzato con ampia griglia d'aspirazione, rumorosità LWAG dB (LwA) 113, vibrazioni m/s^2 1,2. La conformazione dello zainetto e la sua altezza lo rendono perfettamente adattabile alla naturale curvatura della spina dorsale di ogni operatore favorendo il comodo e prolungato utilizzo della macchina. Ampia possibilità di scelta dell'ugello più adatto a diversi tipi di lavoro: foglie bagnate, nocchie, cartacce e detriti. Ventola realizzata in materiale sintetico ad altissima resistenza, è progettata per mezzo dei più sofisticati modelli matematici di fluidodinamica.



MTD PRODUCTS ITALIA

LH3 EB col marchio di qualità Cub Cadet
Grande potenza con 80V Li-Ion Dura System

Cub Cadet presenta per il 2019 la nuova gamma di macchine a batteria 80V Li-Ion Dura System, che racchiude anche un potente soffiatore portatile. LH3 EB è disponibile in kit completo di batteria e caricabatteria, ma è anche possibile acquistare solo la macchina. La nuova tecnologia 80V Li-Ion Dura System garantisce una potenza incredibile ed un'autonomia eccezionale. La turbina assiale è in grado di generare un flusso d'aria forte e costante, con un volume di $750 \text{ m}^3/\text{h}$ ad una velocità di 240 km/h . La batteria agli ioni di litio da 2.5 Ah è in grado di fornire energia per 60 minuti al massimo. La velocità dell'aria può essere regolata tramite un comodo selettore. La funzione "Turbo" permette di soffiare alla massima potenza quando necessario. Il kit è completo di tubi differenti, per avere sempre il miglior flusso d'aria a seconda delle condizioni di utilizzo. La tracolla e un piccolo rastrellino per le foglie, completano la dotazione.



GARDENA

Powerjet Li-40, tre funzioni in un'unica soluzione
Ergonomia al potere, lunga durata garantita

Il soffiatore/aspiratore Powerjet Li-40 Gardena è dotato di motore senza spazzole molto efficiente e di lunga durata. Il soffiatore/aspiratore PowerJet Li-40 di Gardena, si posiziona come il più potente attualmente sul mercato. Tre funzioni in un unico strumento per soddisfare qualsiasi esigenza: soffia, aspira e tritura le foglie. La sua eccellente ergonomia lo rende un attrezzo ben bilanciato, il cui utilizzo non genera alcuna fatica. Per avere il massimo controllo dell'attrezzo il nuovo soffiatore/aspiratore Powerjet Li-40 è dotato di quadro di comando che include la funzione on/off, il pulsante risparmio energetico e l'indicatore del livello di carica.

STIHL

BGA 56, assist perfetto al privato esigente
La facilità d'uso al primo posto

Stihl offre un'ampia gamma di soffiatori a batteria, composta da quattro modelli che possono soddisfare tutte le esigenze degli utilizzatori. Il modello BGA 56 è ergonomicamente bilanciato dalla forma snella per un lavoro confortevole e meno faticoso. Il tubo di soffiaggio è regolabile in tre differenti posizioni per adattarsi meglio all'altezza dell'operatore. Il bocchettone terminale di uscita è di sezione tonda e garantisce un flusso d'aria uniforme. L'impugnatura di comando è morbida e confortevole per garantire una presa sicura. Il BGA 56 risulta essere la soluzione ideale per i clienti privati esigenti che cercano facilità d'uso e prestazioni adeguate per soffiare foglie e altri lavori di pulizia. Questo soffiatore della linea Stihl Lithium-Ion Compact è alimentato da una batteria estraibile della serie AK che a sua volta è caricata dal caricabatteria AL 101. Questi possono essere utilizzati anche in altri attrezzi a batteria della Serie Stihl Compact come tosasiepe, decespugliatore, motosega e tosaerba. La sua autonomia di lavoro continuo è di 25



FIABA

F902H, Billy Goat sempre con le spalle larghe
Ventola ultraefficiente, lavoro ad alta velocità

F902H, soffiatore di Billy Goat, accumula velocemente foglie e detriti facilitando così le operazioni di raccolta e successivo smaltimento. Concepita attraverso ricerche di mercato ed una sofisticata progettazione, la macchina è caratterizzata da una struttura robusta e da una ventola ultraefficiente capace di soffiare fino a 320 km/h con un basso livello di emissione acustica. Motore Honda GX270 OHV, cilindrata 270 cc, avviamento a fune autoavvolgente, diametro della ventola di 43 cm, diametro dell'ugello di 10 cm, direzione ugello regolabile al posto operatore. La ventola è stata progettata per la massima resa con il minor livello di emissione acustica. Le ventole sono coperte da brevetto. La direzione dell'ugello di soffiatura laterale è regolabile con un comando a leva posizionato sul manubrio. L'operatore può decidere, mentre lavora, l'angolazione migliore per una soffiatura sempre ottimale.



EMAK

Efco SAi 60 e Oleo-Mac BVi 60, prima di tutto versatili
Affidabili, semplici, silenziosi. E Made in Italy

I soffiatori a batteria Efco SAi 60 e Oleo-Mac BVi 60, dal design unico e accattivante per questo tipo di prodotti da giardinaggio, sono gli attrezzi ideali per la cura del verde domestico. Grazie al loro funzionamento a batteria, alla giusta potenza per i vari livelli di lavoro e al regolatore di velocità di uscita dell'aria, i soffiatori SAi 60 e BVi 60 sono strumenti ideali per la cura di aiuole, marciapiedi o piccole aree domestiche. I modelli SAi 60 e BVi 60 sono dotati di motore brushless che, abbinato alle potenti batterie di 2,5 e 5 Ah completamente intercambiabili ed utilizzabili su tutte le applicazioni della gamma, coniugano prestazioni di alto livello con una silenziosità ai vertici della categoria. Affidabili, semplici da utilizzare ed estremamente silenziosi, i prodotti a batteria Efco e Oleo-Mac, dalla progettazione e produzione Made in Italy, si caratterizzano per potenza e performance paragonabili a quelle di un equivalente strumento a scoppio per un utilizzo in ambito privato.



V E T R I N A

BRUMAR

**EGO LB 6000E spazza via tutto in un attimo
Vibrazioni al minimo, comodità al massimo**



Un lavoro impegnativo richiede molta potenza. Ed è proprio questo che offre il soffiatore a zaino EGO Power+ LB 6000 E di Brumar. Con più di 1020 m³ di aria all'ora in uscita in modalità Boost, le foglie ed altri detriti non avranno scampo. Inoltre, grazie a un'autonomia di 2 ore a 440 m³/h con batteria da 5,0Ah, a bassa velocità, è possibile sgombrare spazi molto ampi. E non è tutto: questo soffiatore intelligente non è solo potente, ma grazie all'affidabile motore brushless ed alla velocità variabile presenta vibrazioni notevolmente ridotte rispetto agli equivalenti a benzina. Ed è anche molto più silenzioso. Il comodo schienale imbottito sostiene il soffiatore, riducendo gli sforzi necessari e distribuendo il peso in maniera più ergonomica. Grazie a queste caratteristiche, il soffiatore a zaino è ideale per i lavori più impegnativi.

AL-KO

**PowerFlex LB 4250, la batteria va ovunque con la comoda imbragatura
Autonomia fino a 50 minuti, peso estremamente ridotto**

Il potente soffiatore a batteria PowerFlex LB 4250 di AL-KO permette di lavorare con estrema versatilità, la batteria è alloggiata nell'alloggiamento dell'imbragatura e questo consente una macchina dal peso estremamente ridotto (solo 2,2 kg) per una agilità sorprendente. L'imbragatura consente il posizionamento della batteria su differenti posizioni (destra, sinistra e retro) consentendo il migliore utilizzo per qualsiasi operatore. La tasca portaoggetti è utile anche per il posizionamento del cellulare che può essere ricaricato tramite il cavo USB. Alimentata da una batteria al litio da 7,5Ah/42V che può essere impiegata su un'ampia gamma di accessori per la cura completa del giardino.

Il funzionamento è caratterizzato dalla possibilità di scegliere la velocità di soffiaggio tramite l'apposito grilletto equipaggiato anche con la leva di blocco in posizione fissa. In caso di lavori gravosi che necessità di prestazioni ancora più elevate è possibile utilizzare la funzione turbo che permette un'ulteriore spinta. Velocità di soffiaggio 180 km/h. Autonomia fino a 50 minuti. Adatto ad utenti attenti al rispetto della natura ma che ricercano un prodotto capace di soddisfare le aspettative più alte.



HIKOKI POWER TOOLS ITALIA

**Tutta la forza di 82BP1300, col volume d'aria da record
E le batterie disegnano una linea di lavoro continua**



Il modello 82BP1300, soffiatore a spalla da 82V è una delle punte di diamante di HiKOKI Power Tools Italia, macchina con l'elevatissimo volume d'aria da 1.300 metri cubi ora alla massima potenza.

Il contenitore a spalla può contenere due batterie da 430Wh l'una dando più autonomia e consentendo di poter ricaricare entrambe le batterie in un'ora circa. Ciò permette, con altre due batterie, di lavorare a ciclo continuo. Il soffiatore ha la possibilità di essere sganciato dallo zaino e quest'ultimo essere utilizzato per alimentare altri dodici modelli di macchine.

HUSQVARNA

525iB, assist ecologico per il professionista
Il valore aggiunto del sistema Cruise Control



Husqvarna 525iB è un soffiatore professionale che rispecchia al meglio le esigenze di tutti gli utilizzatori. Ben bilanciato, comodo ed efficiente, si presenta come la soluzione più ecologica per svolgere tutti i lavori, dai più semplici ai più impegnativi. Il basso livello di rumore consente di lavorare nella maggior parte dei luoghi pubblici e in contesti residenziali, senza creare disturbo a chi ci circonda. Un semplice tocco sulla tastiera intuitiva, avvia immediatamente il soffiatore in qualsiasi momento e il Cruise Control consente di concentrarsi completamente sul lavoro di pulizia senza affaticarsi. È inoltre dotato della modalità boost che garantisce uno sprint di energia in più quando necessario. L'elevato rapporto peso/potenza e l'eccellente ergonomia conferiscono alla macchina un bilanciamento perfetto, aumentandone nel contempo efficienza e affidabilità, estendendo così la vita del prodotto. Il pacco batteria da 36V Li-ion (a ioni di litio) è sviluppato per garantire il massimo della resa durante un utilizzo professionale e duraturo, potendo inoltre scegliere sia le versioni compatte che quelle a zaino a seconda delle necessità del momento.

PELLENC

Airion3 al livello di una macchina a motore
Gran lavoro fra peso, vibrazioni e rumore



Il gruppo francese Pellenc, precursore assoluto e leader tecnologico nell'ambito delle attrezzature a batteria per giardinaggio e manutenzione del verde, è presente sul mercato dei soffiatori con Airion3. Giunto alla terza generazione, costantemente aggiornato e ripensato in base alle sempre più specifiche richieste degli operatori professionisti, Airion3 assicura prestazioni paritetiche a quelle di un tradizionale soffiatore a motore, sfruttando tutti i vantaggi della tecnologia dell'elettrico. Pesi, vibrazioni e rumore ridotti al minimo, ergonomia totale e lunga autonomia di lavoro grazie alle batterie multifunzione Pellenc. Una delle caratteristiche principali di Airion3 è quella di assicurare sempre un costante bilanciamento durante il lavoro anche in fase di utilizzo alla massima potenza; grazie all'aspirazione a gomito, il flusso d'aria incanalata compensa quello della spinta, facendo così in modo di non dover sforzare il polso dell'utilizzatore, ed evitando l'insorgere di malattie professionali.

EINHELL

GE-CL 36 Li E – Solo, a casa sua fra cortili e giardini
Da soffiatore ad aspiratore in un attimo

L'aspiratore soffiatore Einhell a batteria GE-CL 36 Li E - Solo è un apparecchio maneggevole per l'uso domestico in giardino e cortile. Pratico, reversibile manualmente da soffiatore ad aspiratore. Impugnatura regolabile per una presa sicura durante l'utilizzo. Grazie alla regolazione elettronica della velocità potrete dosare la potenza di soffiaggio e aspirazione a piacimento. Il sacco di raccolta con finestra trasparente vi indicherà il grado di riempimento. Fornita di pratica tracolla e rotelle guida per l'utilizzo a spinta su pavimentazioni. La fornitura si intende senza batteria e senza caricabatteria.



Un equilibrio non facile, quello da raggiungere d'estate. Quando i negozi chiudono anche ma il mercato va avanti comunque. Sempre attaccata la spina dello specialista, fra intuizioni e precauzioni

IL FILO SOTTILE FRA FERIE E VENDITE

Fra ferie e lavoro. Mai staccare la spina, ma andare in vacanza sì. Pile da ricaricare, testa per un po' lontano dagli scaffali e dai conti. Il rivenditore deve inventare, modificare, innovare. Perché finita l'estate sarà già quasi primavera. «Il commercio non è mai fermo, quel che ieri era dogma oggi può essere ribaltato in un attimo. Bisogna essere rigidi ma al tempo stesso soprattutto molto elastici. Pure lo specialista, soprattutto lui e specie in un momento come questo», il principio di fondo di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali nel settore delle auto e grande appassionato di giardinaggio, materia praticata insieme alla sua cara piccola agricoltura appena può. «Le metodologie vanno aggiornate, a costo di rischiare qualcosa. Bisogna anche porsi

in maniera diversa nei confronti della clientela, sicuramente in modo più costruttivo rispetto ad una volta», il ragionamento di Portioli, dopo mesi contraddittori fra metà marzo e aprile positivi ma un maggio senza squillo alcuno. Appunti di viaggio. Tutti da memorizzare. Come la vetrina, come l'esposizione, come semplicemente l'estetica. Come la cura del cliente, bene sacro da custodire nel migliore dei modi. «Una volta a settimana io la modificherei, ogni dieci giorni al massimo. Stare sul mercato e riuscire a mantenere sempre alti certi standard non è semplice. Ci sono passaggi da rispettare e consegne da eseguire. Ragiono a voce alta e mi vengono in mente gli scaffali, se possibile dinamici perché la staticità non si sposa esattamente con quel che è il messaggio che al nostro cliente voglia-



mo lanciare», l'altro paletto fissato da Portioli, alla vigilia di mesi roventi non soltanto per la temperatura.

Questione anche di identità il punto vendita. «Si può e si deve cambiare. Giusto. Sempre però con un certo filo conduttore. Restando sempre attivi, stimolando chi abbiamo di fronte con proposte ragionate e input accattivanti. Osando il giusto, azzardando qualcosa perché alla fine una condotta così non può non pagare. Modificare qualcosa non vuol dire stravolgere. Questione di coerenza, pur nelle variabili consentite e ammesse dalla logica e dall'istinto commerciale. Pure quello ha la sua bella incidenza, alla fine dei conti», l'altro sasso che Portioli getta nello stagno del mercato, dalle acque di nuovo positivamente agitate. E poi c'è la merce in magazzino, quella spesso venduta e con un agile ricambio ma anche quella che rimane lì in giacenza. Magari non perfettamente aderente con quello che il mercato ha richiesto o non ha invece voluto.

«Tocca all'ufficio acquisti, in parallelo con l'ufficio vendite. Chi è dietro al bancone è chiaro che recepisce le esigenze dei consumatori, ma deve interfacciarsi per forza con la divisione acquisti. Chi compra non può sapere tutto su quel che vuole il mercato, chiaro che il dialogo debba esserci ed anche piuttosto fitto e profondo», specifica Portioli, anche se spesso e volentieri il punto vendita, spesso a conduzione familiare, fatica a separare responsabilità e compiti, fasce di competenza e appropriate sinergie. «La percentuale di vendita deve continuare ad essere un confronto con cui interfacciarsi ogni mese, quasi ogni giorno. Calcolando il numero di clienti, domandandosi perché oggi si è venduto così e domani di più e dopodomani di meno. L'errore va studiato, analizzato, capito, calcolato», l'altro flash di Portioli, a cavallo fra primavera ed estate ma in uno scenario perfettamente trasferibile ad ogni mese dell'anno. Con un manifesto chiaro, secondo il quale «il 30%, a volte anche il 40% di una vendita riuscita rispetto al totale dei clienti serviti in altri segmenti può addirittura lievitare e quella percentuale è figlia della capacità del commerciale di veicolare in altra direzione chi è entrato in negozio per prendere un prodotto e invece alla fine se ne va con un altro. Altamente soddisfatto, quasi emozionato perché in certi momenti quel che ha provato è stata una vera e propria emozione». Quattro su dieci in sostanza, «fino ad arrivare anche alla metà per



esempio col ramo dei finanziamenti, sempre più utilizzati per l'acquisto di un'autovettura ma non solo. Il mercato è sempre più globale. Tutto resta comunque nelle mani del venditore e nel suo essere preciso e attento, scrupoloso su tutto perché così si fa. Capendo il cliente ma anche e soprattutto ragionando con la propria testa, indirizzando trattative che per il resto il venditore rischia paradossalmente di subire come spesso succede. E questo è sbagliato. Il cliente che entra in negozio non potrà mai sapere tutto di tutta la nostra offerta, della nostra proposta, di quel che abbiamo in mente per lui. Sta a noi farglielo scoprire», il cerchio chiuso da Portioli, in quella che in fondo è una buona regola da seguire per tutti. Lavorando con energia, prendendosi cura di un cliente che arriva per prendere un certo tipo di prodotto e invece se ne esce con un altro. Spendendo di più e col sorriso in faccia, perché così è alla fine dei giochi. Capita spesso, basta trovare la via per spostare il discorso senza rimanere passivi e meri esecutori come se quella vendita non ci appartenesse. Il salto di qualità di qualsiasi venditore passa da questo tassello, fondamentale per alzare l'asticella. Decisivo per generare profitti e fidelizzare il cliente. A patto di possedere basi solide e la situazione perfettamente sotto controllo, così come dev'essere da mattina a sera e anche quando il negozio è chiuso. Senza incertezza alcuna. Anche riposando sulla spiaggia, anche uscendo la sera, anche la domenica quando il mercato apparentemente dorme. Un concentrato continuo nella testa del rivenditore, un frullatore di idee da mescolare possibilmente nella migliore perché da lì passano le proprie fortune. Col punto vendita specializzato alla fine punto di riferimento per tutti. A patto che sia movimentato e guidato dalle persone giuste, soprattutto competenti.

L'indagine, con 34 paesi presi in esame, ha evidenziato i meriti di Polonia, Lituania e Turchia ma anche le esitazioni di Belgio e Regno Unito. In Italia evidentissimi i ritardi della pubblica amministrazione

PAGAMENTI SEMPRE A PASSO LENTO

Trentaquattro Paesi presi in esame. Analizzati a fondo. Ci ha pensato Cribis a scattare la fotografia dei mercati mondiali e ad analizzarne i tempi di pagamento. Fra Europa e gli altri continenti. Vivisezionando le realtà di Belgio, Bulgaria, Canada, Cina, Croazia, Filippine, Finlandia, Francia, Germania, Grecia, Hong Kong, India, Irlanda, Israele, Italia, Lituania, Lussemburgo, Messico, Olanda, Portogallo, Polonia, Regno Unito, Romania, Russia, Serbia, Singapore, Slovenia, Spagna, Stati Uniti, Svezia, Taiwan, Tailandia, Turchia ed Ungheria. Scendendo poi fino alle amministrazioni pubbliche italiane. Con un

viaggio profondo, dettagliato, ad ampio raggio. Con uno studio su oltre cinque miliardi di movimenti contabili, di cui oltre 530 milioni in Italia, Cribis ha analizzato i trend di mezzo pianeta. E guardato anche all'Italia, al suo interno, fra comuni ed enti vari. Dove il quadro è parecchio articolato e non troppo roseo. Cribis è la società del Gruppo CRIF specializzata nelle informazioni commerciali su aziende italiane ed estere. Fino a sviluppare cribis.com, la piattaforma di business information che rivoluziona il modo di utilizzare le informazioni commerciali, nato per valorizzare al meglio l'enorme patrimonio informativo di Cribis e migliorare l'esperienza d'uso del cliente semplificando operazioni quotidiane dalla fase di sviluppo del business, export ed internazionalizzazione dei mercati a quella di gestione clienti, fino alla gestione dei pagamenti e al recupero crediti.

IN CHIAROSCURO. Per quanto riguarda l'Europa, la Polonia e la Lituania si contraddistinguono per le maggiori quote di pagatori puntuali, rispettivamente 79,3% e 74,5% a cui fa seguito la Turchia con il 52,8%. I dati più preoccupanti provengono dalla Romania, la quale registra la quota più alta di ritardi gravi con il 14,2%, seguita dal Portogallo che registra meno del 20,3% nella classe di pagamento alla scadenza e da Belgio e Regno Unito, che invece registrano meno del 40,6% nella classe di pagamento alla scadenza. Invece insieme alla Francia (43,3%) mostrano dei grandi miglioramenti nelle abitudini di pagamento la Finlandia (45,5%) e l'Irlanda (47,8%), che presentano allo stesso tempo una



crescita dei pagatori puntuali e una riduzione dei gravi ritardi. Nel continente asiatico è nuovamente Taiwan a contraddistinguersi per le maggiori quote di pagatori puntuali con il 75,5%. Seguono per completare le prime tre posizioni l'India con il 58,4% (+11,3% rispetto al 2017) e le Filippine con il 42% (+13% rispetto al 2017). Gli Stati Uniti nel 2018 registrano un aumento di 0,5%, raggiungendo il 57,1% di pagatori puntuali; contestualmente gli USA vedono una riduzione dei ritardi superiori ai 30 giorni medi, che raggiungono il 6,4% (-1,8% rispetto al 2017). Il Messico si colloca in una posizione intermedia, con il 53,1% di pagatori alla scadenza. Più in difficoltà invece il Canada che registra una diminuzione del 10,1% in questa classe di pagamento rispetto al 2017.

FRONTE INTERNO. Nel primo trimestre del 2019 solamente il 24,3% delle aziende della pubblica amministrazione ha saldato alla scadenza i propri debiti commerciali con i fornitori. Una performance inferiore rispetto alla media delle imprese italiane, pari al 35,3%. Per quanto riguarda invece i ritardi gravi, uno dei principali indicatori dello stato di salute di un'impresa, il 21,2% paga con oltre un mese di ritardo, quasi il doppio rispetto alla media nazionale, (11,3%). Se si paragonano le ultime rilevazioni con quelle del 2010 il confronto mette in mostra gli attuali problemi che la pubblica amministrazione ha nel saldo delle fatture nei confronti dei fornitori. Se da un lato sono cresciuti di 12,8 punti percentuali le aziende che pagano regolarmente, dall'altro sono aumentate anche quelle con ritardi gravi, passate dal 20% del 2010 all'attuale 21,2% del 2019. All'interno di questo scenario il dato che stupisce in negativo è quello relativo ai pagamenti degli enti territoriali di cui si osserva un peggioramento delle performance di pagamento: il 26,5% paga generalmente con grande ritardo. Situazione in miglioramento quella delle aziende della sanità, i cui ritardi gravi diminuiscono di 10,1 punti percentuali rispetto al 2010. La quota di pagatori puntuali è però ancora pressoché nulla, pari all'1%. A livello territoriale è il Nord Ovest l'area più virtuosa: il 29,3% salda abitualmente alla scadenza le fatture, mentre il 16,3% oltre il mese di ritardo dai termini prestabiliti. Performance leggermente inferiori per la pubblica amministrazione del Nord Est, che è meno puntuale (23%) ma anche meno ritardatario (9,8%). Situazione diametralmente opposta per il Centro, Sud e Isole, dove i ritardi gravi sono rispettivamente pari al 24,3% e 35%.

POMPA IRRORATRICE ELETTRICA CON TROLLEY



FERRARI
group

Viale Europa, 11 - 43022 Basilicogolano - Parma (Italy)
Tel. +39.0521.687125 - Fax +39.0521.687101
E-mail: info@ferrargroup.com - Web: www.ferrargroup.com

L'azienda offre diversi modelli di pompe idrauliche, ideali sia per il trattamento delle acque chiare che per la gestione di quelle scure. Un'offerta completissima, per abbracciare ogni tipo di utilizzatore. Con infiniti plus

CON EINHELL SEMPRE LA POMPA PERFETTA

Acqua piovana da raccogliere? Scarichi da gestire? Acqua alta in cantina? Ci vuole una pompa! Einhell offre soluzioni di pompe idriche

all'insegna della qualità, versatilità e affidabilità, per trattare al meglio sia le acque chiare che quelle scure, anche quando si è lontani da casa. Grazie anche al dispositivo **Acquasensor**, per molti modelli sarà possibile tenere sotto controllo il livello delle acque 7 giorni su 7 e 24 ore su 24. Un utilizzo semplice, unito alla certezza di una performance eccellente: il design del flusso idrodinamico garantisce una minore resistenza idrica, mentre il girante permette elevati valori di portata riducendo così il consumo di corrente.



