

MIG



N.248 - AGOSTO/SETTEMBRE 2019 - MENSILE | EPT - Via Zancle, 6 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

EGO™

POWER BEYOND BELIEF™

IL PRIMO
DECESPUGLIATORE AL
MONDO CON RICARICA
AUTOMATICA DEL FILO



RICARICA IN POCHI SECONDI CON
LA TECNOLOGIA POWERLOAD™

DISTRIBUTORE IN ESCLUSIVA PER L'ITALIA

BRUMAR
GARDEN • PRODUCTS

Per maggiori informazioni visita www.egopowerplus.it

BRUMAR s.r.l. - Loc. Valgera 110/B - 14100 Asti (AT)
Tel. 0141.232900 - www.brumargp.it - brumargp@brumargp.it

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE E DEGLI SPAZI URBANI



BATTERIE
ULIB
agli ioni di litio

PELLENC
ITALIA



AGRILEVANTE
by eima

Padiglione 18
Stand C14



La sottile differenza tra efficacia ed **efficienza**.

Massima *efficacia* nella raccolta, garantita (in tutti i sensi), ma soprattutto *efficienza*, grazie alle nuove batterie a zaino, più leggere e performanti, e a scuotitori progettati nel segno della massima ottimizzazione di peso, rumore e vibrazioni. Il risultato è una combinazione imbattibile - quella tra batteria e macchina - in quanto a praticità, confort e rapidità nel lavoro. In altre parole: se la vostra priorità è l'*efficienza*, oltre che l'efficacia. **Capita la differenza?**



RACCOLTA GARANTITA
FINO A 5 ANNI

Promozione valida solo nei rivenditori ufficiali www.brumi.it  brumi1955

Brumi®

Macchine agricole professionali dal 1955

Prima tanta pioggia, poi tanto caldo. L'estate è andata, la stagione ancora non del tutto. Senza confini, senza date bolate sul calendario, senza stop ma anche senza straordinari sussulti. Tanti sospiri ma anche parecchi sorrisi, in fondo s'è lavorato e il rivenditore come sempre ha fatto la sua parte. Torta piccola quella del mercato, resa più grande e appetitosa da un'offerta di valore e assai varia. Sfruttando il grimaldello della batteria, sempre più a suo agio fra scaffali e prati d'Italia. È andato a strappi il garden, con punte altissime ma anche cali improvvisi scanditi dal meteo. I numeri del sell in sono stati buoni, quelli del sell out da verificare. A macchia di leopardo, come sempre, strettamente dipendenti anche dal contorno. Dalle leve che lo specialista ha mosso o tenuto invece nel cassetto. Dal marketing a certa comunicazione, dalla delicatezza davanti al cliente alla fermezza nell'indirizzarlo nella direzione giusta senza subirlo passivamente e trasformarsi in mero esecutore più che in padrone della trattativa. Vecchia storia. C'è rivenditore statico e rivenditore in movimento. Presto per attaccare il 2020, per oltrepassare un anno che ancora qualcosa potrebbe regalare. Finita l'estate c'è da pensare ad altro, dopo chiusure più o meno accorciate. La tendenza è quella di fermarsi ma solo il necessario, la classica settimana d'agosto quando l'Italia è tutta in vacanza. Non c'è stata eccezione, come d'abitudine. Pagina bianca adesso, in attesa di riempirla con appunti e idee nuove. Quelle che spesso arrivano quando meno te l'aspetti anche sotto l'ombrellone. A volte serve anche buttarsi, uscendo da spartiti spesso preconfezionati. Val la pena spesso osare, abbandonare il solito sentiero, semplicemente inventarsi qualcosa. Anche per inglobare altri clienti oppure solo accorpate nuove fasce. La varietà di prodotti non manca, non resta che incastrarla nel modo migliore perché tutto vada a posto. E il giardinaggio il suo spazio ha sempre saputo ricavarcelo, in un modo o nell'altro. Sul tavolo del mercato la partita è sempre apertissima. E ogni attore sempre in gioco. Soprattutto lo specialista.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile
Dino Bellomi

Direzione, 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.it

Direttore Editoriale
Elisabetta Bellomi (*e.bellomi@ept.it*)

Redazione
Alessandro De Pietro (*a.depietro@ept.it*)

Hanno collaborato
Mauro Milani, Marco Magnano,
Luisa Ghidoli, Luca Begnoni,
Matteo Gentilin

Per AssoGreen
Roberto Dose

Impaginazione
Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT
Tel. 045 81.01.914 - Fax. 045 81.01.914
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

Stampa
UNIDEA Srl - Via Casette, 31
37024 Santa Maria di Negrar (VR)

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIALE DI SETTORE

Registrazione presso il Tribunale di Verona
n° 1019 del 28/10/1991. ROC N° 1867

Gli 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 assoluta 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*



Il nostro DNA. Design e Potenza.

SOFFIATORI ZENOAH



Modello HBZ260LV

- Cilindrata 25,4 cm³
- Potenza 0,85 kW
- Forza dell'aria 15 N
- Tecnologia Strato-Charged®
- Cruise Control



Modello EBZ5100

- Cilindrata 50,2 cm³
- Potenza 1,6 kW
- Forza dell'aria 20 N
- Tecnologia Strato-Charged®
- Cruise Control



Modello EBZ8500

- Cilindrata 75,6 cm³
- Potenza 3,1 kW
- Forza dell'aria 40 N
- Tecnologia Strato-Charged®
- Cruise Control

Potenza

I soffiatori sono dotati di motori potenti per svolgere i lavori di pulizia in modo ottimale.

Tecnologia Strato-Charged®

Zenoah è l'inventore del motore a due tempi con carica stratificata.

Introdotti nel 1998, questi motori rivoluzionari ed altamente tecnologici hanno un impatto limitato sull'ambiente grazie al risparmio di carburante e alla riduzione delle emissioni.

Sistema di filtrazione professionale

Il filtro ad aria in due parti offre una migliore filtrazione delle particelle per un motore doppiamente protetto.

Design ottimizzato

Il carter della ventola del soffiatore è progettato in modo tale che il flusso d'aria sia in linea con l'impugnatura, limitando l'effetto giroscopico.

I soffiatori a zaino hanno una distribuzione di massa intelligente per un maggior comfort di utilizzo.

www.zenoah.com/it/



assogreen

- 8** «Stagione sufficiente, lontani certi exploit passati»
- 28** «Chi vende bassa qualità si fa male già in partenza»

a tu per tu

- 20** Renato Cifarelli
il valore delle sinergie

comunicazione

- 24** La grande fuga,
Facebook a un bivio

dalle aziende

- 53** Multipower
e il valore Yamaha

eventi

- 40** Il vero segreto?
La conoscenza

fiere

- 54** L'Eima batte il Sima
«Più internazionale»

focus

- 50** Green Economy,
leva da sfruttare

inchiesta

- 10** Scooter, quanti sospiri
- 30** L'irrinunciabile idropulitrice

mercato

- 58** Nodo-consumi,
passi in avanti

punto vendita

- 56** Vendite aride,
ma l'assistenza?

rubriche

- 18** Vetrina scuotilive
- 37** Vetrina idropultrici
- 42** News
- 60** Vetrina

64 Tuttomercato



THE SMART GARDEN COMPANY



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



Mesi in altalena, senza mai però quelle impennate da tempo finite nel dimenticatoio. Con un mercato ormai livellato su certi standard. In attesa di testare l'incidenza dei prodotti a batteria e dei rasaerba-robot

«STAGIONE SUFFICIENTE, LONTANI CERTI EXPLOIT PASSATI»

Aggiornamento di fine stagione. Sei alla fine, qualcosa di più magari ma non troppo in là. «La stagione si è protratta fino a fine luglio in maniera soddisfacente, di più adesso è difficile pretendere», la sentenza di Roberto Dose, voce di Assogreen di cui è stato a lungo anche presidente, rivenditore nel suo operoso spicchio di Friuli. Le temperature di agosto e l'Italia tutta in vacanza hanno bloccato il quadro, a partire dal taglio dell'erba ma non solo. Alla fine la differenza l'ha fatto il periodo iniziale, quei mesi fra marzo e aprile che hanno dato subito una bella marcia al mercato che però poi non ha retto più quell'andatura. «All'inizio in effetti il lavoro è stato buono, nelle prime battute s'è lavorato discretamente e quello è diventato autentico fieno in cascina per il resto del-

la stagione. La stagione è stata sufficientemente positiva, a sperare di far gli exploit di una volta ci siamo rassegnati da un bel po'. Adesso va così», prosegue Dose, «senza picchi positivi ma nemmeno negativi. Già avere un segno più è comunque qualcosa». Storia vecchia, che parte da lontano. E che trova terreno piuttosto fertile nel presente. «Oggi come oggi», la visione



globale di Dose», non ci sono indicatori che dicano come ogni stagione si debba chiudere con un +10% ogni anno. Non ci sono motivazioni economiche in questo senso ma nemmeno sociali che possano lasciar presagire particolari performances. Già riuscire a mantenere le posizioni adesso è qualcosa». Per l'immediato futuro ci sono un paio d'assi da calare, elementi promettentissimi già adesso che da un bel po' ormai hanno lasciato intendere di aver tutto per potersi trainare sulle spalle il mercato e fargli cambiar marcia. «Sicuramente i prodotti a batteria e i robot», chiude Dose, «sono addizioni potenzialmente notevoli. Bisognerà capire quel che succederà su vasta scala, ma di sicuro la batteria ha preso piede e lo farà sempre di più. Ormai è scritto. E pure il robot sta andando in quella precisa direzione. Su questo non c'è dubbio alcuno».



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

Il calo della produzione dell'olio italiano ha frenato il mercato, per il resto forte di notevoli picchi di innovazione e margini entro cui muoversi potenzialmente sconfinati. Adesso serve la schiarita

SCUOTITORI, QUANTI SOSPIRI

scuotitori

Non c'è freno per gli scuotitori. Produzione in tutte le salse, sempre più agili e con macchine sempre più pulite. Versioni varie, tanti modelli, diverse esigenze. Sempre più rara la raccolta manuale, sempre più leggere e le macchine. Per le olive e le nocciole, ma non solo. Offerta chiara, ampia, profonda. Mercato però non certo agevole, intaccato dalle grandi variabili, segnato l'anno scorso da numeri che certo non hanno premiato l'orgogliosa produzione italiana di olive.

IL QUADRO. L'olio s'è fatto desiderare. Ai minimi la produzione in Italia, con 175 mila tonnellate, calo del 59% su base annua. A indicare il calo produttivo 2018 sono le ultime stime dell'Istituto di servizi per il mercato agricolo alimentare (Ismea). Dall'analisi emerge che «sono state le regioni del Sud quelle che hanno risentito maggiormente della scure produttiva a partire dalla Puglia per la quale si stima una riduzione del 65%. Un calo produttivo che ha riguardato anche la Calabria, la Sicilia e quasi tutte le altre



regioni centro-meridionali». Situazione migliore nel Centro-Nord con la ripresa di Toscana, Umbria e Liguria uniti a quelli delle altre regioni del settentrione. È calcolata invece, secondo stime del Consiglio oleicolo internazionale (Coi) sotto la soglia dei tre milioni di tonnellate la produzione mondiale 2018, in flessione del 7% sull'anno precedente. Gli analisti hanno segnalato in particolare come i volumi, a livello globale, siano sostenuti da una produzione spagnola particolarmente abbondante e decisamente superiore alle previsioni fatte prima dell'inizio della raccolta. Le stime di Madrid pubblicate dalla Commissione Ue, indicano «quantità che sfiorano 1,8 milioni di tonnellate, con un incremento del 42,5% sul 2017». Flessioni per gli altri Paesi produttori fra Grecia (185 mila tonnellate, con un calo del 47% rispetto al 2017), Tunisia con 120 mila tonnellate, Turchia con 165 mila, ed una flessione del 37%. Bisogna alzare la testa adesso, anche se l'operazione non è per niente semplice. Almeno se manca la materia prima.

«La stagione 2018», spiega Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «non è stata brillantissima per l'Italia. La produzione c'è stata solo nel nord, siamo sicuri però vista la fioritura sarà una buona stagione la prossima ed in tutto il Paese».

«Il 2018», evidenzia Michele Spallino, dell'ufficio marketing di **Agris-Brumi**, «non è stato un anno positivo per la raccolta delle olive in Italia: gli eventi atmosferici eccezionali e la corrispondenza con l'anno di cosiddetta "scarica" non ci hanno consentito grandi risultati di vendita. Fortunatamente l'estero ha controbilanciato le mancate vendite nazionali e ci ha consentito complessivamente di guadagnare posizioni di mercato, soprattutto in Turchia e Spagna. Il 2019 sembra essere contraddistinto da auspici migliori, la fioritura appare rigogliosa e di pari passo anche la programmazione delle vendite sta seguendo un iter più che positivo, sia in Italia che in tutte le altre nazioni nelle quali siamo presenti attraverso i nostri partner distributori».

«Il mercato dello scuotiolive», la prima considerazione di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «è ovviamente legato a doppio filo alla resa degli uliveti. L'anno scorso la resa è stata limitata, quindi anche il mercato degli scuotiolive non ha vissuto un momento particolarmente brillante. Tuttavia, le previsioni di raccolta per la stagione in arrivo sono positive, quindi ci aspettiamo una decisa accelerazione del merca-



to nei mesi a venire».

«Il 2018», spiega Rosalba Surico, dell'ufficio commerciale di **Ibea**, «ha diviso l'Italia in due: il nord con una buona raccolta e il sud con una raccolta molto inferiore all'anno prima. Le previsioni per il 2019 sembrano essere buone tranne per la Puglia che, come tutti sanno, è stata tartasata dalla xilella. Un problema ancora irrisolto che sta ammazzando centinaia di ulivi secolari e nel breve termine non avrà grossi cambiamenti». «Il mercato degli agevolatori di raccolta», la prima fotografia di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «ha come caratteristica principale quello di avere un gran numero di competitor. Tra questi moltissimi sono quelli che si rivolgono ad una clientela hobistica o comunque non professionale. La capacità del rivenditore deve essere quella di avere ben chiare le esigenze di chi si appresta ad effettuare l'acquisto, in modo da individuare l'offerta più adeguata al proprio contesto di lavoro. Per quanto riguarda Pellenc, il nostro focus è mirato agli utilizzatori professionali e semiprofessionali, che cercano una grande resa del cogliolive,

e un'ergonomia assoluta viste le tempistiche di lavoro che spesso sono prolungate».

COME È CAMBIATO IL MERCATO. Meglio prepararsi, essere attenti anche ai dettagli, rendere le gamme articolate e piene di plus. Vietato restare fermi, significherebbe restare indietro. Gli scuotilive hanno tante sfaccettature adesso. Con un peso continuamente al ribasso, macchine leggere e silenziose, pratiche e snelle. Per ogni tipo di lavoro, anche i più complicati.

«Il mercato è in continua evoluzione e come negli altri settori», prosegue Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «la batteria sta conquistando quote sempre maggiori. Grazie alla maggiore segmentazione dei prodotti, è ormai possibile trovare delle macchine adatte a tutte le esigenze, dal privato al professionista. Blue Bird ha intercettato questo bisogno del mercato e ha quindi affiancato alla sua tradizionale gamma di scuotilive a gancio, apprezzati soprattutto nel mercato professionale, anche una gamma completa di abbacchiatori elettrici a batteria, che include modelli che possono rispondere alle esigenze più svariate».

«Il mercato degli scuotitori», sottolinea Michele Spallino di **Agris-Brumi**, «si è evoluto in maniera abbastanza veloce, virando definitivamente verso i prodotti elettronici alimentati con batterie al litio. I prodotti pneumatici lasciano finalmente il posto a fonti di energia più innovative, sicure e prestanti oltre che certamente più economiche,

capaci di fornire la giusta comodità all'operatore ora libero da vincoli e cablaggi. Questo passaggio, che potremmo definire epocale specie in alcune aree della Puglia e della Sicilia, costituisce la grande inversione di tendenza dell'intero mercato olivicolo, oggi finalmente ecologico e sostenibile anche nella fase di raccolta».

«La velocità della raccolta delle olive e dei suoi metodi è molto cambiata. Mentre in passato», il parallelo di Rosalba Surico di **Ibea**, «c'era una meccanizzazione solo per i grandi appezzamenti e con macchine per lo più a scoppio, ora anche chi ha un piccolo appezzamento cerca di agevolare la propria raccolta e con macchine sempre più leggere, facili da usare prediligendo la batteria».

«Il mercato è cambiato ad una velocità elevata», la radiografia di Thomas Goi di **Active**, «la meccanizzazione ha raggiunto un po' tutto le aree della nazione e la clientela è, giustamente, molto esigente ed informata».

«Il mercato, in special modo quello della batteria, si evolve in modo sicuramente molto rapido. Questo soprattutto», racconta Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «grazie al grande numero di competitor presenti. Chiaramente, essendo legato in modo diretto all'andamento climatico, ogni stagione ha numeri a se stanti, con caratteristiche che variano di anno in anno. Oggi, l'evoluzione delle attrezzature è sicuramente mirata a minimizzare pesi e ingombri senza sacrificare in alcun modo potenza e resa. Pellenc si muove per questo, lavorando a stretto contatto con gli utilizzatori professionisti, in modo da recepirne le esigenze più specifiche».

PRATICO È MEGLIO. La semplicità prima di tutto. Normale sia così. Produttori e distributori sono andati in quella direzione, raccogliendo la voce dei professionisti ed utilizzatori vari. Sposando il criterio della qualità costruttiva unita alla leggerezza, con una tecnologia al massimo in un contesto comunque parecchio intuitivo. Dove tutto viene facile. «Il nostro prodotto», osserva Michele Spallino di **Agris-Brumi**, «è stato progettato per mantene-





re un peso molto ridotto e un numero di battute che consenta una raccolta pratica e veloce. Tutto ciò si traduce in un livello tecnologico e di ergonomia quasi allo stato dell'arte. Malgrado ciò e grazie all'innovazione continua delle componenti elettroniche che determinano alcune nuove funzionalità, riusciamo sempre ad aggiornare alcune features interessanti per i nostri clienti. Entro il 2020 la nostra macchina elettronica potrà contare su materiali e componenti che poco avranno da invidiare a mercati di più alto valore come quello dell'automotive».

«In tutti i settori», la premessa di Rosalba Surico di **Ibea**, «la praticità e il comfort di utilizzo stanno diventando il must. Quindi anche qui diventa sempre più importante. Il peso poi, sia per l'utilizzatore professionista che per l'hobbista evoluto è determinante».

«È fondamentale», spiega Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «garantire all'utilizzatore un mix ideale tra ergonomia e prestazioni. Pellenc, con la gamma di agevolatori di raccolta Olivion, punta su una leggerezza e una semplicità di utilizzo assolute; inoltre, offre la possibilità di lavorare sia con una batteria Pellenc spalleggiata, garantendo in questo modo il massimo della libertà di movimento, sia collegando, tramite un apposito convertitore, l'agevolatore di raccolta ad una tradizionale batteria da trattore. In questo modo gli operatori possono sempre scegliere la soluzione ideale in base alle diverse esigenze di lavoro. Sicuramente gli sviluppi futuri saranno ancora incentrati su pesi ridotti e leggerezza,

in modo da non gravare sugli operatori anche durante utilizzi prolungati».

«Sono stati raggiunti ottimi livelli. La nostra gamma Olivator ad esempio», precisa Thomas Goi di **Active**, «è tra le più leggere del mercato e praticamente senza vibrazioni per l'operatore offrendo una resa elevatissima. Tutto grazie ad un brevetto sul funzionamento delle macchine che ci ha permesso di alleggerire il prodotto di circa 1,5 kg rispetto ai nostri concorrenti. E siamo già pronti ad evolvere nuovamente il prodotto perché crediamo che si possano raggiungere livelli ancora più alti».

PRODOTTO IDEALE. Hobbisti e professionisti. Più o meno esigenti. Lo scuotitore di oggi ha abituato tutti piuttosto bene, con standard spesso elevati e rendimento sempre alto. Dettagli a far la differenza, la forza della batteria a far cambiare marcia al settore intero, la tradizione che si fonde con l'innovazione. Il risultato è un bel mix, concentrato di affidabilità e velocità sul campo. Proprio come dev'essere per lavori spesso intensivi e su grandi superfici. Col margine di errore ridotto al minimo e pochi compromessi, se non nessuno. «Certamente gli scuotitori elettronici», la premessa di Michele Spallino di **Agris-Brumi**, «costituiscono la scelta migliore per entrambi i target, in quanto propongono grande facilità di applicazione ad un costo tutto sommato contenuto e facilmente ammortizzabile. La batteria al litio, dato il suo costo ancora non proprio alla portata di tutti, è la scelta preferita e quasi esclu-

INCHIESTA

siva del professionista; malgrado ciò anche il pubblico domestico più "esigente" si comincia ad avvicinare a questo tipo di tecnologia».

«Notiamo che sia l'hobbista evoluto che il professionista», evidenzia Thomas Goi di **Active**, «si stanno orientando verso gli agevolatori alimentati da una batteria al litio da portare a zaino, per praticità e comodità».

«L'hobbista evoluto e il professionista guardano al peso ridotto, all'autonomia e al comfort, oltre che al rispetto della pianta. Tutto questo», spiega Rosalba Surico di **Ibea**, «viene assicurato con una macchina a batteria, meglio ancora se a zaino per distribuire bene il peso sulle spalle e poter così lavorare in comfort totale».

«Pellenc ha un target di riferimento ben preciso», il punto di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «per tutta quanta la propria gamma di attrezzature a batteria, ovvero quello dei professionisti e dei semi-professionisti. In quanto tali, questi hanno esigenze e necessità ben precise, dovendo coniugare al meglio prestazioni, resa delle attrezzature e salvaguardando il benessere degli operatori. Pellenc per questo investe ogni alto in ambito di ricerca e sviluppo, proponendo attrezzature ad alte prestazioni, con ingombri e pesi al minimo, senza emissioni di gas scarico,

salvaguardando operatori, ambiente e senza in alcun modo andare ad inficiare le prestazioni. Gli agevolatori di raccolta Olivion, disponibili sia in versione fissa che su asta, assicurano una massima resa, nel totale rispetto di ambiente ed utilizzatore».

«Senza rinunciare alla qualità di un prodotto che deve essere sempre performante e alla sapienza costruttiva italiana», evidenzia Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «la nuova gamma di abbacchiatori si sviluppa dai modelli Ionio, di costo contenuto e adatti all'utilizzo hobbistico, fino ai modelli Tirreno, prettamente professionali e dotati anche di centralina di comando che mantiene la frequenza di battuta inalterata al calare della carica della batteria. Queste caratteristiche sono sicuramente fondamentali per l'utilizzo più intensivo. Il comfort di utilizzo è sempre più importante nella scelta del prodotto, per questo Blue Bird come altri costruttori fa di tutto per venire incontro alle esigenze dell'utilizzatore scegliendo materiali resistenti ma estremamente leggeri, studiando forme compatte del motore per una più facile penetrazione fra i rami, includendo cavi di grande lunghezza che consentono una buona libertà di movimento, limitando al massimo le vibrazioni e la rumorosità trasmesse all'operatore».



VARIABILE PREZZO. Qualità da una parte, scontrino dall'altro. Giusto non scendere al livello del prezzo, rimanere più in alto, guardare ai plus costruttivi e di rendimento piuttosto che alla spesa. Un investimento alla fine, bello e buono perché la macchina è fatta per durare nel tempo e per operare anche per otto ore al giorno. Fiere le aziende nel rivendicare plus e alti parametri, non fosse altro perché gli scuotitori significano maggior resa e quindi maggior produttività. Lavoro che rende bene, nel rapporto fra risultato e tempo impiegato. In un quadro così operoso, così strategico, tanto importante il prezzo non può essere una discriminante così sensibile. Almeno non quanto accade per altri prodotti. Con tutte le eccezioni del caso.

«La variabile del prezzo», osserva Thomas Goi di **Active**, «incide sui prodotti poveri, senza contenuti tecnologici. In prodotti qualificati e ricchi come i nostri sono gli argomenti a fare la differenza».

«L'incidenza del prezzo è davvero minima», sostiene Michele Spallino di **Agris-Brumi**, «se la scelta è compiuta da un professionista che basa la propria opzione sull'affidabilità e la capacità di raccolta della macchina. La scelta di uno strumento di lavoro professionale è compiuta sempre alla luce di considerazioni che, nella stragrande maggioranza dei casi, ha a che fare più con le peculiarità tecniche che economiche».