Einhell propone una grande famiglia di **oltre 30 modelli**: ad immersione, autoadescanti, dalle proposte brevettate a quelle regolabili, elettriche, a scoppio e di profondità.

Ad esempio, per le acque scure, Einhell propone il modello **GE-DP 7935 N A ECO**. Con sistema **Acquasensor**, ha una potenza di 790 Watt per una portata da 19.000 litri all'ora, con 9 metri di prevalenza massima e 7 metri di profondità massima. Questa pompa è in grado di sopportare corpi estranei aventi un diametro fino a 35 millimetri: la soluzione ideale per il prelievo di acque da laghetti, depositi di acqua piovana e scavi. In più, grazie alla tecnologia **Acquasensor**, si potrà impostare il sensore secondo tre punti di avvio automatici o secondo il funzionamento continuo.

Tra le pompe autoadescanti il modello **GC-AW 6333** è estremamente potente e affidabile, progettata per il trasporto di acqua chiara (irrigazione, attività domestiche da serbatoi, pozzi) in qualsiasi inclinazione e posizione. Con un motore da 630 Watt, la pompa è capace di una portata fino a 3.300 Litri di acqua all'ora da una profondità massima di 8 metri, grazie ad una pressione di mandata fino a 3,6 bar. Grazie ad un pressostato integrato la macchina partirà solo in caso di richiesta d'acqua offrendo così la massima semplicità d'uso e dotato infine di una protezione dal funzionamento a secco, per evitare surriscaldamenti.



Il modello **GE-PW 45** è una motopompa a 4 tempi da 4,8 Kw, in grado di trasportare velocemente grandi volumi di acqua, indipendentemente dall'allacciamento alla corrente elettrica. Si tratta di un macchinario in grado di pompare fino a 583 Litri al minuto, con una prevalenza massima di 26 metri. Grazie al telaio in acciaio la macchina rimane stabile e, con un serbatoio benzina da 4,2 Litri, permette un funzionamento prolungato.

IL POTERE DI SPOSTARE L'ACQUA CON SEMPLICITÀ.

A immersione, automatiche, brevettate, regolabili, di profondità, per acque chiare e scure: scopri la grande offerta di pompe per acqua di Einhell.



PORTATA 3.300 l/h
PREVALENZA MAX.: 36 m
PREFILTRO INTEGRATO
CON VALVOLA DI NON
RITORNO

Pompa autoadescante
GC-AW 6333

Art. 4176730 € **109,95**



PORTATA 23.000 l/h
PREVALENZA: 26 m

Motopompa GE-PW 45

Art. 4171370 € **269,95**



AQUASENSOR
DIRTY WATER

PORTATA 19.000 l/h
PREVALENZA MAX.: 9 m
SENZA GALLEGGIANTE
AUTOMATICA

Pompa immersione acque scure
GE-DP 7935 N-A ECO

Art. 4171460 € **149,95**



Visita
il nuovo
einhell.it

La ricerca di Netcomm restituisce potere al punto vendita, più forza al canale tradizionale, più peso al contatto diretto rispetto a tutte le vendite online. Con clienti sempre più diversificati. E attentissimi

PRIMA IL NEGOZIO IL WEB VIENE DOPO

Il caro vecchio negozio funziona ancora. Serve la competenza, l'assistenza, il contatto. Serve tutto quel che un punto vendita ha sempre saputo garantire nella sua storia. Il web non basta, al di là del proliferare dell'e-commerce. Al di là di tempi d'acquisto e dei click. Il quadro l'ha disegnato Netcomm, il consorzio del commercio digitale italiano, punto di riferimento in materia di e-commerce e retail digitale nel panorama nazionale e internazionale. Nato nel 2005, Netcomm riunisce quasi 400 aziende composte da società internazionali e piccole-medie realtà di eccellenza. Netcomm promuove lo sviluppo dell'e-commerce e dell'evoluzione digitale delle imprese, generando valore per l'intero sistema economico italiano e per i consumatori. Netcomm ha messo sul piatto dati e tendenze, ha scattato fotografie in serie, ha raccolto idee e numeri prima di ti-

rar le somme. Con uno studio approfondito con Diennea.

ORIENTAMENTI VARI. Le dinamiche del consumatore sono variabili. Influenzato il cliente da ogni input, in particolare da e-mail, sms e notifiche tramite app che restano strumenti fra i più efficaci per toccarne le corde e fargli muovere un passo verso l'operazione di acquisto. Un'incidenza del 22%, fetta parecchio ampia di una torta divisa in tante parti. Dove il marketing continua ad avere la sua bella incidenza, dove il cliente va quasi cercato. La ricerca, presentata alla quattordicesima edizione del Netcomm Forum di Milano il 29 maggio ha però soprattutto ribadito il peso specifico altissimo del negozio. Quindi l'importanza della visita, determinante per il 18,4% degli acquisti di ogni genere di prodotto. Senza trascurare leve sempre di moda come i consigli e il passaparola (16,4%) così come la pubblicità. Strategico e non solo il punto vendita perché il cliente decida di comprare. Teorema valido pure per i beni e i servizi presi online. La visita al negozio o negli uffici è più frequente per acquisti di natura bancaria (42,5%), food (35%) o abbigliamento (31,7%), più circoscritto invece per assicurazioni (18%) e viaggi (17%) fra l'altro due settori che fra i primi hanno saputo buttarsi nel canale dell'e-commerce. Proprio dove per di più la penetrazione delle vendite online è più forte. «Oggi il concetto di commercio elettronico sta perdendo di significato», sostiene Roberto Liscia, presidente di Netcomm, «lasciando spazio a quello del commercio digi-



tales, che tiene conto di tutte le trasformazioni avvenute e ancora in atto nel processo di acquisto dei consumatori. Se l'e-commerce così come lo si concepiva fino a qualche anno fa sta cambiando, infatti, è perché a cambiare è stato in primis il consumatore: basti pensare che la distinzione stessa tra acquisto in un punto fisico o online non esiste nemmeno più tra i millennials o la generazione Z. I consumatori oggi si aspettano, online e offline, sempre che la divisione abbia ancora senso di esistere, esattamente gli stessi servizi e lo stesso tipo di esperienza».

PRIMA E SECONDA VIA. Il percorso del cliente nelle sue operazioni online è tendenzialmente più farraginoso dell'acquisto in negozio, per tutta una serie di motivi, a parità di categorie merceologiche. Prima di completare anche gli ultimi passaggi il consumatore attiva mediamente 1,6 touchpoint, tetto che scende a 0,9 per quelli offline. Una soglia parecchio indicativa per il rivenditore che deve tenere prima di tutto in grande considerazione l'importanza dei canali che monitorano partendo dagli stessi siti fino ai social, dai forum per passare ai blog. Tutti strategici ed incidenti. «Di impatti del digitale sui comportamenti di consumo se ne parla ormai da anni, ma quali linee guida sono necessarie per strutturare al meglio la propria strategia di marketing? Un vero e proprio libretto di istruzioni non esiste», premette Florida Farruku, general manager di Diennea, «ma attraverso questa ricerca abbiamo delineato quali sono i risvolti tangibili per i retailer».

LE CATEGORIE. Mescolando i vari comportamenti d'acquisto sono emerse otto categorie di consumatori. Il primo: "one stop shop" (39,2%), per il quale l'operazione in rete è semplicemente la risposta ad un desiderio. Qualcosa di quasi istintivo. Senza un percorso di base, senza alcun orientamento, senza una via online ed una offline. Si prende e basta. Il secondo: "Don Chisciotte" (13,1%) che invece ha un percorso parecchio complesso e soprattutto in rete, parecchio orientato in base ad altri utenti e alle varie recensioni. Uno che legge molto anche quel che pensano quelli della sua categoria, gli "editorialisti" del prodotto. Il terzo, categorico: "online, anche no" (12,8%), esattamente quelli che un prodotto lo comprano solo e soltanto in negozio, mai nella vita in rete. Escluso in partenza. Senza



particolari orientamenti, senza alcuna premessa preparatoria, senza alcuna influenza esterna. Quelli che tirano dritto per dritto. Il quarto: "da influencer ad influenceable" (9,5%), altro consumatore che snobba la via online prediligendo esclusivamente il canale offline e metodi molto tradizionali, parecchio ossequioso dell'idea dei grandi esperti della materia. Gente che di solito va sul sicuro. Il quinto: "i stick to the offline" (7,7%), proprio quelli che usano con grande naturalezza i touchpoint digitali per poi trasferire gli acquisti al canale offline. Prima infarinatura via web, poi in negozio ad acquistare il prodotto adocchiato. Il sesto: "social first" (7,7%), il cui percorso di acquisto, particolarmente attenti a trigger online ed offline, è soprattutto influenzato dai pareri di amici e vari influencer. Il settimo: "online, but i need to see it" (6,7%), acquirenti il cui percorso arriva soprattutto lontano dalla rete, quindi per lo più offline con la variante sempre incidente dei social network. Prendono online ma prima hanno bisogno della verifica diretta, di toccare con mano il prodotto, a volte persino di valutarne prima l'efficacia. L'ottavo: "informatori" (3,1%), sono esattamente i consumatori parecchio sensibili ai trigger, con un orientamento molto articolato con l'attivazione quindi di tutti i touchpoint possibili e immaginabili, sia in rete che fuori. L'altra verità della ricerca è che quattro quinti degli utenti online, prima di acquistare un prodotto o un servizio, ha intrapreso un percorso completo attraverso il documentarsi e facendo dei raffronti prima di comprare quel che aveva in mente. Messaggio anche per le aziende, per la formazione dei propri rivenditori ma anche come guida dello stesso cliente finale, creando un indirizzo sempre più ad hoc. Sempre più personalizzato, una delle vere chiavi risoltrici per centrare il bersaglio. Perché le attività di marketing colgano nel segno.

Il processo di memorizzazione delle immagini è 60mila volte più veloce di quello testuale: nel marketing si punta sempre più sui filmati, che risultano efficaci a patto di aver fatto un'approfondita analisi di base

IL POTERE DEI VIDEO NELLA COMUNICAZIONE



Nel corso nell'ultimo lustro, oltre alla nota esplosione dei social media, si sono verificati trend più o meno duraturi, piattaforme sono nate e morte (vedi Google+), stili in voga e sono stati poi riposti nel cassetto. Ma un concetto sempreverde è legato all'importanza dei filmati. "Il prossimo sarà l'anno dei video", riporta ciclicamente qualche blog fra i più accreditati nel settore della comunicazione.

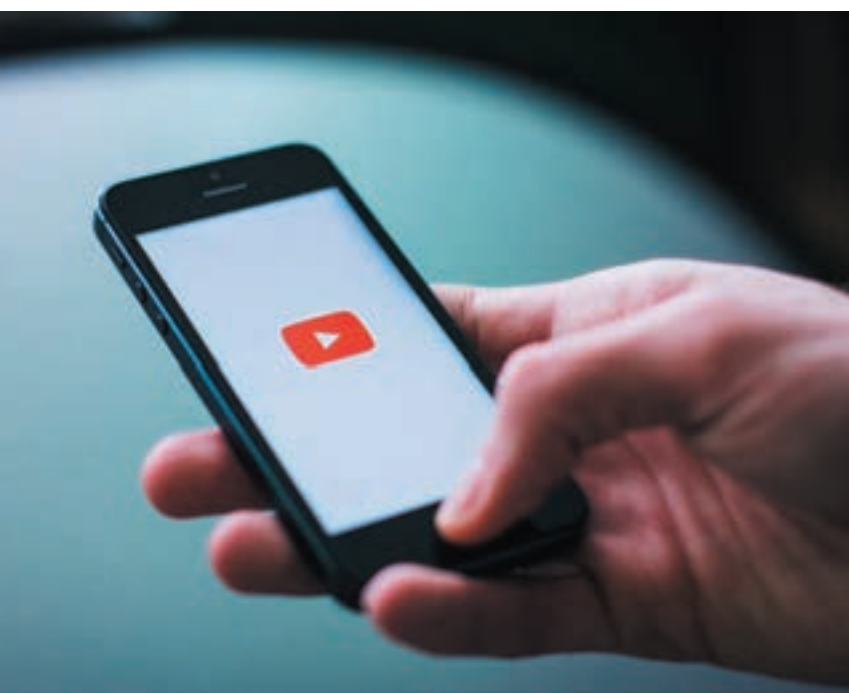
Il nostro cervello assimila ciò che è visuale in modo più rapido rispetto a quanto messo per iscritto o narrato, per cui è normale evidenziare il valore dei video in una strategia di comunicazione.

Ma accendere la telecamera e registrare tanto per fare comporta dei gravi rischi. Perché il "pubblico del web" (come amano chiamarlo i telegiornali) non perdona. Bisogna essere impeccabili nello stile e nei contenuti: troppo alto il rischio di giocare la carta più importante (l'attenzione) sin dalle prime riprese.

Uno dei mostri sacri del settore è Marco Montemagno. Indiscutibilmente un numero uno: fondatore in tempi non sospetti di Blogosfere, poi venduta a Populis, promotore dell'incontro tra Al Gore e 600 blogger, redattore per Sky News e Sky TG24 con 1,5 milioni di fan sui social. Il suo motto? "Fai un video al giorno!": e così, presi dalla foga, le PMI si tuffano spesso nel marasma di contenuti multimediali senza una strategia alla base. Ma alla gente bisogna sapere cosa dire, in quali modalità, facendo valutazioni mirate. Video sì, ma a patto di dare risposte chiare ai quesiti del target, di illustrare in modo oggettivo e completo concetti che caratterizzano il prodotto o servizio che offri. Dare alla gente ciò che sta cercando...

SOVRABBONDANZA DI CANALI. Video, ebook, podcast, articoli del blog, infografiche, post sui social... oggi un'impresa dotata di buon senso o una strategia coerente di comunicazione ha l'imbarazzo della scelta riguardo i canali da utilizzare. Senza citare carta stampata e cartellonistica che in ogni caso hanno ancora un proprio peso specifico.

La creazione di contenuti è quel processo che consente una netta trasformazione: passare dall'essere "uno dei tanti" ad "uno di quelli esperti". La divulgazione della consapevolezza è fra



i fattori più redditizi per conquistare un forte posizionamento sul mercato. Della serie: possiamo fare tante cose belle, ma se poi non le mettiamo in evidenza è come non averle fatte.

Cosa c'entra questo discorso con Montemagno, coi video e la popolarità? Per quanti filtri riusciamo ad avere, in un modo o nell'altro siamo tutti condizionabili. Senza parlare di (cattivi) esempi come Wanna Marchi, sono certo che dopo aver fatto due chiacchiere con un collega o aver visto un filmato professionale sul web le sensazioni siano di frequente diverse rispetto a prima.

Se alla base c'è un messaggio strutturato correttamente, viene subito voglia di prendere spunto e mettere in pratica. Innumerevoli le persone che nel proprio recente passato professionale hanno esclamato "Adesso vogliamo puntare sui video". Pochissime quelle che sono riuscite a tramutare ore di filmati, montaggi e pubblicazioni in un risultato concreto o un beneficio per l'impresa.

Per emulare il fondatore di Slashers, community di professionisti che vogliono perfezionare la propria comunicazione, possiamo percorrere due



strade: analizzare notizie di attualità ed esprimere un punto di vista (cavalcando l'onda mediatica del momento), oppure consultare preventivamente i temi cercati sul web e le domande più frequenti. Il primo caso consente di avere un flusso di visualizzazioni nell'immediato, il secondo permette la diffusione di contenuti "sempreverdi", che non invecchiano col passare del tempo.

RASAERBA UNIVERSALI E PROFESSIONALI

4 IN 1

FARMER

- RACCOLTA
- SCARICO LATERALE
- SCARICO POSTERIORE
- MULCHING

135 CC

173 CC

G
Garmec
POWER EQUIPMENT



- CESTO IN TELA CON TOP IN PLASTICA ANTIPOLVERE



- SCOCCA IN ACCIAIO
- REGOLAZIONE TAGLIO CENTRALIZZATA SULLE RUOTE POSTERIORI



- DEFLETTORE SCARICO E KIT MULCHING DI SERIE



G **Garmec**
POWER EQUIPMENT

Garmec Srl - Reggio Emilia
Tel. 0522 503911 Fax 0522 920609
www.garmec.it - info@garmec.it

PIÙ ANALISI O EMOZIONI? Di adrenalinico c'è poco, se non l'eventuale (conseguente) popolarità. Si passa dalla verifica dei temi alla stesura dei concetti fino ad arrivare all'assemblaggio del filmato e alla promozione. A cosa è accomunato questo *modus operandi*? Eccezion fatta per il montaggio delle riprese, rispecchia totalmente ciò che serve per l'avvio di un blog efficace. Le tematiche sono il punto di partenza, la scrittura o il filmato sono da considerarsi meri strumenti. Uno non esclude l'altro, piuttosto vanno concatenati. Teniamo conto però che i testi vengono letti, scansionati e posizionati da Google, i file audio e video no. Dunque, da dove cominciare? Non per spegnere gli entusiasmi ma... a meno che non si abbiano doti di public speaking da giornalista che conduce in prima serata, conviene proprio partire dal blog.

Creare articoli sul proprio sito per almeno un anno, prima del "Ciak, si gira", può rivelarsi determinante. I motivi sono presto detti: effettuo la famosa indagine su cosa vogliano sapere gli utenti, redigo gli approfondimenti e poi li pubblico. Mese dopo mese vengono poste le fondamenta per la successiva realizzazione di video. Scrivo gli approfondimenti una volta per tutte e poi li tramuto in filmati in cui metterci la faccia. Non è forse meglio rispetto a fare il percorso inverso? Eppure una quantità esagerata di imprenditori e professionisti cade nel tranello della frenesia, senza assegnare il giusto peso ad ogni passaggio da effettuare.

OBIEZIONI FREQUENTI. Immagino il riscontro successivo a questa lettura: "Ma quella figura che seguo da anni non ha un blog, eppure pubblica un sacco di video". Ok, ma siamo certi che i risultati ottenuti finora non sarebbero stati migliori con un altro approccio?

La puntuale creazione di articoli ci costringe a spostare il focus da ciò che piace a noi, perennemente concentrati sull'operatività, il fatturato e la crescita, a ciò che interessa agli utenti attuali e potenziali. Ovvero, coloro grazie ai quali il flusso di cassa aumenta. La tattica da adottare è abbastanza chiara: elaborazione dei post, posizionamento sul motore di ricerca, riproposizione in formato video.

Anche la pubblicazione dei filmati deve seguire delle regole. La differenza tra un professionista ed un improvvisato sta nei particolari. Mi spiego meglio: chi opera con atteggiamento approssimativo inserisce il filmato su YouTube, copia il link e lo condivide su Facebook. Con relativa penalizzazione da parte del caro vecchio Mark Zuckerberg.

Il motivo? Le piattaforme non amano i contenuti provenienti dall'esterno o che comunque rimandano a fonti terze. Per cui sarà opportuno effettuare due caricamenti separati: uno su YouTube, il sito per eccellenza per questo tipo di contenuti, ed uno su Facebook, per poi mettere in bacheca, sponsorizzare e rispondere alle interazioni.

Anche adottare tattiche online con la giusta consapevolezza è una situazione che consente di differenziarci. Potenzialmente, mettendo in pratica quanto descritto, siamo tutti Montemagno. No?





IL PRIMO DECESPUGLIATORE AL MONDO CON RICARICA AUTOMATICA DEL FILO

*RICARICA IN POCHI SECONDI CON
LA **TECNOLOGIA POWERLOAD™***



DECESPUGLIATORE A FILO DA 38 CM
ST1510E

RICARICARE I DECESPUGLIATORI TRADIZIONALI PUO' ESSERE ESASPERANTE. COSI' ABBIAMO DECISO DI TROVARE UNA SOLUZIONE. INTRODUCENDO L'INNOVATIVO DECESPUGLIATORE EGO POWER+ ST1510E CON LA RIVOLUZIONARIA TECNOLOGIA POWERLOAD™. INSERISCI IL FILO, PREMI IL PULSANTE POWERLOAD™ E LASCIA CHE L'UTENSILE FACCIA IL RESTO. PRONTO A PARTIRE IN SOLI DIECI SECONDI, ELIMINA LA FATICA E LA FRUSTRAZIONE DELLA RICARICA DEL FILO COSI' PUOI CONCENTRARTI SUL TUO LAVORO. E CON LA RIVOLUZIONARIA BATTERIA ARC LITHIUM DA 56V CHE FORNISCE UN'ENERGIA INARRESTABILE, LA CURA DEL GIARDINO E' PIU' VELOCE, FACILE E POTENTE CHE MAI.



#POTENZAREINVENTATA

2 SEMPLICI STEP



STEP 1 Inserisci il filo



STEP 2 Premi il pulsante Powerload™ per ricaricare

DISTRIBUTORE IN ESCLUSIVA



www.brumargp.it
brumargp@brumargp.it
Tel. 0141.232900

Per maggiori informazioni visita www.egopowerplus.it
o chiama **0141-232900**

Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 17:00

EGO™
POWER BEYOND BELIEF™

Un mercato da 7,2 miliardi di euro, in crescita del 3,4% rispetto al 2015. Una quota ancora molto alta, nonostante il lavoro incessante delle forze dell'ordine e il ritiro di 31,7 milioni di prodotti illegali

CONTRAFFAZIONE, LOTTA CONTINUA

Problema sempre attuale. Col mondo del giardinaggio spettatore spesso impotente. La contraffazione è un mercato enorme, anche in Italia. Questione seria, perché intacca il mercato e ne sporca l'essenza. Dove il venditore spesso ci casca, dove la qualità va a farsi benedire, dove il prezzo che tutto controlla fa il resto. Con la vendita porta a porta, con prodotti spesso inutilizzabili, con la sicurezza che va a farsi benedire, con l'ira di produttori e distributori, col Made in Italy

paradossalmente affiancato da soluzioni estemporanee che lasciano il tempo che trovano. Soprattutto motoseghe, ma non solo. Il campo è parecchio esteso. E le cifre inequivocabili. Gli italiani nell'ultimo anno hanno speso 7,2 miliardi di euro per acquistare prodotti contraffatti: un valore in crescita del 3,4% rispetto al 2015. Senza la contraffazione, la produzione interna registrerebbe un incremento di 19,4 miliardi di euro, con un valore aggiunto di sette miliardi. Quasi uguale, ad esempio, a quello generato dall'intera industria metallurgica. Produrre e commercializzare gli stessi prodotti nei circuiti dell'economia legale comporterebbe 104.000 unità di lavoro in più, circa il doppio dell'occupazione, ad esempio, dall'intera industria farmaceutica. Ogni euro sottratto al mercato della contraffazione genererebbe 2,7 euro nell'economia legale nazionale. È quanto emerge da una ricerca del Censis realizzata per il Ministero dello Sviluppo Economico Direzione Generale Lotta alla contraffazione-UIBM. L'emersione della contraffazione significherebbe anche un aumento del gettito fiscale, tra imposte dirette (su impresa e lavoro) e indirette (Iva), perché oggi il mercato del falso sottrae all'erario 1,7 miliardi di euro. Se si considerano anche le imposte che deriverebbero dalla produzione attivata nelle altre branche dell'economia, a monte e a valle, il gettito fiscale complessivo aumenterebbe a 5,9 mi-



liardi di euro, pari al 2,3% del totale delle entrate dello Stato per le stesse categorie di imposte.