«La variabile del prezzo incide tanto ed incide poco. Mi spiego. Nel settore scuotitori», chiarisce Rosalba Surico di **Ibea**, «ci sono prodotti molto costosi che hanno diversi plus apprezzati dall'utilizzatore finale che per questo li acquista e coi sono prodotti a basso prezzo indirizzati ad un utilizzatore che ha un piccolo appezzamento ed è passato dalla raccolta manuale allo scuotitore già facendo, a parer suo, un salto di qualità. Tutti e due questi prodotti hanno una domanda ed una offerta: nel mercato c'è spazio per tutti».

«Il prezzo», il quadro di Marco Guarino di **Pel-lenc Italia**, «è sicuramente una delle variabili principali, ma nei casi di utilizzi realmente in-



tensi, non è sicuramente l'aspetto primario da valutare. Ergonomia e prestazioni diventano, nel caso dei professionisti, gli elementi principali; anche in questo caso torniamo a parlare dell'importanza di valutare al meglio in fase di acquisto, anche grazie all'aiuto del Rivenditore, il tipo di attrezzatura più adatta alle esigenze. Tentare di utilizzare attrezzature non professionali per far fronte ad utilizzi intensi, può essere spesso molto controproducente».

MARGINI DI CRESCITA. Più strade da imboccare, ma anche un solo traguardo. Quello del miglior lavoro possibile. Scontati i margini di manovra così come quelli di crescita, con le aziende al lavoro per salire ulteriormente di livello e come sempre proporre un'offerta che sappia garantire la miglior copertura di ogni tipo di esigenza da parte dell'utilizzatore finale.

«Per quanto ci riguarda», rileva Michele Spallino di **Agris-Brumi**, «siamo fortemente orientati verso due sacche di consumatori obiettivo molto precise. La prima è costituita dai cosiddetti "clienti di prima generazione", ovvero quelli che hanno approcciato in primis al mercato degli scuotitori elettronici, ma approcciando i prodotti di fascia bassa dai quali sono ormai delusi in quanto a prestazioni specifiche. Della seconda fanno parte gli "pneumatici", cioè tutti quei clienti (e ce ne sono davvero moltissimi) ormai illuminati circa la qualità superiore del prodotto elettronico rispetto a quello utilizzato mediante compressore».

«Il mercato crescerà in tutti e due i macro-seg-

menti. Le esigenze sono diverse, le tasche pure. Le aziende», assicura Rosalba Surico di **Ibea**, «coglieranno queste opportunità e le svilupperanno. Ognuno poi fra azienda, rivenditore e utilizzatore sposterà la sua filosofia».

«I margini di crescita», rileva Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sono legati allo sviluppo delle attrezzature e al continuo incremento del mercato della batteria, legato ovviamente ai numerosi benefici apportati da questa tecnologia, e da un crescente sentimento verso il tema della sostenibilità ambientale».

SMS AL RIVENDITORE. Competenza, prima di tutto. Profondità. Consulenze complete e soprattutto suggerimenti che portino il cliente verso la macchina che più di ogni altra aderisce alle sue necessità. Vecchia regola del mercato e del perfetto venditore, sottintendendo però la necessaria (quindi completa) cultura del prodotto e gli strumenti per spiegare al meglio la macchina così come tutti i suoi valori aggiunti. Passaggio strategico più che mai in un mercato come questo.

«La nostra esperienza», dichiara Michele Spallino di **Agris-Brumi**, ci insegna che il rivenditore istruito e formato circa le peculiarità dei suoi prodotti è l'unico in grado di ottenere un atteggiamento attivo nei confronti del suo stesso mercato. La formazione tecnica professionale è quindi alla base di ogni successo di vendita, sia nel

contesto dell'azienda produttrice che in quello del reseller».

«Il consiglio che darei al rivenditore è di differenziarsi. Vendere un prodotto che ti qualifica», spiega Rosalba Surico di **Ibea**, «che ti differenzia rispetto alla moltitudine. Se vendi un prodotto che ha una propria identità, dei plus, che non ha una distribuzione capillare hai più chance di guadagno. A chi interessa vendere un prodotto, magari molto richiesto ma che è anche molto presente sul mercato? Diventa così una "guerra tra poveri" dove il prezzo diventa la variabile discriminante. E il margine del rivenditore per "catturare" l'ordine continua a scendere».

«Non bisogna fermarsi ad offrire il prodotto», il suggerimento di Thomas Goi di **Active**, «ma farlo provare, trasmettere emozione, altrimenti gioco forza vince internet».

«Il consiglio», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è sicuramente quello di conoscere al meglio quello che il mercato offre, in modo da saper rispondere in modo esaustivo alle richieste del cliente, aiutandolo a scegliere quello che fa maggiormente al suo caso. Altro aspetto sul quale Pellenc ha sempre puntato moltissimo è quello del servizio post vendita. Pellenc Italia ha una rete vendita strutturata e selezionata, in modo da offrire il massimo al cliente non solo in fase di acquisto, ma anche e soprattutto durante il post vendita. Per farlo, ogni anno sono numerosi



i corsi di aggiornamento tenuti direttamente dai tecnici Pellenc, per formare al meglio la rete di vendita, offrendo realmente un servizio completo, rapido e professionale».

FATTORE BATTERIA. Passi svelti. Veloci. Anche con gli scuotitori. La batteria va, non ancora alla velocità della luce ma già piuttosto spedita. Col traino di altri prodotti, con una pulizia di fondo che non può non essere un fattore, con una curiosità che spesso e volentieri viene soddisfatta dai fatti. Dalla produzione concreta, dai numeri e da tanto altro. Passi da muovere, ma tanti altri già mossi. Con un quadro davanti assolutamente roseo e piuttosto sgombro per poterne intuire crescite a tutti i livelli.

«In Italia siamo al momento siamo intorno a percentuali abbastanza basse, che potremmo stimare intorno al 25%, in Spagna siamo ben oltre il 60%. Il futuro», la certezza di Michele Spallino, dell'ufficio marketing di **Agris-Brumi**, «ci riserverà sicuramente una crescita molto importante, ma non crediamo nel brevissimo termine; il prezzo del litio infatti non tenderà a decrescere nel giro di quattro-cinque anni ancora per effetto di una domanda sempre crescente e una disponibilità non infinità».

«La batteria», sostiene Rosalba Surico di **Ibea**, «ha già una penetrazione importante. I grandi numeri si fanno con queste macchine e sempre di più diventerà determinante».

«In rampa di lancio la batteria», conferma Thomas Goi, direttore vendite di **Active**.

«La batteria fino a pochi anni fa», racconta Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «veniva considerato il mercato del futuro. Adesso possiamo dire che è anche quello del presente. Nonostante ci siano, soprattutto in alcune zone, alcune "sacche di resistenza", dovute a molteplici motivazioni, la batteria oggi rappresenta una realtà ormai consolidata. Sicuramente ancora è un mercato che si sta sviluppando in modo costante e che deve esprimere al massimo tutte le sue potenzialità; sta comunque cambiando la percezione del cliente, che inizialmente era diffidente riguardo alla novità della tecnologia della batteria, e sta cambiando la generale attenzione verso i temi dell'ergonomia, del benessere degli operatori e della sostenibilità ambientale. Pellenc può vantare il fatto di essere un precursore assoluto di questa tecnologia, essendo stato il primo ad utilizza-



re la tecnologia degli ioni di litio applicata sulle attrezzature per agricoltura e manutenzione del verde. La sfida sarà mantenere lo status di leader tecnologico, nonché quello di punto di riferimento di mercato». Posizioni chiare, tendenze scritte, proiezioni da definire ma piuttosto evidenti. Hanno tanto da dire gli scuotitori, in un mercato non proprio semplicissimo ma potenzialmente molto ricettivo. Con una tecnologia sempre più facile anche da sposare, con un peso che va sempre più riducendosi, con macchina continuamente più efficienti e precise. Capaci di sopportare ogni tipo di lavoro così come di abbracciare con delicatezza anche l'hobbista evoluto. Fondamentale l'arma della qualità, quella che fra gli uliveti e non solo deve fare la differenza. Con la batteria sempre più pronta a recitare un ruolo sempre più importante e sempre più dominante. Col prezzo per una volta a farsi da parte, anche se in agguato giorno e notte. Storia nota, ma le macchine serie hanno un valore. E bisogna rispettarlo. Ne va della produzione, delle ore sul campo, di fatica e sudore. Gli ingredienti di sempre, più forti di tutto.

PELENC

Olivion è il giusto mix fra prestazioni, resa ed ergonomia
Massimo rispetto per la pianta. Ed emissioni zero

L'agevolatore di raccolta Olivion, disponibile nelle varianti ad asta fissa e telescopica, rappresenta un mix ideale tra prestazioni, resa ed ergonomia. Mosso dal motore brushless, progettato e realizzato direttamente da Pellenc in modo da garantire dimensioni e pesi ridotti, con il massimo delle prestazioni, Olivion può essere alimentato sia dalle batterie agli ioni di litio Pellenc sia, attraverso l'utilizzo di un apposito convertitore, dalle tradizionali batterie da 12V. Così gli utilizzatori possono sempre scegliere la soluzione migliore in base alle proprie esigenze. Olivion lavora in totale assenza di emissioni di gas di scarico. Grazie alle dita del pettine in fibra di carbonio e ad un movimento specifico, Olivion di Pellenc permette di lavorare senza andare a danneggiare la pianta.



BRUMI

Ghibli, potere all'innovazione
Quattro versioni, col massimo del silenzio

Ghibli, ovvero scirocco: il vento del sud che dal continente africano giunge in Europa con la sua inconfondibile brezza calda. Sud come Sicilia, Catania per la precisione, e il Ghibli è il top di gamma tra gli scuofitori elettronici professionali Brumi, con l'impeto caldo di un prodotto tra i più innovativi sul mercato che, più di qualsiasi brezza, scuote i rami degli ulivi di mezza Europa. Condensato di qualità meccanica, di tecnica e ricerca, il Ghibli propone il nuovo cinematismo a due bielle targato Brumi che rende la macchina ancora più silenziosa e ne ottimizza la sincronia delle astine per una raccolta ancora più energica ed efficace.

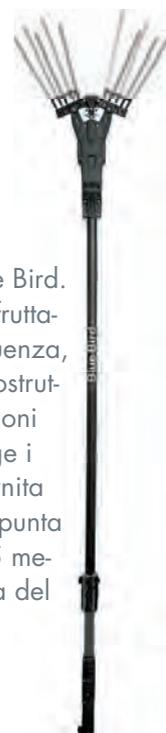
Il movimento del pettine vibrante, a "bracci paralleli", consente ingenti quantità di raccolta senza danneggiare i frutti ed i nuovi germogli della pianta. La macchina è dotata di asta in carbonio, per ridurre ulteriormente il peso complessivo (solo 2,4 kg) e assorbire ancor più le vibrazioni per massimizzare il comfort dell'utente professionale. Ghibli è disponibile in quattro versioni, nelle combinazioni con o senza asta telescopica e a una o due velocità.



BLUE BIRD

Tirreno 4000-36V, la vera punta di diamante
Grande libertà di movimento, anche fra i rami più nascosti

Il modello Tirreno 4000-36V è la macchina di punta della nuova gamma di abbacchiatori Blue Bird. Dotato di un potente motore da 700 W di produzione svizzera, l'abbacchiatore Tirreno può sfruttare fino in fondo la carica della batteria a cui viene collegato senza perdere un minimo di frequenza, grazie alla gestione intelligente data dalla centralina elettronica inclusa. Tutta questa qualità costruttiva è racchiusa in una macchina che pesa solamente 2600 grammi, pur avendo delle dimensioni che permettono di raggiungere oltre cinque metri di altezza. Infatti, l'asta telescopica raggiunge i tre metri di lunghezza, ai quali può essere aggiunto un ulteriore metro grazie alla prolunga fornita di serie, per gestire anche le piante più alte. Il movimento delle dieci astine in carbonio-kevlar punta alla massima resa di raccolta, pur essendo estremamente rispettoso della pianta. Il cavo da 15 metri in dotazione permette una grande libertà di movimento e la forma particolarmente compatta del motore fa sì che la macchina riesca a penetrare facilmente fra i rami della pianta.



TEKNA

TK 5000, produttivo e anche molto leggero
La gamma Vibrotek ha il suo asso nella manica

TK 5000 è lo scuotitore per olive della gamma Vibrotek leggero e affidabile, per provocare il distacco e quindi la raccolta non solo di olive ma anche di mandorle, pistacchi, noci. Vibrotek TK 5000 è una macchina ad uso professionale che grazie alla sua maneggevolezza e potenza permette di lavorare con maggior comfort.

Tutto questo si traduce in rendimento di raccolta e minore affaticamento dell'operatore. Costituito da un robusto riduttore meccanico in lega d'alluminio con ingranaggi a bagno d'olio, TK 5000 è equipaggiato con un potente motore a due tempi Made in Italy da 53 cc di cilindrata racchiuso in 11,5 kg. Quindi anche molto leggero.



ACTIVE

Il trionfo del made in Italy nella gamma Olivator
E4800 XL, quando l'innovazione viene prima di tutto

Le varie versioni di Olivator, prodotti Active rigorosamente made in Italy, sono accomunate da un'innovazione che coinvolge meccanica ed ergonomia. I due bracci compiono un movimento alternativo ad ampiezza elevata: l'ampio movimento oscillatorio delle otto astine in fibra di carbonio garantisce una migliore produttività rispetto agli scuotitori tradizionali. Per agevolare l'ingresso delle astine nella pianta, la testa di raccolta è stata progettata con una inclinazione che rende ottimale l'ingresso nei rami. Anche l'ergonomia rende efficiente e confortevole l'utilizzo: tutti gli scuotitori Olivator sono dotati di asta telescopica regolabile in alluminio, e di impugnatura ergonomica con interruttore e cavo di alimentazione. Il modello E4800 XL ha alimentazione elettrica 12V/24V cc, impugnatura ergonomica con interruttore, lunghezza da 2400 a 3700 mm, prolunga telescopica di serie.



IBEA

IB E4800, tecnologia senza compromessi
Doppia velocità, raccolta super

IB E4800 è l'innovativo scuotitore per olive di Ibea, realizzato con avanzate tecnologie meccaniche, elettriche ed elettrotecniche per facilitare la raccolta. La macchina offre alte prestazioni e doppia velocità per assicurare un'elevata potenza ed una aumentata capacità di raccolta, dai 90 ai 120 kg all'ora. I parametri di funzionamento sono controllati attraverso un alimentatore elettronico a microprocessore con collegamento alla batteria. Dotati di motore elettrico da 48V, il modello IB E4800 pesa 2,4 kg nella versione L e 2,7 in quella XL.



L'importanza della formazione, un mercato da sorvegliare, il peso del made in Italy, lo sguardo ai giovani. Tanti appunti nell'agenda del nuovo presidente di Comagarden. La sua partita è cominciata

RENATO CIFARELLI

IL VALORE DELLE SINERGIE

Senza paletti, a tutto campo. Renato Cifarelli disegna tanti quadri, scruta l'orizzonte, guarda avanti. Maniche già rimboccate dal 27 di giugno, quando è diventato presidente di Comagarden, l'associazione costruttori macchine per il giardinaggio. Nella sua squadra il vicepresidente Dimitri Fratus e i consiglieri Alessio Fer-

rari, Simone Ghirardi e Alberto Pezzolato. Tante sfide davanti, fra obiettivi a medio termine e priorità assolute. «Ho fatto molta vita associativa sia in FederUnacoma che in Confindustria», la premessa di Cifarelli, «e il primo obiettivo è quello di inserirsi in modo positivo nei meccanismi decisionali, dare un contributo utile per il proprio settore armonizzandolo con gli obiettivi generali della federazione».

I primi passi che muoverà da presidente?

«Saranno volti a valorizzare e consolidare il lavoro fatto dal presidente Franco Novello che mi ha preceduto alla guida dell'associazione. Dalle strategie fieristiche ai servizi per le

imprese fino al marketing associativo è stato fatto un grande lavoro. Ora si tratta di continuarlo».

Il primissimo da compiere?

«Sono convinto che l'associazione dei costruttori di

macchine per il giardinaggio e la cura del verde possa acquisire maggiore influenza sviluppando una sinergia con le organizzazioni che rappresentano in qualche modo la "filiera", vedi le reti di vendita, le associazioni dei manutentori, le strutture di formazione. Ho qualche idea per lo sviluppo di una rete di relazioni istituzionali e vorrei lavorare su questo da subito».

La sua fotografia del mercato del giardinaggio oggi qual è?

«Negli ultimi anni il mercato italiano, al netto di alcune variabili meteorologiche, ha mostrato una buona tenuta, e questo non era scontato perché tanti degli investimenti per la sistemazione e la manutenzione delle aree verdi dipendono dai bilanci delle amministrazioni pubbliche, soprattutto locali, che attualmente non sono certo brillanti. È probabile che una maggiore cultura del verde si sia diffusa nel nostro Paese e che questo aiuti il mercato delle attrezzature e delle macchine a mantenersi vivace. Se poi guardiamo in modo specifico alle industrie di settore, lo scenario è positivo perché riusciamo ad essere presenti sui mercati esteri con prodotti di qualità e con una gamma estesa».

Suggerimento al rivenditore? Da dove passa la sua crescita del mercato?

«Il sistema di distribuzione attualmente vive, come le aziende, una grande sfida per il futuro. Il mercato sta completamente cambiando, proprio per questo vogliamo avviare sinergie. Abbiamo davanti importanti sfide come la elettrificazione delle macchine e i cambiamenti della distribuzione con la crescita dell'e-commerce. Molti dei business tradizionali vanno ripensati in chiave moderna, le competenze interne vanno



aggiornate. Certamente l'importanza del servizio, in senso largo, molto oltre il supporto tecnico, è oggi fondamentale. Viviamo in un mondo dove sta venendo meno la fidelizzazione del cliente, soprattutto per il settore hobby, e questo ribalta molte strategie tradizionali. Per un rivenditore classico è necessario decidere se essere solo un centro di consegna di scatole o avere una propria caratterizzazione, prodotti esclusivi e una clientela che cerca il servizio».

Idee per la prossima EIMA?

«Nell'ambito di EIMA International il salone del "Green" può crescere ancora perché opera su più fronti, quello delle manutenzioni professionali, quello delle attività hobbistiche, quello per così dire "architettonico", che riguarda le nuove tendenze progettuali nelle aree urbane, e quello "agricolo" che riguarda attività multifunzionali in ambiente rurale. Il quartiere fieristico ha naturalmente spazi espositivi limitati, ma i contenuti tecnici del salone, i contributi culturali e i supporti conoscitivi che i visitatori possono trovare saranno molto ricchi. Oltre che un'area espositiva, EIMA Green sarà un enorme laboratorio del verde».

La sovrapposizione del Sima come l'ha intesa?

«Gli organizzatori francesi sostengono che era necessario spostare la loro manifestazione da febbraio a novembre essendo questo un mese più propizio per il pubblico degli operatori agricoli. Fino a poche edizioni fa il Sima era più grande dell'EIMA e gli organizzatori ritenevano che la collocazione a febbraio fosse quella giusta. Poi l'EIMA ha superato di gran lunga il salone francese e loro hanno deciso che il mese di novembre era quello strategico e che, a qualsiasi costo, occorreva cambiare il calendario. Come accade in ogni azienda credo il Sima abbia perso terreno per una scarsa capacità manageriale. Il Fima di Saragozza si svolge a febbraio e funziona molto bene, la stessa fiera di Verona, che si volge sempre a febbraio, si sta riposizionando con successo. Insomma, forse il problema non è il calendario. Nonostante la Francia sia un mercato chiave in Europa».

Ci saranno effetti sull'EIMA che verrà?

«Personalmente credo che l'EIMA abbia raggiunto una solidità e un livello organizzativo che la rendono molto forte nel panorama internazionale. Alla rassegna di Bologna abbiamo un livello di internazionalità e un'ampiezza merceologica che il Sima di Parigi non può offrire, e ci sono aree espositive che nessuna manifestazione concorrente riuscirebbe in questo momento a replicare, vedi il salone della componen-



tistica e lo stesso salone di EIMA Green. Insomma, se escludiamo quelle aziende che puntano a presidiare specificamente il mercato francese, credo che pochi altri player siano realmente in dubbio se partecipare all'EIMA oppure al Sima».

Sotto quali aspetti il mercato italiano ha recuperato terreno, se lo ha fatto, nei confronti di nazioni da sempre considerate più evolute?

«In ogni parte del mondo la cura delle aree verdi è un elemento che caratterizza i centri storici e le località d'interesse turistico. È un abbellimento per valorizzare i luoghi simbolo di un Paese. Ma la vera civiltà del verde esiste dove il gardening e le manutenzioni vengono garantiti anche nelle aree periferiche e nei luoghi meno frequentati. La cura del verde non dovrebbe essere solo una necessità "di rappresentanza" ma un servizio per i cittadini, un elemento che migliora la qualità della vita, e che deve avere uno standard minimo garantito. In diverse aree del nostro Paese credo che tale concetto sia ormai acquisito e questo ci avvicina ai Paesi più evoluti».

La crescita del giardinaggio in Italia passa da...

«Da una formazione specifica sempre più diffusa. I fattori in gioco sono tanti, ma la preparazione di chi lavora in questo settore è un elemento strategico. L'Italia ha una straordinaria tradizione storica nella progettazione e nella cura dei giardini, e vanta competenze eccellenti in campo botanico. Nello stesso tempo, ha un approccio all'ordinaria gestione del verde che è spesso troppo essenziale e approssimativo. In troppi comuni ho l'impressione che si siano svuotate le competenze tecniche necessarie a una corretta pianificazione e valutazione del lavoro delle ditte appaltanti. Il lavoro dei manutentori, ma anche l'attività dei privati e dei semplici appassionati, richiede competenze specifiche, aggiornamenti, conoscenza delle tecnologie. Le scuole professionali svolgono un ruolo molto importante, ma la politica della formazione in questo ambito deve essere più ampia».



Com'è cambiato in questi anni il cliente finale?

«È più attento alle prestazioni del mezzo meccanico, all'ergonomia e alla sicurezza. L'operatore professionale sa che la propria vita lavorativa e la propria salute dipendono anche dalle caratteristiche dei mezzi meccanici che utilizza; ed anche l'hobbista sta sviluppando una maggiore sensibilità per la qualità del mezzo. C'è tutta una generazione che ha vissuto l'arrivo di macchine e attrezzature a basso costo, prodotte in Paesi esteri che hanno standard qualitativi inadeguati, che ha sperimentato tutte le problematiche legate a quel tipo di prodotti e che oggi pone più attenzione ai marchi, ai requisiti di efficienza e sicurezza, alla garanzia di ricambi e di assistenza tecnica».

La chiave di tutto nei prossimi anni sarà la batteria?

«Le statistiche di vendita indicano in modo evidente una crescita dei mezzi a batteria, che occupano ancora una quota limitata sul totale ma che registrano percentuali di incremento impressionanti. Il successo di mercato si potrà consolidare ulteriormente grazie allo sviluppo di soluzioni tecnologiche che migliorano le performance di questi mezzi, e del resto il quadro all'interno del quale queste tipologie si affermano è quello di un generale sviluppo dei motori elettrici. Nell'automotive le tecnologie elettriche ed ibride sono sempre più diffuse, ed anche in agricoltura i motori elettrici iniziano ad essere impiegati grazie ad un sensibile miglioramento delle potenze e delle prestazioni. E' la più grande sfida per i prossimi anni dei nostri associati. Mantenersi tecnologicamente aggiornati e soprattutto capire come si sposterà, seguendo l'evoluzione tecnologica, il confine tra macchine a batteria e a motore, che in molte fasce restano oggi insostituibili».

Quanto sono miscelabili agricoltura e giardinaggio nel punto vendita?

«Se è vero che le attività multifunzionali hanno un peso crescente in agricoltura, e che le forme di agricoltura part-time, gli orti urbani e le attività nelle aree

di confine tra città e campagna sono destinate a crescere, allora è probabile che i punti vendita possano essere sempre più polivalenti. Alcuni importanti brand sono già presenti con una gamma di prodotti che abbraccia sia il settore agricolo che quello del giardinaggio e questo non può non avere riflessi anche sulla distribuzione. Negli ultimi anni abbiamo assistito ad una segmentazione della distribuzione basata probabilmente più su piccole-grandi macchine che su agricoltura-giardinaggio. Moltissime macchine hanno una utilizzabilità mista. Non dimentichiamo che salvo le grandi città il giardinaggio "puro" è raro».