TANTE VIE. Oggi la merce contraffatta viaggia per mare, in aereo, su gomma. I prodotti falsi vengono venduti nelle bancarelle per strada, in capannoni e magazzini, negli appartamenti privati, attraverso siti web e consegnati via corriere. E si diversificano sempre di più per la qualità della fattura, i prezzi, la categoria merceologica, i target di consumatori a cui sono destinati. Ingenti sono i danni sia per il made in Italy, sia in termini di sicurezza dei consumatori e sfruttamento delle persone impiegate nella filiera della produzione e commercializzazione della merce taroccata. Al primo posto tra i prodotti contraffatti ci sono l'abbigliamento, gli accessori e le calzature, il cui valore sul mercato nazionale del fake è stimabile in 2,4 miliardi di euro, pari al 33,1% del totale. Sono falsificati soprattutto giubbotti, capi sportivi, scarpe da ginnastica e, tra gli accessori, cinte, borse e portafogli. Segue il settore dei materiali audio e video, tra cui i videogiochi, con un valore di spesa pari a quasi 2 miliardi di euro (il 27,6% del totale). Vengono contraffatti anche i prodotti alimentari, Dop e Igp, per un valore di oltre un miliardo di euro nell'ultimo anno, pari al 14,5% del totale. Tra i prodotti in crescita negli ultimi tempi ci sono le apparecchiature elettriche, soprattutto componenti di telefoni cellulari, con un valore di 816 milioni di euro (l'11,3% del totale). Orologi e gioielli contraffatti valgono nel mercato del falso 387 milioni di euro (il 5,4% del totale). Segue il settore del materiale informatico, costituito soprattutto da componenti hardware per computer, tablet, schede di memoria, chiavette Usb, per un valore di 309 milioni di euro (il 4,3% del totale), con un incremento dell'8,4% negli ultimi due anni. Seguono i profumi e i cosmetici (115 milioni di euro) e i pezzi di ricambio per auto, soprattutto candele e batterie (105 milioni di euro). In forte crescita è la contraffazione di giocattoli: 34 milioni di euro (+20,4% tra il 2015 e il 2017). Infine, i medicinali (21 milioni di euro), che rappresentano solo lo 0,3% del mercato del falso.

GUARDIA ALTA. In questi anni le forze dell'ordine hanno intensificato i controlli e messo a punto sistemi di intelligence sempre più sofisticati per contrastare il fenomeno della contraffazione. Nell'ultimo anno l'Agenzia delle Dogane e

FAKE

la Guardia di Finanza hanno effettuato 13.638 sequestri, determinando il ritiro dal mercato di 31,7 milioni di articoli contraffatti, provenienti in larga prevalenza dalla Cina. Tuttavia, tra il 2008 e il 2017 i sequestri e le merci confiscate sono diminuiti di oltre il 24% a causa delle nuove strategie di elusione dei controlli, a cominciare dal frazionamento dei carichi illeciti in partite di piccola entità portate a destinazione da corrieri, anche occasionali, a bordo di furgoni o autovetture, o al seguito di passeggeri in sbarco presso porti e aeroporti. E anche a causa del ricorso sempre più frequente a internet per movimentare i prodotti illeciti, per gestire le risorse finanziarie o per servirsi delle enormi potenzialità di penetrazione dell'e-commerce e della capacità dei siti web di scomparire e rigenerarsi in tempi brevissimi.

La filiera del falso mostra quindi una elevata capacità di mantenere i volumi di mercato, modificando le strategie di elusione dei controlli, diversificando i canali di vendita, differenziando le tipologie delle merci offerte, ampliando la gamma della qualità dei prodotti venduti. Dalla semplice paccottiglia ai capi di fattura rifinita. Di fronte a un mercato della contraffazione che diventa sempre più capillare e camaleontico, un fenomeno che si trasforma e diventa sempre più «liquido», alle attività di repressione e di contrasto, che agiscono sui nodi puntuali della rete logistica (come porti e aeroporti), bisogna affiancare iniziative di comunicazione e di sensibilizzazione rivolte ai cittadini-consumatori, chiamandoli ad essere attori e protagonisti in prima persona della lotta alla contraffazione. Tanto lavoro, ma una soluzione vera ancora non c'è. E le aziende continuano a sbuffare. Contrariate, spiazzate, senza apparenti contromisure. Col mercato a far buon viso a cattivo gioco. A volte anche complice.

Sempre molto alta la cura degli italiani per la propria abitazione, dove c'è spazio anche per il verde interno. Così come sui balconi, ma non solo. Gli esempi di Milano e Genova. E numeri chiarissimi

QUANDO IL GIARDINO NASCE TUTTO IN CASA

ebay

La casa, intesa come ambiente familiare e rifugio domestico o come status symbol, rappresenta un bisogno e un desiderio che neanche la crisi riesce a scalfire. Rispetto all'andamento del mercato immobiliare in Italia nel quarto trimestre 2018, l'Istat ha certificato la crescita di case vendute per il settore residenziale: +5,5% nel nord-ovest, +4,7% nel nord-est, +4,4% al centro, +2,8% al sud e +1,8% nelle isole. Dati che si accompagnano a un aumento di consapevolezza al momento dell'acquisto. Ogni investimento, effettuato anche a costo di notevoli sacrifici, implica una duplice attenzione: la prima è nella scelta dello spazio, la seconda è nella sua manutenzione.

Dato interessante a conferma di quanto gli italiani siano sempre più attenti e predisposti alla cura della propria abitazione è l'aumento del +36,5% secondo gli studi interni nel valore degli acquisti su eBay.it nella categoria «Bricolage e Fai da te» nel triennio 2016-2018. Attività dunque sempre più diffusa per plasmare la casa sulla base delle proprie necessità, complici gli innumerevoli tutorial disponibili in rete. Prendendo in considerazione

i dati di vendita del comparto solo del 2018, si scopre quanto leader indiscussi della categoria, con un acquisto ogni 33 secondi, siano i materiali, dai vari componenti per riparazioni elettriche e idrauliche, alle vernici, passando per piastrelle, pannelli solari e qualunque altro tipo di materia utile allo scopo. Seguono gli utensili elettrici (un acquisto ogni due minuti), compagni indispensabili di ogni lavoro manuale da compiersi in velocità e precisione e, a chiudere il podio, gli utensili manuali (un acquisto ogni tre minuti), imprescindibili classici da includere in ogni cassetta degli attrezzi che si rispetti.

Nell'analizzare il settore inoltre, eBay ha delineato anche differenze e peculiarità delle principali province italiane negli ultimi dodici mesi.

Ne è emerso che le dieci città ad aver speso di più per la cura sia della casa che del giardino sono state nell'ordine Roma, Torino, Milano, Napoli, Firenze, Cagliari, Bologna, Genova, Palermo, Bari.

L'analisi conferma inoltre che la passione per la cura dei propri spazi, sia trasversale lungo tutto lo stivale, anche se ci sono città in cui l'incremento nella spesa per articoli volti a queste attività spicca notevolmente.

Qualche esempio? Se a Roma si vive il maggiore incremento su base annua di spesa per l'acquisto online di scale (+16,9% in valore), a Torino l'ordine è prioritario, infatti la categoria «organizzazione utensili» (dalle cassette per gli attrezzi alle cassettiere per viterie), con un +40,8% in valore è quella con la più alta percentuale di crescita rispetto all'anno precedente. A Napoli un incremento



notevole nel volume di spesa si ha per quanto riguarda le torce (+32,6% in valore), mentre a Firenze, l'aumento percentuale maggiore, rispetto ai 12 mesi precedenti, investe la categoria dei 'gruppi elettrogeni e generatori' che presenta un +14,3% in valore. In generale, il successo dell'eCommerce in quest'ambito si spiega anche con la facilità di ottenere a portata di click prodotti che, in alternativa, richiederebbero ricerche specifiche in negozi specializzati. Non sempre un cavo di sezione particolare o un piccolo generatore sono articoli disponibili in negozi di prossimità e di quartiere.

La cura della propria casa, se da un lato contribuisce a mantenere il valore economico, dall'altro si ricollega al rapporto intimo che ognuno di noi instaura con lo spazio abitativo. Per i medesimi motivi, si comprende il sempre maggiore interesse riguardo alla creazione ex novo o alla riqualificazione di orti e giardini adiacenti, come rilevato nel rapporto Coop 2018. Dallo studio traspare che gli italiani si dedicano regolarmente al giardinaggio (37%) e che 1 su 5 coltiva con costanza l'orto.

Addentrando fra le diverse categorie dedicate alla cura degli spazi verdi si può notare come per esempio dal 2016 al 2018 su eBay.it le vendite di articoli per la Cura di piante e terreno siano aumentate del +72%, quelle di Utensili elettrici da giardino del +53% e quelle di Tosaerba del +38%. A livello emblematico, basti pensare che solo nel 2018, sul marketplace è stato venduto un utensile elettrico da giardino ogni 4 minuti e una piscina ogni 6 minuti. Tutti desiderano uno spazio verde nella propria abitazione, per rilassarsi, prendere il sole, leggere o dedicarsi ad attività di giardinaggio. Un proposito più facile da realizzare in campagna ma aumenta, anche nei centri cittadini, la tendenza a sfruttare piccoli giardini, così come balconi e terrazze, cercando di renderli esteticamente appaganti e funzionali.

Ne è esempio lampante Milano, in cui hanno popolato gli acquisti di vasi e fioriere (+30,5%) o Cagliari, in cui la spesa per «set di tavoli e sedie da esterno» è aumentata del +59,7% o Genova, in cui l'incremento nella spesa per i dondoli ha raggiunto il +50%.

L'analisi di eBay racconta un'Italia affezionata al proprio nido e per cui la cura dei propri spazi acquista sempre maggior importanza. Infatti, da nord a sud, che sia per l'interno o l'esterno, ogni angolo della casa diventa specchio di gusti, passioni e necessità dei suoi abitanti. Un mondo in cui l'online si fa alleato irrinunciabile per risparmiare denaro e tempo prezioso.



IDROPULITRICI HUSQVARNA

POTENZA, EFFICIENZA E PRECISIONE AD ACQUA

OTTIENI LE MASSIME PRESTAZIONI CON UNA GAMMA COMPLETA

Le idropulitrici ad alta pressione Husqvarna offrono tutta la qualità e funzionalità intuitiva tipica del marchio svedese. Ogni modello è ottimizzato per garantire prestazioni di pulizia elevatissime, grazie alle funzioni intelligenti di rotazione, gli attacchi rapidi, le resistenti pompe in metallo, le ruote ad alta trazione e i tubi dalla lunghezza generosa, che ti consentiranno di ottenere sempre un risultato perfetto. Rinnovare l'aspetto di veicoli, mobili da giardino, muri, pareti in pietra o patii non è mai stato così semplice; grazie anche alla completa gamma di accessori. Inoltre, sappiamo bene che l'acqua è un bene prezioso, che in molte zone ha un accesso limitato e quindi non è opportuno sprecarla. Un'idropulitrice Husqvarna utilizza l'80% circa di acqua in meno rispetto a un normale tubo permettendoti così di lavorare in completa tranquillità e rispettando l'ambiente.



HUSQVARNA PW 460

Potente idropulitrice extralarge con testa della pompa in ottone e pistoni rivestiti in ceramica per prestazioni e durata straordinarie. Serbatoio interno per il detergente con comando sul lato anteriore. Pressione max 160 bar, portata d'acqua 570-650 l/h, 3.300 W, lunghezza tubo 15 m.



HUSQVARNA PW 450

Potente idropulitrice extralarge con testa della pompa in ottone per prestazioni e durata straordinarie. Serbatoio interno per il detergente con comando sul lato anteriore. Pressione max 150 bar, portata d'acqua 540-610 l/h, 2.900 W, lunghezza tubo 13 m.



IDROPULITRICI HUSQVARNA

POTENZA, EFFICIENZA E PRECISIONE AD ACQUA

POTENZA DI LAVAGGIO

Grazie alla pressione di esercizio elevata, alle bocchette regolabili e alla regolazione intelligente del detergente, le idropulitrici Husqvarna assicurano le massime prestazioni di lavaggio con il minimo consumo d'acqua.

EFFICIENZA DI LAVORO

La lancia ergonomica e gli innesti orientabili prevengono l'impigliamento del tubo ad alta pressione extralungo con l'idropulitrice. Il grilletto avvia e arresta automaticamente il motore.

GRANDE VERSATILITÀ

Puoi integrare la tua idropulitrice Husqvarna con spazzole per varie superfici, kit spazzole e tubi, lancia schiuma oppure uno dei tanti accessori disponibili per semplificare ancora di più il lavaggio.

TUBI AD ALTA PRESSIONE

Ogni serie è equipaggiata con un tubo di alta qualità, elastico e progettato per resistere a pressioni elevate, a prova di impigliamento. L'anima in acciaio rinforzata con guaina in gomma assicura una durata prolungata nel tempo senza comprometterne l'elasticità.

FACILITÀ DI TRASPORTO E RIMESSAGGIO

Il design compatto, le ruote grandi e l'impugnatura di trasporto permettono di muoversi in tutta facilità in giardino. La lancia, il tubo e il cavo di alimentazione possono essere riposti comodamente all'interno.

DESIGN ROBUSTO

Tutte le idropulitrici Husqvarna sono prodotte con componenti di alta qualità per una lunga durata. I modelli più grandi sono dotati di funzionalità quali motore a induzione, testa della pompa in ottone e tubo con anima in acciaio.



HUSQVARNA PW 360

Idropulitrice ad alte prestazioni con tubo ad alta pressione extralungo e anima in acciaio. Presa Low Force, lancia lunga e motore a induzione per prestazioni ancora più affidabili. Pressione max 160 bar, portata d'acqua 410–500 l/h, 2.300 W, lunghezza tubo 10 m.



HUSQVARNA PW 345C

Idropulitrice ad alte prestazioni progettata per i lavori più impegnativi. Cavo di alimentazione e tubi ad attacco e sgancio rapido per la massima facilità di rimessaggio e praticità d'uso. Pressione max 145 bar, portata d'acqua 420–550 l/h, 2.400 W, lunghezza tubo 8 m.



HUSQVARNA PW 235

Robusta idropulitrice universale dal design intelligente. Pompa in alluminio per una maggiore durata. Pressione max 135 bar, portata d'acqua 350–520 l/h, 1.800 W, lunghezza tubo 8 m.



HUSQVARNA PW 350

Idropulitrice ad alte prestazioni progettata per i lavori più impegnativi. Presa Low Force, motore a induzione e lancia lunga. Pressione max 150 bar, portata d'acqua 420–500 l/h, 2.100 W, lunghezza tubo 9 m.



HUSQVARNA PW 235R

Robusta idropulitrice universale a controllo remoto per impostare facilmente la pressione richiesta durante il lavoro. Pompa in alluminio per una maggiore durata. Pressione max 135 bar, portata d'acqua 350–520 l/h, 1.800 W, lunghezza tubo 8 m.



HUSQVARNA PW 125

Idropulitrice leggera e compatta, ideale per un pratico lavaggio di mobili da giardino e recinzioni. Pressione max 125 bar, portata d'acqua 320–460 l/h, 1.500 W, lunghezza tubo 7 m.



Husqvarna®
READY WHEN YOU ARE

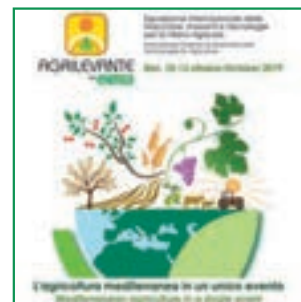
La persona giusta per il tuo verde? Basta chiedere a Jobby



Jobby, app dedicata al lavoro dove è sempre possibile trovare la persona giusta per svolgere qualsiasi tipo di incarico in modo trasparente, veloce e sicuro, è l'alleato ideale per trovare la persona più adatta a prendersi cura di terrazzi e giardini. Jobby dedica i propri servizi anche a chi non ha il pollice verde o a chi passa molto tempo fuori casa o in viaggio e non riesce a curare adeguatamente le proprie piante. Per trovare la persona giusta basta scaricare la app, scrivere l'annuncio, pubblicarlo, selezionare il migliore tra i candidati valutando competenze e recensioni dei precedenti datori di lavoro, prendere accordi tramite la chat integrata e, a lavoro finito, pagare in completa sicurezza direttamente tramite app. Attraverso la piattaforma è possibile verificare l'indice di soddisfazione sia di lavoratori che di datori di lavoro garantendo così massima trasparenza e favorendo professionalità e senso etico da parte di tutti.

L'apertura di Agrilevante, un padiglione tutto per il garden

Agrilevante avrà un padiglione solo per le macchine e i prodotti per il giardinaggio. A confermarlo Franco Novello, presidente di FederUnacoma nella riunione di Bologna del 21 maggio alla presenza degli associati. «Una buona opportunità per la fiera, per il settore e per tutte le aziende del Sud», il riassunto di Novello, guardando alla rassegna in programma a Bari dal 10 al 13 ottobre. Agrilevante è fiera fra le più importanti e strategiche tra le manifestazioni fieristiche dedicate al settore primario che si svolgono nell'intero bacino mediterraneo. La rassegna, dal carattere specialistico e professionale, si svolge su una superficie di 50 mila mq e ospita oltre 300 aziende a copertura di sei filiere produttive fra la cerealicola, energetica con le colture no food, ortofrutticola, vitivinicola enologica e zootecnica.



Nuova grafica e servizi semplificati, Einhell cambia il volto al suo sito



Nuovo volto web per Einhell Italia: all'indirizzo www.einhell.it, sarà possibile accedere alla rinnovata interfaccia grafica del sito internet dell'azienda di Binago. Si tratta di un visual leggero con un forte accento sui colori aziendali - tradizionalmente, il bianco e il rosso - in grado di rendere più semplice e immediato il processo di user experience del visitatore. Attraverso la scelta di un design più minimalista, è stato concesso più spazio ai prodotti e alle loro specifiche tecniche: grazie ad un menu di header sarà possibile consultare gli utensili divisi nelle sezioni di Fai-Da-Te (manuali, macchine stazionarie, strumenti per la pulizia, accessori auto), Giardino, Accessori (ad esempio batterie e caricabatterie). Importanti anche le sezioni relative alle Innovazioni aziendali con focus sul nuovo sistema Power X-Change, sull'innovativa tecnologia Brushless e con informazioni dedicate alla sponsorizzazione di Einhell al team BMW di Formula E. Nello stesso menu, l'utente potrà, inoltre, consultare la sezione dedicata all'assistenza post-vendita, servizio che Einhell ha potenziato ulteriormente per essere ancora più vicino al cliente e risolvere qualsiasi problematica legata ai prodotti dell'ampia gamma Einhell. Sempre nella home page, il consumatore potrà consultare le sezioni dedicate alle novità di prodotto e alle promozioni in corso, oltre a fruire della pratica funzione "Trova lo strumento più adatto ai tuoi progetti": un elenco dettagliato di tutti gli utensili Einhell per selezionare il prodotto perfetto per ogni applicazione visitando le sezioni Fai-da-te, Giardino e Accessori. Ed infine in fondo alla pagina web, l'utente potrà iscriversi, inserendo i propri dati, alla newsletter per rimanere sempre aggiornato sul mondo Einhell fra novità di prodotto, promozioni attive, iniziative commerciali e tanto altro ancora.

Agricoltura verticale, la rivoluzione è alle porte

Riduzione del suolo utilizzato del 95%, consumi d'acqua minori del 70% e al contempo 80% di maggiori ricavi. Sono solo alcuni degli aspetti positivi dell'agricoltura verticale che emergono da "Future Farming", la ricerca di Porsche Consulting sul futuro dell'industria agricola. Entro il 2050 la sicurezza alimentare richiederà due miliardi di ettari di terra aggiuntivi, un'area delle dimensioni del Brasile. Ma non solo, considerando che il 60% dei principali ecosistemi del pianeta risulta già degradato o sovrasfruttato, esiste la concreta possibilità che entro il 2050, in assenza di radicali modifiche strutturali al nostro sistema di produzione e consumo, avremo bisogno complessivamente dell'equivalente delle risorse di oltre due pianeti. Solo grazie alle nuove tecnologie sarà possibile assicurare

contemporaneamente la quantità, la qualità e la sicurezza necessarie e per riuscire simultaneamente a diminuire gli elevati consumi di acqua. L'agricoltura è infatti responsabile del 65%

dei consumi globali di acqua - consumi che nel nostro Paese sono 25% più alti della media europea. Tra le diverse applicazioni quella maggiormente innovativa e ad alto impatto sul mercato è la cosiddetta "vertical farming", coltivazioni idroponiche in serre fuori suolo, chiuse, su più livelli, climatizzate e automatizzate. Il tasso di produttività delle vertical farm è 75 volte maggiore quello della coltivazione tradizionale ed il consumo d'acqua è circa il 95% in meno. Un ulteriore vantaggio è che una vertical farm può essere localizzata ovunque, persino all'interno di grandi centri urbani. «Il vertical farming cambierà radicalmente anche le tradizionali relazioni tra cliente e fornitore lungo tutta la filiera agroalimentare – afferma Josef Nierling, amministratore delegato Porsche Consulting. I produttori di macchinari agricoli – continua Nierling - dovranno reinventare il portfolio dei loro prodotti per poter sostenere gli agricoltori "verticali", mentre questi ultimi diventano davvero produttori a chilometro zero, eliminando l'elevato numero di passaggi presenti lungo il canale distributivo e diventando essi stessi dei supermercati/punti vendita ortofrutticoli».

CERCHI RICAMBI O SOLUZIONI?

BE PARTS È IL TUO
PARTNER COMPLETO



- consegna celere in tutta Italia
- prodotti originali e sicuri
- consulenza tecnica specializzata
- corsi di formazione e aggiornamento sui motori
- soluzioni web
- ricambi di brand internazionali



HONDA

Kawasaki
— ENGINES —

STIGA®

GreenCutter®

Emak

Be
PARTS

A DIVISION OF
RAMA MOTORI S.P.A.



beparts@rama.it
www.beparts.it



Follow us

LORTO di Chiuduno, quando il green si sposa con la solidarietà



Al via il nuovo progetto, curato dalla cooperativa sociale L'Impronta in partnership con il Comune di Chiuduno, che coniuga solidarietà e green ai piedi della Valle del Fico, tra la città di Bergamo e il Lago d'Iseo. È stato infatti inaugurato il primo giugno l'orto sociale "LORTO di Chiuduno" con un grande evento gratuito e aperto a tutti per celebrare insieme ai cittadini e alle diverse realtà del territorio l'impegno di utenti, educatori e volontari che hanno contribuito all'avvio di questa avventura. Un momento di festa e socialità che ha aperto la stagione produttiva del nuovo progetto, il terzo avviato dalla Coop. L'Impronta, fatto di agricoltura solidale e coesione sociale. LORTO di Chiuduno arriva infatti dall'esperienza de LORTO Sociale di Città Alta, progetto nato nel 2004 da un'idea della Coop. L'Impronta, realtà che da oltre 25 anni lavora con il territorio e sul territorio bergamasco per aiutare persone con disabilità e fragilità a trovare o ritrovare il loro posto all'interno del tessuto sociale.

Condivido, GS1 Italy firma una piattaforma di digital asset

Migliorare la visibilità e la presenza sul web, tenere aggiornati i contenuti digitali relativi ai propri prodotti, scambiare materiali di marketing con i propri partner in modo veloce e immediato: sono solo alcuni dei vantaggi di Condivido, la nuova piattaforma di digital asset management realizzata da GS1 Italy, in collaborazione con Thron. Condivido nasce per rispondere alle esigenze digitali delle imprese, che hanno sempre più la necessità di archiviare, organizzare e distribuire immagini, video, banner, audio, documenti, link in vari formati e versioni e di condividerli con clienti, fornitori e colleghi. «Nella sua missione di facilitare flussi di informazioni di qualità tra le imprese e nella supply chain globale, GS1 Italy riconosce in Condivido un elemento importante, dopo il grande successo di Immagino, della sua evoluzione in una vera digital data platform», sostiene Bruno Aceto, ceo di GS1 Italy, «capace di fornire alle imprese non solo gli standard, ma anche i processi e gli strumenti di gestione delle informazioni, indispensabili per affrontare le sfide dell'era digitale».

Anche Euroflora alle Floralies di Nantes



Il mondo fantastico delle piante ispirato a "La Fabbrica di cioccolato", il film di Tim Burton tratto dall'omonimo libro di Roald Dahl, è il tema dello stand di Euroflora alle Floralies di Nantes, aperte al pubblico nel capoluogo dei paesi della Loira. Centottanta metri quadrati realizzati da Aster, comune di Genova nel padiglione dell'Insouciance all'interno di "Fleurs da vivre, il filo rosso che accompagna i visitatori nel parco sulla Loira sede di Exponantes, ospitano piante di specie rare e forma inusuali. Elemento simbolico è la grande spirale del salto nella fantasia, centrale del film, un esplicito suggerimento a visitare il mondo fantastico delle piante di Euroflora, insieme al golden ticket di Charlie Buckett, il piccolo protagonista che eredita la fabbrica e farà riconciliare il proprietario con l'anziano padre, tradotto in un grande invito a visitare la manifestazione e la città di Genova dal 24 aprile al 9 maggio 2021. Tra le piante in esposizione hanno ottenuto speciali menzioni della

Giuria internazionale esemplari di specie rare di palme e i grandi platycerium (felci di forma sferica) appartenenti alle collezioni storiche del Comune di Genova. Una menzione speciale è andata inoltre alle begonie rosse fiorite che compongono la spirale in mosaicoltura al centro dello stand. In esposizione anche un bell'esemplare di canna da zucchero perfettamente in tema con i dolci della fabbrica. Lungo il profumato fiume di cioccolato, parte della scenografia generale dell'area, per il quale sono stati utilizzati gusci di semi di cacao tostati, un grande pandano tropicale insieme a felci e agavi esotiche, già molto apprezzati durante l'ultima edizione di Euroflora nei Parchi e nei Musei di Nervi. Oltre al riscontro positivo delle giurie, lo stand di Euroflora ha "incassato" l'apprezzamento degli organizzatori per la qualità delle piante e per la cura dell'allestimento, ed è risultato, già dalle prime ore, uno dei più fotografati dal pubblico.

Assofermet Forum, appuntamento a Milano il 25 e 26 settembre



Assofermet Forum, il congresso annuale della distribuzione ferramenta, è in programma il 25 e 26 settembre 2019, in occasione della quinta edizione di Hardware Forum, l'unica fiera dedicata al comparto ferramenta in Italia. Il congresso rinnova l'appuntamento con i protagonisti della distribuzione nazionale - tradizionale e professionale, a MiCo Fieramilanocity. Nell'occasione saranno presentate in esclusiva le ultime tendenze offline e online del canale ferramenta sulla base dei risultati dell'Osservatorio Permanente Multicanalità in Ferramenta, che monitora le tendenze del settore relative ad indicatori strategici come vendite, marginalità, logistica, pagamenti e comunicazione. Tra le numerose novità dell'edizione 2019 sono da segnalare i premi al valore della filiera. Dopo l'affermato Oscar del negozio Ferramenta e il recente Premio Grossista dell'anno, debutta il Premio Fornitori Top 100, dedicato alle migliori aziende produttrici selezionate in collaborazione con Cerved Group.

Il mondo delle piante officinali a Flormart 2019

Il mondo delle piante officinali, grazie anche alla recente approvazione della nuova legge quadro, apre interessanti opportunità per le aziende del settore, dalle agricole multifunzionali alle florovivaistiche. Flormart 2019, in calendario a Padova dal 26 al 28 ottobre, ospiterà la prima edizione di erbale forum con un ricco programma di incontri tra esperti, ricercatori e rappresentanti di progetti ed esperienze innovative sulle piante officinali per conoscerne gli aspetti tecnico-scientifici, normativi e di mercato, e una rassegna espositiva mirata, volta a favorire networking e scambi di prodotti e servizi tra i diversi attori della filiera.

Medicinali, aromatiche, nutrizionali, cosmetiche ma anche biotecnologiche, fitorimedianti, ricreative: le piante officinali alimentano una filiera in cui territorio, tradizione e ricerca scientifica si incontrano per dare nuove risposte all'esigenza di vivere in sintonia con la natura.

AVVOLGITUBO METALLO

CON PISTOLA getto regolabile



FERRARI
group

Viale Europa, 11 - 43022 Basilicogno - Parma (Italy)
Tel. + 39.0521.687125 - Fax +39.0521.687101
Email: info@ferrargroup.com - Web: www.ferrargroup.com

John Deere sempre col segno più

Nel secondo trimestre utile netto di 1.135 miliardi di dollari

Deere & Company ha totalizzato nel secondo trimestre 2019, conclusosi il 28 aprile 2019, un utile netto di 1.135 miliardi di dollari, corrispondenti a 3,52 dollari per azione, rispetto ai 1,208 miliardi di dollari, equivalenti a 3,67 dollari per azione, registrati nel secondo trimestre 2018 conclusosi il 29 aprile dello scorso anno. Per i primi sei mesi dell'anno fiscale l'utile netto di Deere & Company è stato di 1,633 miliardi di dollari, corrispondenti a 5,07 dollari per azione, rispetto ai 673,2 milioni (2,05 dollari per azione) dell'equivalente periodo 2018. Ad influire sui risultati dello scorso anno sono stati gli aggiustamenti degli accantonamenti per le imposte sul reddito dovuti alla promulgazione della normativa sulla riforma fiscale degli Stati Uniti (riforma fiscale). Al netto di tali aggiustamenti l'utile netto di Deere & Company per il secondo trimestre e i primi sei mesi dell'anno 2018 sarebbe risultato rispettivamente di 1,034 miliardi di dollari, equivalenti a 3,14 dollari per azione, e 1,476 miliardi di dollari, equivalenti a 4,49 dollari per azione. «John Deere ha ottenuto importanti risultati in questo secondo trimestre malgrado le incertezze che caratterizzano il settore agricolo», ha dichiarato Samuel R. Allen, presidente e amministratore delegato John Deere. «Le continue preoccupazioni circa l'accesso al mercato delle esportazioni, la domanda a breve termine di materie prime come la soia e una stagione di semina in ritardo in gran parte del Nord America hanno reso gli agricoltori molto più cauti nel decidere acquisti importanti. Allo stesso tempo», conclude Allen, «il quadro economico generale rimane positivo, un fatto che insieme a una base di clienti in crescita ha contribuito ai positivi risultati ottenuti dalle divisioni Construction e Forestale».



“Borghi ritrovati” a Retequattro Pistoia in tv, regia Leroy Merlin

Regalare una seconda giovinezza a un affascinante piccolo borgo semiabbandonato in provincia di Pistoia. È l'obiettivo dei cinque protagonisti di “Borghi ritrovati, una sfida per una nuova vita”, da mercoledì 29 maggio in seconda serata su Retequattro. Il programma di Nonpanic Baniyay con Leroy Merlin racconta, la nuova vita di Calamecca, un paesino arroccato tra i monti pistoiesi in cui vivono, ad oggi, 55 abitanti. Qui si trasferiscono Sonny e Federica, Peter, Giuseppe e Mariarosa, intenzionati ad abbandonare il caos della città: nello specifico l'apertura di un bed&breakfast e di un ristorante casereccio e la realizzazione di uno spazio web che possa sponsorizzare le bellezze della zona. Promuovere questo progetto nasce dalla dedizione di Leroy Merlin nell'ambito della responsabilità sociale e ambientale che ha visto più volte l'azienda attivamente impegnata nel creare un beneficio equo sostenibile.



Villa della Pergola, i giardini di Alassio fra cielo e mare

In estate a Villa della Pergola di Alassio il blu del mar Ligure si fonde con i colori dei giardini in un'unica tavolozza di colori: è infatti il periodo di fioritura degli Agapanthi che vanno dal bianco fino al lilla, dall'azzurro al blu e al viola intenso. È una collezione unica in Europa per vastità e importanza che conta oggi oltre 430 varietà diverse, tra le quali: Agapanthus Africanus Hoffmanns 'Blue', Agapanthus 'Blueti' dal colore violetto, Agapanthus 'Flore Pleno', Agapanthus 'Luly', Agapanthus 'Queen Mum' bianco e viola, Agapanthus 'Magnifico' blu e viola e l'Agapanthus 'Sylvine' di colore viola. Anche quest'anno Villa della Pergola ha aderito all'iniziativa “Appuntamento in giardino” organizzata da APGI, associazione Parchi e Giardini d'Italia con gli eventi svolti sabato 1 e domenica 2 giugno e alla diciassettesima edizione di “Rendez vous au jardins”.



Einhell Italia supera il "chilometro di espositori"



Einhell Italia diffonde i dati curiosi dell'ennesimo successo raggiunto in termini di vendita al dettaglio: se tutti gli scaffali dei rivenditori Einhell in Italia venissero affiancati l'uno vicino all'altro, si formerebbe una muraglia lunga esattamente 1,2 chilometri. Una distanza con cui è possibile circondare per quasi 10 volte la superficie esterna del Duomo di Milano, eguagliare la lunghezza di 4 navi da crociera o allestire una pista per far decollare un aereo

di dimensioni contenute. Una lunghezza importante, spalmata su una fitta rete di punti vendita in tutto il territorio italiano: un traguardo significativo per la filiale italiana della multinazionale, nata 25 anni fa e divenuta ormai una delle realtà di riferimento nella produzione e distribuzione di attrezzature per il fai da te in casa, giardino e in officina. Questo nuovo dato conferma ulteriormente il successo e la crescita di Einhell in Italia. Sempre più consumatori e, in questo caso, negozianti hanno scelto di sposare la filosofia dell'azienda tedesca e di utilizzare prodotti dall'ottimo rapporto qualità-prezzo, in grado di soddisfare qualsiasi esigenza. Einhell è diventato negli anni sinonimo di libertà, semplicità, sicurezza e divertimento nella realizzazione di ogni progetto.

ArborShow, tutto esaurito alla prima edizione

Il successo su tutti i fronti di Formazione 3T



È stata un successo la tre giorni di convegni rivolta ad arboricoltori, tree climbers e giardinieri organizzati da Formazione 3T all'interno di ArborShow, il primo salone italiano interamente dedicato all'albero, che si è svolto in collaborazione con Forlener, a LarioFiere dal 17 al 19 maggio. Sale gremite e grande interesse per gli eventi formativi sulle più importanti novità dell'arboricoltura, con alcuni dei maggiori esperti internaziona-

li hanno confermato l'attenzione dei professionisti del settore verso la formazione e la ricerca. Un numeroso pubblico ha partecipato alle tre giornate di seminari e convegni, ciascuna con un particolare focus: il venerdì l'approfondimento di biomeccanica degli alberi dedicato agli arboricoltori professionisti, il sabato il programma è stato particolarmente rivolto ai tree climbers e la domenica a una platea più generalista di giardinieri, per porre le basi per un approccio professionale alla gestione degli alberi. Andreas Detter, docente all'Università di Scienze applicate di Weihenstephan, ha guidato il convegno di venerdì con un approccio molto pratico, fornendo i risultati delle ricerche e degli studi più recenti e gli strumenti per adattare gli interventi di potatura e di consolidamento all'analisi della biomeccanica degli alberi. «Siamo molto orgogliosi della partecipazione di arboricoltori italiani di grande professionalità come relatori dei convegni», il punto di Formazione 3T, «in Italia ci sono numerosi professionisti che grazie alla loro esperienza e al loro lavoro hanno molto da trasmettere». La prima edizione di ArborShow si è svolta all'interno di Forlener, la fiera dedicata alla filiera foresta-legno-energia giunta quest'anno alla decima edizione, che ha richiamato a Erba oltre settemila operatori.

UN TAGLIO PER OGNI STAGIONE

— *Attrezzi da taglio
per l'agricoltura
e il giardinaggio*

LINEA PROFESSIONALE

STUDIOFABBRO.COM 05-2019



ART. 701

40th
Anniversary
STA~~X~~FOR
1976-2016

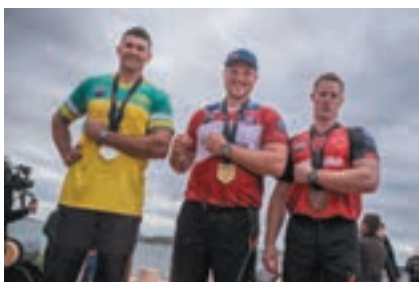


100% MADE IN
— ITALY —

STA~~X~~FOR®

Maniago (PN) ITALY - Tel. +39.0427.72376
info@stafor.com - www.stafor.com

Stihl Timbersports Champions, alla fine la spunta Cogar



L'americano Matt Cogar ha vinto per la prima volta il Stihl Timbersports Champions Trophy, battendo Laurence O'Toole nello scontro finale davanti a più di 1.400 persone nella suggestiva location di Tjolöholm Castle in Svezia. Una grande performance per Cogar che ha eliminato il neozelandese Jesse Whitehead nel suo heat, arrivando alla semifinale con il canadese Stirling Hart campione in carica. Cogar ha terminato la prova con il tempo di 1'00"91 conquistando così la finale. Cogar è riuscito a completare le quattro discipline fra stock saw, underhand chop, single buck e standing block chop due secondi prima dell'avversario. Stirling Hart, vincitore della passata edizione, ha conquistato il terzo posto. «Non ci credo, è tutto surreale. Sono arrivato in Svezia», la gioia di Cogar, «con tutta l'intenzione di fare del mio meglio ma vincere l'oro era un sogno. Davvero un trofeo speciale. Sapevo che la finale contro O'Toole sarebbe stata dura, ma ho provato a concentrarmi solo sulla prova senza pensare ad altro. Grazie alla Svezia per l'ospitalità, è un posto fantastico. Non vedo l'ora di tornarci».

Spoga+gafa, sguardo verso il domani. A Colonia dall'1 al 3 settembre

Aiuole e pareti vegetali, nascono i giardinieri senza giardino



All'apertura dei cancelli della spoga+gafa, dall'1 al 3 settembre 2019, la fiera di Colonia presenterà come sempre gli ultimi trend e i mondi tematici del settore del verde. Gli espositori internazionali proporranno articoli innovativi per il giardino e offriranno un quadro completo delle novità per la prossima stagione outdoor. L'offerta spazia da mobili alla moda per esterni e design per l'allestimento del giardino ad attrezzi smart, grill hightech e cucine outdoor, senza dimenticare gli accessori decorativi per la vita all'aria aperta. Il trend trasversale individuato quest'anno dalla rassegna è il "City Gardening". La rassegna porrà dunque l'accento sulla progettazione e l'allestimento del

salotto verde. Un megatrend globale con cui si confronterà la prossima edizione della spoga+gafa insieme a molti espositori è la crescente urbanizzazione. Sempre più persone si trasferiscono in città, senza per questo essere disposte a rinunciare al proprio spazio verde e a un momento di relax all'aperto. Nel City Gardening la rassegna individua quindi un nuovo focus per la prossima edizione. Per gli abitanti delle città gli spazi verdi costituiscono infatti un rifugio prezioso al riparo dalla frenesia quotidiana. «Oggi più che mai al giardino si affida il compito di fungere da luogo dove rallentare e rilassarsi», afferma Stefan Lohrberg, director della spoga+gafa, «perché conferisce alle persone un senso di sicurezza e di ambiente domestico, acquisendo così una valenza inedita». Vivere in centro senza rinunciare al verde non è più una contraddizione. I piccoli giardini e un numero crescente di balconi e terrazze fioriscono rigogliosi. Alla prossima spoga+gafa numerosi espositori presenteranno le novità per l'utilizzo degli spazi urbani all'aperto. Non è solo il costante incremento di fatturato conseguito negli ultimi anni dal settore del verde a giustificare il trend dei giardinieri senza giardino. Aiuole compatte, pareti vegetali verticali o mini serre trasformano i balconi in giardini in miniatura. I sistemi di irrigazione vengono adeguati specificamente alle esigenze dei giardinieri cittadini. Sono ormai disponibili anche box di compostaggio in versione mini. Mobili multifunzionali e combinabili arredano i piccoli spazi esterni con il massimo comfort, mentre elementi decorativi come tappeti, focolari, vasi e lanterne creano un'atmosfera accogliente. Esistono soluzioni brillanti per superfici ridotte come balconi e terrazze anche per offrire riparo dai raggi del sole.

Verdemax a braccetto con Barilla

Sul podio sale anche Ortolino



Ad aprile e maggio Verdemax ha collaborato con Barilla in una combinazione di prodotti ispirata ad uno stile di vita sano, divertente e gustoso. Questi sono proprio i principi del modo di vivere Verdemax «e siamo orgogliosi di essere stati co-protagonisti di questa iniziativa».

Con l'acquisto di due prodotti Bio Barilla o Mulino Bianco i consumatori hanno ricevuto in omaggio un Ortolino Verdemax nelle tre varianti salvia, origano, basilico. Dando così una connotazione sana e gustosa alla loro spesa.

Miglior start up, ManoMano vince il Netcomm Award 2019



ManoMano.it, e-commerce europeo di fai da te e giardinaggio, ha ricevuto il Netcomm e-Commerce Award, premio dedicato all'eccellenza italiana dell'e-Commerce e del Digital Retail, nell'ambito «start up e nuove promesse» e una men-

zione speciale per la categoria «hobby, giardinaggio e fai da te». A distanza di soli cinque anni dalla sua fondazione per intuizione dei fondatori Christian Raison e Philippe de Chanville, la piattaforma ManoMano è oggi leader di settore: basti pensare che conta più di 20 milioni di visite mensili e oltre 2,5 milioni di clienti attivi. Circa 3 milioni di prodotti disponibili che spaziano dall'elettricità all'idraulica, dalla ferramenta all'utensileria, da mobili da interno ed esterno a ogni tipo di arredo da giardino. Nel 2018 l'azienda ha registrato un aumento sui ricavi dell'85%. «Siamo molto orgogliosi di ricevere questo riconoscimento importante dopo tre anni di presenza sul mercato italiano. Condivido questo importante traguardo con il team», sottolinea Francesco Caravello, SVP Business Development Southern Europe in ManoMano, «che rispecchia in pieno i nostri valori di audacia, ingegnosità, 'care'. La nostra mission è rivoluzionare e reinventare usi e abitudini del mondo DIY e questo premio dimostra che la strada che abbiamo intrapreso è quella giusta».

Idrovita®

LA RISERVA D'ACQUA PER LE TUE PIANTE



Risparmio Idrico del 50%
Ossigena il terreno
Non contiene acrilammide

PREVIENE I DANNI CAUSATI DA INNAFFIATURE TROPPO FREQUENTI O TROPPO SCARSE

IDEALE TUTTO L'ANNO

Disponibile nei migliori
Garden - Vival - Brico - Agricole

MADE IN ITALY



IPIERRE GARDEN

Ipierre System srl
Via Cà di Mazzè 18 - 37134 Verona - Italy
www.ipierre.eu

Kramp fra presente e futuro, partnership di grido e grandi risultati L'ad Perdock: «Ai clienti il miglior servizio possibile»

Grandi risultati e nuovi traguardi. Tutto firmato Kramp. «Il 2018 è stato un anno ricco di sfide. Con le acquisizioni di Raico in Italia e Recinsa in Spagna», la premessa di Eddie Perdock, amministratore delegato di Kramp Groep BV, «abbiamo intrapreso azioni strategiche in due dei cinque paesi più importanti in ambito agricolo a livello Europeo. Inoltre, siamo molto orgogliosi dell'estensione delle partnership con John Deere, AGCO e SDF. Nonostante questi sviluppi, abbiamo risentito degli effetti di un anno freddo nel mese di marzo e caldo e secco in estate ed affrontato sfide nella filiera distributiva e nei processi interni. Ciò ha avuto conseguenze negative sui tempi di consegna verso i nostri clienti ed incrementato i costi. Sebbene il fatturato abbia mancato di poco le aspettative, è comunque cresciuto del 4% rispetto all'anno precedente e tengo a ribadire che, nonostante le cifre siano inferiori rispetto alle attese, abbiamo raggiunto buoni risultati». La trasformazione digitale iniziata da Kramp nel 2017 proseguirà, generando nuove opportunità ed incrementando così il livello di cooperazione e di servizio offerti a clienti e fornitori. «Le previsioni per il 2019 sono positive. I nostri processi interni», conclude Perdock, «sono sotto controllo e raccoglieremo i frutti degli investimenti realizzati in questi anni in Italia, logistica, e-business, acquisizioni e partnership, con l'obiettivo di offrire ai nostri clienti il miglior livello di servizio possibile sul mercato».



Youth AgVocate Summit, fra i cento di Bayer l'italiana Righi Ricco



Bayer ha annunciato i nomi dei cento giovani che prenderanno parte alla quarta edizione dello Youth AgVocate (agricultural e advocate) Summit che si terrà a Brasilia dal 4 al 6 novembre, organizzato in collaborazione con Nuffield Brazil. I delegati di età compresa tra i 18 e i 25 anni, sono stati selezionati tra oltre 2.800 candidature provenienti da tutto il mondo, per rispondere ad una delle sfide più importanti della società moderna: come nutrire in maniera più sostenibile la popolazione mondiale in crescita. Ogni partecipante ha presentato la propria idea per combattere l'insicurezza alimentare, in linea con gli obiettivi di sviluppo sostenibile dell'ONU. I cento vincitori hanno background ed interessi diversi, ma tutti condividono l'impegno nei confronti del progresso per un mondo a "fame zero". A Brasilia si confronteranno giovani imprenditori, agricoltori, studenti, economisti, biologi. A rappresentare l'Italia sarà Celeste Righi Ricco, nata a Busto Arsizio e toscana di origine, attiva nel Climate Reality Project, fondato da Al Gore. Celeste è laureata in Plant Science all'Università di Wageningen.

Tecnologia 4.0, imprese sempre più a loro agio nel digitale

Sale il livello di maturità digitale delle imprese che si sono rivolte alle Camere di commercio: meno "esordienti", più "esperti" o "campioni" delle tecnologie 4.0. Ma la strada verso la digital transformation è ancora lunga. È quanto emerge dall'istantanea scattata da Unioncamere che ha messo a confronto i risultati del test di autovalutazione Selfi4.0 effettuato online dalle imprese tra il 2018 e il 2019 su www.puntoimpresadigitale.camcom.it, la rete dei punti impresa digitale fisica e virtuale realizzata dal sistema camerale per la diffusione e l'adozione degli strumenti di digitalizzazione avanzata. Il 33% delle imprese che lo scorso anno risultava a digiuno di conoscenze digitali, attestandosi come esordiente al self-assessment, è avanzato a maggio di quest'anno al grado di Apprendista grazie all'utilizzo di strumenti base di digitalizzazione all'interno della propria attività. Mentre sono cresciuti del 24% gli imprenditori classificatisi Esperti o Campioni perché hanno imparato, nello stesso arco temporale, ad applicare con successo i principi dell'Impresa 4.0 arrivando, talvolta, finanche a realizzare una buona digitalizzazione dei propri processi.



New

Rilassati e fai ciò che ami.

SILENO life GARDENA si prende cura del tuo prato e tu devi soltanto goderti il tuo giardino. Controllabile anche tramite app, facile da installare, lavabile comodamente con un tubo da giardino. **Scopri di più su gardena.com**

- Tre modelli per giardini da 750, 1000 e 1250 m²
- Disponibile anche in versione Smart, compatibile con l'innovativo Smart System GARDENA
- Estremamente silenzioso (max 60 dB)
- Compatto, leggero e agile nei passaggi stretti, supera pendenze del 30%
- Regolazione altezza di taglio 20-50 mm
- Partenza remota: fino a 3 impostazioni per raggiungere i punti più difficili



Il mondo del verde in una giornata, organizzata da FederUnacoma con gli attori di un mercato in crescita esponenziale col sell-in nel primo trimestre. Con tendenze e numeri da far lievitare ancora

GARDEN, LA SPINTA DI BATTERIA E ROBOT

A tutto campo. Il mercato ma non solo. Bologna al centro di tutto, le aziende ad ascoltare all'ottavo piano della Torre numero 1 dove ogni giorno si tirano tanti fili. «Il giardinaggio è industria matura. Anche e soprattutto di sostituzione», uno dei fotogrammi più nitidi dispensati da Franco Novello, presidente di FederUnacoma fino al 27 giugno quando al suo posto ci sarà Renato Cifarelli. «Non mi ricandido. Ringrazio tutte le singole persone e tutto l'ambiente, l'esperienza è stata straordinariamente interessante ed anche molto piacevole», il saluto anticipato di Novello prima di passare al volo la palla a Cifarelli che ha rimandato ogni considerazione ad elezione avvenuta salvo specificare che «la mia candi-

datura è l'espressione di tutto il Gruppo Emak». Corsa via veloce la mattinata, innaffiata anche dalle tendenze emerse dall'indagine di GfK sulla Grande Distribuzione e la «crescita delle macchine a batteria in parallelo col calo nitido dei prodotti petrol ma anche elettrici cannibalizzati dalla batteria» nel riassumere in particolare il mercato europeo. «Bisogna essere presenti e comunicare col consumatore», l'altro input partito a Bologna, nella tavola rotonda del 21 maggio. «Siamo un importante paese produttore, il più importante con la Germania. E la dimensione del mercato italiano spesso ci è insufficiente. Non a caso esportiamo in linea di massima il 70% del nostro prodotto», l'altra cartolina di Novello, in un quadro in continua evoluzione. «I produttori



italiani hanno saputo adattarsi alle sfide globali, tutti o quasi hanno ormai filiali produttive all'estero. Non solo in Europa. Le esportazioni», ha evidenziato Novello, «l'anno scorso hanno registrato un lieve calo, in linea però col decremento del 3% della domanda europea. Le nostre sono sane e guardano all'estero». E poi la batteria, sempre più presente. Non solo per l'hobbista. «L'offerta per il professionale è uno stadio ulteriore, dove queste macchine potrebbero un giorno essere le uniche a poter operare in certe città», la precisazione di Novello, riferendosi a contesti dove per limitare tetti di inquinamento anche acustico la selezione è forte davvero. In più c'è il campo dei robot, altra anima virtuosa del mondo del giardinaggio degli ultimi tempi. In Europa il mercato stimato è di seicentomila pezzi «prodotto in crescita negli ultimi dieci anni in un'area importante dove tutti gli elementi di connettività e domotica possono inserirsi in un contesto tutto nuovo». La chiusura sulle fiere. Con l'Eima a viaggiare sempre veloce, con l'equilibrio giusto fra agricoltura e verde. «Il settore del giardinaggio da solo non avrebbe la forza di organizzare e reggere fiere specifiche di settore. Da qui la scelta di un salone nel salone», l'ultimo scatto di Novello, fra un grafico e l'altro. Stretto fra numeri di un quadro parecchio felice. Limitato al sell in, ma comunque promettente. E parecchio anche.