Verso che mercato si sta andando?

«Verso un mercato che integra in modo sempre più stretto i sistemi di vendita tradizionali con i sistemi online. La diffusione delle reti non ha rimpiazzato i luoghi di vendita tradizionali, e il contatto diretto tra venditore e acquirente resta per molti aspetti necessario. Il successo di pubblico in manifestazioni come EIMA Green lo dimostra. Tuttavia, le reti svolgono un ruolo di supporto molto importante consentendo al cliente di essere informato sulle caratteristiche del prodotto, di confrontarsi con le community specializzate, di cercare le condizioni più economiche per accedere al prodotto stesso. La sfida sarà, per i rivenditori, fare apprezzare, e quindi riconoscere nel prezzo, la loro professionalità e il livello di servizio».

Le principali sfide che vorrà vincere?

«Quelle che interessano in modo trasversale tutti i segmenti merceologici che compongono il nostro settore, ad esempio quella relativa alla protezione dei brevetti, alla lotta alla contraffazione, alla sorveglianza di mercato. I costi che le nostre imprese sopportano per sviluppare nuove tecnologie sono molto elevati e non è accettabile che altri abbiano la "scorciatoia" di appropriarsi di quelle soluzioni tecnologiche che sono frutto del lavoro e degli investimenti altrui. Insieme a questa altri punti centrali sono la condivisione tra le aziende delle informazioni sulle dinamiche dei mercati e la promozione del "made in Italy" di settore sui mercati esteri».

La più importante?

«Quella di promuovere il giardinaggio presso il pubblico dei giovani. Vedere le nuove generazioni disegnare e progettare i propri spazi verdi, e poi viverli con la consapevolezza che la natura - nel piccolo perimetro di un giardino così come nei territori immensi del nostro pianeta - è un bene prezioso. Un bene da custodire».

SMETTI DI TIRARE LA CORDA USA LA CHIAVE!



Lo **STARTKIT** consente alla macchina, un'accensione facile e veloce per mezzo di una semplice **CHIAVE**.
Adattabile a motori di vecchia e nuova generazione, il kit si installa in poco tempo ed è economicamente accessibile.
Disponibile nella versione **BASE** o **COMPLETO** il kit è adattabile per motori Lombardini, Ruggenerini, Yanmar, Honda, Zanetti, Loncin, Kama.



Praiparts
R I C A M B I

PAD.19 | STAND C12



AGRILEVANTE

Esposizione Internazionale delle
Macchine, Impianti e Tecnologie
per la Filiera Agricola.

BARI, 10-13 Ottobre 2019

Diverse aziende hanno abbandonato il social di Zuckerberg. Per il desiderio di sottrarsi agli algoritmi e all'obbligo di investire in pubblicità. La valorizzazione dei media può rivelarsi un'opportunità

LA GRANDE FUGA, FACEBOOK A UN BIVIO

social



TAEDA
COMMUNICATION

La prima è stata Lush, azienda con quasi 25 anni di storia alle spalle impegnata nella commercializzazione di prodotti naturali per il bagno e i capelli, non testati sugli animali e privi di packaging. Una notizia che ha fatto eco soprattutto tra gli esperti di comunicazione: l'impresa inglese promossa da Mark Constantine ed altri 5 soci decide di abbandonare gradualmente i social media. A pochi giorni di distanza, la scelta di Unicredit ottiene una risonanza ben diversa. Dal primo giugno 2019 è stata prevista la chiusura degli account Facebook ed Instagram: ecco scattare il putiferio. Mentre online molti condividono la strategia definita dall'istituto

bancario, diversi fra i piccoli imprenditori italiani cominciano a porsi delle domande. Che sia il caso di fare altrettanto? Vale ancora la pena di presidiare tali canali? Ormai la gente non interagisce più come una volta, tanto vale agire allo stesso modo. È sufficiente che qualcuno rompa il ghiaccio affinché gli altri si accodino: fa parte della psicologia umana, e così sempre sarà. Al di là di eventuali trattati su Freud, è opportuno analizzare perché "spegnere i social" sia addirittura pericoloso per le PMI di cui è composto il Belpaese.

TRAGUARDI DEFINITI. Tipologia di settore, notorietà sul mercato, obiettivi perseguiti sul web e modalità di approccio alla rete sono alcuni tra i fattori-chiave da tenere in considerazione prima di compiere passi falsi. I motivi alla base delle prese di posizione di Lush e Unicredit sono differenti fra loro, ma ognuno di questi può essere letteralmente ribaltato con benefici ottenibili concretamente, a patto di compiere specifiche azioni in un'ottica di lungo periodo.

Fuggire da internet pensando di sottrarsi alle critiche è alquanto riduttivo: le conversazioni tra utenti proseguiranno lo stesso, solo che le aziende non avranno più la possibilità di essere parte attiva all'interno di un contraddittorio. Un po' come quando, da piccoli, ci si tappava le orecchie con le mani per non sentire cosa gli altri stessero dicendo.

IL CASO INIZIALE. Nel post condiviso su Instagram l'8 aprile scorso, il brand di cosmetici bio incolpa i social "di rendere sempre più difficile il dialogo diretto, per cui l'idea è tornare al concet-





to di passione piuttosto che di like". Dietro frasi di circostanza si cela in realtà il desiderio di non sottostare agli algoritmi (strumenti che fanno parte delle piattaforme e selezionano cosa farci vedere e cosa no, sulla base di interessi ed interazioni) ed eludere l'obbligo nemmeno tanto celato d'investire in campagne sponsorizzate per essere visibili. Che si voglia o no, gli algoritmi sono entrati appieno nella nostra vita di tutti i giorni. Netflix suggerisce le serie tv grazie all'analisi di quanto abbiamo visto in precedenza, Spotify propone playlist legate ai brani che ascoltiamo maggior-

mente e via dicendo. Su Facebook, Instagram, ed altri vengono riversati ogni giorno milioni di contenuti, lo scopo di distinguerli in virtù delle proprie preferenze serve a garantire un'esperienza di navigazione migliore. Urlare allo scandalo risulta un po' fuori luogo, anche quando si parla di pubblicità online. Si dice sempre che se utilizziamo qualcosa gratuitamente, ad essere il mezzo (o ancor peggio, "lo strumento") siamo noi stessi. Facebook Inc. è un'impresa (non una onlus) che nel 2017 vantava un utile netto di 20,22 miliardi di dollari.

RASAERBA UNIVERSALI E PROFESSIONALI

4 IN 1

FARMER

- RACCOLTA
- SCARICO LATERALE
- SCARICO POSTERIORE
- MULCHING

135 CC

173 CC



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



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

PRIMA LE PERSONE, POI LE AZIENDE. Il sito creato da Zuckerberg è free per gli utenti, ma non per le imprese che possono approfittare di dati aggregati per stimolare il bisogno latente, quel bisogno effettivo dove ancora non è matura la consapevolezza del consumatore. Disattivate le pagine social, Lush sarà reperibile via telefono, mail o sulla chat del sito web. Quasi un ritorno all'antico, ma che tiene conto solo parzialmente di quanto ci appaia più semplice scrivere via smartphone che alzare la cornetta (e magari restare diversi minuti in attesa). Chi tutti i giorni vive di numeri, si chiede "ma alla fine posso vendere lo stesso anche senza social?". Certamente sì, altrimenti prima del 2008 saremmo andati avanti grazie al mero baratto. Ma rinunciare a degli amplificatori così potenti, soprattutto quando i bilanci vengono chiusi in perdita (il riferimento è a Lush), deve far riflettere.

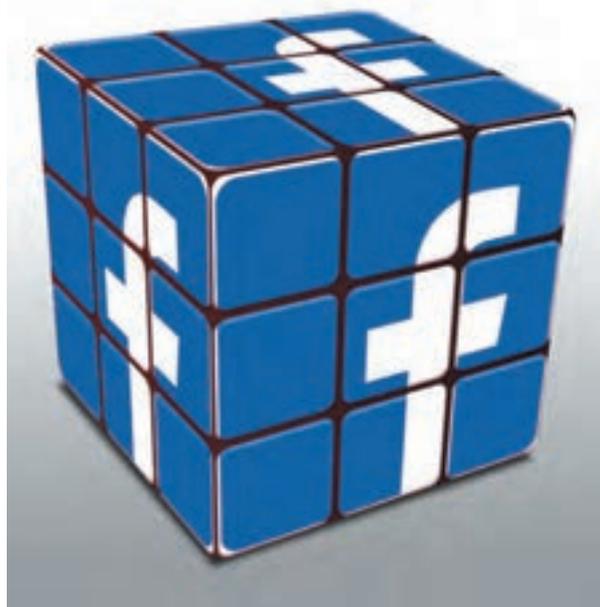
CANALI ESTERNI E MEDIA PROPRIETARI.

Agli antipodi le ragioni avanzate da Unicredit, che si propone di "valorizzare i canali digitali proprietari per garantire un dialogo riservato di alta qualità". La prima rottura (se così si può definire) tra le parti risale ai tempi dello scandalo Cambridge Analytica, che ha sollevato notevoli polemiche riguardanti la gestione dei dati sensibili. Mettendo in dubbio l'etica di Facebook, il gruppo di credito con sede a Milano ha prima tagliato le spese pubblicitarie, per poi decidere di concentrare ogni risorsa su sito istituzionale, supporto telefonico, via mail e live-chat. Andando un po' più in profondità, è possibile individuare l'obiettivo di non rafforzare un potenziale competitor. Sì, parliamo proprio di concorrenza perché dopo un periodo di sperimentazione in India, Facebook ottenne una licenza bancaria in Irlanda (già nel 2017). Prologo della creazione di una nuova modalità di pagamento via social? Probabile, anche se dopo Cambridge Analytica gli utenti potrebbero essere molto restii a lasciare sulla piattaforma il denaro che si ha in tasca o i dati relativi alla carta di credito.

QUESTIONE DI COMPLEMENTARIETÀ.

Tornando all'aspetto comunicativo, i social sono da considerarsi complementari rispetto ai media proprietari: utili sì, ma non indispensabili. Diverso il discorso se parliamo di interazione con clienti potenziali: il sito web è spesso poco frequentato da chi ancora non fa parte dei consumatori. Per

intercettare le persone è bene presenziare i canali da loro presidiati, e gli ultimi dati parlano di due ore trascorse al giorno tra WhatsApp, Messenger, YouTube, Facebook ed Instagram. Una strategia valida in particolar modo per realtà di dimensioni ridotte (come la stragrande maggioranza delle aziende nostrane) che hanno necessità di alimentare continuo interesse. Quale insegnamento trarre? Per permettersi azioni di questo genere è necessario avere un brand molto forte, radicato nella mente del pubblico di riferimento, capace di entrare in contatto con clienti effettivi e potenziali in tanti modi differenti, disponendo di budget di una certa caratura. In un momento storico in cui la priorità è ridurre le distanze nei confronti degli utenti, Unicredit risponde in fase iniziale chiudendo i commenti in orari non d'ufficio, poi abbandonando del tutto la nave. Complice il sentimento non proprio ottimale provato da chi vive la rete, anziché sfruttare i nuovi media per migliorare l'immagine con iniziative mirate, si è scelto l'isolamento all'interno di una campana di vetro. Di certo le conversazioni proseguiranno, con la piccola differenza che chi subisce critiche non potrà cogliere l'opportunità per migliorare il servizio, ascoltare attivamente e migliorare il valore percepito. In questa decisione, tuttavia, c'è da prendere spunto sulla valorizzazione di media proprietari. Strumenti in cui non esistono algoritmi, ma solo la possibilità di mettere in evidenza ciò che vogliamo. Sarà poi il pubblico a decretare se variando i canali, la sostanza sia migliorata.





CC

campbelladv.com 70718



PREMIUM OHC TECHNOLOGY ORIGINATE FROM JAPAN

I motori Robin CC della serie EX OHC con 6 modelli da 4,5 a 14 HP, offrono potenza e durata. Li contraddistinguono un facile avviamento e soprattutto una notevole riduzione della rumorosità, delle vibrazioni, dei consumi e delle emissioni nocive. Grazie alla molteplicità delle versioni, del disegno e degli ingombri ridotti, si prestano ad essere installati su macchine diverse: motocoltivatori, motofalciatrici, generatori, motopompe, compattatori, compressori, idropultrici, etc, etc.

Multipower
Quality & Services

Distributore esclusivo per l'Italia:
MULTIPOWER srl - Via Don Minzoni, 6D/6E
42044 Gualtieri (RE) Italy
Tel: +39-0522.221128 - E-mail: commerciale@multi-power.it
www.multi-power.it - Facebook: [Multipower srl](https://www.facebook.com/Multipower.srl)

Nicchia parecchio interessante l'idropulitrice, a patto di preservarne i margini ed elevarsi oltre la macchina da prezzo che affolla la grande distribuzione. Necessaria un'offerta che garantisca durata e prestazioni di livello superiore

«CHI VENDE BASSA QUALITA' SI FA MALE GIA' IN PARTENZA»

L' idropulitrice nel punto vendita ha contorni particolari. Elevati, almeno un po'. Per forza. «Perché il mercato di fascia bassa è quasi ad esclusivo appannaggio della grande distribuzione, con modelli da primissimo prezzo e quindi di bassissima qualità. Al rivenditore non rimane altra



via che puntare su prodotti professionali e qualificati, con differenza tecniche e prestazionali che possano allargare la forbice», il ragionamento di Roberto Dose, ex presidente di Assogreen del quale resta voce autorevole. La battaglia è sempre quella, il modo per combatterla anche. «Se lotti sul piano del prezzo con la grande distribuzione non ne vieni fuori. Chiaro che l'indirizzo», ribadisce Dose, «è quello di mettersi in casa soluzioni hobbistiche ma di livello. Se vendi bassa qualità ti fai male in partenza ed in più il cliente rimarrà insoddisfatto. Restare sulla fascia bassa non ha alcun senso. È come tutti gli altri prodotti del nostro settore. Bisogna salire di livello per far così digerire la differenza di prezzo. Serve presentare una soluzione che abbia prestazioni ed una durata superiori. Poi ognuno, su questo filone, sceglierà la sua strada specifica». Mercato non



facilissimo, quello delle idropultrici. Come tanti altri. «Il segreto è trovare la nicchia giusta, fermo restando che questo rimarrà un contesto di nicchia. Importante è portare avanti la propria politica con coerenza e fermezza, ma sempre sulla fascia medio-alta. Questo ti permette almeno di levarti dal marasma di certi canali, anche se il mercato della pulizia ha variabili tutte sue». Il cliente? Tanti profili, uno soprattutto. «La sua idea di fondo», sostiene Dose, «è quella di spendere poco, visto che la macchina tendenzialmente la usi sporadicamente. Per il neofita il prezzo ideale è cento, centocinquanta, massimo duecento euro. A quel prezzo però non acquisti nulla neanche di minimamente valido. La mia politica? Io tengo idropultrici di fascia media, sempre nell'area dell'hobbista esigente consigliando un prodotto che alla fine soddisfi un'esigenza media. Con prodotti buoni che non sviscerano un mercato che già di suo è spostato spesso e volentieri verso il basso».

GRIN®

CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

BREVETTATO
TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA

Grin BM46A-82V **new**



INCREDIBILE POTENZA **82V**

ECCEZIONALE DURATA CON UNA CARICA

RICARICA RAPIDA

Tagliaerba a batteria **con Trazione.**



**TRAZIONE
PROFESSIONALE**



Contattaci per un test drive su prato al **800-543858**

Assistenza telefonica gratuita
800.54.38.58

www.mygrin.eu

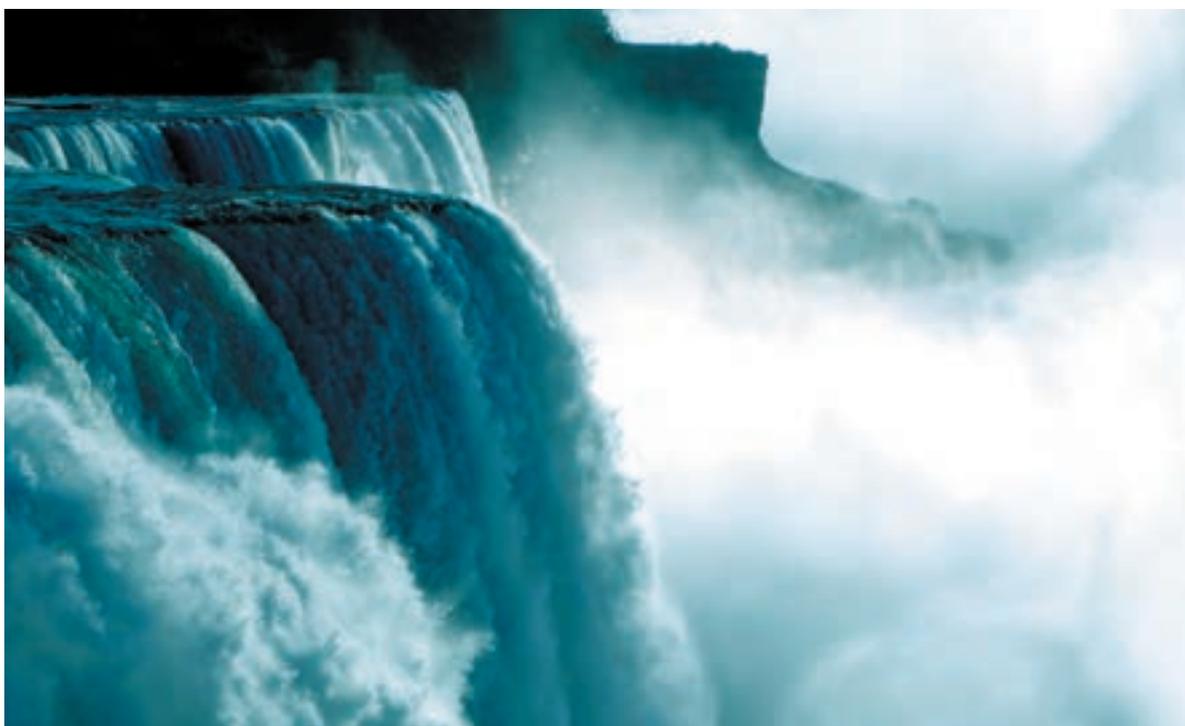


Ormai sconfinati gli utilizzi, in ogni contesto. Necessaria in molti angoli, per lavori fra i più svariati. Vera maestra di pulizia, ma anche di pura versatilità. Con margini, notevoli, tutti da esplorare

L'IRRINUNCIABILE IDROPULITRICE

Bel mercato, quello delle idropulitrici. Allargato a dismisura, esteso ai campi più svariati. Per tutti, nessuno escluso. Per ogni fascia di mercato e ogni livello di prezzo. Variabile incidente, ma con il peso della qualità sempre a controbilanciare il quadro e a cercare di spostarlo nella direzione più giusta. Bella macchina l'idropulitrice. Sempre necessaria, per tanti tipi di lavori. Uscendo dai gusci iniziali ed estendendosi a scenari sempre più ampi. C'è adrenalina attorno alla macchina.

C'è interesse, quel fermento positivo che adesso va cavalcato fino in fondo. Di strada ne ha percorsa parecchia. La conoscenza del prodotto ha raggiunto livelli piuttosto alti, almeno rispetto ad un passato nemmeno tanto distante. Altra pagina ora, altra musica. L'idropulitrice è ormai entrata in una dimensione diversa. Prodotti per molti e per tutti. In ogni angolo del giardino e non solo. Con quel senso di libertà che ha sempre saputo trasmettere, con quel mercato così grande che val la pena aggredire, con tutti quei



potenziali clienti che hanno sempre più compreso il valore di un prodotto in continua ascesa e con margini da sviluppare ancora piuttosto profondi. Un mercato scandagliato anche dallo specialista di macchine da giardino, anche se non fino in fondo come meriterebbe. I segnali ci sono, sparsi lungo tutta l'Italia. Con progressi sensibili e copertine accattivanti, con macchine sempre più protagoniste e clienti sempre più interessati. Tanta strada da fare ancora, ma anche tante vie aperte e da percorrere anche ad alta velocità. Adesso è il momento del salto di qualità, uno dei tanti in uno scenario parecchio ricettivo battuto solo in parte. L'idropulitrice è pronta per l'ultimo scatto, per l'accelerazione decisiva, per il lampo che accenda il mercato una volta per tutte.

FOTOGRAFIE SPARSE. Tante istantanee, una dietro l'altra. Fra un anno, quello passato, a buona velocità ed un altro che si sta confermando parecchio promettente. «Einhell completa la propria offerta di prodotti legati alla pulizia con una piccola gamma di idropultrici. I numeri sviluppati, se pur interessanti», premette Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «manifestano la complementarità al mondo dell'aspirazione e ci risulta difficile, di conseguenza, poterli elevare ad "andamento del mercato". I dati in nostro possesso registrano una fondamentale stabilità in pezzi venduti, mentre si registra una piccola crescita sugli articoli a maggiori prestazioni a scapito di quelli di primo prezzo». «È un mercato in cui **Husqvarna** si è inserita da poco», precisa Manuel Munaretto, responsabile marketing della filiale italiana del colosso svedese, «ma che fa registrare buoni risultati e sensazioni, sia per quanto riguarda il segmento hobbistico che quello più esigente. Come sempre, abbiamo deciso di puntare su prodotti di elevata qualità che stanno riscuotendo parecchio interesse da parte del consumatore finale». «L'idropulitrice», l'investitura di Nico Trotta, marketing manager di **Kärcher Italia**, «è ormai entrata a far parte dell'equipaggiamento irrinunciabile in qualsiasi casa o condominio dotati di giardino o comunque di uno spazio esterno in cui poter effettuare operazioni di lavaggio. Negli ultimi anni, in particolar modo nell'ultimo biennio, abbiamo registrato un interesse sempre maggiore da parte del cliente verso questa tipologia di prodotto con la tendenza a preferire modelli top di gamma». «Il mercato nel 2018 è cresciuto sia a valore che a volumi. Per questa prima metà del 2019», il quadro di Dante Rossetti, responsabile marketing di **Lavor**, «osserviamo un rallentamento dovuto in gran parte dalla situazione climatica/ambientale e da un primavera fredda e piovosa che non ha aiutato il sell out di tutto il comparto dei prodotti per il giardino e per l'esterno della casa».

«Le idropultrici», sostiene Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «rappresentano per noi un mercato in costante crescita da diversi anni. Il 2018 è stato un anno transitorio, che ha visto l'uscita di scena di alcuni modelli e la presentazione di quelli nuovi a stagione ormai terminata. Il 2019 sta rappresentando il lancio di questa nuova gamma che ci propone ottimi risultati di vendita».

SCENARI IN EVOLUZIONE. Orizzonti a non finire, quelli delle idropultrici. Prima compressa nella propria stanza, adesso con ben altro contesto. Finito il tempo dell'idropultrice utile solo per qualche minuto nel fine settimana nei pressi del garage. Terminata l'epoca della macchi-

AFFIDATI A MANI ESPERTE

Forbice professionale
a doppio taglio
con lama piatta

Art.2022



FALKET®



FALKET di Gianola Paolo
PREMANA (LC) ITALY
Telefono / Fax: 0341.890280
email: info@falket.com

www.falket.com

MADE IN ITALY

na necessaria semplicemente per pochi lavoretti perché poi ne sono, giustamente, spuntati altri ed altri ancora. Fino a cambiare il mercato. Ad allargarlo senza troppi confini. «Il passaggio culturale da "È la macchina per lavare l'automobile" a "Ecco il prodotto perfetto per la pulizia, esterna, di edifici e cose" è ancora in via di sviluppo. La crescita massiccia di grande distribuzione ed e-commerce», la lettura di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «ha pesantemente influenzato il mercato a volte svilendo il prodotto con la guerra del prezzo, ma anche rendendolo fruibile alla maggior parte degli utenti finali. L'attenzione sempre crescente alla qualità tecnica delle macchine e soprattutto alle dotazioni di accessori stanno spostando il mercato verso fornitori esperti ed affidabili lasciando alla grande distribuzione la prima vendita legata al prezzo». «Possiamo affermare che rispetto al passato», osserva Nico Trotta di **Kärcher Italia**, «il mercato si è evoluto anche in senso culturale: non è un caso infatti che -di pari passo all'aumento dei volumi di vendita delle idropulitrici- sia cresciuto anche il fatturato proveniente dagli accessori, utili a sfruttare al massimo le potenzialità di questo formidabile prodotto e ad estenderne gli ambiti di applicazione». «Il mercato», sottolinea Dante Rossetti di **Lavor**,

«si è molto concentrato su alcuni grandi marchi e vede le quote dell'online in forte crescita anche se ancora bassi a livello di valori assoluti. Aggiungo poi una considerazione sui clienti finali sempre più attenti e informati prima dell'acquisto del prodotto».