TRIPLA CIFRA. Il mercato delle macchine e delle attrezzature per il giardinaggio e la cura del verde registra nel primo trimestre dell'anno un vistoso incremento. I dati elaborati da Comagarden sulla base dei rilevamenti del gruppo statistico Morgan indicano nel trimestre una crescita complessiva del 29% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Gli incrementi, che fanno seguito ad un bilancio 2018 già positivo per il settore (+3,2% complessivo) si riscontrano per tutte le tipologie di mezzi, con percentuali in certi casi inferiori rispetto al dato medio, in altri casi nettamente superiori: i rasaerba segnano un attivo del 20,9%, le motoseghe del 9,7%, i decespugliatori del 56%, i trimmer del 53,5% e i soffiatori del 28,3%. In netta crescita anche i biotrituratori (20,2%) e i tagliaiepi (36,3%), mentre ancora



A sx Franco Novello, presidente uscente di FederUnacoma. A dx Renato Cifarelli, candidato alla successione. L'elezione il 27 giugno

maggiore risulta l'incremento delle vendite per quanto riguarda i trattorini (+64%), gli Zero Turn professionali (132,7%), i Ride-on per uso amatoriale (52,1%).

«Le ragioni di questa impennata nelle statistiche di vendita» ha detto il presidente Novello, «sono nella combinazione di due fattori: l'andamento meteorologico del primo trimestre, caratterizzato da un clima particolarmente mite e da temperature elevate che hanno favorito le fioriture anticipate e l'attività vegetativa delle piante, rendendo necessari interventi di manutenzione e quindi stimolando la domanda di macchinario. E la differenziazione netta tra le condizioni meteorologiche di quest'anno e quelle dello stesso periodo del 2018, caratterizzato da un prolungamento della stagione fredda e quindi da una sensibile flessione nella domanda di macchinario. Il differenziale tra l'aumento della domanda nella prima frazione 2019 e il netto calo nello stesso periodo dell'anno precedente risulta dunque particolarmente accentuato, e questo genera le attuali percentuali d'incremento che sono fuori dall'ordinario.

Tra le variabili meteorologiche destinate ad influenzare il mercato va però considerato anche l'andamento anomalo dell'ultimo mese, che al contrario dei precedenti è stato caratterizzato da una recrudescenza invernale. L'anticiclone sub-tropicale africano che aveva riscaldato il nostro Paese a partire da febbraio è rimasto confinato alla Penisola Iberica ed all'estremo Est Europeo fino al Nord della Russia, mentre



un'ondata di maltempo si è abbattuta nella vasta area compresa tra Mare del Nord e Mediterraneo centrale dove alle nevicate tardive anche in pianura della prima settimana di maggio su Inghilterra, Francia e Germania si è aggiunto il freddo autunnale di questi giorni su Baltico, Germania e Italia. Nel nostro Paese le temperature sono scese anche di 8° rispetto alla norma, e questo elemento peserà sul bilancio della seconda frazione d'anno. Al netto degli alti e bassi stagionali, il mercato italiano dovrebbe assestarsi nel corso dell'anno: «Le stime Comagarden/Morgan» ha illustrato Novello, «sono per un graduale riallineamento delle vendite sui livelli dello scorso anno, con un numero complessivo di unità vendute intorno ad 1.300.000. Difficile una previsione per il mercato europeo, che nel 2018 ha registrato una contrazione del 3% e che appare quest'anno, come detto, particolarmente esposto alla variabile meteorologica».

Il positivo andamento delle vendite di macchine per il gardening nel 2018 (+3,2%) e le previsioni per il 2019 in linea con i livelli dell'anno precedente confermano il trend di crescita del mercato italiano registrato negli ultimi anni, e appaiono un indicatore delle sue potenzialità. «Alla base del positivo andamento del nostro mercato, che sembra non aver risentito delle congiunture più o meno favorevoli dell'economia generale del Paese e che perdura anche nel biennio 2018-2019 caratterizzato da grande incertezza economica», ha proseguito Novello, «si debbono considerare due fattori, il primo di natura climatica, il secondo di carattere culturale. La cura del verde realizza un concetto di salubrità e di qualità della vita che assume un'importanza strategica e che può avere svi-

luppi notevoli e un atteggiamento culturale più attento al "fattore verde" può generare standard gestionali e progettuali sempre più alti, sviluppando professionalità maggiormente focalizzate, così da alimentare una crescente domanda di tecnologie che l'industria del gardening deve poter offrire tanto a livello hobbistico quanto a livello professionale». Se è ancora difficile quantificare lo sviluppo che la meccanizzazione per il verde potrà avere nel nostro Paese, è tuttavia possibile prevedere un progressivo allineamento con i mercati più maturi, vedi ad esempio in Europa quello britannico, mercati sui quali l'industria ita-

liana è peraltro presente con una vasta gamma di prodotti. La missione dell'industria delle macchine e delle attrezzature per il giardinaggio e la cura del verde è quella dunque di realizzare mezzi meccanici in grado di soddisfare le esigenze di un mercato in espansione e potenzialmente ancora molto ricettivo; ma è anche quella di creare spazi di mercato nuovi, stimolando una domanda che altrimenti non sarebbe emersa. «Lo sviluppo delle macchine e delle attrezzature elettriche e di quelle a batteria in particolare non soltanto ha reso più agevoli alcune operazioni prima eseguibili solo con mezzi a propulsione tradizionale», ha sottolineato Novello, «ma ha stimolato un mercato inedito presso il pubblico dei privati e dei professionisti, attratti dalla novità e meglio disposti verso mezzi meccanici che sembrano offrire modalità di impiego e manutenzione semplificate». Se è vero che il mercato del gardening ha possibilità di ulteriore sviluppo, va detto che le fiere di settore assumono un ruolo in prospettiva sempre più importante, essendo lo strumento attraverso il quale si stimola il mercato e si fissano standard di tecnologia e qualità via via più elevati. «Comagarden lavora in questa direzione», ha evidenziato Novello, «giacché non si limita a svolgere le attività di servizio alle imprese tipiche degli organismi di rappresentanza, ma opera anche come promotrice e organizzatrice, attraverso FederUnacoma Surl, di eventi fieristici, primo fra tutti Eima Green. In un panorama fieristico che offre eventi importanti, come l'esposizione Gie+Expo di Louisville o il Galabau di Norimberga, il Salone Eima Green che si svolge all'interno di Eima International si colloca in modo competitivo. Il numero di aziende espositrici del settore gardening è infatti cresciuto co-

stantemente, raggiungendo nell'ultima edizione (novembre 2018) il numero di circa 300, con una superficie impegnata pari a circa 14 mila metri quadrati, al cospetto di un pubblico, quello complessivo di Eima International, che ha raggiunto la quota record di 318 mila visitatori»

BATTERIA AL POTERE. Nel mercato delle macchine per il giardinaggio e la cura del verde il segmento dei mezzi a batteria risulta quello nettamente più vivace, con crescite che per alcune tipologie raggiungono le tre cifre. Secondo i dati Comagarden nel 2018 i modelli a batteria hanno superato le 80.000 unità vendute, con un incremento medio pari al 30%. Nel primo trimestre del 2019 questo segmento di prodotto registra una crescita complessiva imponente (+90%), dopo l'incremento del 26% già avutosi nel primo trimestre 2018. Tra le categorie che hanno registrato le spinte maggiori si rilevano: i rasaerba, che rappresentano il 13% circa del totale dei prodotti a batteria venduti in Italia, con crescite del 98% nel 2018 e del 52% nel primo trimestre del 2019; i trimmers che, con una quota anch'essi del 13% sul totale, hanno visto un aumento del 62% nel 2018 e del 206% nel primo trimestre 2019; i soffiatori/aspiratori di foglie, le cui vendite ricoprono il 16% del totale, che sono cresciuti del 31% nel 2018 e hanno visto un incremento del 177% nel primo trimestre di quest'anno.

La maneggevolezza, la facilità di utilizzo, la silenziosità e l'eco-compatibilità di questi prodotti hanno convinto il mercato, che si sta rapidamente orientando verso i nuovi propulsori. Da una specifica indagine sulle vendite all'interno dei circuiti della grande distribuzione organizzata, realizzata da Gfk su incarico di Comagarden, emerge come la crescita dei modelli a batteria si riscontri in tutti i principali mercati europei fra Francia, Germania, Regno Unito, Olanda, Belgio e Italia. Rispetto al totale dei prodotti elettrici, quelli a batteria hanno raggiunto il 60%, mentre quelli con cavo di alimentazione sono scesi al 40% nel 2018. Mentre le macchine a combustione interna, che rappresentano ancora il 56% del mercato totale, hanno

visto cali costanti negli ultimi tre anni (-1,4% nel 2016, -10,7% nel 2017 e -5% nel 2018), e gli stessi modelli elettrici a cavo hanno mostrato cali significativi nel 2017 (-9,9%) e nel 2018 (-10,1%), i mezzi a batteria esibiscono invece nel triennio incrementi consistenti, arrivando a conseguire nel 2018 un aumento del 30,2%. «L'orientamento verso i propulsori elettrici e verso quelli a batteria in modo particolare», ha commentato Novello, «caratterizza l'intero movimento motoristico, rappresentando l'opzione più accreditata per il prossimo futuro. Già oggi i motori a batteria, in particolare con il sistema ibrido, sono entrati a pieno titolo nel mercato dell'automotive, e importanti progressi si stanno facendo per quanto riguarda i mezzi agricoli, dove alcune trattrici e altre tipologie di mezzi sono già equipaggiati con motori a batteria. Se la meccanica agricola sta lavorando per superare i limiti di potenza che ancora condizionano lo sviluppo dell'elettrico», ha concluso Novello, «possiamo dire che nel segmento "green" questa tecnologia appare già matura e come tale è oggi riconosciuta dal mercato». Anche i rasaerba robot stanno mostrando nel corso degli anni uno sviluppo notevole. Pur rappresentando il 2% del mercato totale, questa categoria ha registrato crescite costanti a partire dal 2014, e nel quinquennio 2014-2018 le vendite sono passate da poco più di 13.000 unità a 22.160 unità, con un aumento di circa il 70%. Il primo trimestre di quest'anno ha confermato il trend positivo con un incremento pari al 43%.



Pioggia e basse temperature hanno rallentato un mercato partito col piede giusto fra marzo e soprattutto aprile. Stoppando la corsa nel cuore della stagione. Con margini di recupero ora piuttosto ridotti

FRENO INATTESO, I TORMENTI DI MAGGIO

Maggio d'acqua. Pioggia e freddo, vento e cielo sempre minaccioso. Dura tagliar l'erba, complicato mettersi in giardino. Duro colpo alla stagione, in tutti i sensi. «Chi ha fatto un buon fatturato fra marzo ed aprile può attutire la botta e riuscire a sopperire ad un mese così, chi invece ha fatto fatica ad ingranare già dall'avvio invece sarà difficilissimo recuperare», la prima fotografia di Roberto Dose dall'ampio campo d'osservazione di Assogreen, dove il monitoraggio sul mercato è costante e gli indicatori sempre molti. Non ci sono soltanto i numeri a bloccare la ruota, non solo le mere cifre a stoppare il mondo del verde. Il qua-

dro è un po' diverso, ancor più profondo. Non sono trentuno giorni come gli altri. «Di norma maggio è un mese fondamentale, quel che perdi a maggio perciò non lo recuperi in quattro e quattr'otto e probabilmente non lo riprendi proprio. Se sei sotto a fine maggio non ci sono troppi margini per rialzarti», continua Dose, storica voce di Assogreen di cui è stato anche presidente. Sarà anche cresciuta l'erba, vista tutta quell'acqua, ma riuscire a tagliarla dev'essere stata un'impresa per chi avrebbe voluto sfruttare la primavera per godersi i propri angoli verdi.

CONTROCORRENTE. Il giardinaggio si dimostra azienda anomala. Legata al tempo, capace di andar anche controcorrente rispetto a tutto quel che gli gira attorno. Perché a maggio l'indice del clima di fiducia dei consumatori è tornato comunque a crescere, secondo i dati Istat, dopo tre mesi consecutivi di calo, passando da 110,6 a 111,8. Un'evoluzione positiva si rileva anche per l'indice composito del clima di fiducia delle imprese, che aumenta da 98,8 a 100,2. Tutte le componenti dell'indice di fiducia dei consumatori sono in miglioramento: il clima economico e quello corrente registrano gli incrementi più marcati mentre un aumento più contenuto si registra per il clima personale e, soprattutto, per quello futuro. Più in dettaglio, il clima economico sale da 122,8 a 125,9, il clima corrente aumenta da 106,9 a 109,6 il clima personale cresce da 105,9 a 107,4, e il clima futuro passa da 115,6 a 115,8. Con riferimento alle imprese, l'indice di fiducia registra un aumento diffuso a tutti i setto-



ri coperti dalle indagini sulla fiducia: nel settore manifatturiero l'indice passa da 100,8 a 102, nelle costruzioni aumenta da 141,2 a 144,3, nei servizi va da 99,1 a 99,3 e nel commercio al dettaglio sale da 101,3 a 102,6. Per quanto riguarda le componenti dei climi di fiducia delle imprese, nella manifattura si rileva un miglioramento sia dei giudizi sugli ordini sia delle attese sulla produzione unitamente a una diminuzione del saldo relativo alle scorte di magazzino. Nelle costruzioni la dinamica positiva dell'indice riflette il miglioramento sia dei giudizi sul livello degli ordini sia delle aspettative sull'occupazione presso l'azienda. Nei servizi e nel commercio al dettaglio la dinamica positiva dell'indice riflette andamenti eterogenei delle rispettive componenti: il miglioramento dell'indice è trainato dalle attese sugli ordini nei servizi e dai giudizi sulle vendite nel commercio. Tutte le altre componenti risultano in calo.

TRENO PERSO. Non è solo una questione di mercato. È soprattutto storia di abitudini, di un ciclo in cui maggio è da sempre lo spartiacque fra una vita e l'altra. «Perché da sempre con giugno», sottolinea Dose, «le famiglie hanno una priorità diversa, perché finiscono le scuole e cominciano le vacanze. Perché tutto si svolge lontano da casa per qualche periodo, perché se poi "salta" maggio l'orto e il giardino non te lo sei quasi nemmeno goduto anche solo per un po'. Anno molto particolare questo. Assolutamente anomalo. Ripeto, ho forti perplessità che chi non ha guadagnato terreno a marzo e aprile possa attutire le perdite di maggio. Può darsi che sia stato un anno strano, ma rimane la verità di un giugno in cui le richieste storicamente si abbassano. I rivenditori hanno comunque lavorato all'inizio della stagione, chi non l'ha fatto come avrebbe voluto dovrà ora fare belle riflessioni. Perché a fine maggio poi si tira una ideale riga di demarcazione, non ci sono tante altre vie d'uscita. A giugno si fa un primo bilancio ed è un bilancio significativo, quando ormai non puoi più stravolgere la stagione. A meno di clamorose situazioni che non vedo all'orizzonte. Chi è in linea con le sue iniziali aspettative può sperare in un minimo recupero. Gli altri direi proprio di no. Peccato, perché marzo e la prima parte di aprile sono stati molto interessanti, poi c'è stato in effetti un mese e mezzo di flessione. La stagione per adesso non è negativa, bisogna capire quanto adesso lo specialista dovrà pagare per il freno di maggio e di



certi giorni della seconda parte di aprile». L'estate ormai è lì, già effettiva al di là di tutto. Altro stacco, altri obiettivi. Le ferie al centro di tutto, il giardino sempre più distante, il verde anche trascurabile. Coi figli senza scuola e le aziende che staccano ad agosto. Pochi spiragli, quando spesso e volentieri però non si sente il bisogno di recuperare il terreno perduto così com'è stato in un 2019 in cui il tempo ha fatto quel che ha voluto come sempre senza guardare troppo verso il rivenditore. Incurante di chi con cura e pazienza ha preparato la stagione, indifferente nei confronti di chi ha sudato e perso notti per disegnare il suo percorso salvo poi veder tutto annacquato da piogge battenti e temperature quasi invernali. Dove i social erano pieni d'ironia, con mille foto di cieli grigi e passeggiate con felpa e spolverino più che in maniche corte come la regola vuole in certi periodi dell'anno. «Cambia tutto d'estate», conclude Dose, «a partire dalle esigenze delle famiglie e quindi dei clienti dei nostri punti vendita. Magari il meteo avrà anche fatto lievitare l'erba, ma poi ci sarebbero voluti anche un po' di sole e tregua perché si potesse uscire di casa a tagliarla». Tremendo maggio, sotto molti punti vista. Bloccando il treno della stagione e impedendogli ora di partire al suo ritmo. Ci vorrebbe ora un colpo di coda, una strana magia che ancora non si vede ad occhio nudo. Un lampo ancora invisibile, una scarica elettrica in teoria lontana. Perché adesso l'italiano medio comincia a girare la manovella, a togliere il pilota automatico, a guardare verso altri lidi. Spiagge soprattutto, vacanze meritate, fresche serate. Lasciandosi alle spalle le sue macchine da giardino. Togliendo il piede dall'acceleratore, proprio ora che di una feroce ripartenza ci sarebbe assoluto bisogno.

JOHN DEERE

John Deere lancia il Michelin X Tweel in Europa Aragones: «Altro esempio di tecnologia rivoluzionaria»



John Deere ha lanciato il nuovo pneumatico radiale Airless Michelin X Tweel Turf in Europa, dove sarà disponibile esclusivamente sui tosaerba a taglio rotativo a raggio di sterzata zero ZTrak™ serie 900. A differenza degli pneumatici tradizionali, il Michelin X Tweel Turf elimina virtualmente i tempi di fermo causati dagli pneumatici e non richiede praticamente nessuna manutenzione. Con il Michelin X Tweel Turf gli operatori otterranno prestazioni migliori, una maggiore operatività e un costo d'esercizio inferiore, nonché una qualità di taglio uniforme, un maggiore comfort dell'operatore e una maggiore produttività. «John Deere», afferma Carlos Aragones, direttore vendite e marketing macchine Turf e Golf John Deere in Europa, «ha costantemente offerto una tecnologia rivoluzionaria ai suoi clienti e ora, in collaborazione con Michelin, X Tweel Turf è il nostro ultimo esempio. Dato che lo pneumatico è quasi esente da manutenzione, questi potrebbero essere gli ultimi pneumatici posteriori di cui i clienti avranno mai bisogno per i loro tosaerba a raggio di sterzata zero».

GRIN

HM46 a spinta: la macchina più venduta della gamma Elevata maneggevolezza, dimensioni contenute

Grin HM46 a spinta è il tagliaerba più venduto della gamma Grin. I 46 cm di taglio ne fanno una macchina consigliata per superfici fino a 800 mq, garantendo allo stesso tempo un'elevata maneggevolezza, grazie alla mancanza del cesto di raccolta e della trazione, che la rendono più leggera. E' quindi il modello ideale per muoversi tra alberi, aiuole e vialetti, poiché il suo peso contenuto ed il suo telaio compatto facilitano anche le manovre più complicate. Grin HM46 vanta un telaio professionale in acciaio ed è equipaggiata dal potente motore Briggs & Stratton serie 6.75 con dispositivo Ready Start, che ne facilita l'avviamento, e sistema MOW N' STOW che permette il rimessaggio della macchina in verticale anche a serbatoi pieni. Inoltre, Grin HM46 è disponibile sia con avviamento tradizionale a corda che con avviamento elettrico Instart.



STIHL

RE 90, RE 100, RE130 PLUS, idropulitrici senza compromessi Facili da muovere, design al top, efficienza garantita



Tre idropulitrici: RE 90, RE 100, RE130 PLUS. Capaci di lavorare con acqua calda fino a 60° C e ideali per la pulizia di autoveicoli, arredamenti da giardino, pavimentazioni e in tutti i lavori di pulizia. I nuovi modelli sono caratterizzati da un design innovativo ed accattivante con il concetto del rimessaggio ridefinito: il cavo di alimentazione e alcuni accessori sono infatti posti direttamente nel corpo macchina, grazie alla presenza di un vano. Anche la lancia ad alta pressione con relativo tubo è posta direttamente sul corpo macchina. Tutti i modelli sono datati di ruote con diametro maggiorato montate direttamente sul telaio integrato, questo permette un facile e sicuro spostamento anche su terreno sconnesso. Inoltre per facilitarne il sollevamento e trasporto tutti i modelli sono dotati di un'ulteriore impugnatura posta anteriormente.

GARMEC

Rasaerba professionali con raccolta 4in1 GKZ
Adatti ad ogni condizione di lavoro

I rasaerba professionali GKZ con scocca in acciaio GK46SB (125 cc), GK46ST (140 cc), GR51SB (150 cc) sono equipaggiati con motori Briggs & Stratton serie OHV. Nel loro sistema standard "4 in 1" fra raccolta, mulching, scarico laterale e scarico posteriore sono la soluzione ideale per praticità di utilizzo e adatti ad ogni condizione di lavoro. Con avviamento autoavvolgente e starter automatico, le larghezze di taglio disponibili sono 46 e 51 cm. Con avanzamento monomarcia, la regolazione dell'altezza di taglio è centralizzata su ruote posteriori con sette posizioni (25 - 75 mm) modello a trazione e sei posizioni (da 25 a 75 mm) a spinta. Altre caratteristiche da evidenziare sono la scocca in acciaio, la barra comandi ergonomica con porta oggetti e cesto di raccolta in tela con protezione top antipolvere.



vetrina

ZANETTI MOTORI

Patto con Annovi Reverberi, in campo tre modelli di motopompe
Massima leggerezza, grande affidabilità. E tutto Made in Italy

Zanetti Motori, un grande aiuto anche nell'irrorazione. Grazie alla collaborazione con Annovi Reverberi, azienda italiana leader nel settore delle pompe a membrana, la Zanetti Motori mette in campo tre modelli di motopompe irroranti a benzina fra Zen 25i - ZEN 30i - PB 40i e uno diesel PX30i, con pressioni di esercizio che vanno da 25 a 40 bar. A completamento della gamma anche i gruppi carrellati con due ruote e serbatoi in polietilene da 70 e 120 litri di capienza, predisposti per applicazione avvolgitubo optional, anch'essi rigorosamente Made in Italy. Grazie all'equipaggiamento dei motori a benzina Zen, le motopompe e i gruppi carrellati Zanetti Motori si distinguono per la loro affidabilità ed estrema leggerezza.



GARDENA

AquaRoll M Metal e L Easy Metal, comfort allo stato puro
Ideale soprattutto per giardini di medie dimensioni

Gardena nel tempo ha sempre più ampliato e perfezionato la gamma di carrelli avvolgitubo, rendendola sempre più innovativa, senza trascurare il design. Quest'anno completa la gamma con i due nuovi avvolgitubo AquaRoll M Metal e L Easy Metal, disponibili anche in set completi di tubo assemblato. I nuovi avvolgitubo AquaRoll M Metal e L Easy Metal si distinguono per il loro nuovo tamburo in metallo con verniciatura a polvere. Il modello AquaRoll M Metal ha una capacità di 60 m (13 mm 1/2") ed è perfetto per giardini di medie dimensioni; il modello AquaRoll L Easy metal, con la sua capacità di 100 m (13 mm 1/2") è stato pensato per chi ha una grande giardino. Estremamente innovativi, i nuovi avvolgitubo sono dotati della funzione telescopica che consente di ridurre l'ingombro dopo l'uso e di connessione angolata del tubo per evitare che quest'ultimo si attorcigli.





MULTIPOWER

Italian Power RG1.6-40 Q-D, tutta la spinta di Rato
Macchina da entry level con contorni professionali

Il mercato delle motozappe seguito attentamente da RATO negli ultimi anni, sta portando ottimi risultati commerciali a Multipower, che distribuisce sul mercato nazionale l'intera gamma delle macchine prodotte dal colosso cinese. Visto appunto il successo ottenuto, RATO non intende fermarsi, ed è pronta a lanciare sul mercato il nuovissimo modello RG1.6-40 Q-D, che si posizionerà come prodotto entry level ma con caratteristiche professionali. La macchina è dotata di puleggia in ferro e cinghia, trasmissione ad ingranaggi monomarcia. Compatta, leggera e ultra maneggevole; con queste caratteristiche e il prezzo sbalorditivo, il nuovo modello RG1.6-40 Q-D, farà innamorare tutti gli acquirenti.