«Questo è un settore che andrebbe visto con la lente d'ingrandimento. Idropulitrici professionali e anche con la produzione di acqua calda», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono maggiormente vendute tramite rivendite specializzate di macchine per pulizia industriale. Nel settore garden le vendite sono focalizzate nelle macchine hobbistiche o semiprofessionali e principalmente ad acqua fredda. Le idropulitrici, nel nostro settore, rappresentano un mercato sempre più importante perché sono attrezzi connessi alle attività del giardino di casa».

PER TUTTI GLI USI. Il filone è quello della versatilità. Più che mai. Con valori sempre più alti, prospettive sempre più senza confini. «Sicuramente è un prodotto utile e che sta aumentando i campi di applicazione», certifica Manuel Munaretto di **Husqvarna Italia**, «soprattutto grazie alla varietà di accessori disponibili con le nostre gamme. Per questo ci aspettiamo un costante incremento della domanda nei prossimi anni».

«Ormai l'idropulitrice», evidenzia Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «è da considerarsi una vera "tuttofare". Con gli accessori adatti consente, infatti, di risolvere in modo rapido, brillante ed ecologico qualsiasi problematica di pulizia si presenti. Il vincolo principale è ancora quello di essere una macchina richiedente un significativo dispendio di energia e quindi di essere ancora molto legata alla prossimità ad una presa della corrente».

«Considerata in passato prevalentemente per il lavaggio dell'auto», la premessa di Nico Trotta di **Kärcher Italia**, «l'idropulitrice si è affermata come soluzione principale per la pulizia domestica al di fuori delle mura di casa: i mille accessori a disposizione ne fanno un prodotto utile per il lavaggio di verande, vialetti, muretti di cin-



ta, mobili da giardino, fino alla pulizia di ampie vetrate esterne o dei canali di scolo. Ci stiamo praticamente arrivando, ma siamo certi che l'idropulitrice sarà presto considerata come una soluzione irrinunciabile per la pulizia di oggetti e superfici esterni lavabili».

«Da sempre l'idropulitrice è un prodotto versatile», premette Dante Rossetti di **Lavor**, «quella che è cambiata è la conoscenza che ha il consumatore finale del prodotto e delle sue potenzialità. La didattica che in questi anni come produttori abbiamo fatto e che stiamo ancora facendo ha sicuramente aumentato questa conoscenza. Inoltre, sempre più sono gli accessori dedicati e sviluppati per soddisfare particolari esigenze e problematiche di pulizia esterna.

«Le idropultrici sono attrezzi molto versatili. Spesso vengono utilizzate per il lavaggio di auto, moto, bici o arredamento del giardino. Grazie ai molti accessori disponibili», osserva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «si possono utilizzare anche per la pulizia di pavimenti, facciate, muretti, ma anche per liberare tubi fognari o idro-sabbiare cancelli metallici o porte di legno. Alcuni anni fa ho visto uno spaccalegna azionato dalla pressione idraulica di una idropultrice».

TRIS D'ASSI. Tanti pregi in una buona idropultrice. Tanto mercato, tanti marchi di prestigio. Con punti forti e valori aggiunti, un'evoluzione continua della macchina e capisaldi irrinunciabili. «I tre fattori fondamentali per valutare un'idropultrice sono pressione, portata e lunghezza del tubo-accessori in dotazione. Il prodotto ideale», il quadro di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «deve avere il miglior bilanciamento possibile di questi fattori. Per lavare l'auto, per esempio è importante avere una buona portata d'acqua mentre la pressione non è particolarmente richiesta (in alcuni casi se eccessiva può addirittura danneggiare il mezzo). Esattamente il contrario se si devono realizzare pulizie di selciati o piscine dove le muffe devono essere rimosse con la pressione».

«Sicuramente un prodotto leggero e resistente», i paletti di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «fa la differenza in tutti i segmenti. Inoltre il privato privilegerà un'idropultrice che sia dotata di un'ampia gamma di accessori e con una buona



pressione dell'acqua, in modo da avere un unico strumento, potente e versatile, per svolgere ogni tipo di lavoro».

«La nostra linea di idropultrici», il quadro di Nico Trotta di **Kärcher Italia**, «è talmente ampia e profonda da fornire a ciascun utente una soluzione specifica per le proprie esigenze. È molto importante, all'atto dell'acquisto, avere ben chiaro sin da subito l'ambito di applicazione e la frequenza di utilizzo che si intende fare del prodotto. Se l'esigenza è quella di lavare una bici dopo una scampagnata domenicale, è possibile propendere per un prodotto entry-level. Chi invece possiede un ampio giardino, magari con la possibilità di lavare in casa la propria moto, auto o camper è bene si orienti per una soluzione progressivamente più evoluta, con l'aggiunta dei giusti accessori. In tutti i casi è comunque buona norma propendere per brand che, come Kärcher, garantiscano affidabilità, performance e facilità di utilizzo».

«La prima cosa che l'utilizzatore hobbista deve chiedersi», il quadro di Dante Rossetti di **Lavor**, «è quali sono i lavori che intende svolgere con l'idropultrice, quante volte alla settimana e quale tipo di sporco. Con questi dati può capire il tipo di prodotto che soddisfa i suoi bisogni. La

INCHIESTA

variabile prezzo non può essere prioritaria per evitare che l'acquisto sia poi sbagliato in relazione alle proprie necessità».

«Credo che l'idropulitrice», evidenzia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «debba essere affidabile, robusta e semplice da utilizzare. Queste sono prerogative che vengono offerte da un prodotto di qualità. La pressione di lavoro è un dato relativamente importante in ambito hobbistico, bisogna considerare la portata di acqua e la qualità dei componenti utilizzati. Ad esempio la lancia, i tubi ad alta pressione e gli accessori disponibili. Un fattore di grande importanza è anche la qualità dei detergenti utilizzati che devono essere specifici in base alle superfici da lavare».

VARIABILE PREZZO. Incidente. Col solito corposo peso specifico. Il prezzo prova sempre a gonfiare il petto, a sentirsi importante come in effetti è. Conta, eccome. Anche se da qualche parte deve pur starci pure la qualità, altrimenti è una battaglia persa. Rischia almeno di essere così. Anche per il rivenditore. «Il prezzo continua ad essere un fattore significativo, anche se non determinante, nella scelta dell'utilizzatore finale. Prezzi maggiori della media», sottolinea Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «devono essere ben

giustificati da un reale vantaggio nell'utilizzo (mi viene in mente per esempio la dotazione di un pulisci terrazze che permette di pulire senza schizzare acqua tutt'intorno) o nel trasporto e stoccaggio».

«Come in tutti i prodotti», osserva Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna Italia**, «una variabile fondamentale è il rapporto qualità-prezzo più che il costo in sé. Di certo Husqvarna punta sempre ad offrire la miglior qualità possibile, in linea con un prezzo adeguato ad una macchina dalle alte prestazioni e dalle componenti di prima scelta».

«Generalmente molto», risponde Nico Trotta di **Kärcher Italia**, «soprattutto per gli utenti meno esperti. Gli utenti evoluti, al contrario, hanno imparato a loro spese quanto sia importante investire in qualità, propendendo per brand che, come Kärcher, a fronte di un prezzo medio più elevato sono in grado di offrire un'affidabilità elevatissima, un know-how di oltre 80 anni e un fortissimo background professionale».

«In verità», riconosce Dante Rossetti di **Lavor**, «il prezzo resta ancora una delle leve principali. La conoscenza del prodotto e delle sue funzionalità è ancora molto bassa rispetto ad altri utensili, di conseguenza il consumatore finale, molto spesso, parte dalla variabile prezzo di listino».



«Credo che questo dipenda molto dal canale distributivo che l'utilizzatore sceglie. Nella grande distribuzione», precisa Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «il prezzo può incidere molto come specchio per le allodole. Nelle rivendite garden e specializzate l'utilizzatore è consigliato dallo specialista e quindi la variabile prezzo è meno determinante».

MARGINI DI CRESCITA. Notevole il potenziale. A tutti i livelli. Soprattutto per famiglie e villette, per gli appassionati del verde di fine settimana e per chi sa che un'idropulitrice di problemi può risolverne tanti. Con la forza dell'acqua e l'elasticità proverbiale di una macchina sempre pronta. «Le potenzialità del mercato, anche per il solo settore hobbistico, sono enormi. Si consideri», il punto di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «che in Italia esistono circa sei milioni di villette mono bifamiliari a cui si aggiungono tutti condomini esistenti. Il maggior competitor dell'idropulitrice, infatti, è il "tradizionale" tubo dell'acqua con strozzatura del dito pollice. Peccato che questo sistema sia inefficiente, consuma tantissima più acqua, ed inefficace, non rimuove veramente lo sporco».

«I margini sono molto ampi», evidenzia Manuel Munaretto di **Husqvarna Italia**, «soprattutto per un brand come Husqvarna che da sempre fa della completezza della gamma un suo punto di forza. Le proiezioni sulla vendita delle nostre idropultrici sono molto incoraggianti in questo senso».

«Accompagnare un utente di ingresso verso step e quindi soluzioni più evolute», il fermo immagine di Nico Trotta di **Kärcher Italia**, «consente di per sé di generare una crescita virtuosa del mercato. Un altro margine di crescita è dato dal mercato degli accessori, della raccorderia e della detergenza, prodotti che consentono di espandere in maniera esponenziale potenzialità ed ambiti di intervento di una idropulitrice».

«I margini», spiega Dante Rossetti di **Lavor**, «sono nella conoscenza e cultura del prodotto. Nella didattica per spiegare come l'idropulitrice è e resta un utensile unico per la pulizia dell'esterno della casa. Passa dall'affermazione che oggi più che mai abbiamo la necessità di ridurre il consumo idrico e questo è possibile grazie all'alta pressione e all'idropulitrice».

«Secondo noi», il parere di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ci sono ancora ampie aree di miglioramento perché l'idropulitrice è un prodotto polivalente che trova diversi impieghi in giardino e in casa».

SGUARDO AL RIVENDITORE. Lo specialista ha campo libero, anche se stretto fra tanti altri canali di vendita di certo più aggressivi e parecchio concorrenziali quanto a prezzo e visibilità. Grande carta in mano al rivenditore, da sfruttare il più possibile proprio perché altamente complementare alle macchine per il taglio dell'erba e a tutte le altre. Entrata di diritto, l'idropulitrice, nei negozi del giardinaggio e della cura del verde. «Rendere fruibile il prodotto e spiegare chiaramente i vantaggi degli accessori. Inoltre», prose-



gue Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «essere propositivi quando un cliente richiede un articolo come uno spazzolone ed un tubo da giardino, probabilmente non ha mai valutato un'idropulitrice. In più utilizzare strumenti adatti a portare i clienti presso il punto vendita come volantini e pubblicità stradale. A volte "copiare" la grande distribuzione non è segno di debolezza».

«Come sempre», l'istantanea di Manuel Munaretto di **Husqvarna Italia**, «parliamo di un prodotto che ha le sue specifiche e peculiarità. Proprio per questo la formazione in azienda è fondamentale se vogliamo conoscere a fondo i pregi dei prodotti trattati. Un rivenditore preparato e formato, riuscirà ad indirizzare al meglio

il cliente verso la scelta della macchina corretta, soprattutto se parliamo di una gamma con un numero costantemente crescente di attrezzature».

«Investire del tempo per supportare l'azienda nelle azioni di formazione ed informazione alla clientela. Un cliente più informato», il suggerimento di Nico Trotta di **Kärcher Italia**, «è in grado di attribuire maggior valore al prodotto e dunque di orientarsi verso soluzioni a valore aggiunto. Un cliente soddisfatto del prodotto, inoltre, quasi certamente tornerà per acquistare anche accessori e detergenza, innescando un processo virtuoso per tutti».

«Spiegarlo usando anche video prodotti che molto spesso noi produttori forniamo. Metterla in dimostrazione», le indicazioni di Dante Rossetti di **Lavor**, «per far "toccare con mano" ai clienti la forza e l'efficacia dell'alta pressione. Far fare corsi di formazione agli addetti del reparto affinché siano loro stessi figure importanti per fare cultura di prodotto».

«Prepararsi al meglio», il consiglio di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «sulla conoscenza e le diverse applicazioni del prodotto tramite corsi commerciali e tecnici dedicati. Creare uno spazio espositivo con una gamma completa di macchine e relativi

accessori. Creare un'area esterna per testare le macchine insieme ai clienti».

ANGOLO BATTERIA. «Le potenze in gioco e per lunghi periodi hanno fino ad ora», conclude Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «penalizzato lo sviluppo di idropulitrici, degne di questo nome, a batteria almeno per uso hobbistico. Einhell non prevede, per il momento, di sviluppare tale comparto anche se soluzioni innovative sono sempre allo studio».

«La penetrazione della gamma Battery», assicura Nico Trotta, marketing manager di **Kärcher Italia**, «sarà graduale ma costante. La crescita del segmento avverrà in parallelo con quella delle idropulitrici corded, grazie all'espansione del mercato e di una clientela sempre più ampia e con esigenze diversificate».

«Ancora molto basse le quote della batteria. Rispetto ad altri elettrodomestici ormai passati per la totalità al batteria, per potenze necessarie e prestazioni minime richieste», sostiene Dante Rossetti, responsabile marketing di **Lavor**, «l'idropulitrice resta un prodotto poco adatto all'uso della batteria. Ricordiamoci inoltre che resta poi sempre il problema della connessione alla rete dell'acqua che deve alimentare l'idropulitrice».



HUSQVARNA

PW 345C è robusta, potente e versatile
Compattezza al potere. E risultati eccellenti

Alte prestazioni, design robusto e risultati eccellenti sono le caratteristiche principali di questa idropulitrice, perfetta per lavaggi impegnativi come su veicoli e pareti in pietra. L'impugnatura telescopica in alluminio e l'alloggiamento del cavo di alimentazione con sgancio rapido rendono il trasporto e lo stoccaggio comodo e funzionale. La lancia a getto è dotata di doppie funzioni girevoli e attacchi rapidi per tubo e accessori, mentre il pratico ugello mangia sporco a getto rotante offre prestazioni di pulizia mirate ed elevate e consente di rimuovere efficacemente lo sporco ostinato. Inoltre col pratico lancia schiuma, è possibile facilmente monitorare l'utilizzo di detergente e vedere il suo livello residuo, evitando di usarne più del necessario. La pompa è realizzata in metallo per ridurre al minimo il rischio di rottura e per garantire al prodotto lunga durata, sprigionando tutti i 145 bar di pressione. Husqvarna PW 345C fa della compattezza il suo maggior punto di forza. Tutti gli accessori inclusi possono essere conservati ordinatamente sulla macchina per un facilitarne accesso e stoccaggio.



GARMEC

Profi 160 TST con tutti i valori aggiunti di una soluzione Kranzle
Tube super flessibile, carrello ok per ogni tipo di terreno

Profi 160 TST, idropulitrice prodotta da Kranzle e distribuita in Italia da Garmec, ha chassis monoblocco Roto-Mold estremamente stabile e robusto. Con carrello adatto per ogni tipo di terreno e per scale e avvolgitubo con impugnatura a scomparsa. Cavo elettrico da 5 m con avvolgitubo, lancia inox con ugello ammazzasporco, lancia inox con ugello piatto, alloggiamento per pistola ad arresto automatico e lance, sistema di stop-totale. Serbatoio dell'acqua, amovibile. Aspirazione di detersivi. Accessori in dotazione. Tubo flessibile ad alta pressione in tessuto d'acciaio DN 6 con avvolgitubo da 15 m. Pistola ad arresto automatico M2000, lancia inox con ugello ammazzasporco. Regolazione di pressione d'esercizio continua: 30-140 bar/3-14 MPa. Pressione massima: 160 bar/16 MPa. Portata d'acqua: 11 l/min (660 l/h). Giri motore: 1.400 g/min.



KÄRCHER

K 5 Premium Full Control Plus Home, innovazione al top di gamma
Velocità di lavoro al massimo, come la stabilità

Kärcher K 5 Premium Full Control Plus Home è un'idropulitrice top di gamma potente ed innovativa. Ha in dotazione l'avvolgitubo manuale ed una sola lancia tramite la quale l'operatore può selezionare il getto che preferisce: a ventaglio, puntiforme rotante e in bassa pressione per l'applicazione del detergente. Sulla pistola, tramite i pulsantini fra "più" e "meno" può regolare le impostazioni. Senza così perdere tempo per sostituire la lancia. La pistola e la lancia si possono riporre nell'apposito vano anteriore dell'idropulitrice durante le pause di lavoro. La dotazione di questo prodotto comprende sistema detergente Plug'n'Clean, l'impugnatura telescopica, la base mapi con seconda impugnatura per maggiore stabilità, lavasuperfici. L'area di pulizia è circa 40 m²/h.



V E T R I N A



STIHL

RE 130 Plus, potenza senza compromessi Innesti rapidi, trasporto estremamente semplice

Le idropultrici Stihl della classe compatta sono la soluzione ideale per lavori di pulizia attorno a casa e in giardino e per pulire automobili, biciclette e motociclette. Possono essere utilizzate anche per lavare mobili da giardino, detergere terrazzi e scale ed eliminare il muschio dai muretti. La classe compatta è composta da cinque modelli che risultano tutti essere agili, maneggevoli, facili da trasportare e da riporre. Il modello RE 130 Plus è una potente idropulitrice che permette di regolare la pressione da 10 a 135 bar. La portata di acqua è di 500 litri all'ora e pesa 21,2 kg. Il trasporto è agevolato da due comode ruote che permettono di muoversi agilmente in spazi stretti e di superare anche dei gradini. Il manico in alluminio è telescopico e permette di essere regolato a piacimento dell'utilizzatore. La lancia è dotata di innesti rapidi e non necessitano dell'ausilio di attrezzi speciali. Il modello RE 130 PLUS è provvista di serie di serbatoio per l'erogazione del detergente di un comodo vano con coperchio per alloggiare l'ugello rotante e il cavo di alimentazione. Un tamburo integrato permette di agevolare l'avvolgimento del tubo di 9 metri ad alta pressione flessibile con rete in acciaio.

EINHELL

TC-HP 2042 PC, mix di potenza e affidabilità Trasporto agevole, più altri mille comfort

L'idropulitrice TC-HP 2042 PC è un apparecchio potente ed affidabile, che si differenzia in particolare nelle applicazioni mobili grazie al suo design ridotto e compatto. Garantisce una pulizia accurata e veloce in giardino, cortile e garage grazie ai suoi 2.000 Watt e 150 bar di pressione. Grazie al serbatoio del detergente integrato da 0,45 litri è possibile lavare l'automobile o le facciate dei muri. Massima mobilità e semplice trasporto grazie all'impugnatura integrata ed alle rotelle stabili per trasportare l'idropulitrice e i suoi accessori più comodamente. Struttura snella e compatta, salvaspazio, con ruote e impugnatura centrale che consentono semplice spostamento. Ideale per uso mobile, con sistema modulare Jet-click per l'uso universale, stoccaggio versatile per ugelli, lance, pistole. Inclusi Easy Paket e Basic Paket fra pistola rotante, lancia, ugello rotante, serbatoio detergente, ugello puntiforme/piatto, pulisci terrazze.



FERRARI GROUP

AFP9/150 Arco, la combinazione ideale per alte prestazioni Accessori sempre a portata di mano per la massima ergonomia

Con la sua pompa a tre pistoni assiali, testata in ottone ed una potenza di 2,3 Kw e protezione termica per il motore integrata, AFP9 è in grado di operare, in continuo, ad una pressione di 150 bar con una portata di nove litri al minuto. Alimentata con la presa di corrente domestica, questa idropulitrice è in grado di rimuovere facilmente e senza sforzo ogni tipo di sporco, garantendo risultati davvero impeccabili. Grazie al comodo avvolgitubo integrato ed il tubo di sette metri facilita l'uso e consente di pulire ed igienizzare le superfici esterne della propria casa. Per ridurre il consumo di elettricità e acqua, AFP9 è dotata di Total Stop, lo spegnimento automatico del motore. Provvista dell'aspirazione automatica del detergente e del manometro per la misurazione della pressione di facile consultazione. Grazie al suo design permette di avere gli accessori sempre a portata di mano, per un utilizzo ergonomico e di semplice manutenzione.



LAVOR

Novità Predator 160 Digit, la forza del Digital Control Soft, Medium, Hard: tre programmi per ogni esigenza

Predator 160 Digit è la grande novità Lavor, idropulitrice a controllo digitale con programmi di lavaggio e sistemi di sicurezza. Grazie al sistema Digital Control, brevettato, è possibile monitorare le funzioni principali della macchina fra indicatore di potenza, surriscaldamento, manutenzione necessaria, sicurezza bambini, spie funzionamento e scegliere così il programma di lavaggio più adatto alla superficie da lavare a scelta tra Soft, Medium e Hard con un notevole risparmio di energia elettrica. Predator 160 Digit ha gruppo pompa assiale, testata in alluminio a tre pistoni in acciaio ad alta resistenza con valvola by-pass incorporata, serbatoio detergente integrato, avvolgitubo, Automatic Stop System, sistema di lavaggio WPS (Washing Program System), carrello con manico ergonomico, vano portaccessori, pistola con attacco rapido, ugello alta pressione con getto regolabile (spillo/ventaglio), ugello turbo, spazzola fissa, spazzola rotante, patio cleaner. Pressione massima 160 bar, portata 510 l/h, potenza assorbita fino a 2500 W.



HIKOKI POWER TOOLS ITALIA

G70, il punto più alto dell'offerta Greenworks
Leggera, versatile, funzionale, pratica

La migliore idropulitrice compatta da 180 bar di Greenworks, marchio distribuito da Hikoki Power Tools Italia, è progettata per un utilizzo versatile, funzionale e pratico. È leggera e dotata di Smart Response Technology (SRT) che aumenta il flusso d'acqua fino al 50%. La G70 ha un'alta portata, di 660 l/h, insieme a numerosi accessori inclusi. Grazie al motore a corrente alternata Brushless, è possibile usare i 3 Kw di potenza senza far scattare il contatore domestico.



GARDENA

AquaClean Li-40/60, forza pura al servizio della pulizia
Valore Eco mode per la massima durata

La nuova idropulitrice AquaClean Li-40/60 Gardena è perfetta sia per i lavori di pulizia che di irrigazione. Mobile e compatta, si sposta agevolmente grazie alla maniglia di trasporto, che consente di muovere facilmente l'attrezzo anche su terreni sconnessi. La sua potenza garantisce ottimi risultati anche per i lavori difficili (pressione max 80 bar/pressione d'esercizio 60 bar) e, nello stesso tempo, è molto silenziosa e pertanto è possibile utilizzarla tutti i giorni senza la preoccupazione di disturbare i vicini. L'idropulitrice è munita di un pratico serbatoio trasparente di quattordici litri, che consente un facile riempimento e, nel contempo, la possibilità di controllare agevolmente il livello dell'acqua pulita. Grazie ad un comodo clip, è possibile comunque rimuovere facilmente il serbatoio e, grazie alla presa per raccordo rapido di cui è dotata, è possibile collegarla direttamente ad un rubinetto ed utilizzarla senza serbatoio. Munita di una potente batteria Li-Ion 40V/2,6Ah, intercambiabile e compatibile con diversi attrezzi Gardena. La funzione Eco mode inoltre garantisce la massima durata: venti minuti per l'utilizzo in modalità pulizia e quaranta minuti per l'irrigazione.



Più informati, più attivi, più competenti. L'indagine parla chiaro, con un cliente sempre più esigente e una competitività che s'innalza di continuo. Per questo non c'è alternativa se non quella di migliorarsi

IL VERO SEGRETO? LA CONOSCENZA

gfk

Il segreto, ma anche passaggio ovvio, è la conoscenza. La profondità, il dettaglio, l'attenta consulenza. Un'analisi attenta quella di GfK, uno spaccato della realtà contornato da tendenze e fatti. L'innovazione tecnologica sta favorendo un'espansione della realtà in molti ambiti: stiamo vivendo una Augmented Era, con nuovi prodotti evoluti, nuove modalità di acquisto, nuovi touchpoint fisici e digitali, nuovi media e i nuovi contenuti. Nell'era in cui tutto evolve velocemente e il tempo è una risorsa sempre più scarsa. Anche i consumatori sono Augmented: più informati, attivi e competenti, ma anche meno fedeli e più difficili da intercettare. Dal mondo FMCG

al Tech, dall'Automotive ai prodotti Finanziari, dalla Distribuzione all'Entertainment: ovunque aumenta la competenza delle persone e crescono le aspettative nei confronti di produttori e retailer. La sfida per brand e aziende è quella di individuare nuovi modi per raggiungere questi individui 'aumentati', offrendo loro nuove modalità di intrattenimento e di dialogo. Per parlare di questi temi GfK Italia ha organizzato a Milano l'evento "The Augmented Era: Augmented Shopper, Retailer, Media & Brand". Durante il meeting sono stati toccati vari aspetti della Augmented Era: partendo dalle analisi GfK, sono state presentati indicazioni strategiche applicabili ai brand, ai retailer, a chi si occupa di media e di comunicazione. Enzo Frasio, chairman of the Board di GfK Italia ha aperto l'evento con l'intervento "La Conoscenza che fa crescere" introducendo il tema della "Augmented Era" e spiegando «l'importanza della conoscenza come strumento per affrontare la complessità del cambiamento». Ma non solo. «Per prendere ogni giorno le migliori decisioni possibili», ha proseguito Frasio, «i nostri clienti hanno bisogno di sapere cosa sta accadendo ora e cosa succederà in futuro e perché. Negli ultimi due anni GfK si è strutturata per rispondere meglio a queste nuove esigenze, con soluzioni analitiche e prescrittive basate sull'integrazione di dati proprietari e di terze parti. Durante questo evento, infatti, presenteremo non solo dati descrittivi ma Prescriptive Insights, raccomandazioni che aiuteranno i nostri clienti a conoscere meglio il contesto in cui operano e a rispondere più velocemente alle sfide del mercato».



Grillo

AGRIGARDEN MACHINES



SIAMO PRONTI PER VOI!

Per rendere il lavoro più semplice e sicuro
in ogni situazione e per ogni esigenza



Cerca il tuo **Rivenditore Specializzato Grillo** troverai la soluzione giusta per il tuo lavoro.



www.grillospa.it
grillo@grillospa.it

AS-Motor, garanzia tedesca

«Qualità e innovazione»

Per sessant'anni AS-Motor Germany GmbH & Co KG, marchio distribuito in Italia da Oberto, è stata fucina di falciatrici per erba alta e di falciatura su pendii ripidi per eccellenza. Alfred Scheffenacker fondò l'azienda nel 1959. Oggi l'azienda di famiglia è gestita dalla terza generazione, nella persona di Eberhard Lange, nipote del fondatore dell'azienda. AS-Motor impiega oltre 130 persone nella sua sede principale a Bühlertann, in Germania. I prodotti AS-Motor sono disponibili in 37 paesi in tutto il mondo. Tuttavia l'azienda è rimasta fedele alle radici e ai valori del suo fondatore e produce in casa circa il 90% di tutti i componenti. «Qualità e innovazione made in Germany», sottolinea Lange, «per noi questa non è solo uno slogan ma è ciò che viviamo quotidianamente». Il fondatore dell'azienda, Alfred Scheffenacker, ha battezzato Allmäher la macchina che ha progettato alla fine degli Anni Cinquanta per la falciatura su pendii. Un nome che si distingue ancora oggi per la tecnologia di falciatura professionale robusta e affidabile. Il primo Allmäher® era già equipaggiato con il motore a due tempi dell'azienda, progettato anche per lavorare su pendii ripidi.



Altro spunto Viridea, tutti a Cusago da Erba Matta

Viridea, catena italiana di Garden Center, amplia la sua formula di accoglienza con l'inaugurazione di Erba Matta, giardino con cucina, un nuovo ristorante e bistro all'interno dello storico punto vendita di Cusago, il primo centro aperto in provincia di Milano nel 1997. Il nome sottolinea la vocazione dedicata alla natura di Viridea e unisce una connotazione di semplicità – l'erba matta è infatti una pianta molto comune – a quella di stravaganza, rispecchiata negli arredi e nello spirito anticonformista che anima il locale. L'apertura di questo ristorante completa la proposta di Viridea e rafforza la mission dell'azienda, che da sempre intende offrire un luogo di svago e relax a due passi dalla città a tutti gli amanti della natura. Erba Matta offre ai visitatori il servizio che mancava: un ristorante e caffetteria dall'animo green, rilassante e accogliente in ogni momento della giornata, dove le famiglie sono benvenute e la genuinità delle materie prime incontra fantasia e creatività. L'inaugurazione è prevista per domenica 21 luglio. Da lunedì 22 luglio il locale sarà aperto sette giorni su sette.



600MH E 600MH-Li MACCHINE PER FILO PERIMETRALE

SCELTA TRA DUE TIPI DI ALIMENTAZIONE



600MH-Li
ALIMENTAZIONE
A BATTERIA AGLI
IONI DI LITIO

NOVITÀ
2019!

MOTORE ELETTRICO
DA 1.0 KW PER BATTERIE
AGLI IONI DI LITIO 80/82V FINO A
6 AMPERES

*Batterie e caricabatteria venduti separatamente.



600MH
ALIMENTAZIONE
A BENZINA

MOTORE HONDA GXH-50 CC

Distributore per l'Italia :
RICCA ANDREA & C. SNC
Via Vecchia di Cuneo, 57
12022 Busca (CN)
Tel. 0171.946709
info@thor-italy.com
www.thor-italy.com

LA #01 SCELTA DEGLI INSTALLATORI PROFESSIONISTI



Qundis continua a sostenere il progetto «Plant for the Planet»



Qundis, realtà europea nella produzione di sistemi AMR, ripartitori di calore, contatori di calore e d'acqua e smart meter gateways per la gestione di dati dei

consumi energetici, continua a supportare il progetto internazionale a favore dell'ambiente "Plant-for-the-Planet". Grazie a questa collaborazione, avviata a partire dal 2016, il produttore di sistemi per la contabilizzazione del calore ha finanziato la piantagione di 4.590 nuovi alberi. Inoltre, attraverso il proprio sito internet, l'Azienda ha raccolto donazioni per piantarne ulteriori 8.400. Oltre alla campagna a supporto della piantagione degli alberi, anche quest'anno Qundis ha organizzato la Children's Academy di Plant-for-the-Planet a Erfurt, in Germania, dove 30 bambini sono diventati ambasciatori del clima per un giorno, apprendendo nuove informazioni relative ai problemi climatici e venendo incoraggiati ad una partecipazione attiva alla campagna. L'iniziativa è stata lanciata nel 2007 ed è nata grazie ad un progetto scolastico sul cambiamento climatico condotto da un bambino di nove anni. Da lui è partita l'idea secondo cui i bambini avrebbero dovuto piantare 1 milione di alberi in ogni paese della terra per combattere il cambiamento climatico. Oggi Plant-for-the-Planet opera in tutto il mondo e vede impegnati bambini provenienti da oltre 100 paesi. «Speriamo davvero di poter portare questo progetto in Italia quanto prima perché proteggere il clima e l'ambiente deve essere una questione prioritaria per tutti», evidenzia Antonello Guzzetti, country manager di Qundis Italia, «motivo per cui risulta necessario sensibilizzare adolescenti e bambini sin dalla più tenera età. Qundis si occupa di fornire i migliori strumenti per la contabilizzazione del calore e dell'acqua e siamo convinti che, anche attraverso la nostra tecnologia, possiamo essere di supporto a questa causa, in quanto monitorare i propri consumi e ragionare sull'efficienza energetica può risparmiare fino a 4,5 milioni di tonnellate di CO2».

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

Viole, fascino senza tempo

Centri giardinaggio, a voi



Un fascino senza tempo. Un fiore tra i più amati di sempre. In passato era così popolare in tutta Europa che Shakespeare la cita nell'Amleto e nella Dodicesima notte. È la viola, dal profumo delicato e facile da coltivare, che torna a essere protagonista dell'autunno con la terza edizione di "100 sfumature di Viole", in programma in tantissimi Centri di Giardinaggio del nord e centro Italia dal 28 settembre al 20 ottobre. Accompagnato da personale esperto, il pubblico potrà scoprire e conoscere oltre cento varietà di viole di ogni colore e in fiore. Novità di questa edizione saranno le viole multicolors – una serie di viole a fiore piccolo abbinata a tre a tre nello stesso vaso con straordinari effetti di colori armonici, dai più sfumati alle tonalità più decise – e la nuova serie con venti colori di miniviole, dal portamento particolarmente vigoroso e tappezzante, ideale per realizzare aiuole e far fiorire grandi spazi, contraddistinte dalla sigla MINIPA, cioè MINIviolette paesaggistiche.

Piante e Animali perduti, Guastalla diventa un grande laboratorio



Sabato 28 e domenica 29 settembre si rinnova l'appuntamento con la mostra mercato «Piante e animali perduti», ventitreesima edizione di una delle più attese manifestazioni dell'agenda verde italiana. Organizzata, a cura dell'architetto Vitaliano Biondi, la manifestazione dedicata alla biodiversità e al mondo rurale si svolge nel centro di Guastalla (Reggio Emilia), piccola capitale del Rinascimento rifondata come città ideale da Ferrante Gonzaga. Adagiata sul fiume Po, la cittadina con gli altri 84 comuni distribuiti lungo il tratto medio del Po ha ottenuto a giugno un importante riconoscimento: il Po-Grande, ossia il tratto medio padano del Grande Fiume, è stato riconosciuto Riserva Biosfera Mab (Man and the Biosphere) Unesco. Uno strumento di straordinario valore per la salvaguardia dell'ambiente e per lo sviluppo del territorio fluviale. Il progetto ha preso forma dal settembre 2015 per iniziativa dei sindaci della Bassa reggiana e parmense, mantovana e cremonese.

La verità di Navigant Research, la nuova frontiera nel gas rinnovabile

Mattiolo: «Sul fronte agricolo necessari altri passi in avanti»

Secondo l'ultimo report pubblicato di recente da Navigant Research, una delle principali società di consulenza e ricerche di mercato che copre la trasformazione energetica globale, è possibile risparmiare 217 miliardi per anno eliminando le emissioni di anidride carbonica entro il 2050 grazie al potenziale offerto dal gas rinnovabile. L'analisi di Navigant mostra, inoltre, che entro metà secolo tutto il biometano può produrre a emissioni zero ed eventuali emissioni residue possono essere compensate in agricoltura nelle aziende agricole che producono biometano. Questa importante risorsa può fornire fino a 1.170 TWh a costi fortemente ridotti. A un anno dal Decreto sul biometano a CremonaFiere si è fatto il punto sulle prospettive di sviluppo nella conversione a biometano degli impianti. Il focus "La riconversione a biometano: prospettive economiche e tecniche per l'agricoltura" è stato una nuova tappa di avvicinamento all'edizione 2019 delle Fiere Zootecniche Internazionali di Cremona che si propone come un importante approfondimento d'alto livello tecnico-scientifico. Mentre il Ministero dello Sviluppo Economico, proprio nello stesso giorno, convoca a Roma la prima riunione del tavolo "Biometano nel settore agricolo" per discutere con imprese e associazioni sul futuro della filiera, CremonaFiere mette sul tavolo un importante contributo. «Sul fronte agricolo», spiega Piero Mattiolo, amministratore delegato di Agroenergia, «si devono fare passi avanti per uno sviluppo del settore: il principale problema è l'interpretazione restrittiva data al decreto, secondo la quale chi vuole riconvertire un impianto deve anche cambiare completamente la dieta dell'impianto stesso. Prospettive nuove e molto interessanti che riguardano anche l'agricoltore che sta offrendo la liquefazione del biometano, filone da considerare in stretta correlazione con l'abbandono del diesel nel settore dell'autotrazione in favore del gas naturale liquefatto».

Nuove aperture, Brico io s'insedia anche a Brescia

Brico io apre a Brescia negli ex spazi del Supermercato Coop, lasciati liberi dopo il trasferimento del novembre scorso nel Nuovo Flaminia, nato dal progetto di riqualificazione degli ex Magazzini Generali, al confine col quartiere Don Bosco. Dopo aver appena lasciato Bergamo nei giorni scorsi, con il negozio di Brescia, sono 74 i punti vendita

a gestione diretta e 109 il totale punti vendita sul territorio nazionale. Questo negozio, di 1.500 mq completo di parcheggio con doppio accesso, da via Corsica e da via Salgari, conferma il format espositivo ormai collaudato con

la novità nel lay-out dell'introduzione del banco servizi, posizionato circa a metà del corridoio centrale. Con un assortimento di oltre 25.000 articoli dedicati ai reparti tradizionali e tecnici del "fai da te", insieme ai corner specializzati, ai reparti decorazione, bagno e casa e ai reparti auto, ferramenta, vernici, legno e giardinaggio.



Promozione Fiskars, il Camping Set in omaggio con 129 euro di spesa

Fiskars lancia una promozione legata all'ampia gamma di prodotti per il giardinaggio, gamma che abbraccia tutte le stagioni. Grazie ai prodotti Fiskars, curare il verde diventa un piacere, un piacere che contribuisce ad alleviare lo stress quotidiano e a donare, quindi, un po' di felicità. Per ben 100 giorni, dal 6 settembre al 14 dicembre 2019, acquistando almeno 129 euro di prodotti per il giardinaggio in un unico scontrino, si riceve in omaggio, direttamente a casa, il Camping Set, una pratica valigetta contenente un'ascia per preparare la legna, un coltello multiuso con affilalama e un seghetto da giardino, attrezzi indispensabili per il campeggio o la gita all'aria aperta. Sul sito www.fiskarspromozioni.it sono riportati il meccanismo e il regolamento della promozione. La gamma di prodotti Fiskars per il giardino è molto ampia e va dal piccolo trapiantatore per curare il verde e i fiori sul balcone.



AVVOLGITUBO METALLO

CON PISTOLA getto regolabile



FERRARI[®]
group

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

Gruppo Stihl, le vendite del 2018 salgono dell'1,5%

Nel bilancio di esercizio 2018 il gruppo Stihl ha registrato una lieve crescita delle vendite dell'1,5% ed un fatturato di 3,78 miliardi di euro. Di conseguenza, le entrate sono state solo leggermente inferiori al livello dell'anno precedente, pari al -0,3%. Il forte tasso di cambio dell'euro, in particolare, ha gravato sulle vendite. Considerando i medesimi tassi di cambio del 2017, l'aumento delle vendite si sarebbe attestato al 4,2%. Con un'equity ratio del 69,9%, la struttura finanziaria dell'azienda rimane molto solida. Tutti gli investimenti sono generalmente finanziati con fondi propri. La forza lavoro globale del Gruppo Stihl ha raggiunto ancora una volta un livello record: il 31 dicembre 2018, il numero dei dipendenti del gruppo sale a 17.222. Ciò corrisponde ad un aumento del 7,9% anno su anno.



Malavolti atto secondo, FederUnacoma accelera il passo

«Periodo delicato, l'associazionismo sempre più arma necessaria»



Da sx Lorenzo Selvatici, Renato Cifarelli, Alessandro Malavolti, Pier Giorgio Salvarani, Manlio Martilli

Confermato all'unanimità dall'assemblea degli associati, svoltasi a Varignana (Bologna), il presidente di FederUnacoma Alessandro Malavolti inizia il suo secondo mandato, che avrà durata biennale così come stabilito nelle procedure generali di Confindustria. Insieme a lui, eletti anche i presidenti e i vicepresidenti delle associazioni di settore che compongono la Federazione. Gli eletti sono per Assomao, Lorenzo Selvatici (Selvatici) presidente e Alessandro Cazzin (Maschio Gaspardo) vicepresidente; per Assomase, Marco Mazzaferri (Laverda/Agco Italia) presidente e Giampaolo Barbieri (Barbieri) vicepresidente; per Assotratatori, Manlio Martilli (Argo Tractors) presidente e Roberto Castiello (Antonio Carraro) vicepresidente; per Comacomp, Pier Giorgio Salvarani (Salvarani) presidente e Giovanni Montorsi (Arag) vicepresidente; per Comagarden Renato Cifarelli (Emak) presidente e Dimitri Fratus (Stiga) vicepresidente. I presidenti delle cinque associazioni sono di diritto anche vicepresidenti della Federazione. Nella sua relazione all'Assemblea delle oltre 300 industrie associate, Malavolti ha presentato il consuntivo del biennio trascorso e ha tracciato le linee guida per il prossimo mandato, che prevedono un impegno maggiore sul piano politico e delle relazioni istituzionali. «Viviamo una fase storica caratterizzata da grande incertezza politica e da indirizzi discontinui che non aiutano le imprese nella programmazione e nello sviluppo di strategie industriali», ha detto Malavolti, «e la consapevolezza che ho espresso all'inizio del mandato deve essere ribadita oggi con ancora più convinzione: nelle fasi storiche in cui le istituzioni e il sistema dei partiti risultano incerti e indeboliti, l'associazionismo assume un'importanza decisiva». Nelle sue conclusioni, il presidente Malavolti ha anche ricordato come le attività fieristiche rappresentino per la Federazione una sfida sempre entusiasmante. «Le fiere sono una formidabile occasione di conoscenza e di formazione per gli operatori, i tecnici e gli studenti», il punto di Malavolti, «e sono una potente rappresentazione del nostro settore, che mai come in un contesto fieristico può mostrarsi in tutta la sua articolazione, la sua capacità progettuale, l'idea di progresso che sa evocare; sono infine un momento di straordinaria intensità dal punto di vista sociale, per le esperienze, gli stimoli e i contatti che sanno offrire. In un futuro prossimo le fiere saranno probabilmente gli eventi di maggiore appeal per i cittadini di ogni Paese e di ogni continente. E spetta anche a noi saperle immaginare e costruire».

blea delle oltre 300 industrie associate, Malavolti ha presentato il consuntivo del biennio trascorso e ha tracciato le linee guida per il prossimo mandato, che prevedono un impegno maggiore sul piano politico e delle relazioni istituzionali. «Viviamo una fase storica caratterizzata da grande incertezza politica e da indirizzi discontinui che non aiutano le imprese nella programmazione e nello sviluppo di strategie industriali», ha detto Malavolti, «e la consapevolezza che ho espresso all'inizio del mandato deve essere ribadita oggi con ancora più convinzione: nelle fasi storiche in cui le istituzioni e il sistema dei partiti risultano incerti e indeboliti, l'associazionismo assume un'importanza decisiva». Nelle sue conclusioni, il presidente Malavolti ha anche ricordato come le attività fieristiche rappresentino per la Federazione una sfida sempre entusiasmante. «Le fiere sono una formidabile occasione di conoscenza e di formazione per gli operatori, i tecnici e gli studenti», il punto di Malavolti, «e sono una potente rappresentazione del nostro settore, che mai come in un contesto fieristico può mostrarsi in tutta la sua articolazione, la sua capacità progettuale, l'idea di progresso che sa evocare; sono infine un momento di straordinaria intensità dal punto di vista sociale, per le esperienze, gli stimoli e i contatti che sanno offrire. In un futuro prossimo le fiere saranno probabilmente gli eventi di maggiore appeal per i cittadini di ogni Paese e di ogni continente. E spetta anche a noi saperle immaginare e costruire».

Cifo sale sul podio dell'innovazione

Il progetto Combi Mais conquista Confagricoltura



Dopo i successi sul campo è arrivato un prestigioso riconoscimento per Combi Mais Idrotechnologies, progetto di cui Cifo è storico partner, finalizzato a una coltivazione di granella di mais sostenibile e allo stesso tempo ad alta qualità e redditività, e applicato nell'azienda Folli dei F.lli Vigo, a Robbiano di Mediglia (Milano). L'innovativo protocollo di precision farming, al quale Cifo partecipa con prodotti specifici per la nutrizione localizzata alla semina e in fertirrigazione e con biostimolanti fogliari, si è infatti aggiudicato il secondo posto del Premio nazionale di Confagricoltura «Innovazione in Agricoltura» nella categoria «Nuove Frontiere», dedicata alle innovazioni tecnologiche relative a processi, prodotti e servizi, applicati a livello di impresa, superando la selezione di una giuria composta da autorevoli rappresentanti del mondo imprenditoriale e accademico. Alla premiazione, che si è svolta a Roma, a Palazzo della Valle, alla presenza di esponenti del mondo politico ed istituzionale, tra cui il Premier Giuseppe Conte e il Ministro delle Politiche Agricole e Forestali, Gian Marco Centinaio, hanno preso parte, per Cifo il direttore commerciale e marketing Pierluigi Picciani e Massimo Andreotti, sales support manager. «Essere partner di un progetto di successo, che sta crescendo insieme a noi, è una grandissima soddisfazione» ha dichiarato Picciani, «d'altronde Combimas è la dimostrazione che lavorando sull'innovazione di prodotti e processi, può esistere un'agricoltura di qualità che sia anche sostenibile per l'ambiente e redditizia per gli imprenditori, quindi rappresenta a pieno il modello di agricoltura che Cifo vuole promuovere».

Settembre, il mese delle ortensie

Villa Carlotta si veste a festa



A settembre nel parco botanico di Villa Carlotta di Tremezzina, sul Lago di Como, la fioritura che più di tutte le altre cattura l'attenzione dei visitatori è quella delle ortensie, una fusione tra varietà antiche e varietà nuove e ancora poco note. Dopo la visita alla collezione di ortensie nel giardino botanico si potranno vistare nella villa due particolari e curiose mostre. Le ortensie di Villa Carlotta hanno una lunga

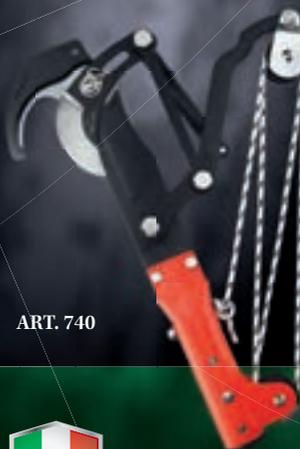
storia: diverse specie erano infatti presenti già nel secolo scorso come ad esempio le *Hydrangeae paniculata*, le *Hydrangeae petiolaris*, le *Hydrangeae quercifolia* e le *Hydrangeae sargentiana*. Per realizzare un intervento che avesse un significato dal punto di vista filologico e che fosse pertinente al contesto, perché legato alla storia del giardino, è stato coinvolto un noto vivaista specializzato nella produzione di *Hydrangeae*, Roberto Borgioli, a cui è stato chiesto di redigere un progetto per l'implementazione della collezione. Sono così state inserite varietà antiche che molto facilmente erano già in commercio nel periodo di costruzione della Villa e di allestimento del giardino come le *Hydrangeae macrophylla*, che si possono ammirare nel giardino vecchio, sul lato a monte del primo vialetto. Nella parte orientale di questo gruppo di piante si trovano anche due esemplari di *Hydrangea arborescens*.

UN TAGLIO PER OGNI STAGIONE

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

LINEA PROFESSIONALE

STUDIOABBRO.COM 07-2019



ART. 740



100% MADE IN
— ITALY —

40th
Anniversary
STAFOR
1976-2016

STAFOR®

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

Parco più bello, ecco i magnifici dieci d'Italia. Uno meglio dell'altro

Giardini di ogni tipo, fra storia, arte e tanto verde

I dieci finalisti ci sono. Il concorso «Il parco più bello» entra nel vivo. Ai fini dell'assegnazione dei due premi,, fra la categoria Parco Pubblico e Parco Privato, la giuria ha valutato i parametri previsti dal regolamento quali l'interesse storico-artistico, l'interesse botanico, lo stato di conservazione, il programma di gestione e manutenzione, nonché i servizi, l'accessibilità e le informazioni offerte all'utenza.