FISKARS

Linea PowerGear X, meno sforzo e più potenza
I manici FiberComp la ciliegina sulla torta



Fiskars, multinazionale finlandese, presenta la linea per il PowerGear X. Da oggi meno sforzo e più potenza con i nuovi attrezzi Fiskars PowerGear™ X: forbici e cesoie siepi per un giardino potato con cura. La potatura richiede precisione e forza ma grazie all'ingegnoso meccanismo ad ingranaggi, brevettato da Fiskars, tutto diventa più semplice. Gli attrezzi della linea PowerGear™ X assicurano un significativo aumento di potenza di taglio anche grazie alle lame in acciaio di alta qualità resistenti alla corrosione e ai manici in FiberComp™, leggeri, resistenti ed ergonomici. La linea PowerGear™ X è una gamma versatile di attrezzi che include forbici, troncaremi e cesoie, ideale quindi per coprire la maggior parte delle esigenze di taglio in giardino, sul balcone, sulle piante che abbelliscono le finestre, insomma ovunque ci sia del verde. Le forbici PowerGear™ X sono disponibili in 3 modelli:

incudine L, By-pass M e By-pass L. La massima capacità di taglio è di circa 2,5 cm permettendo tagli superiori fino a 3,5 volte rispetto ai meccanismi tradizionali. La manutenzione è semplice perché le lame sono facili da affilare e il comfort è assicurato grazie alla maggior leggerezza e all'impugnatura ergonomica.

FABO

Fabo Box, perfette soluzioni adesive per gli angoli verdi
Tante versioni per ogni esigenza. Tutte d'alta qualità



Fabo, azienda italiana leader nella produzione di soluzioni adesive, propone per il settore del giardinaggio e per la cura del proprio angolo verde, dal balcone, all'orto, alla serra, una gamma di prodotti innovativi per riparare, rinforzare e decorare e semplificare i piccoli lavori all'esterno. Prodotti versatili che fanno parte della nuova linea dedicata dall'azienda toscana alle piccole necessità dei consumatori, accessori realmente utili e in grado di semplificare ogni attività che ne richieda l'utilizzo. Fabo Box Giardino e Balcone è il pratico set contenente tre soluzioni adesive per le applicazioni di giardinaggio e in esterni: il Nastro Adesivo Mimetico, per chiudere scatole, decorare e rivestire superfici e oggetti in giardino e sul balcone; il Nastro Trasparente Extraforte a strappo facilitato, per riparare teli e zanzariere strappate e mobili da esterno. E tanto altro.

PRATOVERDE

**Toro Tempus™, la chiave di tutto è la modularità
E la centralina diventa un complemento d'arredo**



Tempus® di Toro è stato progettato per permettere ai clienti residenziali di risparmiare tempo e aiutarli a gestire le risorse idriche. Con versioni da quattro, sei o otto stazioni, funzione gestione automatica dei tempi di bagnatura, programmazione flessibile dell'irrigazione, accessibilità wi-fi locale opzionale e facilità di programmazione con app. Tutto è a portata di mano, per avere sempre sotto controllo il giardino. La grande innovazione di Toro passa per il concetto di modularità, opzione grazie alla quale è possibile acquistare solo un modulo di programmazione ed utilizzarlo per le varie versioni (Tempus/Tempus Pro) e per diverse applicazioni (indoor/outdoor) completandolo con un modulo base da interno o da esterno. La nuova centralina Tempus grazie al suo design moderno e ai suoi colori eleganti, diventa un complemento d'arredo della tua casa. La programmazione da poltrona, dopo la ricarica, consente di rimuovere il modulo programmazione dal supporto a parete per impostare comodamente il programma di irrigazione. La funzione "Gestione acqua" consente di aumentare da zero a 200% con incrementi del 10%, il tempo attivo di tutte le stazioni.

AL-KO

**EnergyFlex BCA 4030, libertà al potere
Ampia libertà di movimento. Ed emissioni zero**

Il potente e versatile decespugliatore a batteria EnergyFlex BCA 4030 permette di lavorare con estrema maneggevolezza. Le eccellenti performance di taglio vengono garantite dal motore brushless che aziona senza difficoltà la testina "batti e vai" per lo sfalcio dell'erba e la lama a tre denti per la pulizia del sottobosco. Ottima bilanciatura del prodotto per il minimo sforzo durante il suo utilizzo. Alimentato da una batteria al litio da 40V in due versioni 4,0 Ah o 5,0 Ah che possono essere impiegate su un'ampia gamma di accessori per la cura completa del giardino. L'asta spezzata permette di utilizzare questo prodotto come "multitool", è possibile infatti abbinare gli accessori trimmer GTA 4030, potatore CSA 4020 e tagliasiepi HTA 404 con accessorio taglia-siepi e potatore è presente nella dotazione anche l'asta prolunga. Adatto agli amanti del verde che vogliono riservare un'attenzione particolare all'ambiente grazie a: emissioni zero, silenziosità, minima manutenzione, ampia libertà di movimento, ottime performances.



ZAPI

**Problema zanzare? C'è il Concentrato Bia Plus Tator
Massima sicurezza. E basso impatto ambientale**

Per eliminare il rischio zanzare in maniera radicale Zapi ha sviluppato una serie di prodotti che coniugano qualità, efficacia e rispetto per l'ambiente. Utilizzati nelle aree verdi e per uso domestico, gli insetticidi Zapi assicurano un maggior relax e una maggiore sicurezza. Chi dispone di un giardino, può finalmente ritornare a viverlo in libertà grazie a Zapi Zanzare Concentrato Bia Plus Tator: spruzzato sulla vegetazione e sulle aree esterne, garantisce un'azione abbattente e una protezione fino a 15 giorni contro zanzare tigre e comuni, pappataci, formiche, zecche, pulci. Realizzato a basso impatto ambientale (B.I.A.), Zapi Zanzare Insetticida Concentrato Plus Tator non ha odore, non macchia ed è ideale anche per difendere il proprio cane da una malattia mortale come la leishmaniosi, trasmessa tramite la puntura dei pappataci.



TRATTORINI E RIDER

Legenda: (*) Trattorino (T) - Rider (R) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) Autodrive (AD) Transmatic (TM)
(***) TIPO DI TAGLIO: Scarico laterale (SL) - Raccolta (R) - Mulching (M) - Posteriore (SP)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
HUSQVARNA Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it Rider RC 320Ts AWD Progettato per proprietari terrieri e professionisti che necessitano di una macchina a taglio frontale con raccolta del tagliato. Questo Rider Husqvarna di nuova concezione con sterzo articolato e AWD, offre efficacia di lavoro per molto tempo, versatilità e un'ottima manovrabilità. Ciò grazie alla combinazione di una potente coccia che trasporta l'erba dagli organi di taglio al cesto di raccolta posteriore ribaltabile, compattandola e dando all'operatore la possibilità di raccogliere fino al doppio d'erba di una macchina convenzionale e garantendogli di poter tagliare più a lungo prima di dover svuotare il cesto.																	
Rider Battery	vedi www.husqvarna.it	BAT			135 Ah	NO		85	M	25-70 (5)	2	155/50-8 / 155/50-8	78 dB (A)	78,7x105,5x173,6			241
R 112C	3.833,00	R	B&S	Power Built AVS	8,7 (6,4)	NO	ID	85	M/SP	25-70 (7)	2	155/50-8 / 155/50-8	<100 dB(A)	88x108x212	4	/	191
R 115C	4.147,00	R	B&S	Power Built AVS	12,9 (9,5)	NO	ID	95	M/SP	25-75 (5)	2	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	90x108x229	7	/	219
R 213 C	3.928,00	R	B&S	Power Built AVS	9,1 (6,7)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	229



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino



Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova



T. +39 049/769966
F. +39 049/767313



tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com

follow us on



MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/ RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXLXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R 214T	4.758,00	R	B&S	Intek V-Twin	17,4 (12,8)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226
R 216T AWD	6.710,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	208
R 316TX	6.120,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	239
R 316TX AWD	7.464,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	258
R 316 TSX AWD	8.356,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	262
R320 AWD	7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
R320X AWD	7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
RC318T	10.736,00	R	B&S	Endurance twin EFM	17,1 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
RC320Ts AWD	12.688,00	R	B&S	Endurance twin EFM		NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
R 422TsX AWD	14.577,00	R	B&S	Endurance series V-twin	17,1 (12,6)	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	195/65-8 / 195/65-8	<100 dB(A)	90x116x207	17	/	330
P 524 EFI	18.910,00	R	Kawasaki	FX twin EFI awd	13,9 kW @ 3000 rpm	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	18x8,5-8" / 18x8,5-8"	<104 dB(A)	98x105x115	24	/	385
Z242F	5.673,00	T	Kawasaki	FR Series V-Twin	20,2 (14,9)	NO	ID	107	R/M/SL	38-102		11x6-5/18x8,5-8			13		
Z560X	15.372,00	T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12			45		
TS 38	2.737,00	T	B&S	PowerBuilt AVS	7,7 (5,7)	NO	ME	97	SL	/	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 138M	2.975,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 142	3.127,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	CVT	107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 242	3.971,00	T	B&S	Endurance	12,7 (9,4)	NO	ID	107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x8"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 346	6.019,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	18,7 (13,8)	NO	ID	117	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	/	15,2	/	/
TC 130	3.321,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/16x6,5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
TC 138	3.598,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 138M	3.228,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 139T	4.514,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	241
TC 142T	5.002,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	244
TC 342T	6.954,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,3	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x9,5"-8	<100 dB(A)	/	13,3	320	260

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

X350 R

Il tosaerba X350R fa parte della gamma Serie Select. È facile da utilizzare grazie ai pedali di comando trasmissione Twin Touch™. I pedali idrostatici Twin Touch vi consentono di controllare con facilità direzione e velocità di avanzamento del trattorino senza bisogno di togliere il piede dalla piattaforma.



X106	2.492,00	T	B&S		6,85 KW		TM	107	SL - M	25-100MM	2	11x4,00-4/15x6,00-6	87,5	132x97x103	9,1	opz.230	187
X126	3.135,00	T	B&S		9,6 KW		ID	107	SL - M	25-101MM	2	15x6,00-16/20x8,0-7	86	132x97x103	9,1	opz.230	210
X166	4.367,00	T	B&S Bic.		12,1 KW		ID	122	SL - M	25-101MM	3	15x6,00-16/20x8,0-8	89,6	132x97x104	9,1	opz.230	241
X116R	3.387,00	T	B&S		6,85 KW		ID	92	R - SP - M	25-90MM	2	15x6,00-16/18x8,5-7	87,8	960x97x107	7,5	std.300	225
X146R	4.088,00	T	B&S		8,8 KW		ID	92	R - SP - M	25-90MM	2	15x6,00-16/18x8,5-8	86,1	960x97x108	7,5	std.300	230
X166R	4.704,00	T	B&S Bic.		9,7 KW		ID	107	R - SP - M	25-90MM	2	15x6,50-8/22x9,5-12	88,2	145x97x117	9,1	opz.230	233
X350	5.152,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	SP - R - M	25-102MM	2	15x6,00-6/20x8,5-8	83,2	111x97x114	7,5	std. 300	261
X350R	5.768,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	R - SP - M	25-102MM	2	15x6,5-8/22x11-10	86,8	126x97x109,2	13,2	opz.250	314
X354	5.712,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	SL - R - M	25-102MM	2	15x6-6/20x10-8	83,2	126x97x109,2	13,2	opz.250	286
X370	6.272,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	SL - R - M	25-102MM	2	15x6-6/20x10-8	83,2	111X97x109,2	7,6	std. 300	275
X380	6.944,00	T	KAWASAKI Bic.		13,8 KW		ID	122	SL - R - M	25-102MM	3	15x6-6/20x10-8	84,2	111X97x109,2	13,2	opz.250	313
X584	8.848,00	T	KAWASAKI Bic.		16,1 KW		ID	122/137	SL - R - M	25-102MM	3	15x6,50-8/22x11-10	89,7	126x97x109,2	13,2	opz. 250	396
X590	8.903,00	T	KAWASAKI Bic. (EFI)		16,7 KW		ID	122/138	SL - R - M	25-102MM	3	16x6,5-8/24x12-12	90,9	156x201x132	16,7	opz. 250/500	381
X940	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		17,5 KW		ID	122/137/152SL	R - M	25-133MM	3	16x6,5-8/24x12-12	ND	156x201x132	16,7	opz. 250/500	430
X748	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		17,5 KW		ID	122/137/152SL	R - M	25-133MM	3	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	156x201x132	16,7	opz. 250/500	451
X949	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		17,5 KW		ID	122/137/152SL	R - M	25-133MM	3	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	156x201x132	16,7	opz. 250/500	470
X950R	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		18 KW		ID	122/137	R - SP	12-112MM	2	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	VARIABILE	570/650	822/1014	

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO / RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITÀ dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITÀ CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
---------	---	------------------------	--------------	----------------	-----------------	----------------	-------------------	---------------------	----------------------	--------------------------------	---------	---------------------------	-------------------	------------------------------	---------------	-------------------	------------------

SIMPLICITY

Distribuito da:
GARMEC Srl
Web: www.garmec.it
Email: info@garmec.it

CONQUEST EX2452HSF

Motore Briggs & Stratton Professional™ 8270 V-Twin OHV, EFM.
Trasmissione idrostatica Tuff-Torq® K66 High Speed. Piatto di taglio
Scarico laterale Free Float™ Sospeso, con rulli a tutta larghezza.
Sistema di sgancio manuale facilitato Quick Hitch™ Brevetto
Simplicity. Alt. di taglio elettrica infinite posizioni da 31 a 95 mm.
Controllo automatico della trazione ACT™ Brevetto Simplicity.
Cruise Control manuale; luci a Led; presa 12 Volt. Sospensioni
anteriori e posteriori SCS-4™ Brevetto Simplicity: unico sul mercato!



CAVALIER - SRE300	3.379,00	R	B.&S.	Intek™ 4195 OHV AVS®	ID	84	SL	3,8 - 9,5 cm / 6p	1	13 x 5,00 / 16 x 6,50	A NORMA	205 x 113 x 84	8	-	215
REGENT RD - SRD100	4.991,00	T	B.&S.	Intek™ 4195 OHV AVS®	ID	96	R	3,8 - 8,9 cm / 7p	2	15 x 6,00 / 20 x 8,00	A NORMA	241 x 111 x 96	6	280	274
REGENT RD - SRD200	5.383,00	T	B.&S.	Intek™ 7220 V-Twin OHV AVS®	ID	96	R	3,8 - 8,9 cm / 7p	2	15 x 6,00 / 20 x 8,00	A NORMA	256 x 124 x 112	6	350	280
REGENT RD - SRD300	5.982,00	T	B.&S.	Prof™ 8270 V-Twin OHV	ID	107	R	3,8 - 8,9 cm / 7p	2	15 x 6,00 / 22 x 10,00	A NORMA	256 x 124 x 112	6	350	280
REGENT - SLT100	3.221,00	T	B.&S.	Intek™ 4175 OHV AVS®	ID	107	SL	3,8 - 10,2 cm / Inf.p	2	15 x 6,00 / 22 x 8,50	A NORMA	178 x 98 x 90	13,1	Optional	182
REGENT - SLT200	4.585,00	T	B.&S.	Intek™ 7220 V-Twin OHV	ID	117	SL	3,8 - 10,2 cm / Inf.p	3	15 x 6,00 / 22 x 10,00	A NORMA	180 x 114 x 98	13,2	Optional	242
REGENT - SLT250	5.434,00	T	B.&S.	Prof™ 8270 V-Twin OHV	ID	122	SL	3,8 - 10,2 cm / Inf.p	3	15 x 6,00 / 22 x 10,00	A NORMA	180 x 114 x 98	13,2	Optional	242
BROADMOOR - SLT300	7.122,00	T	B.&S.	Prof™ 8260 V-Twin OHV EFM	ID	127	SL	3,1 - 9,5 cm / Inf.p	3	16 x 6,50 / 22 x 9,50	A NORMA	190 x 114 x 98	16	Optional	270
CONQUEST - SYT500	10.005,00	T	B.&S.	Prof™ 8270 V-Twin OHV EFM	ID	132	SL	3,1 - 9,5 cm / Inf.p	3	16 x 6,50 / 23 x 10,50	A NORMA	190 x 119 x 105	16	Optional	294

TRATTORI COMPATTI

Legenda: (*) Omologazione macchina agricola (OMA) Omologazione macchina operatrice (OMO) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) Elettronica (EL) - (***) Presa di forza : Posteriore (P) - Ventrale (V) - Anteriore (A) - (****) TIPO Pneumatici: Garden (G) - Agricoli (A) - Chevron (C) - (*****) Piatti di taglio disponibili: Frontale (F) - Ventrale (V) - Scarico laterale (SL) - Scarico laterale con raccolta (SLR) - Scarico posteriore (SP) - Scarico posteriore con raccolta (SPR) - Mulching opzionale (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	OMOLOGAZIONE (*)	MARCA MOTORE	NR. CILINDRI	POTENZA HP (KW)	TRASMISSIONE (**)	NR. MARCE AVANTI/RETRO	BLOCCAGGIO DIFFERENZIALE	RUOTE MOTRICI (2WD-4WD)	PRESA DI FORZA (***)/NR. GIRI	SOLLEVATORE POSTERIORE	TIPO PNEUMATICI (****)	DIMENSIONI CM.(LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	PESO Kg. A VUOTO	PIATTI DI TAGLIO DISPONIBILI (*****)	LARGHEZZA TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT
---------	---	------------------	--------------	--------------	-----------------	-------------------	------------------------	--------------------------	-------------------------	----------------------------------	------------------------	------------------------	-----------------------------	---------------	------------------	---	---------------------	-------------------

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

2036R

Il Trattore Compatto 2036R è progettato per gli utilizzatori che vogliono potenza e produttività in un trattore compatto senza compromessi nella qualità, versatilità ed efficienza dei costi. Il 2036R offre tutto questo con un motore diesel 3 cilindri, una trasmissione Hydro a 2 gamme, quattro ruote motrici di base e servosterzo per una eccellente manovrabilità e facilità d'utilizzo per l'operatore.



1026R ROPS/CAB A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	25,2 HP	ID		SI'	4WD	V 2100; P 540	SI'	G,A		21,2		SLR	137-152	OPZ.
2026R ROPS/CAB A richiesta	OMO	Yanmar	3	26 hp	ID		SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G		27		SLR	158	OPZ. 800
2036R ROPS/CAB A richiesta	OMO	Yanmar		35 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G				SLR	158	OPZ. 800
3038E ROPS A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	37 HP	ID		SI	4WD	P 540	SI	G,A		24		ND	ND	ND
3033R ROPS HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	33 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G,A		51		SLR	152-183	OPZ. 800
3033R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar		37 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G,A				SLR	152-184	OPZ. 801
3038R ROPS HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	38 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 542	SI	G,A		51		SLR	152-185	OPZ. 802
3038R CAB HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	39 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 543	SI	G,A				SLR	152-186	OPZ. 803
3045R ROPS HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	45 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 544	SI	G,A		51		SLR	152-187	OPZ. 804
3045R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar		45 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 545	SI	G,A				SLR	152-188	OPZ. 805
4049M ROPS HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55		ND	ND	ND
4066M ROPS HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55		ND	ND	ND
4049R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID		SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55		ND	ND	ND
4066R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID		SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55		ND	ND	ND

ZERO-TURN

Legenda: *Trasmissione Cinghia (C) Cardano (CA) - (**) TIPO DI TAGLIO: Scarico laterale (SL) - Scarico posteriore (SP) Raccolta (R) - Mulching (M) (***) Ventrale (V) Frontale (F)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	TRASMISSIONE (*)	TRAZIONE	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (**)	APPARATO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
JOHN DEERE JOHN DEERE ITALIANA SRL Web: www.JohnDeere.it Z540R Lo Z540R è il modello più grande della gamma di tosaerba a raggio di sterzata zero ed è stato progettato per offrire eccellenti livelli di potenza e prestazioni. Il piatto di taglio da 122 cm consente di gestire elevati volumi di erba in modo efficiente ed è alimentato da un motore bicilindrico da 15,39 kW. Può essere facilmente convertito per le attività di mulching o raccolta con l'aggiunta di kit opzionali.																	
																	
Z335E	4.255,00	B&S		11,4 KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	91,2			8,0	opz	215
Z345M	4.704,00	B&S		14,9KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	89,7			8,0	opz	2125
Z345R	4.927,00	B&S		14,9KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	89,7			8,0	opz	235
Z525E	6.060,00	B&S		12,1 KW	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X5.00-6/22X9.50-10	89,7			13,2	opz	309
Z540M	6.384,00	B&S		16,7	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X5.00-6/22X9.50-10	93,5			13,2	opz	309
Z540R	7.554,00	Kawasaki		16,1 KW	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X6.50-6/22X10.50-12	93,5			13,2	opz	340
ZTrak 997 60" S.L.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	152	SL - M	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND
ZTrak 997 60" S.P.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	152	SP	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND
ZTrak 997 72" S.L.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	183	SL - M	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND

SIMPLICITY Distribuito da: GARMEC Srl Web: www.garmec.it Email: info@garmec.it STZ250 Motore Briggs & Stratton Professional Series™ 8260 V-Twin. Bicilindrico - Scarico laterale - 3 Lame a innesto elettrico. Regolazione di taglio da 3,8 a 11 cm - 13 posizioni. Piatto 122 cm Free Floating™ - Sospeso. Sospensioni anteriori e posteriori - Sedile regolabile. Comodo e capiente porta oggetti posteriore																	
																	
SZT110	4.723,00	B.&S. Intek™	7200 V-Twin OHV	ID		107	SL	V3,8 - 11 cm /13P	2	-	-	A NORMA	-	-	-	-	-
SZT150	5.335,00	B.&S. Intek™	7220 V-Twin OHV	ID		117	SL	V3,8 - 11 cm /13P	3	-	-	A NORMA	-	-	-	-	-
SZT250	7.632,00	B.&S. Intek™	8260 V-Twin OHV	ID		122	SL	V3,8 - 11 cm /13P	3	-	-	A NORMA	-	-	-	-	-
SZT2575	8.028,00	B.&S. Prof™	8270 V-Twin OHV	ID		122	SL	V3,8 - 11 cm / 13P	3	-	-	A NORMA	-	-	-	-	-
SZT350	8.398,00	B.&S. Prof™	8270 V-Twin OHV	ID		132	SL	V3,8 - 11 cm /13P	3	-	-	A NORMA	-	-	-	-	-

errezeta™

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

visita il nuovo sito
www.errezetagarden.com

🏠 Via Mattei, 8/A Z.I. 30039 Stra - Ve

☎ 049 9803124

📠 049 9803128

✉ info@errezetagarden.it

TUTTOMERCATO

TOSAERBA

Legenda: (*) SCOCCA - Acciaio (AC) Alluminio (AL) Lamiera (LA) Plastca (PL) - (**) TIPO DI MOTORE: 4 Tempi (4T) Elettrico (EL)
(***) TIPO DI TAGLIO: Scarica laterale (SL) - Scarico posteriore (SP) - raccolta (R) - Mulching (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCCA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITÀ dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITÀ CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
---------	---	------------	-----------------	--------------	----------------	------------------	--------------	-------------------	------------	---------------------	------------------------------------	-------------------	-------------------	------------------------------	-----------------	------------------

BLUE BIRD

BLUE BIRD INDUSTRIES
Web: www.bluebirdind.com
Email: info@bluebirdind.com

TAURUS 46 TW

- Motore BRIGGS & STRATTON 500 Series
- Larghezza di taglio: 46 cm
- Altezza di taglio: regolabile su 6 posizioni (3 - 9 cm)
- Regolazione altezza di taglio: 2 leve ergonomiche
- Smontaggio rapido del manubrio - Scocca in lamiera -
Spessore 1,6 mm - Sacco raccolta erba: 65 lt
- Peso: 33 kg - Semovente



BR3 40 V	nd	PL	40V 2,5 A/h	-	-	EL	Spinta	A norma	a pulsante	37	3,0-8,0	SP-R	40	160-180 mm	NO	16
LM-38	nd	PL	1300 W	-	-	EL	Spinta	A norma	a pulsante	38	3-6,5	SP-R	45	140-140 mm	NO	15,5
Taurus 41	nd	AC	125 CC	B&S	450 series	4T	Spinta	A norma	a strappo	41	2,5-7,5	SP-R	45	152-178 mm	NO	26
Taurus 46	nd	AC	125 CC	B&S	450 series	4T	Spinta	A norma	a strappo	46	3,0-7,5	SP-R	60	178-178 mm	NO	29
Taurus 46 T	nd	AC	140 CC	B&S	500 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	46	3,0-7,5	SP-R	60	178-200 mm	NO	31
Taurus 46 T W	nd	AC	140 CC	B&S	500 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	46	3,0-9,0	SP-R	65	203-280 mm	NO	33
Taurus 51 T	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-7,5	SP-R-SL-M	65	203-203 mm	NO	40
Taurus 51 T W	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	43
Taurus 53 TWA	nd	AL	163cc	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	53	2,5-8,0	SP-R-M	70	203-280 mm	NO	45
Taurus 56 TW	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T Semov.-4 velocità	A norma	a strappo	a strappo	56	3,0-7,5	SP-R-SL-M	75	203-203 mm	NO	47
World WYZ20HS	nd	AC	163 cc	B&S	675 Instart	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	38

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
Email: info@einhell.it

C-PM 46/2 S HW-E

Il suo motore monocilindrico a 4 tempi raffreddato ad aria dispone di un elevato momento di torsione, per il taglio anche di erbacce alte. Particolarmente confortevole grazie alla funzione di avviamento. Il tagliaerba dispone di una batteria che non richiede assistenza, che si ricarica durante l'utilizzo del tagliaerba. La scocca robusta è in lamiera verniciata a polvere. Consigliato per superfici fino a 1.400 m².