Tra i parchi pubblici annoveriamo La Venaria Reale, capolavoro dell'architettura e del paesaggio, un dialogo virtuoso tra insediamenti archeologici e opere contemporanee. E poi Villa Manin a Passariano, storico parco all'inglese ottocentesco caratterizzato da un'estesa area a prato circondato da radure, boschetti, laghetti, peschiere, colline artificiali e gruppi scultorei. Il Labirinto Borges a Venezia è formato da migliaia di piante di bosso e concepito come uno spazio fisico che permette di accedere al mondo fantastico dello scrittore argentino. Scendendo in Lazio scopriamo la magnificenza di Parco Villa Gregoriana: uno scenario unico fra templi romani, boschi, sentieri, antiche vestigia e grotte naturali; per finire, in Campania, presentiamo il Giardino della Minerva a Salerno, uno scrigno ricco di storia edificato su terrazzamenti, caso unico nel panorama degli Orti botanici per la ricca catalogazione delle piante secondo una doppia classificazione: terapeutica e morfologica di stampo moderno e linneiano. Tra i giardini privati, nel cuore della città, riconosciamo uno degli esempi più interessanti di giardino all'italiana, il Giardino Giusti a Verona, un luogo unico e imperdibile, sintesi perfetta di arte, storia e natura, celebrato da molti illustri personaggi. Poco lontano, la splendida Isola del Garda, espressione di uno straordinario connubio di natura e architettura che appare incantevole vista dall'acqua e dalla terraferma; sulle splendide colline toscane la Fattoria di Celle è un episodio importante di Arte Ambientale riconosciuta a livello internazionale con una fusione di architettura, scultura, parco, giardini, fontane, e opere d'arte contemporanee; nelle Marche incontriamo Villa Imperiale a Pesaro, una villa suburbana in cui natura e architettura trovano il loro perfetto equilibrio; per finire approdiamo in Sicilia sulle pendici dell'Etna al Parco Paternò del Toscano, un sistema di terrazzamenti dove, con estrema naturalezza, è inserita una grande varietà di palme e di essenze provenienti da tutto il mondo.



Garden Festival d'Autunno,

la regia affidata ai Centri di Giardinaggio



L'autunno è la stagione del fare, una stagione di attività e fermento che AICG, Associazione Italiana Centri Giardinaggio, vuole celebrare con il Garden Festival d'Autunno, un grande evento nazionale ricco di iniziative per grandi e bambini che si terrà dal 21 settembre al 20 ottobre in tutta Italia nei Centri di Giardinaggio associati ad AICG. Il trend climatico stagionale degli ultimi anni regala nei mesi di settembre e ottobre temperature miti e gradevoli che invogliano a vivere sempre più il giardino, il balcone e gli spazi aperti e verdi. In questo periodo, fino all'inverno, rifioriscono le rose, le dalie, gli astri, a volte il glicine, e si mettono a dimora i bulbi a fioritura primaverile, gli arbusti e le piante perenni da fiore, quelle da frutto e gli alberi d'alto

fusto. Si inizia a potare, a lavorare e concimare il terreno di orti e giardini, a sostituire il terriccio dei vasi su balconi e terrazzi in preparazione della primavera e a concimare le piante d'appartamento dopo lo stress estivo. Ed è proprio nei Garden Center che si possono trovare le competenze, le consulenze, le materie prime, gli strumenti, le attrezzature da giardinaggio, informazioni, idee e consigli per le attività green: luoghi dove potersi confrontare con gli esperti del settore, partecipare a workshop e laboratori, imparare nuove tecniche culturali.

Bricoday Expo&Forum, il bricolage si dà appuntamento a Milano

Il 25 e 26 di settembre 2019 si terrà a Milano Bricoday Expo&Forum, il più importante evento italiano per il mondo del

bricolage e dell'home improvement. Con circa 270 espositori Bricoday rappresenta la più ampia offerta espositiva del settore in Italia, con una costante crescita da parte di operatori internazionali. L'esposizione occupa il padiglione sud del Mi.Co. (il centro congressi di Fieramilano City) su una superficie di settemila metri quadrati. Gli stand sono di medie dimensioni e strutturati per un'esposizione efficace delle novità. Nella sezione "espositori" del sito bricoday.com è possibile visualizzare le schede delle aziende espositrici, sempre più complete e dettagliate, disponibili, come tutto il sito, anche in inglese. È inoltre possibile inviare richieste e contatti agli espositori direttamente dalla scheda. Il target di chi visita il Bricoday è composto da buyer della grande distribuzione, titolari di negozi indipendenti, grossisti e ferramenta, oltre che dagli operatori delle aziende fornitrici e società di servizi. Nel 2018 si sono registrati 5.520 accessi (+23% rispetto al 2017) nei due giorni di manifestazione.

Villa della Pergola fra aranci, limoni, chinotto, bergamotti e cedri

Settembre nei giardini di Villa della Pergola ad Alassio. Protagoniste più di 100 piante e 40 varietà ornamentali e da frutto: aranci, limoni, chinotto, bergamotti, cedri e il pomelo (*Citrus grandis*), l'agrume più grande di tutti.

Lungo le terrazze dei giardini si trovano, tra gli altri, il *Citrus x aurantium Salicifolia*,

l'arancio amaro a foglie di salice, il chinotto *Citrus myrtifolia*, il limone cedrato *Citrus limonimeditica Pigmentata*, con fiori molto profumati e frutti grandi e *Murraya paniculata*, con fiori bianchi, frutti piccoli e foglie aromatizzate utilizzate nel curry. Per scoprire la profumatissima collezione di agrumi, i giardini inglesi di Villa della Pergola in settembre sono aperti ogni weekend per le visite guidate su prenotazione.

PREPARA LE PIANTE ALLE TUE VACANZE

Idrovita®

FERRARI group
Idrovita®
La riserva d'acqua in gocce per le tue piante

Annaffi ogni
20
giorni
Durata 4 anni

Granuli assorbenti ideali per ogni tipo di pianta e fiori
Mantengono il verde idratato per 20 giorni
dopo ogni annaffiatura

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 - Vivali - Brico - Agricole

MADE IN ITALY

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



Husqvarna®
READY WHEN YOU ARE

HUSQVARNA

08-09/19



SOFFIATORI A SCOPPIO

POTENTI E AFFIDABILI

SOFFIA VIA IL DURO LAVORO

I soffiatori Husqvarna sono ergonomici e preservano dalla stanchezza schiena e braccia. La grande potenza di cui sono dotati è garantita dalla particolare conformazione delle ventole che riescono a spingere con forza l'aria in uscita. Il tutto viene alimentato dai motori X-Torq®, sinonimo di efficienza di combustione senza scendere a compromessi in termini di coppia o potenza. Ad ogni ciclo, il cilindro viene pulito con aria fresca prima dell'ingresso della miscela, per evitare che il carburante incombusto si mescoli ai gas di scarico. Il risultato? Una riduzione delle emissioni nocive fino al 75% abbinata ad un aumento dell'efficienza del combustibile fino al 20% rispetto ai modelli precedenti senza questo tipo di motore. La posizione intelligente dei comandi e il particolare design dello scarico dell'aria rendono il lavoro meno faticoso.



HUSQVARNA 525BX

Soffiatore portatile potente e perfettamente bilanciato. Design speciale di ventola e alloggiamento e tecnologia X-Torq® per una capacità di soffiaggio elevata.

25,4 cm³, 14 m³/min, 70 m/s, 4,3 kg. X-Torq®, Low Vib®, pulsante di stop a ritorno automatico e Cruise Control.



KIT
ASPIRAZIONE
INCLUSO

HUSQVARNA 125BVX

Ideale per gli utenti privati, questo soffiatore portatile perfettamente bilanciato abbina potenza, facilità d'uso e manovrabilità. Kit di aspirazione incluso.

28 cm³, 12 m³/min, 76 m/s, 4,4 kg. Smart Start®, pulsante di stop a ritorno automatico, funzione di aspirazione, triturazione, scarico in linea, Cruise Control.



HUSQVARNA 125B

Ideale per il privato esigente, è un soffiatore portatile ben bilanciato caratterizzato da potenza, facilità d'uso e manovrabilità.

28 cm³, 12 m³/min, 76 m/s, 4,3 kg. Pulsante di stop a ritorno automatico, scarico in linea e Cruise Control.



HUSQVARNA 580BTS

Il nostro soffiatore a zaino per uso professionale più potente. Flusso e velocità dell'aria elevati, autonomia superiore e comodi spallacci.

75,6 cm³, 26 m³/min, 92 m/s, 11,8 kg. X-Torq®, Air Injection™, Low Vib®, impugnature regolabili e Cruise Control.



HUSQVARNA 350BT

Soffiatore di tipo professionale nella vasta classe del mercato dei modelli da 50 cc, con potente motore X-Torq®, comodo zaino e comandi intuitivi.

50,2 cm³, 14 m³/min, 80,5 m/s, 10,2 kg. X-Torq®, Low Vib®, impugnature regolabili e Cruise Control.



HUSQVARNA 530BT

Soffiatore a zaino leggero di tipo professionale in una classe a sé stante. Abbina facilità d'uso e bilanciamento perfetto a prestazioni impressionanti.

29,5 cm³, 10,2 m³/min, 145 m/s, 6,7 kg. X-Torq®, Low Vib®, impugnature regolabili e Cruise Control.



Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE



SOFFIATORI A BATTERIA

ECOLOGICI E PERFORMANTI

LA POTENZA DELL'ARIA SENZA EMISSIONI

I soffiatori a batteria Husqvarna non offrono soltanto un livello di comfort imbattibile, grazie ai livelli ridotti di vibrazioni e rumore e all'assenza di fumi, ma garantiscono anche prestazioni impressionanti. Grazie allo scattante motore elettrico e al design avanzato delle ventole di soffiaggio riescono a fronteggiare ogni tipo di lavoro, anche i più impegnativi. Inoltre, tutti i soffiatori a batteria sono dotati di modalità Boost, che permette di aumentare il flusso d'aria quando necessario. Bassa rumorosità, peso, livelli di vibrazioni ridotti e assenza assoluta di emissioni dirette sono la chiave per massimizzarne la produttività. Inoltre, sono dotati di un'impugnatura estremamente comoda e pulsantiera intuitiva che, insieme alla funzione Cruise Control, garantiscono una facilità d'uso e un'ergonomia unici.

Li-ion 36V



HUSQVARNA 320iB Mark II

Soffiatore leggero con Cruise Control, avviamento immediato e funzione Boost. Facile da usare e silenzioso, grazie alla batteria agli ioni di litio.

81 dB(A), 13 m³/min, 54 m/s, 2,4 kg batteria escl. Cruise Control, funzione Boost per la massima autonomia.

Li-ion 36V



HUSQVARNA 525iB

Leggero, potente e perfettamente bilanciato, questo soffiatore offre un comfort elevato anche in caso di lavori prolungati. Massima silenziosità grazie al design della ventola e alla batteria agli ioni di litio. Gruppo cinghie singolo incluso. Resistente all'acqua (IPX4).

82 dB(A), 13,3 m³/min, 56 m/s, 2,4 kg batteria escl. Cruise Control, funzione Boost per la max autonomia.

Li-ion 36V



HUSQVARNA 530iBX

Soffiatore a batteria estremamente potente e silenzioso, progettato per l'uso con batterie a zaino o cintura FLEXI. Perfettamente bilanciato e leggero, per turni di lavoro prolungati. Parafianchi incluso per l'uso con batteria a zaino. Resistente all'acqua (IPX4).

77,6 dB(A), 14,1 m³/min, 56,2 m/s, 2,9 kg batteria escl. Cruise Control e funzione boost per la max autonomia.

ACCESSORI E BATTERIE

Il lavoro deve essere confortevole e non fermarsi mai. Proprio per questo Husqvarna continua a sviluppare potenti batterie portatili e a zaino, senza trascurare la comodità e l'ergonomia. Infatti le versioni a zaino sono state pensate per l'uso professionale grazie alla capacità elevata e il comodo gruppo cinghie, mentre quelle portatili e intercambiabili permettono di passare da una macchina all'altra comodamente e senza fastidiose interruzioni.

Anche il peso e il trasporto non rappresentano un ostacolo, grazie alle cinture flexi con adattatore che permettono di alleggerire ulteriormente la macchina e di portare fino a 3 batterie Husqvarna BLi di ricambio, oltre a vari accessori, direttamente sui tuoi fianchi, riducendo così il carico sulle mani e sulle braccia.



Li-ion 36V



HUSQVARNA 550iBTX

Soffiatore a batteria a zaino potente ed ergonomico, con flusso d'aria impressionante (21 N). I livelli di vibrazioni e rumore estremamente bassi consentono di utilizzarlo anche in luoghi pubblici, e la ventola resistente all'acqua assicura una maggiore versatilità e produttività. Resistente all'acqua (IPX4).

76,6 dB(A), 15,6 m³/min, 67 m/s, 6,3 kg batteria escl.



Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE

SOFFIATORI A ZAINO

I soffiatori a zaino Husqvarna riescono a generare una grande potenza, grazie alla geometria delle ventole, ispirata a quella dei turbocompressori, che consente una pressione e una velocità periferica elevate anche a bassi regimi motore. Inoltre offrono un controllo completo all'operatore grazie al comando acceleratore posizionato in modo da neutralizzare efficacemente le forze laterali generate dal flusso d'aria. Si avrà così posizione di lavoro più comoda e rilassata, con poche vibrazioni e rumorosità limitata.



SOFFIATORI PORTATILI

Progettati specificatamente per la massima produttività durante il lavoro in aree di piccole e medie dimensioni, i soffiatori portatili Husqvarna combinano una potenza elevata con un bilanciamento ottimale e sono ideali per una grande varietà di lavori, dai più leggeri ai più impegnativi. Grazie al corpo compatto e perfettamente bilanciato, al peso ridotto e all'efficiente sistema antivibrante, non sarà più necessario contrastare le forze laterali. Lo scarico a "S" infatti convoglia tutto il flusso dell'aria in linea con l'impugnatura superiore.

ABBIGLIAMENTO PROTETTIVO SPECIFICO PER LAVORI SPECIFICI

La protezione delle parti più vulnerabili del corpo è stata oggetto di un ampio lavoro di ricerca e sviluppo tecnologico di Husqvarna. La combinazione unica di prodotti ed ergonomia, frutto di numerosi anni di stretta collaborazione con professionisti, pone Husqvarna all'avanguardia nei dispositivi di protezione per la testa, la vista e l'udito. E se volessi ascoltare un po' di musica, puoi ora avere la tua protezione udito con funzionalità radio FM incorporata. Inoltre Husqvarna offre una gamma innovativa di guanti protettivi progettati specificatamente per ogni tipo di lavoro e per soddisfare ogni esigenza.



CUFFIE PROTETTIVE CON RADIO FM

Qualità audio migliorata e fascia di nuova concezione progettata per ridurre la pressione sulla testa e sulle orecchie seguendo la forma della testa con un'aderenza perfetta. Spinotto da 3,5 mm (AUX) per lettore mp3 e radio intercomunicante.



CUFFIE PROTETTIVE CON VISIERA IN PERSPEX O A RETE

Consentono di regolare la pressione del 20%. Dotate di copertura fra visiera e fascia per riparare da erba e pioggia. Devono sempre essere utilizzate con occhiali protettivi omologati. Abbinabili anche a visiera parasole.



GUANTO CLASSIC LIGHT

Guanto comodo e aderente. Palmo in capretto e jersey sul dorso. Ideale per numerosi tipi di lavori. A norma EN 388. Taglie 6, 7, 8, 9, 10.



OCCHIALI PROTETTIVI X

Occhiali antigraffio con aste laterali estendibili e lenti angolabili. Lenti gialle antigraffio per una maggiore visibilità in caso di scarsa illuminazione e lenti grigie con protezione UV per una maggiore visibilità in caso di forte luce solare.

FERCAD SPA, Via Retrone 49
36077 Altavilla Vicentina (VI)
Tel: 0444-220811, Fax: 0444-348980
E-mail: husqvarna@fercad.it - www.husqvarna.it



Copyright © 2019 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.



Husqvarna
READY WHEN YOU ARE

Il momento impone vie alternative e strade sicure, all'insegna di una nuova frontiera sempre più battuta ed ogni giorno più rassicurante. Quel che stan facendo moltissime imprese, con notevoli risultati

GREEN ECONOMY, LEVA DA SFRUTTARE

Un antidoto contro la crisi prima, uno stimolo per agganciare e sostenere la ripresa poi. E un indubbio fattore di competitività: che trova le sue radici nel peculiare modello economico nazionale, in cui efficienza, qualità e bellezza, coesione sociale e legami territoriali alimentano i fatturati delle imprese. E anche un'arma in più per contrastare i mutamenti climatici, in linea con quanto indicato dal recente rapporto dell'IPCC (Intergovernmental Panel on Climate Change). Questo dimostra di essere la green economy italiana, grazie a quelle aziende, un quarto del totale, che negli ultimi cinque anni hanno fatto investimenti green.

Lo racconta GreenItaly 2018: il nono rapporto di Fondazione Symbola e Unioncamere – promosso in collaborazione con il Conai e Novamont, con il patrocinio del Ministero dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare – che misura e pesa la forza della green economy nazionale (oltre 200 best practice raccontate, grazie anche alla collaborazione di circa trenta esperti). Sono oltre 345.000 le imprese italiane dell'industria e dei servizi con dipendenti che hanno investito nel periodo 2014-2017, o prevedono di farlo entro la fine del 2018 (nell'arco, dunque, di un quinquennio) in prodotti e tecnologie green per ridurre l'impatto ambientale, risparmiare energia e contenere le emissioni di CO₂. In pratica un'azienda italiana su quattro, il 24,9% dell'intera imprenditoria extra-agricola. E nel manifatturiero sono quasi una su tre (30,7%). Solo quest'anno, anche sulla spinta dei primi segni tangibili di ripresa, circa 207 mila aziende hanno investito, o intendono farlo entro dicembre, sulla sostenibilità e l'efficienza. Il rapporto è stato presentato a Bologna, nella sede della Regione Emilia Romagna, da Giuseppe Tripoli, segretario Generale Unioncamere nazionale. E i dati sono inequivocabili.

VALORE ASSOLUTO. Green economy e competitività. Non è difficile capire le ragioni di questi investimenti. Le aziende di questa GreenItaly hanno un dinamismo sui mercati esteri



nettamente superiore al resto del sistema produttivo italiano: con specifico riferimento alle imprese manifatturiere, quelle che hanno visto un aumento dell'export nel 2017 sono il 34% fra chi ha investito nel green contro il 27% tra chi non ha investito. Queste imprese innovano più delle altre, quasi il doppio: il 79% ha sviluppato attività di innovazione, contro il 43% delle non investitrici. Innovazione che guarda anche a Impresa 4.0: mentre tra le imprese investitrici nel green il 26% adotta tecnologie 4.0, tra quelle non investitrici tale quota si ferma all'11%.



Sospinto da export e innovazione, anche il fatturato cresce: basti pensare che un aumento del fatturato nel 2017 ha coinvolto il 32% delle imprese che investono green (sempre con riferimento al manifatturiero tra 5 e 499 addetti) contro il 24% nel caso di quelle non investitrici. Green Jobs: occupazione e innovazione. Alla nostra green economy si devono già 2 milioni 998 mila green jobs, ossia occupati che applicano competenze 'verdi'. Il 13% dell'occupazione complessiva nazionale. Un valore destinato a salire ancora entro l'anno: sulla base delle indagini Unioncamere si prevede una domanda di green jobs pari a quasi 474.000 contratti attivati, il 10,4% del totale delle richieste per l'anno in corso, che si tratti di ingegneri energetici o agricoltori biologici, esperti di acquisti verdi, tecnici mecatronici o installatori di impianti termici a basso impatto; e nel manifatturiero si sfiora il 15%. Focalizzando infine l'attenzione sui soli dipendenti e scendendo nel dettaglio delle aree aziendali, notiamo come in quella della progettazione e della ricerca e sviluppo il 63,5% dei nuovi contratti previsti per il 2018 siano green, a dimostrazione del legame sempre più stretto tra green economy e innovazione aziendale.

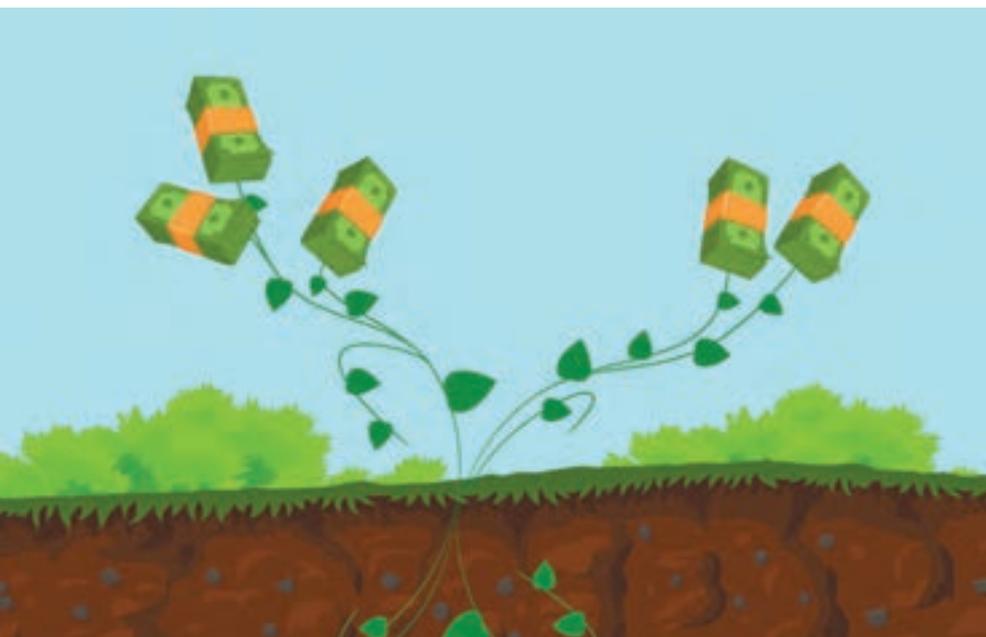
ESEMPIO VIRTUOSO. Con 28.270 imprese l'Emilia Romagna è al quarto posto in Italia nella graduatoria regionale per numero assoluto di aziende che hanno investito, o investiranno entro l'anno, in tecnologie green. Passando dal livello regionale a quello provinciale, è Bologna

con le sue 7.255 imprese la provincia più virtuosa dell'Emilia Romagna per eco-investimenti. Seconda Modena con 4.619 imprese, sul terzo gradino del podio Parma a quota 3.166. Seguono Reggio Emilia con 3.054 imprese, Rimini con 2.619, Forlì-Cesena a quota 2.173 imprese green, Ravenna si attesta a 2.100 imprese che hanno effettuato o hanno in previsione di effettuare eco-investimenti. Chiudono Ferrara con 1.699 e Piacenza con 1.585 imprese. La performance della provincia di Bologna è confermata anche su scala nazionale: è al settimo posto in Italia nella graduatoria provinciale per numero di imprese che investono green. Ma i primati della regione non si fermano qui: con 45.562 nuovi contratti stipulati a green jobs per il 2018, il 9,6% del totale nazionale, l'Emilia Romagna sale al secondo posto nella graduatoria nazionale per numero di contratti programmati entro l'anno. Un analogo risultato è vantato anche da Bologna che con i suoi 12.492 contratti è la sesta provincia italiana. Non a caso, molte delle aziende citate nella ricerca hanno casa proprio in Emilia Romagna. In provincia di Rimini, ad esempio, Ecomat ideatrice del sistema Oltremateria, impiega materiali di riciclo per la creazione di ambienti eco-compatibili attraverso pavimenti e rivestimenti continui a base d'acqua, atossici e certificati. L'Elettronica Santerno in provincia di Bologna è tra i leader mondiali per la produzione di inverter, cuore. E c'è di più. «In Italia», evidenzia Ermete Reacci, presidente di Symbola, Fondazione per le

qualità italiane, «questo cammino verso il futuro incrocia strade che arrivano dal passato e che ci parlano di una spinta alla qualità, all'efficienza, all'innovazione, alla bellezza. Una sintonia tra identità e istanze del futuro che negli anni bui della crisi è diventata una reazione di sistema, una sorta di missione produttiva indicata dal basso, spesso senza incentivi pubblici, da una quota rilevante delle nostre imprese. Una scelta coraggiosa e vincente. Per le imprese, che investendo diventano più sostenibili e soprattutto più competitive. E per il Paese, che nella green economy e nell'economia circolare ha riscoperto antiche vocazioni (quella al riciclo e all'uso efficiente delle risorse) e ha trovato un modello produttivo che grazie all'innovazione, alla ricerca, alla tecnologia ne rafforza l'identità, le tradizioni, ne enfatizza i punti di forza. Un modello produttivo e sociale che offre al Paese la possibilità di avere un rilevante ruolo internazionale: già oggi l'Italia è una superpotenza nell'economia circolare infatti, con il 76,9%, siamo il paese europeo con la più alta percentuale di riciclo sulla totalità dei rifiuti, più del doppio della media comunitaria (36%)». Ma non solo. «L'economia verde», osserva Giuseppe Tripoli, segretario generale di Unioncamere, «è sinonimo di competitività e di innovazione. Un'impresa su quattro che investe in green ha introdotto tecnologie 4.0 per equipaggiarsi ad affrontare con successo la sfida della crescita sostenibile. Mentre una su tre ha visto crescere le proprie esportazioni, il suo

fatturato e il numero dei dipendenti. Le aziende che puntano sulla sostenibilità, sulla tutela dell'ambiente, sull'economia circolare, anche grazie alle nuove tecnologie abilitanti, sono più innovative, hanno una migliore capacità di affrontare i mercati stranieri, creano maggiori opportunità di lavoro qualificato e vendono di più rispetto alle imprese non green. Per questo – conclude – sempre più imprenditori abbracciano l'economia verde coniugando tradizione e innovazione, qualità e bellezza, rispetto del territorio e del suo ecosistema». Di esempi virtuosi ce ne sono tanti. «Siamo la seconda regione italiana per impiego nel lavoro verde», il punto di Stefano Bonaccini, presidente della Regione Emilia Romagna, «oltre 45 mila nuovi contratti stipulati con Bologna al sesto posto tra le città italiane, e ai vertici per numero assoluto di aziende, quasi 30 mila, che investono in tecnologie legate a questo settore strategico. Numeri positivi, significativi, quelli presentati in questo rapporto. Dati e statistiche che confermano come le imprese green emiliano-romagnole siano in aumento, e quanto la loro capacità di far fronte ai mutamenti del mercato sia superiore rispetto al totale di quelle regionali. Questo è un quadro che ci indica chiaramente la strada da continuare a percorrere, cioè rilanciare la svolta green del sistema produttivo. Cosa che, come Regione Emilia-Romagna, incoraggiamo e sosteniamo con un ventaglio di azioni precise. Perché per noi lo sviluppo sostenibile è un

fattore trasversale rispetto a tutti gli assi prioritari di finanziamento con i fondi europei. L'arrivo a Bologna nel tecnopolo dell'ex Manifattura Tabacchi, del Data center del Centro europeo per le previsioni meteorologiche a medio termine (Ecmwf), inoltre, rappresenterà un grande laboratorio di ricerca per aiutare a far fronte ai fenomeni drammatici che derivano dal cambiamento climatico. Lo sviluppo sostenibile è quindi una sfida locale e globale insieme, per un rilancio economico di qualità, per la salute, la sicurezza, contro vecchie e nuove forme di povertà, per la coesione sociale. Una scommessa e una certezza per l'inserimento del nostro vantaggio competitivo nelle catene mondiali del valore».



L'asse, battezzato nel corso dell'ultima Eima, ha già prodotto ottimi risultati. A partire dai nuovi motori MX. Silenziosi, compatti, potenti. In arrivo per i rivenditori anche i generatori Inverter Stage V. La strada è ormai tracciata

MULTIPOWER

E IL VALORE YAMAHA

La rete dei concessionari YAMAHA in Italia è in forte espansione. Persino superate le aspettative che Multipower si era imposta per il primo semestre.

Multipower
Quality & Services

Il blasonato marchio giapponese si è ripresentato nel mercato garden-agricolo sfruttando la collaborazione di Multipower, che festeggia quest'anno il ventesimo anno di vita nel settore. Eima 2018 è stata la vetrina per il lancio della nuova gamma prodotti e da aprile sono iniziate le consegne delle prime macchine all'interno dei concessionari YAMAHA. Con un pacchetto di prodotti professionali, accattivanti sia dal punto di vista estetico che economico, Multipower sta creando in Italia una rete di punti specializzati YAMAHA dedicati sia alla vendita che alla riparazione.

La nuova serie di motori MX progettati e prodotti dal colosso nipponico sono il cavallo di battaglia sul quale ruota tutta la gamma prodotti. Silenziosi, compatti e potenti, con consumi ridotti e un design inconfondibile, dove spicca il blu YAMAHA che veste il capiente serbatoio benzina. Installabili su qualsiasi tipo di macchina, si inseriscono nel segmento professionale dei motori a benzina e si posizionano tra i leader del settore in termini di qualità ed affidabilità. I concessionari sono in attesa di ricevere anche i nuovi generatori inverter STAGE V, macchine che hanno fatto la storia di YAMAHA negli anni Novanta-Duemila, lasciando un ricordo indelebile agli utilizzatori che hanno avuto la fortuna di acquistarle ed utilizzarle.

I concessionari italiani, come la storia YAMAHA narra nelle competizioni, sono semplicemente **«Abituati a vincere»**



PAD. 20 STAND B20

L'indagine comparativa di GRS delinea un quadro tutto a favore della rassegna di Bologna rispetto a quella di Parigi. Questione anche di fedeltà così come la percentuale delle presenze straniere

L'EIMA BATTE IL SIMA «PIÙ INTERNAZIONALE»

L'EIMA di Bologna batte il SIMA di Parigi sul piano della internazionalità, della capacità di generare business, della qualità di espositori e visitatori, del rapporto costi/benefici e persino della logistica. Lo rivela un'indagine realizzata dalla GRS - società specializzata che esegue a livello internazionale ricerche socio-economiche e di mercato nel settore fieristico, presentata questo pomeriggio a Varignana (Bologna) nel corso dell'Assemblea annuale FederUnacoma. La ricerca comparativa, che è stata condotta su un campione molto esteso comprendente numerose

aziende espositrici nelle in più importanti fiere internazionali, tra cui EIMA e SIMA, e una consistente platea di operatori e visitatori che frequentano l'una e l'altra rassegna, utilizza modelli specifici per la valutazione delle performance fieristiche. Nella scala di valutazione adottata per la ricerca il livello di internazionalità della rassegna francese viene valutato 6,1, laddove EIMA ottiene 7,3, e la qualità degli espositori vede il SIMA a quota 6,3 mentre l'EIMA si attesta a quota 7,4. «In base ai dati raccolti, nessuno dei parametri misurati dall'indagine vede il SIMA percepito più competitivo rispetto alla

rassegna bolognese», spiega Alessandro Cravidi, coordinatore della ricerca, «e questo è un dato inconsueto quando si mettono a confronto eventi di grande tradizione come appunto le due kermesse della meccanica agricola che dovrebbero avere ciascuno i propri punti di forza». Particolarmente interessante la clusterizzazione che evidenzia una differenza qualitativa molto marcata tra le due rassegne. Dividendo gli operatori nelle due fondamentali categorie di "fedeli" e "infedeli", e di "insoddisfatti" e "soddisfatti", l'indagine propone uno schema a quadranti rispetto ai quali collocare gli operatori stessi. In ambito SIMA quelli "mercenari", vale a dire non particolarmente legati alla fiera e





disposti a investire su manifestazioni diverse, si attestano su un valore di quasi il 35,6%, contro il 64,4% di operatori che risultano invece fedeli. Molto migliore la performance di EIMA, per la quale la percentuale degli "infedeli" scende ad appena il 5,7%, mentre quella dei "fedeli" si attesta al 94,3%, una quota straordinariamente alta nel panorama fieristico. Analizzando in particolare il segmento dei "fedeli" che partecipano ad EIMA, l'indagine GRS propone un'ulteriore suddivisione tra quelli che vengono definiti "ostaggi" e quelli definiti "apostoli o promotori". Nel primo caso - spiega Cravidi - si tratta di operatori la cui fedeltà è determinata dalla consapevolezza che la partecipazione all'evento è necessaria e che per logiche di mercato bisogna comunque presidiarlo, mentre nel secondo caso si tratta di operatori che vedono la partecipazione come una scelta positiva, e sono desiderosi di essere presenti a prescindere dalle logiche concorrenziali, e di essere addirittura promotori della manifestazione presso altri operatori (da qui la definizione di "apostoli"). Nel caso dell'EIMA la categoria degli "apostoli o promotori" annovera addirittura l'86,2% degli operatori, un numero che riflette il notevole capitale di reputazione di questa rassegna e che la colloca ad un livello molto alto nel panorama mondiale di settore. L'indagine GRS non si limita alla comparazione fra EIMA e SIMA, ma si estende a tutte le maggiori rassegne della meccanica agricola, compresa l'Agritechnica di Hannover. Riscontri molto incoraggianti sono venuti anche su questo fronte, dove la rassegna italiana risulta sostanzialmente affiancata a quella tedesca su quasi tutti i parametri qualitativi.

OLTRE 500.000 RICAMBI ORIGINALI E COMPATIBILI



Kramp lavora al fianco di rivenditori e riparatori da oltre cinquant'anni per soddisfare tutte le esigenze dei professionisti del settore. Grazie all'ampio assortimento dei migliori marchi e al servizio di consegna efficiente, Kramp è il maggior grossista in Europa di ricambi e accessori specializzato nel settore agricolo, forestale, giardinaggio e movimento terra.

Scopri l'intera gamma su www.kramp.com

 **KRAMP**
It's that easy.

Non sempre il rapporto fra specialista e cliente nasce nella maniera migliore. Tante volte i primi passi diventano anche gli ultimi, senza l'obbligata fidelizzazione. Questione, spesso, anche di competenza

VENDITE ARIDE, MA L'ASSISTENZA?

«**I**l rapporto non finisce quando vendi una macchina o qualsiasi altro prodotto. Il rapporto, in quel momento, comincia». Parole e musica di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali nel settore delle auto e super appassionato di giardinaggio e piccola agricoltura che pratica nel tempo libero. Concetti eterni, ormai scolpiti nella pietra. Non esiste vendita senza assistenza. L'occhio del venditore con esperienza pluridecennale, come quello di Portioli, vede là dove tanti non arrivano. Compresi gli angoli più nascosti, dove tutto sembra vada liscio e invece non è così. Con la professionalità a volte a farsi da parte, coi dettagli trascurati, con la sensazione che qualcosa manchi perché tutto sia davvero a posto. Una

fotografia, per racchiudere tutto. Piuttosto nitida. «Sto sostituendo il tosaerba. Per desiderio, più che per necessità. Dopo quattro o cinque anni di lavoro voglio aggiornare la macchina anche ecologicamente. Mi piace tener moderni gli attrezzi che utilizzo. Entro in un punto vendita e faccio tre domande banalissime alle quali però non è stato bellissimo sentirsi rispondere "devo chiedere" così come "mah, non so". Le vendite andrebbero potenziate, migliorate, oliate con meccanismi diversi e sempre sul binario della competenza. Il cliente di certo da un negozio specializzato s'attende molto di più. Non solo io».

SOLE E PIOGGIA. Portioli ha visto tanto potenziale, almeno nel clima, anche se non tutto inesperto in una stagione positiva ma certo non esaltante. «Lo stato vegetativo io l'ho visto ai massimi livelli, per me è stata perfetta per molti versi. Il mercato delle auto? In ripresa, partito un po' sottotono ma poi una volta rimboccate le maniche la situazione anche con le macro variabili nel secondo trimestre è migliorata. Se non abbiamo compensato del tutto allo "svantaggio" iniziale poco ci manca. La primavera, per il giardinaggio, l'ho trovata anche piovosa il giusto. Credo ci fossero tutte le condizioni per far bene», il disegno di Portioli, in uno scenario



come sempre variabile almeno quanto il meteo. Agosto è andato, settembre quasi. «Importante è non smettere mai di essere “costruttivi”, anche in un periodo di raccolta parziale come certi mesi. Il sistema», osserva Portioli, «non deve mai smettere di funzionare. Non finisce mai il tempo degli investimenti nel proprio negozio, in una direzione o nell'altra. Mai arrestarsi, a qualsiasi latitudine. L'aggiornamento deve essere costante, sotto ogni profilo».

CAMBIO DI MARCIA. Il cerchio si stringe ancora, sempre in quella direzione. «Ripeto, l'atteggiamento ci certi addetti deve cambiare. I negozi», ammonisce Portioli, «se sono specializzati devono avere personale preparato. Invece in tanti casi non è così. Non è questione di eccessive pretese, il problema è nel pressapochismo che io ho notato in più di un'occasione. Non vedo passione, non vedo autorevolezza. C'è troppo qualunquismo. C'è bisogno di porsi in maniera diversa. Questione di bisogni comuni, di remare tutti verso un unico traguardo, semplicemente di far le cose al meglio delle proprie possibilità ma anche di crescere se quel livello risulta insufficiente. Ci vuole formazione, ci vuole spirito, ci vuole tanto altro». La leva da muovere, manco a dirlo, è quella della competenza e della giusta persuasione. Il filone è la qualità, la macchina di fascia alta che magari non è così impossibile da raggiungere. «Ne va del suo stesso interesse», sottolinea Portioli, «ma anche di quello del cliente. Non costa niente spostare le attenzioni verso un segmento di mercato superiore, verso un prodotto che ha elevati standard costruttivi, avviamenti facilitati e maggior durata. Uno che, nel caso di vendita successiva per la sostituzione con un altro, sarà sempre più gettonato di una macchina diversa. Se in mano ho un prodotto di premium class il discorso cambia parecchio rispetto ad uno di uno o due livelli inferiori». La linea spesso è anche sottile e passa dalla mano del rivenditore. Dal suo modo di proporre il prodotto, di ascoltare il cliente, di saperne raccogliere le esigenze, di spingere il giusto senza eccedere. Tutto nelle corde dello specialista, ma spesso solo nelle intenzioni. La realtà dice molto altro. Dice che il venditore oltre una certa soglia non va, fermo entro certi limiti. Sbagliato, come racconta anche il mercato. Magari ancora titubante, magari anche complicato ma certamente pieno di buone occasioni. Quelle che varcano



ogni giorno la porta del negozio. Tutto chiaro, adesso bisogna passare dalla teoria alla realtà.

AVANTI TUTTA. Insegue il mondo del garden, come spesso è successo nella sua storia. Insegue il top, il salto di qualità, il balzo verso l'alto dove non sempre è facile restare con continuità. Troppi alti e bassi, troppi strappi, troppe salite e discese. Margini ovunque, ma anche quelli che più che altro suggerisce una torta comunque non grandissima. Con vari canali distributivi in agguato, con la necessità di guardare anche altrove. E di crescere, anche e soprattutto per il cliente che si sta formando. Caricato da info che prende da ogni angolo, forte di un telefonino che gli dice tutto in tempo reale. «Il cliente non può venire prima del punto vendita e del suo personale», continua Portioli, più volte davanti al fatto compiuto, semplicemente in coda in un punto vendita in attesa di essere servito. «È la squadra a fare la differenza, è la solidità del venditore che chiude ogni discorso e mette tutti al suo posto. Il cliente al di qua del bancone, il titolare del negozio o i suoi collaboratori a dispensare suggerimenti e suggerire percorsi che l'acquirente in fretta si mette a seguire. Qualsiasi scenario diverso da questo», chiude Portioli, «è qualcosa di seriamente preoccupante per il rivenditore. Lacune che vanno analizzate a fondo, cercando di colmarle il prima possibile». Altra soluzione non c'è. Ne va del futuro del mercato, della difesa dei margini e della propria sfera di competenza, di uno scenario che va assolutamente aggiornato con la variabile fortissima della batteria e la probabilissima impennata dei robot. Con la voglia, a fine giornata, di aver dato il meglio. Di aver sfruttato ogni goccia possibile. Senza rimpianto alcuno.

I numeri elaborati da GS1 Italy disegnano un quadro tutto sommato positivo, con acquisti non food oltre i 105 miliardi di euro. Con un clima di fiducia in lieve rialzo ed una crescita globale dello 0,9%

NODO-CONSUMI, PASSI IN AVANTI

consumi

Passi in avanti. Altri ancora. In Italia la ripresa dei consumi non alimentari non si ferma. Com'era avvenuto nei tre anni precedenti, anche nell'ultimo anno le famiglie italiane hanno aumentato la cifra destinata agli acquisti Non Food, arrivata a superare quota 105 miliardi di euro. La spesa è aumentata di +0,9%; un trend ancora migliore rispetto a quello del 2017, che si era chiuso con +0,6%. Parte da questi dati l'edizione 2019 dell'Osservatorio Non Food di GS1 Italy, lo studio annuale condotto in collaborazione con Tradelab che misura le vendite e la rete commerciale di 13 comparti merceologici e ne fotografa l'andamento e l'evoluzione. GS1 Italy è l'asso-

ciamento che riunisce 35 mila imprese di beni di consumo. Ha l'obiettivo di facilitare il dialogo e la collaborazione tra aziende, associazioni, istituzioni per creare valore, efficienza, innovazione, per dare più slancio alle imprese e più vantaggi al consumatore. Offre soluzioni concrete come i sistemi standard GS1, per favorire la visibilità e l'efficienza della catena del valore. Il più conosciuto è il codice a barre, usato in Italia e in oltre 150 paesi al mondo, permette lo scambio di informazioni tra industria e distribuzione con chiarezza, semplicità e senza errori. Propone inoltre tecniche, strumenti, strategie operative. I processi condivisi ECR. Una guida anche in un mercato sempre diverso, pur nei suoi tratti comuni. Anche nel mondo del verde.

ANALISI COMPARATA. «Anno dopo anno, ampliando il suo monitoraggio e inserendo nuovi approfondimenti, questo studio ha costruito e consolidato un approccio unico all'universo Non Food, diventando uno strumento insostituibile per seguire e capire l'evoluzione delle principali categorie che ne fanno parte», spiega Marco Cuppini, research and communication director di GS1 Italy. «L'unicità di questo Osservatorio sta nella combinazione di un'analisi orizzontale, che fornisce una panoramica del Non Food sia a livello di consumi che di canali commerciali e di strategie d'insegna, con un'analisi verticale, che approfondisce le dinamiche di acquisti e distributive di ciascuno dei 13 com-



parti analizzati. Inoltre, viene continuamente rinnovato per seguire in modo efficace l'evoluzione del largo consumo». E così, dopo aver introdotto i focus sui social network, sull'interazione tra clienti e potenziali canali di acquisto e sulle esperienze retail più innovative, da questa edizione comprende anche un approfondimento sul ruolo dell'omnichannel nel mondo non alimentare.

PASSO DOPO PASSO. Raccogliendo e sistematizzando i dati relativi alla numerica e alla tipologia dei punti vendita delle principali insegne della distribuzione moderna, l'Osservatorio Non Food ha costruito una matrice esclusiva, quella delle "agglomerazioni commerciali" (ad esempio "centro città", "parco commerciale" o "factory outlet"), che rappresenta in modo innovativo la rete commerciale presente in Italia e ne segue l'evoluzione in generale e all'interno delle 13 categorie monitorate. Il monitoraggio dell'evoluzione dei canali di vendita (come l'online) e di marketing (come i social network) completa la fotografia di un universo in forte evoluzione e sempre più omnicanale con un consumatore sollecitato dalle nuove tecnologie e dalla veloce evoluzione dell'offerta. Con quali risultati?

NUOVE SFIDE. I consumi non alimentari delle famiglie rilevati dall'Istat (ossia escludendo mezzi di trasporto, carburante, tabacchi e grocery) sfiorano il 15% dei consumi totali e nel corso dell'anno sono aumentati del +1,9%, confermando così il trend già evidenziato nel 2017 (+2%). Per quanto riguarda i 13 comparti monitorati dall'Osservatorio Non Food di GS1 Italy - che esclude i servizi Non Food e alcuni comparti minori compresi dall'Istat - nel 2018 hanno superato la cifra di 105 miliardi di euro di vendite, chiudendo l'anno con una crescita del +0,9% rispetto al 2017. Un dato in crescita rispetto al +0,6% con cui si era chiuso l'anno precedente, che conferma il miglioramento del clima di fiducia e il ritorno al processo di sostituzione di alcuni prodotti con tecnologie e design innovativi.

VARI CAMPI. Hanno attraversato l'anno passato andando in direzioni opposte e con velocità diverse i 13 mercati seguiti dall'Osservatorio Non Food di GS1 Italy. E così, la crescita generale dei consumi non alimentari non ha avuto lo stesso impatto su tutti i segmenti di mercato. Anzi, rispetto all'anno precedente, c'è stata una



netta distinzione tra i mercati particolarmente positivi e vivaci, e quelli che hanno confermato (e talvolta accentuato) i trend negativi già evidenziati negli anni precedenti. Il mercato più performante è stato quello dell'edutainment, cresciuto del +5,7% (contro il +3,1% del 2017) che conferma il trend espansivo in atto da alcuni anni. Bilancio positivo anche per l'elettronica di consumo (+4,3%), che sembra aver superato la battuta d'arresto registrata nel 2017 (+0,5%) ed essere tornato ai precedenti trend di crescita. Il 2018 ha visto anche accentuarsi l'espansione dei prodotti di automedicazione, con vendite in crescita del +4% contro il +2,4% dell'anno precedente. Bene anche mobili e arredamento (+1,7%), che sembrano aver beneficiato dell'effetto positivo del bonus fiscale.

Continua la volata degli articoli per lo sport (+2,4%), anche se in modo meno accentuato rispetto al 2017 (+3,7%). Situazione analoga per i prodotti di profumeria (+1,4%) e il bricolage (+0,5%). Dall'analisi dell'Osservatorio emergono anche le difficoltà che stanno vivendo altri importanti comparti Non Food.

Alcuni mostrano per la prima volta un segno negativo (come l'ottica, che chiude il 2018 con un -0,8%), mentre altri confermano un trend in rallentamento già visto negli anni precedenti, come accade ai casalinghi (+0,5%). In altri mercati il 2018 si è chiuso con un'accentuazione della crisi delle vendite, come emerge per abbigliamento e calzature (-3,3%), tessile (-2,0%), cancelleria (-3%) e giocattoli (-1%). Il quadro è vario, i numeri chiarissimi.

PLATFORM BASKET

**Spider 20.95, tecnologia e prestazioni che non temono confronti
Sicurezza massima, superleggera, facilmente trasportabile**

Spider 20.95, una delle macchine di punta di Platform Basket, è superleggera e di facile trasporto con rimorchi trainabili. Di 250 kg la capacità in navicella senza restrizioni di sbraccio, eccellente altezza di superamento ostacoli. Dotata di serie di stabilizzazione e richiusura automatica in sagoma con versioni per ogni esigenza fra Diesel, elettrica AC, con funzionamento a batterie agli ioni di litio. Radiocomando per traslazione e comandi aerei d'emergenza, assenza di tubazioni e cavi esternamente ai bracci, protezione ottimale di tutte le parti esposte a rischio di caduta oggetti, linee aria/acqua e 230Vac disponibili in navicella. Velocità proporzionale e modulabile in traslazione e per i movimenti aerei, display con diagnostica di funzionamento a bordo della piattaforma.



GRIN

**RM 120 il primo trattorino con taglio brevettato Grin
La comodità dello zero turn, la facilità della guida joystick**

Grin RM 120 è un trattorino rasaerba a tre ruote che nasce con un piatto di taglio brevettato unico e innovativo da 120 cm. Costituito da tre calotte Grin separate per ottimizzare il taglio brevettato, è caratterizzato da un fondo chiuso che, oltre a donare grande solidità alla macchina, protegge l'apparato di taglio e gli organi di trasmissione. Fondamentale anche per l'isolamento acustico, i valori di rumorosità vengono abbassati notevolmente. Grazie a questo piatto di taglio rimangono inalterate la qualità di polverizzazione, le performance in erba difficile e la resa sui terreni sconnessi, garantite dal taglio senza raccolta Grin. Un altro aspetto che distingue Grin RM120 è la comodità dello zero turn abbinata alla facilità della guida joystick, che permette una conduzione semplice e istintiva del trattorino. L'assetto su tre ruote, con la pivottante anteriore, consente di lavorare in massima sicurezza e di riuscire a tagliare con comodità in prossimità degli ostacoli.

GARDENA

**Tubo in tessuto Liano, innovazione e qualità Premium
Comodo da usare, flessibile al massimo**

Il nuovo Tubo in tessuto Liano, all'insegna dell'innovazione e della qualità Premium, è la novità Gardena di quest'anno nel segmento specifico. Costituito da un tubo interno rivestito da fibra intrecciata altamente resistente che permette di trascinare il tubo su una superficie spigolosa e ruvida o contro un cespuglio di rose spinoso, senza che questo si danneggi, il tubo interno in pressione si può espandere fino a 1/2" di diametro, garantendo così una portata elevata. Il nuovo Tubo in tessuto Liano è comodissimo e garantisce la massima flessibilità e manovrabilità poiché non si piega, non si deforma, né si attorciglia nemmeno a basse temperature. Estremamente leggero (peso inferiore fino al 50% rispetto ai normali tubi in PVC) per un utilizzo ergonomico e una grande maneggevolezza. Dotato di una speciale ghiera allungata per prevenire lo sganciamento del tubo.