GC-EM 1030	62,95	PL	1.000 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	30	30 - 70 / 3 pos.	SP-R	25	140 / 140		10,89
GE-EM 1233	94,95	PL	1.250 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	33	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	30	135/135		11,1
GC-EM 1536	109,95	PL	1.500 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	36	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	38	140 / 200		10
GC-EM 1743 HW	139,95	PL	1.700 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	43	20 - 70 / 6 pos.	SP-R	52	170 / 235		17,1
GH-PM 40 P	199,95	PL	1,6 kW / 2,2 hp	EINHELL		4T	SPINTA	A NORMA	A STRAPPO	40	32 - 46 - 62	SP-R	45	172 / 210		23,1
GC-PM 40 S	209,95	PL	1,2 kW / 1,6 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	40	25 - 60 / 5 pos.	SP-R	50	150 / 210		21,5
GC-PM 46/3 S	239,95	LA	2,17 kW / 3,0 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	46	30 - 70 7 pos.	SP-R	55	172 / 210		33
GC - PM 46/2 S HW-E	399,95	LA	1,9 kw / 2,5 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	ELETTRICO	46	32-80 6 pos.	SP-R-M	70	203/280		37,8
GC-PM 51/2 S HW	379,95	LA	2,7 kW / 3,6 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	51	30 - 80 / 6 pos.	SL-SP-R-M	70	204 / 280		37,1
GC PM 56 S HW	399,95	LA	2,7 kW / 3,6 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	56	25-80 6 pos.	SL-SP-R-M	80	204 / 280		40,3

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
web: www.husqvarna.it
email: husqvarna@fercad.it

LC 356 AWD

Robusto ed altamente efficiente rasaerba semovente con raccolta ed esclusivo sistema di trazione AWD. Eccellente per giardini di grandi dimensioni con pendii e/o manti erbosi irregolari o folti non gestiti con regolarità. Il sistema di avanzamento semovente AWD (trazione integrale) permette al rasaerba di operare anche sui canali di drenaggio collinari. Costruito su una scocca robusta e durevole in acciaio saldato, dotato di un sistema impugnatura con l'innovativa trazione AutoWalk™ 2 ed equipaggiato con motore robusto e potente OHC. dal facile avviamento. La serie LC 356 offre tre metodi di taglio tra cui scegliere.



54	140,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M)	/		NO	8,6
64	172,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12-55	ELICOIDALE (M)	/		NO	8,6
540 / NOVOLETTE	201,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M)	/		NO	9,1
LC 140	409,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	MAN	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	24
LC 140S	476,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	SEMOV	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	26,5

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCOA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITÀ dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITÀ CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
LC 247	499,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	MAN	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	26,8
LC 247 S	557,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	27,8
LC 247 SP	639,00	PL	2,1	B&S	575EX	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	29,2
LC 253S	714,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	32,5
LC 356 AWD	1.190,00	AC	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV-VARIAB AWD	98	MAN	56	38-108	SP/SL/M/R	68	8,0"/8,0"	NO	39,5
LB 348SI	730,00	AC	2,6	B&S	675EXI INSTANT	4T	SEMOV-VARIAB	96	INSTANT	48	25-70	SL/M		8,25"/8,25"	NO	40
LC 347V	727,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 347 VI	860,00	PL	2,4	B&S	675 SIS	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 353V	793,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	33
LC 353VI	926,00	PL	2,6	B&S	675 SIS	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	34,2
LB 448 S	1.110,00	AL	2,4	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	48	30-60	M	/	8"/8"	NO	31
LC 551 SP	1.244,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180	4T	SEMOV	/	MAN	51	26-74	SP/R	65	8,25"/8,25"	NO	50
LB 553 S	1.358,00	AL	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	35
LB 553 Se	1.383,00	AL	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	36,7
LC 551 VBP	1.708,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180KAI	4T	SEMOV-VARIAB	/	MAN	53	26-74	SP/R	65	8,27"/8,27"	NO	53
LB 246PI	476,00	PL		B&S	575 is	4T	MAN		BATT	46		M/SL				
LB 248S	598,00	AC		B&S	650 EXT	4T	SEMOV			48		M/SL				
LB348SI	730,00	AC		B&S	675 EXT	4T	SEMOV		BATT	48		M/SL				

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it



R40EL	347,00	PL	1,3 KW	EL		EL	SP	83	E	40	2,2-7,5	R	44	170/210	n	22
R43EL	495,00	ALU	1,5 KW	EL		EL	SP	82	E	43	2,2-8,0	R	48	170/210	n	26
R40	390,00	PL	2,1 KW	B&S		SC 4T	SP	84	RA	40	2,2-7,5	R	44	170/211	n	24
R43	609,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SP	84	RA	43	3,5-7,4	R - M	65	170/209	n	32
R43S	940,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SE	83	READYSTART®	43	3,5-7,5	R - M	65	170/210	n	35
R43V	949,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	83	READYSTART®	43	2,5-7,5	R - M	65	150/180	n	36
R43VE	1.120,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	83	E	43	2,5-7,5	R	65	150/180	n	38
PRO C43	957,00	ALU+ACC	3,3 KW	B&S		SC 4T	SP	83	RA	43	1,5-8,0	R	65	180/200	n	35
RUN41	505,00	LAM	2,3 KW	B&S		SC 4T	SE	ND	READYSTART®	41	1,5-8,0	R - M	52	180mm	n	28
RUN46	601,00	LAM	2,3 KW	B&S		SC 4T	SE	ND	READYSTART®	46	1,5-8,1	R - M	52	180/200	n	29,5
R47	773,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SP	85	READYSTART®	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	33
R47S	991,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SE	85	READYSTART®	47	1,5-7,0	R - M	65	180/100	n	37
R47V	1.105,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	85	READYSTART®	47	1,5-7,0	R - M	65	180/100	n	37
R47VE	1.150,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	85	E	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	39
R47KB	1.289,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	85	RA FRENOLAMA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	43
PRO 47V	1.542,00	ALU	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	47,5
RUN51	717,00	LAM	2,5 KW	B&S		SC 4T	SE	ND	READYSTART®	51	1,5-8	R - M	52	180/200	n	33
JS63V	810,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	40
JS63VC	1.035,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	s	43
PRO 53MV	1.566,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	83	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	49
R54S	1.193,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SE	84	READYSTART®	54	1,7-10,4	R - M	75	210mm	n	45
R54V	1.376,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	84	READYSTART®	54	1,5-8,0	R - M	75	180/100	n	46
R54VE	1.542,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	84	E	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	49
R54RKB	1.659,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	55
JX90	1.559,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	54
JX90C	1.855,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	57,5
JX90CB	1.986,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	61
C52KS	1.594,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	SE	84	RA	54	1,7-10	SL	SL	210mm	n	50
LM 2153 CMDAE	809,00	AC	4,4 (3,3)	B&S	875 SERIES	4T	SEMOV-VARIATORE	98	ELETTRICO	53	30-80	R/M/SL	71	8" / 12"	/	42
LM 2156 CMDA	777,00	AC	4,4 (3,3)	B&S	875 SERIES	4T	SEMOV	98	MAN	56	25-105	R/M/SL	79	8" / 12"	/	38

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCCA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITÀ dB (A)	AVVIAIMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITÀ CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
PELLENC Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com RASION Leggero, maneggevole, facile da trasportare. Regolazione elettronica della velocità e dell'altezza di taglio. Motricità che permette tagli su pendenze e superfici inclinate senza sforzo, rasatura regolare e senza tracce di ruote sul terreno. Funzione Zero Turn: rotazione a 360° grazie ai 2 motori posteriori e alle ruote girevoli anteriori. Manubrio pieghevole e possibilità di posizionamento in verticale quando non in uso. Bassissime emissioni sonore, alti livelli di sicurezza.																
RASION BASIC	1.586,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	95 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. da 30/80	(SP) KIT MULCHING OPZ.	70 L	178 /305mm	senza cesto e batteria 20	
RASION SMART	2.196,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. da 25/75	(SP) KIT MULCHING OPZ.	71 L	178/305mm	senza cesto e batteria 29	
MULTICLIP 50 S B	458,59	LA	-	B&S	550 E	4T	TRAZIONE	96	STRAPPO	50	5-31/75	M	-	210/210	NO	30,0
MULTICLIP PRO 53 4S SVAN	1.057,54	AL	-	HONDA	GCV 190	4T	TRAZIONE	96	STRAPPO	53	3-30/65	M	-	205/205	NO	38,0



RASAERBA ROBOT

Legenda: (*) Ricarica - Automatica (A) Manuale (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITÀ	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
HUSQVARNA Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it AUTOMOWER® 435X AWD Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 m² e supera ostacoli, terreni accidentati e pendenze impressionanti fino al 70%. Il tagliaerba è caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che include il rilevamento dei furti GPS.																	
105	1.488,00	600m2	55x39x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	M/3lame	2	17	2-5	25%	si con blocco pin	A	6,7	ABS	SI
310	1.976,00	1000m2	63x51x25	Si	Li-ion	70 min	38cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315	2.196,00	1500m2	63x51x25	Si	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315X	2.416,00	1600m2	63x51x25	Si	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
420	2.721,00	2200m2	55,8x72,1x30,8	Si	Li-ion	105 min	42cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
430X	3.453,00	3200m2	55,8x72,1x30,8	Si	Li-ion	135 min	46 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	5.294,00	3200m2	93x55x29 cm	Si	Li-ion	100 min		M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI
440	3.453,00	4000m2	55,8x72,1x30,8	Si	Li-ion	240 min	47 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	12,9	ASA	SI
450 X	4.514,00	5000m2	55,8x72,1x30,8	Si	Li-ion	260 min	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
520	3.404,00	2200m2	55,8x72,1x30,8	Si	Li-ion	105	42 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
550	4.917,00	5000m2	55,8x72,1x30,8	Si	Li-ion	260	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
535 AWD	5.433,00	3200m2	93x55x29 cm	Si	Li-ion	100 min		M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI
KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO																	



MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	---	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	------------------------------------	-----------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	----------------------------------	-------------	----------------------

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

Tango E5 Series II

Il Tango Serie II John Deere è progettato per semplificare al massimo la cura del prato. I comandi e le tecnologie utilizzate sono così intuitive che in pochi secondi Tango Serie II è pronto ad operare in modo autonomo, efficace e silenzioso.



TANGO E5 II*	2.425,00	2200mq	79x37x36	CE	Li-ion	da 1 a 3 var.	16-22-28	M/elica o stellare	2	300 mm	19-22	36%	SI con PIN	A	15,1 Kg	ABS	SI
--------------	----------	--------	----------	----	--------	---------------	----------	--------------------	---	--------	-------	-----	------------	---	---------	-----	----

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

La serie F è in grado di operare con elevata efficienza su qualunque tipo di superficie gestendo 8 aree di taglio fino a 5000 mq con un'autonomia di lavoro di 7 ore consecutive. L'efficienza ed efficacia della rasatura del prato sono assicurate dalla gestione GPS del taglio. I modelli "S" sono altresì dotati di sistema "Connect" che permette di interagire completamente con il proprio robot tramite APP Wiper.



BLITZ 4.0	1.190,00	200 mq	51x42x30	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	42 - 48	50%	no	Manuale	8,2 Kg	ABS	No
C 6	1.290,00	600 mq	50x39x26	SI*	2,5 Ah	50'	25 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	9,5 Kg	ABS	Si
C 8	1.490,00	800 mq	50x39x26	SI*	5 Ah	2 h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	9,8 Kg	ABS	Si
C 12	1.790,00	1200 mq	50x39x26	SI*	5 Ah	2h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	9,8 Kg	ABS	Si
C 20 S	2.100,00	2000 mq	50x39x26	SI*	5 Ah	4h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	10,1 Kg	ABS	Si
J XK	1.790,00	1200 mq	50x40x30	SI*	5 Ah	1H 45'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,5	45%	si	Automatica	12,6 Kg	ABS	Si
J XH	2.390,00	2200 mq	50x40x30	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	45%	si	Automatica	13,5 Kg	ABS	Si
K 6	1.590,00	600 mq	63,5X46,4x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	9,8	ABS	Si
K 10	2.330,00	1200 mq	63,5X46,4x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	10,1	ABS	Si
K 16	2.455,00	1500mq	63,5X46,4x30	SI*	8,7 Ah	4 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	10,4	ABS	Si
24 S	3.185,00	2000 mq	63,5X46,4x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	10,1	ABS	Si
SR	2.290,00	2200 mq	80x61x39	SI*	7,5 Ah	3 h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,0 - 5,6	35%	si	Automatica	15,7 Kg	ABS	Si
F 28	2.599,00	2800 MQ	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	si	Automatica	15,3	ABS	Si
F 35 S	3.050,00	3500 MQ	58x50x29	SI*	7,5 AH	3 H 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	si	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	3.598,00	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	si	Automatica	16,2	ABS	Si

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

La serie Yard è stata progettata per chi ha l'esigenza di automatizzare il taglio dell'erba per grandi aree e nello stesso tempo ridurre i costi di manutenzione del manto erboso. Grazie alla tecnologia di ultima generazione e alle caratteristiche meccaniche del robot, Yard si pone al top dell'affidabilità nel mercato robotica per grandi aree fino a 30.000 mq.



P 70 S	3.990,00	7000 MQ	67X47X30	SI*	15 AH	7 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	si	Automatica	18,4 Kg	ABS	Si
YARD 101 S	11.800,00	10000 mq	147x115x75	SI*	30 Ah	6 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 8,5		si	Automatica	45 kg	ABS carbonio	Si
YARD 201 S	14.150,00	20000 mq	147x115x75	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 8,5	35%	si	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si
YARD 301	18.600,00	30000 mq	147x115x75	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	GPS drive system	2 WD	84	2,5 - 8,5	35%	si	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	---	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	------------------------------------	-----------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	----------------------------------	-------------	----------------------

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI
web: www.ambrogiorobot.com
email: robotica@zcscompany.com

Ambrogio 4.0 Elite

Super Smart, Super Flex ... il futuro è già qui!

Il modello Ambrogio 4.0 Elite combina le caratteristiche della flessibilità e della modularità all'innovazione tecnologica in chiave IoT. Combinabile con i Power Unit Medium, Premium ed Extra Premium passa dai 2.200 mq ai 3.500 mq. Con il Power Unit Extra Premium è possibile dotare il robot di ricarica induttiva. Scopri tutti i modelli Ambrogio robot su www.ambrogiorobot.com



GREENline - AMBROGIO L60 Deluxe	1.150,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	18 m/min Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	...
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	950,00	600 mq	420x250x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 30 min	25 m/min Random-Spiral	2 WD	15	2,0 - 7,0	45%	SI	Automatica	4,8	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L30 B	1.150,00	500 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	00:50 min	25 m/min Random-Spirale	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	9,5	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L30 Deluxe	1.500,00	800 mq	540x450x252 mm	SI	5 Ah	2 h 00	25 m/min Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	9,8	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L210	2.300,00	2.800 mq	610x430x280 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	30 m/min Random-Spiral	2 WD	29	2,0 - 5,6	45%	SI	Automatica	16,1	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L30 Elite	1.750,00	1.100 mq	540x450x252 mm	SI	5 Ah	2 h 30 min	30 m/min Random-Spiral	2 WD	25	2,5 -6,0	45%	SI	Automatica	9,8	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L35 Deluxe	1.990,00	1.800 mq	540x450x252 mm	SI	5 Ah	2 h 30 min	30 m/min Random-Spiral	2 WD	25	2,5 -6,0	45%	SI	Automatica	9,8	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L85 Elite	2.290,00	2.200 mq	600x440x310 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	30 m/min Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	SI	Automatica	13,5	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250 Deluxe	2.690,00	2.600 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	30 m/min Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	3.090,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	30 m/min Smart Partition	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	3.490,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	30 m/min Smart Partition	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L350i Elite	3.990,00	7.000 mq	700x490x300 mm	SI	15 Ah	7 h 00	35 m/min Random-Spiral	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	SI	Automatica	18,4	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	11.850,00	10.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	30 Ah	6 h 00	40 m/min Smart Partition	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	14.380,00	20.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	60 Ah	11 h 00	40 m/min Smart Partition	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400 Elite	18.900,00	30.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	60 Ah	11 h 00	40 m/min Differential GPS	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	1.850,00		635X46X300 mm	SI			30 m/min Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60		SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	2.590,00		635X46X300 mm	SI			30 m/minSDM cutting System	NP	25	2,0 - 6,5 45%		SI	Automatica (induzione)	15,50/15,80/15,80		SI (induttiva)
Power Unit LIGHT	390,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 00 min										
Power Unit MEDIUM	460,00	1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite)				5,8 Ah3 h (4.0 basic) - 2 h 45 min (4.0 Elite)										
Power Unit PREMIUM	590,00	2.200* mq (4.0 Basic) - 3.500* mq (4.0 Elite)				8,7 Ah4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite)										
Power Unit EXTRA PREMIUM	890,00	3.500* mq (4.0 Elite)				8,7 Ah 3 h 45 min										

*Piazzamento predisposto per le superficie di lavoro indicate, in condizioni di tagli ideali: prato piano, forma rettangolare semplice, assenza di ostacoli, assenza di zone aggiuntive e velocità di crescita del prato modesta.

ATTREZZATURE A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m³/min/mi/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 18 V - 4 Ah - 69,95 / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 / CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 / STARTER															
KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-HC 18 Li T solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,0
GE-CH 1855/1 Li SOLO	79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1846 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li P	69,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
AGILLO	169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	159,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	89,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GC-LC 18 Li T - solo	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			20 / OREGON							4
POTATORI															
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE		1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36 Li	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	40		16,9
GE-CM 43 Li M KIT	359,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 33 Li KIT	219,95	COMPLETA	2 X 18 - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	33/25-75	30		11,85
GE-CM 18/30 Li		COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	34,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	89,95	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 0-210						1,3
GE-CL 36 Li E SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-LB 36 Li E - SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-150						2,5



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITÀ AMA (m³/min-m/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT	RUMOROSITÀ dB (A)	PESO KG
HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it															
BATTERIE DIPONIBILI Bli 10 - 36V - 2 Ah / Bli 20 - 36V 4 Ah / Bli 80 - 36V - 2,1Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 150 - 36V - 5,0Ah / Bli 200 - 36V - 9,3 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 520X - 36V - 14,4 Ah / Bli 940x - 36V - 26,1Ah															
TAGLIASIEPI															
115 iHD4S	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD4S	436	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
536 LiHD60X	535	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	60								78	3,8
520iHD60	570	Solo corpo macchina	36	SI		60									
536 LiHD70X	586	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	70								78	3,9
520iHD70	597	Solo corpo macchina	36	SI		70									
536 LiHE3	682	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	226							84	4,1
DECESPUGLIATORI															
115 iL	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									70	3,45
115 iL	411	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		1658							70	3,5
520iLX	414	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
520iRX	501	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
MOTOSEGHE															
120 i	305	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	495	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
535i XP	564	Solo corpo macchina	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
TS35i XP	622	Solo corpo macchina	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
POTATORI															
530iPT5	753	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
115iPT4		Solo corpo macchina	36	SI											
115iPT4		Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI											
RASAERBA															
LC 141Li	470	Solo corpo macchina	36	SI						Acciaio	NO	41/25-70	50		20
LC353iVX	883	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		53		
LB146i	509	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		46		
SOFFIATORI															
436 LiB	432	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,5/?					81	2,4
320iB Mark II	436	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,3/56					82	2,4
525iB	523	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)										
530iBX	647														
550iBTX	665														

MINITRANSPORTER

Legenda: (*) Meccanica (ME) - Idrostatica (ID) - (**) cassone sponde fisse (CSF) cassone sponde estensibili (CSE) - Dumper(D)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (*)	MARCE AVANTI + RETRO	CAPACITÀ SERBATOIO LT.	DIMENSIONI MACCH. (LxAxLxPROF)	CASSONE (**)	DIMENSIONI CASSONE CHIUSO (CM)	DIMENSIONI CASSONE APERTO (CM)	SCARICO MANUALE/ IDRAULICO	PORTATA KG
---------	---	--------------	----------------	---------------	-----------------	------------	------------------	----------------------	------------------------	-----------------------------------	--------------	-----------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------	------------

FARMER

GARMEC Srl
Web: www.garmec.it
Email: info@garmec.it

FA300L

Minitransporter con portata di 300 Kg
Motore LONCIN - Cilindrata 196 cc
Trasmissione meccanica - Marce 3a/1r
Con cassone ribaltabile ed espandibile
in lunghezza: da 900 a 1030 mm
in larghezza: da 600 a 730 mm



FA300L	2.417,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	90 x 60 x 21	103 x 73 x 21	Manuale	300
FA300LD	2.441,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	D	90 x 67 x 29	(Dumper)	Manuale	300
FA500L	2.739,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	105 x 60 x 33	118 x 73 x 33	Manuale	500
FA500LDi	3.530,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	100 x 66 x 36	(Dumper)	IDRAULICO	500

GKZ

GARMEC Srl
Web: www.garmec.it
Email: info@garmec.it

GK500H

Minitransporter con portata di 500 Kg
Motori HONDA - Cilindrate 196 cc
Trasmissione meccanica - Marce 3a/1r
Disponibili con cassoni tipo dumper o espandibili
(lung. 105÷118 cm - largh. 60÷73 cm)
A sollevamento idraulico o meccanico



GK300H	2.856,00	HONDA	4T - OHV	163	3.5 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	90 x 60 x 33	103 x 73 x 33	Manuale	350
GK300HB	2.708,00	HONDA	4T - OHV	163	3.5 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	90 x 60 x 21	103 x 73 x 21	Manuale	300
GK300HD	2.794,00	HONDA	4T - OHV	163	3.5 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	D	90 x 60 x 29	Dumper	Manuale	300
GH500H	3.059,00	HONDA	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	105 x 60 x 33	118 x 73 x 33	Manuale	500
GH500Hdi	4.014,00	HONDA	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	D/IDR-ZINC	100 x 66 x 40	Dumper	IDRAULICO	500
GH500HDE	4.014,00	HONDA	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE/IDR.	105 x 60 x 33	118 x 73 x 33	IDRAULICO	500

TAGLIASIEPI

Legenda: Tipo (*) Prof. (P) - Semi Prof. (SP) - Hobbistico (H) - (**) 2 Tempi (2T) 4 Tempi (4T) - Elettrico (EL) - (***) Lama a doppia azione (DA)