HUSQVARNA

**R 316TsX AWD è veloce, potente, tecnologico
Raggio di sterzata al minimo, lavoro anche divertente**

R 316TsX AWD è il trattorino rider compatto, estremamente versatile e con comodo servosterzo che garantisce di svolgere il lavoro in giardino in totale tranquillità e senza fatica. Grazie al potente motore Kawasaki V-twin e la trazione integrale, affronta al meglio anche i percorsi più difficili, garantendoti una più ampia possibilità di lavoro. L'esclusivo sistema di sterzo articolato, permette alle ruote posteriori di roteare sotto la macchina diminuendo drasticamente il raggio di sterzata e il cerchio di non tagliato, garantendo una manovrabilità di livello elevatissimo. L'ergonomia è curata nei minimi particolari, grazie al volante regolabile, i comandi posizionati in maniera intuitiva, la confortevole posizione di guida data dal morbido sedile, dal baricentro basso e dal motore posizionato dietro all'operatore che permette di avere una maggiore visibilità. Inoltre nella versione X tutti i vantaggi di questo rider si uniscono al comodo e intuitivo display HMI, al doppio faro e alla connettività Bluetooth con cui puoi monitorare facilmente il tuo rider con l'app Husqvarna Connect. Tutti i dettagli di un rider Husqvarna sono studiati per garantirti il massimo in ogni situazione, senza dover scendere a compromessi, garantendoti così un lavoro efficace e divertente

vetrina

ZANETTI MOTORI

**Serie CG fra cinque modelli benzina e due diesel
ZEN 25-150 CGX e ZEN 40-150 CG i top player**

Zanetti Motori, marchio di Prai, presenta le motopompe Serie CG con pompe interamente in ghisa, cinque modelli benzina e due diesel, tutte rigorosamente Made in Italy. Grazie all'uso della ghisa sia per la cassa che per la girante pompa, alle elevate prestazioni raggiunte e alla consueta affidabilità dei motori, Zanetti è sempre più protagonista del mercato dell'irrigazione professionale e di applicazioni difficili in cui sono richieste prestazioni e durezza nel trattamento di prodotti chimici quali la fertirrigazione. Le più vendute e apprezzate dal mercato sono ZEN 25-150 CGX, quattro bar di pressione, 145 l/min in 17 kg. E poi ZEN 40-150 CG, da 3.5 bar e 285 l/min in 18 kg. Risultati notevolissimi raggiunti grazie alla propulsione del motore ZEN 150 col suo grandioso rapporto peso/potenza.



BRUMAR

**EGO Power+ HT5100E sempre più silenzioso e confortevole
Lavori di taglio sempre più agevoli, batteria Arc Lithium da 56 V**

EGO presenta il taglia siepi EGO Power+ HT5100E, leggero, robusto, più pulito, più silenzioso, più confortevole e dotato della più innovativa tecnologia per la batteria. Munito di molteplici funzionalità progettate per facilitare il lavoro di taglio, il taglia siepi EGO da 51 cm offre un selettore a due velocità che aziona le doppie lame tagliate al laser, rettificate al diamante, adatte a soddisfare ogni esigenza di lavoro. La batteria ricaricabile da 2.5 Ah ha un'autonomia fino a 40 minuti per singola ricarica. Il taglia siepi si abbina anche allo zaino per batteria di EGO Power+ per consentire un'esperienza di taglio più semplice e confortevole. Il taglio netto e preciso delle lame, il silenzioso motore brushless e l'impugnatura posteriore orientabile agevolano in maniera sorprendente il lavoro di taglio. Come tutti i prodotti EGO, il taglia siepi impiega una batteria Arc Lithium da 56 V, la più tecnologicamente avanzata del mercato, che rende la macchina potente senza i gas di scarico della benzina e senza cavi elettrici tra i piedi a ostacolare il lavoro.



OBERTO

Con AS 940 Sherpa 4WD RC è sempre tutto sotto controllo
Taglio comodo anche nelle aree più complicate



Sono molte le situazioni in cui è un vantaggio poter scendere dal tosaerba e controllare il dispositivo tramite telecomando. Questa possibilità aumenta la sicurezza su terreni difficili e ripidi oltre alla praticità di taglio. Il nuovo sistema di assistenza alla distanza per il tosaerba a controllo remoto AS 940 Sherpa 4WD RC non solo innalza la sicurezza dell'operatore, ma semplifica pure il lavoro con il dispositivo.

Il sistema rileva la distanza dell'operatore dalla macchina e ne codifica automaticamente determinati parametri. Come la velocità. Ciò semplifica, ad esempio, il taglio in aree difficili o il caricamento del mezzo. Quando si attiva l'assistente di distanza, la massima velocità di guida, a partire da una distanza di circa sei metri ad una distanza di due viene gradualmente ridotta a zero chilometri orari, ovvero il dispositivo si ferma davanti all'operatore evitando così ogni collisione.

FALKET

FAL 2022 EVO, per un taglio netto e preciso
Leggerissime, ma anche molto resistenti

FAL 2022 EVO sono le forbici professionali a doppio taglio con lama piatta su un lato e manici ergonomici in alluminio. La lama piatta sul retro permette un taglio radente e preciso. Lame intercambiabili fabbricate in speciale lega d'acciaio di prima qualità e forgiate a caldo, temprate con speciali metodi HRC 56-58, garanzia di durezza e tenacia. Foro centrale con boccola in nylon e speciale trattamento antiaderente sulle lame per garantirne la pulizia durante l'uso. Manici forgiati in lega di alluminio ad alta resistenza, con conformazione ergonomica per un'impugnatura dinamica e confortevole. Sistema di chiusura Easy Block System, progettato da Falquet®. Affilature di precisione eseguite con moderni macchinari CNC, numerosi e rigorosi controlli qualitativi effettuati su ogni singolo pezzo, operazioni di montaggio e regolazione eseguite da mani esperte garantiscono alle forbici la massima precisione ed assicurano un taglio parecchio facile. Leggerissime ma allo stesso tempo resistenti.



GRILLO

Grillo G 110, perfetto per agricoltura, orticoltura e giardini
Ruote maggiorate, robustezza, sicurezza prima di tutto

Grillo G 110 è un motocoltivatore ideale in agricoltura, orticoltura, in orti e giardini di grandi dimensioni. Bilanciato, dotato di cambio ad ingranaggi in bagno d'olio a sei marce, di cui tre avanti e tre retromarce più differenziale con bloccaggio. Macchina sicura per l'utilizzatore, presenti in più dispositivi come la frizione attiva e il deceleratore automatico in retromarcia. Tanti gli attrezzi disponibili sia posteriori che frontali grazie alla rotazione delle stegole di 180°. È inoltre possibile arare utilizzando il kit dedicato composto da ruote maggiorate, allargamenti registrabili a vite, aratro voltaorecchio 180° e zavorre. Gli attrezzi sono montati tramite l'attacco angiato o l'attacco rapido opzionale che non richiede l'impiego di chiavi. L'inversore automatico gestisce il corretto senso di avanzamento della macchina quando si ruota la stegola di 180°. Per una migliore stabilità in pendenza è possibile aumentare la carreggiata fino ad un massimo di 25 cm utilizzando gli allargamenti ruote, fissi o registrabili.



AL-KO

T22-111.7 HDS-A V2, grandi performances in primis Tutto più facile con la trasmissione idrostatica

T22-111.7 HDS-A V2 è il trattorino a scarico laterale solo by AL-KO, macchina altamente performante grazie al potente motore bicilindrico da 22 Hp. Piatto bilama asincrono con un taglio da 110 cm. L'ampio spazio frontale davanti al piatto di taglio consente eccellenti performance di taglio anche con erba alta. Estremamente versatile grazie al raggio di sterzata di soli 60 cm può muoversi agilmente nei frutteti. L'affidabile trasmissione idrostatica permette un lavoro preciso e senza affaticamento. I larghi pneumatici con battistrada "turf care" consentono un grip ottimale sul manto erboso senza però rovinarlo. La posizione di lavoro ergonomica consente il massimo piacere nella guida ed un altissimo comfort nel lavoro. La semplice e veloce rimozione del piatto di taglio in soli 5 minuti permette una manutenzione facilitata ed in tempi molto ridotti. Il passaggio dal taglio con espulsione laterale alla funzione mulching avviene in pochissimo tempo.



vetrina

GARMEC

Zero-Turn SZT1 10, Simplicity alza l'asticella Più forte di ogni ostacolo in giardino

Stanchi di combattere con le recinzioni, di spuntare le begonie e di impigliarsi negli arbusti? Allora serve un trattorino Simplicity a raggio di sterzata zero. Questi specialisti dell'erba permettono di affrontare velocemente tutti gli ostacoli del giardino. Tagliano così vicino che non sarà più necessario utilizzare il trimmer. Con lo Zero-Turn Simplicity SZT1 10, distribuito da Garmec, è sufficiente un rapido movimento delle leve di sterzo per fare dietro front mentre l'efficace sistema di trasmissione rende ogni ruota indipendente così da ottimizzare la loro prestazione e durata. Fra le caratteristiche principali il motore Briggs & Stratton Intek™ Series 7200 V-Twin, il piatto di taglio bilama da 107 cm (42") in acciaio stampato, la regolazione pedale in dodici posizioni da 42 - 96 mm, la velocità di avanzamento da 0 a 9 km all'ora, il freno di stazionamento integrato, sterzo con due leve regolabili, presa di forza elettrica.



ZENOAH

Zenoah GZ2700T, la potatura oltre ogni limite Emissioni al minimo con la tecnologia Strato-Charged®

Le motoseghe Zenoah sono rinomate per la loro leggerezza e maneggevolezza. Questa GZ2700T è studiata sia per arboristi che per l'utilizzo part-time e full-time. La grande velocità della catena e la robustezza delle parti con cui è costruita, la rendono perfetta per qualsiasi lavoro di pulizia e rifinitura. La maniglia superiore, il design compatto e un potente motore a basse emissioni garantiscono prestazioni eccellenti, tagli di precisione e maggiore sicurezza per qualsiasi attività di potatura. È inoltre dotata di un motore con tecnologia Strato-Charged®, che limita emissioni nocive ed inquinamento, prolungando anche i tempi di lavoro tra un rabbocco e l'altro. I suoi 27cc di cilindrata, riescono infatti a produrre una grande potenza ed erogazione costante, permettendo all'operatore di gestire al meglio tutta la barra da 30cm. Il comodo pulsante di stop a ritorno automatico, unito all'occhiello per fune, la pompa dell'olio regolabile e il livello visibile di carburante, la rendono una motosega perfetta per ogni attività in pianta.



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. (LAX)X(LXPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO		
HUSQVARNA																			
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it			<p style="text-align: center;">Rider RC 320Ts AWD</p> <p>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 ceclea 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.</p>																
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. (LAXALXPR)	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	13x5-7/16x6,5-8	<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 Floating™ 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) - (*****) Piatto 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 (****)	RDIMENSIONI 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	3	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	P540	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	3	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	3	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)	SERRATOIO LT.	CAPIENZA 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	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' 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	56	3,0-7,5	SP-R-SL-M	75	203-203 mm	NO	47
World WYZ20H5	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	2,17kW / 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

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCCHA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' 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 INSTART	4T	SEMOV-VARIAB	96	INSTART	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)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITÀ CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
PELLENC																
<p>Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com</p>																
<p style="text-align: right;">RASION</p> <p>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.</p>																
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 20	
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																	
<p>Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it</p>																	
<p style="text-align: right;">AUTOMOWER® 435X AWD</p> <p>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.</p>																	
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	2200m2	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											

*Piattaforma predisposta per le superficie di lavoro indicate, in conizioni di tagli ideali: prato piano, forma rettangoalre 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 (m ³ /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



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 ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCICA	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 iHD45	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	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
T535i XP	622	Solo corpo macchina	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
POTATORI															
530iPTS	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	CAPACITA' SERBATOIO LT.	DIMENSIONI MACCH. (LxALxPROF)	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 (lungh. 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 DOPIO 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	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	4,9
226 HS99S	706,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	108	N	S	22	S	S	412 gr/Kw	6
522HDR60X	715,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	60	S	N	30	S	S	360 gr/Kw	5,2
522HDR75X	778,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	75	S	N	30	S	S	360 gr/Kw	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 dellettore monopettine, 63D) e 75 cm * - * per poter funzionare i tagliasiepi elettronici Helion necessitano di Batterie Pellenc Litio-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



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

NUOVO
SISTEMA ANTI-TAGLIO

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

CENTRO ASSISTENZA
E RICAMBI
STIHL

DISTRIBUTORE
AUTORIZZATO
RICAMBI E MOTORI



RIVENDITORE
ABBACCHIATORE
ELETTRICO





TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITA' 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 rochetto 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
543 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
543 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 ELETT.	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 ELETT.	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 Pelenc 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 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
EINHELL														
EINHELL ITALIA Srl														
Web: www.einhell.it														
Email: info@einhell.it														
GH-PC 1535 TC														
Interruttore di sicurezza, accensione elettronica e pometta 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 XPII	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	LUBBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	------------------------	----------------------	-----------------	-----------------

PELLENC

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

SELION

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.



51 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
51 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
51 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
51 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
51 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	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	BLOCCO DIFFERENZIALE (*)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (**)	CAMBIO	TIPO TURBINA (Monostadio -Bistadio)	LARGHEZZA/ALTEZZA LAVORO CM	ROTAZIONE CAMINO (Man/Elettr. - grad)	DISTANZA DI LANCIO (fino a MT)	PNEUMATICI DA NEVE (Tipo/")	CINGOLATO	DI SERIE (***)	OPTIONAL (***)	PESO KG
---------	--------------------------------------	-------	----------------	-----------------	--------------------------	------------	-------------------	--------	-------------------------------------	-----------------------------	---------------------------------------	--------------------------------	-----------------------------	-----------	----------------	----------------	---------

FARMER

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

STG 1136E

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

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

ST 330

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 coeava 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				NO				44,5
ST 227P	2.546,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL VARIABILE /	BISTADIO	68X58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/IR			92
ST 230P	2.837,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL VARIABILE /	BISTADIO	76x58,4	MAN			16x4,8"	NO	FL/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



PROGETTI E VITA ASSOCIATIVA

Passata la stagione estiva che per molti operatori del settore macchine da giardino è stata intensa e operosa, Assogreen riprenderà le attività e l'attenzione ai soci con incontri, workshop e interessanti novità anche su temi già affrontati nei mesi scorsi. Tra questi segnaliamo il progetto "osservatorio prezzi online", iniziato a fine 2018, il portale realizzato dalla società Competitor dove è possibile monitorare i prezzi di vendita di alcuni prodotti di giardinaggio. Entro fine anno verrà organizzato un incontro con i soci Assogreen per commentare i dati e cogliere spunti di approfondimento relativamente ai prodotti selezionati e ai trend emersi durante questo anno.

FATTURAZIONE ELETTRONICA: CHIARIMENTI SU FATTURAZIONE IMMEDIATA E DIFFERITA

Con il recente D.L. 34/2019, c.d. "Decreto Crescita" e la Circolare n. 14/E del 17.06.2019 dell'Agenzia delle Entrate sono stati forniti alcuni chiarimenti in particolare sulle modalità operative con le quali "recepire" quanto disposto dall'art. 21, DPR n. 633/72 così come modificato dall'art. 11, DL n. 119/2019, ai sensi del quale, a decorrere dall'1.7.2019 la fattura immediata può essere emessa entro 12 giorni dalla data di effettuazione dell'operazione, mentre nel caso in cui la data di effettuazione dell'operazione non coincida con la data di emissione della fattura, quest'ultima (la fattura) deve riportare sia la data di effettuazione dell'operazione che la data di emissione.

Al riguardo l'Agenzia chiarisce che il maggior lasso di tempo entro il quale va emessa la fattura immediata rispetto al momento di effettuazione dell'operazione ai sensi dell'art. 6, DPR n. 633/72 riguarda tutte le fatture (non solo quelle elettroniche) e che quindi, per la fattura elettronica tramite Sdl, il Sistema attesta la data di emissione della fattura mentre nel campo "Data" della fattura va indicata la data di effettuazione dell'operazione. Nel caso invece in cui la fattura sia emessa in formato cartaceo o in formato elettronico tramite canali diversi da Sdl, l'Agenzia precisa che, fermo a restando la possibilità di emettere la fattura immediata entro 10 giorni dalla data di effettuazione dell'operazione, il documento dovrà riportare, se diverse, sia la data di effettuazione dell'operazione che la data di emissione del documento.





FATTURA DIFFERITA

L'Agenzia delle Entrate precisa che l'introduzione della possibilità di emettere la fattura immediata entro 12 giorni dalla data di effettuazione dell'operazione sopra illustrata non fa venir meno e non modifica quanto disposto dall'art. 21, comma 4, DPR n. 366/72 che disciplina, in particolare, l'emissione della c.d. "fattura differita". In pratica sarà possibile operare come fatto fino ad oggi, ed emettere la fattura differita entro il giorno 15 del mese successivo a quello di effettuazione, indicando gli estremi del ddt o del documento analogo da cui è desumibile il dettaglio delle operazioni effettuate. Ovviamente l'IVA a debito confluirà nella liquidazione del periodo relativo alle date dei vari ddt e NON della data fattura.

SICUREZZA DEL LAVORO: LA NUOVA PIATTAFORMA CIVA

Con la circolare n. 12 del 13 maggio 2019 l'INAIL ha comunicato che è a disposizione dell'utenza l'**applicativo CIVA** per la denuncia e la verifica di impianti e attrezzature. Operativa dallo scorso 27 maggio la piattaforma consente la gestione informatizzata dei servizi di certificazione e verifica relativi, tra gli altri, alla denuncia di impianti di messa a terra, denuncia di impianti di protezione da scariche atmosferiche, messa in servizio di ascensori e montacarichi e attrezzature di sollevamento.

Dal 27 maggio scorso quindi i servizi di certificazione e verifica andranno richiesti esclusivamente utilizzando il servizio telematico CIVA, per il quale ci si dovrà registrare al portale Inail e utilizzare uno dei vari profili a disposizione; il pagamento infine delle prestazioni di certificazione andrà effettuato attraverso i diversi canali messi a disposizione da "PagoPA" (come carta di credito, home banking, ecc.).

AMBIENTE - MANUTENZIONI CLIMATIZZATORI, POMPE DI CALORE, CELLE FRIGORIFERE

Dal 24 settembre 2019 l'impresa che svolge installazioni, manutenzioni e smantellamento degli impianti già installati contenenti F-Gas deve comunicare telematicamente sulla nuova Banca Dati, entro trenta giorni dalla prima data di intervento, le informazioni sugli interventi eseguiti. Si ricorda infine che le persone fisiche e le imprese che alla data del 24 gennaio 2019 risultano già iscritte al Registro telematico dovranno conseguire i necessari certificati ed attestati entro il 24 settembre 2019. Da tale data, inoltre, per i proprietari/detentori di climatizzatori, pompe di calore e celle frigorifere non ci sarà più l'obbligo, come in precedenza, di tenuta del Registro dell'apparecchiatura F-Gas sul quale annotare i controlli periodici. Le manutenzioni periodiche, infatti, saranno inserite dai manutentori nella Banca dati on-line. Attraverso l'accesso alla pagina riservata della Banca Dati darà possibile scaricare un attestato contenente le informazioni relative a ciascuna apparecchiatura.



Marketing

MG

Giardinaggio

SFOGLIA GRATIS ON-LINE LA TUA RIVISTA PREFERITA DI MACCHINE E ATTREZZATURE DA GIARDINAGGIO



Clicca sul *banner centrale* o sul *bottoncino arancione* RIVISTA ON-LINE per accedere immediatamente a tutti i contenuti digitali!

Potrai leggerla da qualsiasi personal computer, tablet e smartphone e accedere comodamente anche ai numeri arretrati.



Seguici anche
su Facebook

Inoltre se ti iscrivi alla nostra newsletter settimanale sarai sempre aggiornato su tutte le novità del settore.

Accedi alla rivista on-line

<http://www.ept.it/menu-leggimi.html>

Tieniti sempre
aggiornato...

Iscriviti alla nostra
newsletter!



www.ept.it ...e sei subito ONLINE!

gamma SPIDER

SELF-PROPELLED AERIAL WORK PLATFORMS

SOLUZIONI IDEALI
PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE



PLATFORM

BASKET

PLATFORM BASKET

Via Montessori 1 - 42028 Poggio - RE - Italy
Tel. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667
info@platformbasket.com

www.platformbasket.com



Einhell

0/16



UN UNIVERSO DI ENERGIA

POWER X-CHANGE

1 BATTERIA. 1000 POSSIBILITÀ.

Visita il nuovo sito einhell.it

Einhell Italia 

**1 BATTERIA.
1000 POSSIBILITÀ.**

Multifunzione a batteria
GE-HC 18 Li T - SOLO

- > 18 V
- > Manico telescopico in alluminio a regolazione libera (880 - 1820 mm)
- > Lunghezza taglio 400 mm
- > Lunghezza barra 200 mm

KIT con batteria 3,0 Ah

€ 219,95

Art. 3410805



EXPERT Plus

NOVITÀ

EXPERT Plus

Tagliasiepi a batteria
GE-CH 36/65 Li - SOLO

2x18 V <
Lunghezza di taglio: 650 mm <
Distanza tra i denti: 30 mm <

Modello SOLO (senza batterie)

€ 144,95

Art. 3410960

**Maneggevole
e potente!**



**PIÙ GARANZIA,
MAGGIORE LIBERTÀ**

Registrati sul sito www.einhell.it
e ottieni gratuitamente
l'estensione di garanzia per un
anno sul tuo articolo.



**UNA BATTERIA PER
TUTTI GLI UTENSILI**

Scopri tutta la libertà e la praticità
del nostro esclusivo sistema di
alimentazione Power X-Change.

POWER X-CHANGE





Elettrosega a batteria

GE-LC 36/35 Li - SOLO

- > 2x18 V
- > Motore senza spazzole
- > Lunghezza taglio: 330 mm
- > Velocità catena: 15 m/s

Modello SOLO (senza batterie)

€ 139,95

Art. 4501780



EXPERT Plus
BRUSHLESS
ENERGY



EXPERT Plus
BRUSHLESS
ENERGY
AGILLO

Decespugliatore a batteria

AGILLO

- 2x18 V <
- Motore senza spazzole <
- Filo 8 metri Ø 2 mm <
- Confortevole tracolla a zaino <
- con sgancio rapido <
- Lama e ronchetto **inclusi** <

Modello SOLO (senza batterie)

€ 179,95

Art. 3411320

Prezzi consigliati al pubblico.

55
ANNI
DI ESPERIENZA

UN'ESPERIENZA GLOBALE

250 Milioni di fatturato nel giardinaggio, a livello mondiale.



UNA STORIA IMPORTANTE, UN FUTURO DA COSTRUIRE INSIEME

Einhell, da 25 anni in Italia e da 55 nel mondo, è il vostro partner che rende semplici i lavori in casa e in giardino.

**1 BATTERIA.
1000 POSSIBILITÀ.**

**Soffiatore aspiratore
a batteria** GE-CL 36 Li E - SOLO

- > 2x18 V
- > Motore senza spazzole
- > 45 lt
- > Velocità aria: 210 km/h
- > Trituratore



Modello SOLO (senza batterie)

€ 109,95

Art. 3433600



NOVITÀ

**Pompa autoadescante
a batteria** AQUINNA

- > 2x18 V
- > Portata 3.000 l/h
- > Prevalenza max.: 26 m
- > Protezione antigelo
- > Fornita senza batterie e caricabatteria



DISPONIBILE DA SETTEMBRE

AQUINNA



Modello SOLO (senza batterie)

€ 119,95

Art. 4180400

Prezzi consigliati al pubblico.

**RICHIEDI
IL NUOVO CATALOGO
GIARDINAGGIO**

Una grande scelta di tagliaerba, soffiatori, tagliabordi, seghe, decespugliatori, taglia siepi, motozappatrici e pompe.

Scrivi a info@einhell.it
o chiama il numero
+39 031992084



**UNA GAMMA
COMPLETA**

Oltre 150 articoli per il tuo giardino con alimentazione a batteria, elettrica o a scoppio.