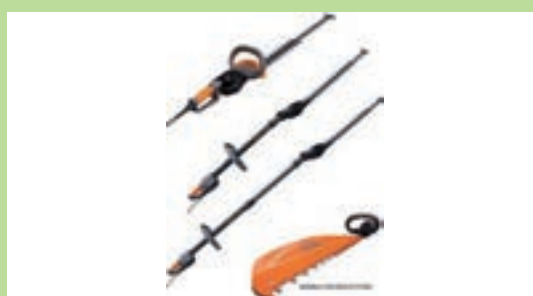
MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO MACCHINA (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	NORMATIVE (EPA)	AVVIAMENTO FACILITATO	LUNGHEZZA LAMA CM	LAMA DOPPIO TAGLIO (***)	MONOLAMA (***)	DIAMETRO MASSIMO TAGLIO MM	IMPUGNATURA RUOTANTE	SISTEMA ANTIVIBRANTE	CONSUMO ORA	PESO KG A VUOTO
EINHELL EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it GC-PH 2155 Motore a 2 tempi a basse vibrazioni. Avviamento rapido con pompetta per carburante. Accensione elettronica. Coltelli a movimento alternato su entrambi i lati in acciaio. Impugnatura girevole +90°/0°/-90°. Impugnatura supplementare a basse vibrazioni. Sistema anti vibrazioni. Grande foro per riempimento carburante. Frizione centrifuga per utensili da taglio															
GC-HH 5047	79,95	H	EL		500 W			58,5	DA		18	SI			4,3
GC-HH 9048	99,95	H	EL		900W			48	DA		15	SI			5,1
GH-EH 4245	44,95	H	EL		420W			45	DA		12	NO			2,5
GC-EH 5550	59,95	H	EL		550W			46,5	DA		12	NO			3,3
GC-EH 5747	49,95	H	EL		570 W			53	DA		16	NO			3
GC-EH 6055	69,95	H	EL		600 W			61	DA		19	NO			3,9
GE-EH 6560	74,95	H	EL		650 W			66	DA		28	SI			3,7
GC-PH 2155	159,95	H	2T	21,3	600 W			55	DA		22	SI	SI		5,9



HUSQVARNA Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it 226HD75S HUSQVARNA 226H75S è un tosasiepi a doppia lama eccezionalmente ben bilanciato e resistente con motore X-Torq®. Il robusto design porta ad una prolungata vita operativa in uso intensivo della macchina.															
122 HD45	442,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	575 gr/Kw H	4,7
122 HD60	468,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	575 gr/Kw H	4,9
226 H599S	706,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	108	N	S	22	S	S	412 gr/Kw H	6
522HDR60X	715,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	60	S	N	30	S	S	360 gr/Kw H	5,2
522HDR75X	778,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	75	S	N	30	S	S	360 gr/Kw H	5
325 HE3	909,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,35
325 HE4	921,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,4
115iHD45*	268,00		BAT	36V	3 Ah			45							
115iHD45	436,00		BAT	36V	3 Ah			45							
536 LiHD60X*	535,00	P	BAT	36V	3 Ah	/	/	60	S	N	/	S		/	3,8
536LiHD70X*	586,00		BAT	36V	3 Ah			70							
520iHE3*	682,00		BAT	36V	3 Ah			55							
520iHD60*	570,00		BAT	36V	3 Ah			60							
520iHD70*	597,00		BAT	36V	3 Ah			70,00							
* SOLO MACCHINA															



PELLENC Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com HELION Tagliasiepi elettrico, leggero, silenzioso e con un potente motore da 1200W. Impugnatura ergonomica con 5 posizioni di regolazione e testa orientabile a +85°/-45°. Testa di taglio intercambiabili con sistema Quick Switch. Sistema antibloccaggio della lama. 4 velocità della lama, ideale per la manutenzione di siepi, parchi e giardini e alberi ornamentali.															
54 57094 HELION 2 COMPACT	671,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	5 posizioni +/- 90°	imp. ant 2,6-post. 3	LWA= 92 dB LpA= 84 dB	3,5 kg
54 57008 HELION POLE P180	756,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	testa orient. +85°/-45°	imp. ant 5,5-post. 3,9	LWA= 96 dB LpA= 87 dB	3,7 kg
54 56201 HELION TELESCOPICO T150/200	933,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	testa orient. +85°/-45°	imp. ant 3,9-post. 3,4	LWA= 96 dB LpA= 83 dB	4,3 kg
* su ciascun modello è possibile adattare la lama più adatta per ottenere un taglio netto: 27 cm, 51 cm, 63 cm (disponibile anche con deflettore monopettine, 63D) e 75 cm - * per poter funzionare i tagliasiepi elettronici Helion necessitano di Batterie Pellenc Lithio-Ione															



DECESPUGLIATORI

Legenda: Tipo (*) Prof. (P) - Semi Prof. (SP) - Hobbistico (H) - Rifinitori (RI) - (**) 2 Tempi (2T) 4 Tempi (4T) - Elettrico (EL)
 (***) Impugnatura - Singola (S) - Doppia (D)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
BLUE BIRD BLUE BIRD INDUSTRIES Web: www.bluebirdind.com Email: info@bluebirdind.com Quick P 600 E M Decespugliatore professionale completamente prodotto in Italia Motore Blue Bird 57,9 c.c. ecologico. Asta Blue Bird d. 27 mm Avviamento facilitato Manubrio antivibrante regolabile 															
EP280E I	nd	SP	Blue Bird	2T	SI	27,4	1,32	SI	S	24	150	spalla		114	5,8
P370E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	34	1,65	SI	S	27	150	spalla		114	6,7
P370E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	34	1,65	SI	D	27	150	spalla		114	6,9
P450 E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	44,3	2,81	SI	S	27	150	spalla		114	7,7
P560 E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	53,2	3,21	SI	D	27	150	spalla		114	7,9
P610 E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	S	27	150	spalla		114	7,7
P610 E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	D	27	150	spalla		114	7,9
P610 E Z	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	D	27	150	zaino		114	10,9



Arvipo
 Attrezzature professionali di Potatura

Arvipo PS110

NUOVO

SISTEMA ANTI-TAGLIO

SISTEMA DI SICUREZZA ANTI-TAGLIO CHE BLOCCA LE LAME AL CONTATTO CON LA PELLE DELL'UTILIZZATORE!
 LAME INTELLIGENTI IMPEDISCONO IL TAGLIO INDESIDERATO DEL FILO DI FERRO

YouTube www.cormaf.com - info@cormaf.com

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI **STIHL**

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI **BRIDGESTON**

RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO **ATRA X ELECTRIC 4**

CORMAF CARRASSO

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSE EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITÀ dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	---	----------	--------------	------------------	------------------------	---------------	-----------------	------------	-------------------	------------------	-------------------	--------------	------------	-------------------	-----------------

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
Email: info@einhell.it

GC-BC 52 I AS

Il motore a due tempi appoggiato su cuscinetti assicura bassissime vibrazioni. Grazie all'accensione digitale viene garantita una veloce risposta dell'acceleratore ed un funzionamento regolare del motore. Tutti gli elementi di comando del decespugliatore sono facilmente raggiungibili sulla doppia impugnatura in alluminio. Può essere utilizzato con un coltello a 3 lame oppure con un normale rocchetto a filo con avanzamento automatico



GC-ET 2522	19,95	H	EINHELL	EL			0,25		S					A NORMA	1,3
GC-ET 3023	29,95	H	EINHELL	EL			0,3		S					A NORMA	1,6
GC-ET 4025	42,95	H	EINHELL	EL			0,4		S					A NORMA	2,4
GC-ET 4530 SET	44,95	H	EINHELL	EL			0,45		S					A NORMA	2,7
GC-ET 5027	49,95	H	EINHELL	EL			0,5		S					A NORMA	2,7
GC-BC 25 AS	124,95	H	EINHELL	2T	SI	25	1 (0,75)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	6,4
GC-BC 30 AS	139,95	H	EINHELL	2T	SI	30,3	1,1 (0,8)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	8,5
GC - BC 43 AS	149,95	H	EINHELL	2T	SI	42,7	1,8 (1,25)	ELETTRONICA	S			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8
GC-BC 52 I AS	174,95	H	EINHELL	2T	SI	51,7	2 (1,5)	ELETTRONICA	D			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
web: www.husqvarna.it
Email: husqvarna@fercad.it

553RBX

Husqvarna 553RBX è il nostro più forte e robusto decespugliatore a zaino, sviluppato particolarmente per la sfalcatura di aree con erba folta e alta e per l'impegnativa pulizia del sottobosco su terreni difficili. Il motore X-Torq® assicura potenza pura ma minimi consumi di carburante e basse emissioni. L'esclusivo zaino di questo decespugliatore spalleggiato è progettato per un lavoro dinamico ma confortevole per la minore fatica dell'utilizzatore.



129 RJ	368,00	H	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1,1 (0,85)	ELETTRONICA	S			S	4,21 / 4,23	94	4,76
525 RJX	510,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	2,1 / 1,9	94	4,5
233 RJ	594,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	29,5	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	98	5,6
243 RJ	719,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,9 (1,47)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	103	7,2
253 RJ	772,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,2 (2,4)	ELETTRONICA	S	***	***	S	4,7 / 4,7	101	8,2
535 RJ	651,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	S	28	148,3	S	2,8 / 4,1	99	5,9
535 RX	718,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
535 RXT	765,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
545 RX	938,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT	974,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT AT	1.165,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,6
543 RS	820,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2,0 (1,5)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	2,4 / 4,0	95	7,4
553 RS	948,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1 (2,3)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	3,4 / 3,9	102	8,6
555 RXT	1.220,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,75 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	1,5 / 1,6	101	9,2
555 FRM	1.263,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	2 / 1,5	103	9,2
545 FR	913,00	P	HUSQVARNA	2T	S	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D			S	3,6/3,8	100	8,7
555 FX	1.192,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	1355	S	2,1/2,3	103	8,9
543 RBX	907,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2 (1,35)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	4,8 / 4,6	99	10,6
553 RBX	956,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1(2,3)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	2,7/3,8	97	12,1
129 LK	362,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1 (0,8)	ELETTRONICA	S	25	132,1	S	9,9/8,9	95	6
525 LK	510,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	3 / 3,3	94	4,7

PELLENC

Distribuito da:
PELLENC ITALIA SRL
Web: www.pellencitalia.com
Email: info@pellencitalia.com

EXCELION

Decespugliare e tagliare l'erba con un solo attrezzo. Testa di taglio multifunzione, che può essere dotata di filo da taglio e ampia gamma di lame metalliche. Impugnatura e testa orientabile, sistema telescopico. Selettore a 4 velocità. Silenzioso, rapido ed ecologico grazie al funzionamento a batteria.



53 57081 EXCELION	719,80	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELET.	SI		1200 W	ELETTRONICA	Singola	4 cm	30 cm	z	<2,5	LdWA= 94 dB LdpA= 77 dB	3,8
53 57082 EXCELION 2000	1.159,00	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELET.	SI		2000 W	ELETTRONICA	Doppia	2,8 cm	180 cm	Z	<1,6 - <2,3	LdWA= 97 dB LdpA= 84 dB	5,4

* per poter funzionare il decespugliatore Excelion necessita di Batterie Pellenc Lithio-Ione

MOTOSEGHE

Legenda: Tipo (*) Prof. (P) - Semi Prof. (SP) - Potatura (PT) - Hobbistico (H) - (**) 2 Tempi (2T) 4 Tempi (4T) - Elettrico (EL)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO I.V.A. COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (")	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITÀ dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	-----------------------	----------------------	-------------------	-----------------

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
Email: info@einhell.it

GH-PC 1535 TC

Interruttore di sicurezza, accensione elettronica e pompetta manuale per avviamento veloce. Catena e barra OREGON, tendi catena e dispositivo antivibrazione. Albero su cuscinetti e frizione centrifuga per taglio. Regola tensione catena e sostituzione catena manuale



GH-EC 1835	84,95	H	EL		1,8			35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GH-EC 2040	94,95	H	EL		2			40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,8
GC-PC 930 KIT	129,95	H	2T	25,4	1,2 (0,9)	2%	STRAPPO	30	EINHELL	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	3,8
GC-PC 1235 I	124,95	H	2T	37,2	1,6 (1,2)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GC-PC 1335 I TC	129,95	H	2T	41	2 (1,5)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GC-PC 2040 I	149,95	H	2T	52	2 (1,5)	2%	STRAPPO	40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,6

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
web: www.husqvarna.it
email: husqvarna@fercad.it

T525

Husqvarna T525 è la nuova motosega compatta e leggera per la potatura professionale, disponibile sia in versione normale sia carving. Un concentrato di tecnologia ed alte prestazioni racchiuso in un corpo macchina leggero, ben bilanciato e dal design ergonomico.



418 EL	275,00	H	EL	220-240V	1800W	***	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
420 EL	287,00	H	EL	220-240V	2000W	***	-	40	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
130	298,00	H	2T	38	2,0 (1,5)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
135 II	344,00	H	2T	38	2,1 (1,6)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
435 II	455,00	H	2T	40,9	2,1 (1,6)	3	-	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,2
440 II	482,00	H	2T	41	2,4 (1,8)	2	SMART-START	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,4
445 II	581,00	SP	2T	45,7	2,8 (2,1)	2	SMART-START	40	325	SI	SI	1,9 / 2,6	103	4,9
450 II	633,00	SP	2T	50,2	3,2 (2,4)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,3 / 2,7	104	4,9
365 X-Torq	1.004,00	SP	2T	65,1	4,6 (3,4)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,6 / 3,5	102,5	6,0
455 Rancher AT	728,00	SP	2T	55,5	3,5 (2,6)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	3,4 / 4,5	104	6
545	846,00	SP	2T	50,1	3,4 (2,5)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
545 II	846,00	SP	2T	50,1	3,7 (2,7)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
555	996,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
556	1.037,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	2,7/3,2	106	6
T425	484,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T425 C	522,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525	531,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525C	561,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T435	480,00	PT	2T	35,2	1,9 (1,4)	2	-	30-36	325	SI	SI	***	***	3,4
T540 XP II	935,00	PT	2T	37,7	2,4 (1,8)	2	SMART-START	30-35	3/8 bp	SI	SI	3,1 / 3,2	104	3,7
372 XP X-Torq	1.188,00	P	2T	70,7	5,6 (4,1)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	4,0/5,4	108	6,4
543 XP	831,00	P	2T	43,1	2,9 (2,2)	2	-	38-40	325	SI	SI	2,8 / 3,5	101	4,5
550 XP	956,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
550 XP II	956,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	5,0
560 XP	1.167,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
562 XP	1.188,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,7
572 XP	1.299,00	P	2T	70,6	5,8 (4,3)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,6
390 XP	1.410,00	P	2T	88	6,5 (4,8)	2	SMART-START	50	3/8.	SI	SI	5,8 / 7,0	107,50	7,1
395 XP	1.603,00	P	2T	93,6	6,6 (4,9)	2	SMART-START	50	3/8.	SI	SI	6,5 / 10,2	102	7,9
3120 XP	1.760,00	P	2T	118.8	8,4 (6,2)	2	SMART-START	70	,404	SI	SI	7.7 / 10.6	101	10,4

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (*)	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
PELLENC SELION Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com i mod. C21 HD e M12 sono le motoseghe a mano leggere e potenti per tagli precisi e netti. I mod. P180, T150-200, T220-300 sono su asta fissa o telescopica in carbonio con dispositivo di sicurezza e testa inclinabile multiposizione. Innovazioni tecnologiche brevettate Pellenc: tensione automatica della catena, freno elettrico, gestione elettronica del flusso dell'olio e chiave retrattile integrata.														
														
S1 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	6" -15 cm	OREGON 1/4	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1,7
S1 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,80m	OREGON 1/4	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
S1 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,50-2m	OREGON 1/4	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
S1 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 2,20-3m	OREGON 1/4	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
S1 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	2000 W	-	ELETT.	12" -30 cm	OREGON 1/4	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96	2

* per poter funzionare le motoseghe elettroniche Selion necessitano di Batterie Pellenc Lithio-Ione - ** Freno catena elettronico

SPAZZANEVE

Legenda: (*) Manuale (M) Automatico (A) Dal manubrio (DM) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) (***) Impugnature riscaldate (IR) - Faro di lavoro (FL) - Barre taglianeve (BT)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	BLOCCO DIFFERENZIALE (*)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (**)	CAMBIO	TIPO TURBINA (Monostadio - Bistadio)	LARGHEZZA/ALTEZZA LAVORO CM	ROTAZIONE CAMINO (Man/Eletr. - gradi)	DISTANZA DI LANCIO (fino a MT)	PNEUMATICI DA NEVE (Tipo/")	CINGOLATO	DI SERIE (***)	OPTIONAL (***)	PESO KG
FARMER STG 1136E GARMEC Srl Web: www.garmec.it Email: info@garmec.it Motore LONCIN OHV - Potenza 4.8 kW (13 Hp) Larghezza/Altezza di lavoro 76/55 cm Avviamento Manuale + Elettrico Marce 6 Avanti / 2 Retro - Rotazione camino 180° Faro anteriore - Impugnature riscaldate di serie																	
																	
STG5556	616,00	LONCIN	4T - OHV	5,5	-	Manuale	ME	4 av/2 Re	Bistadio	56/37	Man-180°	7	-	no	-	-	60
STG6556	982,00	LONCIN	4T - OHV	6,5	-	Manuale/Elettrico	ME	Variat. di veloc.	Bistadio	56/51	Man-180°	8-13	13"	no	FL	-	80
STG8062	1.382,00	LONCIN	4T - OHV	8,0	-	Manuale/Elettrico	ME	5 av/1 Re	Bistadio	62/55	Man-180°	10-15	14"	no	FL	-	85
STG1170E	1.525,00	LONCIN	4T - OHV	11	-	Manuale/Elettrico	ME	6 av/2 Re	Bistadio	70/55	Man-180°	10-15	15"	no	IR-FL	-	125
STG1170T	1.847,00	LONCIN	4T - OHV	11	-	Manuale/Elettrico	ME	Variat. di veloc.	Bistadio	70/55	Man-180°	10-15	CINGOLI	SI	IR-FL	-	135
STG1376E	1.823,00	LONCIN	4T - OHV	13	-	Manuale/Elettrico	ME	6 av/2 Re	Bistadio	76/55	Man-180°	10-15	15"	no	IR-FL	-	130

HUSQVARNA ST 330 Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it Lo spazzaneve Husqvarna ST 330 è stato sviluppato per il professionista o il privato esigente che necessita di uno spazzaneve ergonomico, ad alta capacità, robusto e duraturo che gestisca facilmente ampie superfici. È stato progettato per un uso frequente con qualsiasi tipo di neve, manti da 15 a 60 cm. Il sistema a due stadi, la trasmissione con disco a frizione, la frizione di sterzo, il sistema ad alta capacità e gli pneumatici extra large assicurano un funzionamento facile. Ha componenti per impieghi gravosi, come il robusto alloggiamento della codea con supporto, il relativo ingranaggio ed il girante in ghisa. Dotato di maniglia ad anello, impugnature riscaldate, fari a LED, starter elettrico e impugnatura regolabile in altezza per un lavoro confortevole in qualsiasi condizione meteo.																	
																	
ST 131	969,00	LCT	Storm Force 208	4	M	MAN/EL MONOMARCIA	/	MONOSTADIO	53x33	MAN			15x5,0"	NO	FL/IR		44,5
ST 227P	2.546,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL VARIABILE	/	BISTADIO	68x58,4	MAN			16x4,8"	NO	FL/IR		92
ST 230P	2.837,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL DISCO FRIZIONE	/	BISTADIO	76x58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/BT/IR		107
ST 324P	2.629,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL DISCO FRIZIONE	/	BISTADIO	61x58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/BT/IR		107
ST 327	2.933,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL DISCO FRIZIONE	/	BISTADIO	68x58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/BT/IR		116,1
ST 330	3.183,00	LCT	Storm Force 369	8,25	DM	MAN/EL DISCO FRIZIONE	/	BISTADIO	76x58,4	MAN			16x4,8"	NO	FL/BT/IR		122,9



Assogreen

ASSOCIAZIONE NAZIONALE
SPECIALISTI MACCHINE DA GIARDINO

Campagna associativa 2019



PROMOZIONE NUOVI SOCI

valida per persone
MAI ISCRITTE
AD ASSOGREEN

Promo nuovo associato € 150

PRESENTA UN AMICO/COLLEGA IN ASSOGREEN

E AVRAI UNO **SCONTO DEL 50%**
DA UTILIZZARE AL PROSSIMO RINNOVO

Via Faccio 38 VICENZA Tel. 0444.964300 www.assogreen.it



CORRISPETTIVI TELEMATICI : NOVITA' IN VISTA DAL 1° LUGLIO 2019

L'art. 2 del D.Lgs. 127/2015, come modificato dall'art. 17 DL 119/2018 (collegato alla Finanziaria), stabilisce che i **soggetti che effettuano operazioni di commercio al dettaglio e assimilate dal 1° gennaio 2020** devono memorizzare elettronicamente e trasmettere telematicamente all'Agenzia delle Entrate i dati relativi ai corrispettivi giornalieri. **La decorrenza di tale adempimento è anticipata al 01.07.2019 per i soggetti che, nel corso del 2018, hanno conseguito un volume d'affari superiore a 400.000 euro** (intendendosi per volume d'affari, come chiarito dall'Agenzia delle Entrate con Risoluzione 47/E del 08.05.2019, "l'ammontare complessivo delle cessioni e delle prestazioni di servizi dallo stesso effettuate, registrate o soggette a registrazione con riferimento ad un anno solare"). La Risoluzione ricorda infine come la modifica della regola generale comporti, per le date sopra riportate, l'obbligo per gli operatori di **memorizzare elettronicamente e trasmettere telematicamente** all'Agenzia delle Entrate i dati dei corrispettivi giornalieri; tale nuovo modo di procedere sostituirà la registrazione dei corrispettivi cartacea eliminando il registro dei corrispettivi oltre a eliminare scontrino fiscale e ricevuta fiscale che saranno sostituite da un documento commerciale. **L'accesso alla procedura di invio telematico** è garantito attraverso l'**accreditamento** del soggetto passivo **all'interno del proprio cassetto fiscale**. Tale **operazione può essere eseguita anche dal proprio intermediario abilitato previa delega** per la consultazione dei dati rilevanti ai fini IVA e per l'utilizzo dei servizi di fatturazione elettronica.

BONUS VERDE E DETRAIBILITA' FISCALE

In tema di "bonus verde" la recente Circolare 13/E/2019 dell'Agenzia delle Entrate specifica che la detrazione del 36% fino al limite massimo di 5mila euro per immobile, spetta anche per i familiari conviventi (con le stesse regole quindi per le altre agevolazioni 50% e 65%). Inoltre, viene chiarito che la detrazione non si applica per i lavori in economia. La realizzazione di fioriere e l'allestimento a verde di balconi e terrazzi è agevolabile solo se permanente e sempreché si riferisca ad un intervento innovativo di sistemazione a verde degli immobili residenziali.



AMBIENTE: SCADENZA MUD PROROGATA AL 22 GIUGNO 2019

La scadenza per la presentazione della **dichiarazione annuale dei rifiuti (MUD)** prodotti o gestiti nell'anno 2018, è stata spostata al 22 giugno (anziché al 30 aprile come da consuetudine).

L'obbligo riguarda: i **produttori di rifiuti pericolosi** (es: batterie auto, olio motore esausto, filtri olio, fanghi autolavaggio, apparecchiature elettriche ed elettroniche fuori uso, soluzioni acquose...); le imprese **con più di 10 dipendenti produttrici di rifiuti non pericolosi** derivanti da lavorazioni industriali, artigianali o dalla depurazione delle acque; coloro che effettuano **operazioni di recupero, trasporto e smaltimento** di rifiuti; i commercianti e **gli intermediari** di rifiuti senza detenzione; le imprese che svolgono la raccolta, il trasporto, il trattamento ed il recupero dei **veicoli fuori uso**.

Blue Bird

vivere
il verde



Blue Bird
Industries 



Robot LEO 1000
fino a 1000 m²

739€

Robot LEO 1500
fino a 1500 m²

799€



www.bluebirdind.com - info@bluebirdind.com

Via Due Camini 19 - 36010 Zanè [VI] Italy - Tel +39 0445 314138 - Fax +39 0445 314225

TORO

DISTINGUITI DA TUTTI
FAI SPAZIO A CHI FA LA DIFFERENZA



TORO RECYCLER®
TECNOLOGIA BREVETTATA

RECYCLER POWER REVERSE®
L'unico con la RETROMARCIA - SMARTSTOP® Nessun ingombro in garage



VAI OLTRE
IL *MULCHING*

RECYCLER® È IL FUTURO
TORO È GIÀ LA RISPOSTA



Supera tutte le PENDENZE
Recycler 4WD



Tanto lavoro in MENO TEMPO
Time Master



Risparmia il 45% di TEMPO
TimeCutter

MyRIDE



IL COMFORT assoluto
Timecutter HD MyRide

PratoVerde Srl

Via S. Pelagio, 2 35020 Due Carrare (PD) - T +39 049.9128128
info@pratoverde.it - pratoverde.it



toropratoverde



pratoverdetoro