

# MIG



N.243 - FEBBRAIO 2019 - MENSILE | EPT - Via Zancle, 6 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)



## Einhell



POWER X-CHANGE

**1 BATTERIA.**  
**1000 POSSIBILITÀ**

**NUOVA GAMMA ALPHA**  
TECNOLOGIA AL SERVIZIO  
DELLA MANUTENZIONE DEL VERDE



## GAMMA **ALPHA**

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

**PELLENC**  
ITALIA

# gamma SPIDER

SELF-PROPELLED AERIAL WORK PLATFORMS

SOLUZIONI IDEALI  
PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE



**PLATFORM**  
BASKET

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

**PLATFORM BASKET**

Via Montessori 1 - 42028 Poviglio - RE - Italy  
Tel. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667  
[info@platformbasket.com](mailto:info@platformbasket.com)

**I**l conto alla rovescia è cominciato. Probabilmente già da parecchio. O forse ormai è tutta una linea continua. Senza dover far partire ogni volta la clessidra allo scoccare della primavera. Senza dover alzare le antenne perché ormai la stagione è alle porte. Non c'è un momento preciso per vendere, questo hanno detto gli ultimi anni in cui c'è chi ha prodotto trattorini per l'immediato anche ad ottobre e rivenditori che già a febbraio erano a regime. Non solo perché i prestagionali sono ormai archiviati e le macchine da tempo nei magazzini. Il giardinaggio gonfia il petto e riparte. Con l'onda positiva dell'ultima Eima e un 2018 che tutto sommato non è dispiaciuto a nessuno, a parte questioni ormai vecchie come marginalità ridotte al lumicino e clienti sempre più complicati da soddisfare anche perché attratti da altri canali distributivi. Vita dura per lo specialista, come sempre d'altronde. La certezza è un mercato che comunque si muove, sempre ancorato al meteo senza esserne però dipendente in assoluto. Concetto che vale comunque più per le aziende che per il sell-out. L'anno nuovo sarà spinto dalla batteria, dopo i segnali molto chiari degli ultimi tempi in cui gran parte del mercato è andato in quella direzione. Almeno gli input, fra ventate di futuro e chi invece resta legato ancora alla macchina a scoppio. Adrenalina per il punto vendita, una scarica elettrica che adesso andrà gestita nel migliore dei modi. Tenendo conto delle potenzialità della batteria senza trascurare tutto il resto. C'è spazio per tutti, anche se la torta del garden non è gigantesca. La corsa verso la primavera è ormai terminata, tutto dietro l'angolo. Attento anche ai dettagli il mondo del verde, alle piccole sfumature che alla fine fanno le grandi differenze. Il resto è tutto un equilibrio sottile, determinato anche e soprattutto dal feeling fra produttore-distributore e rivenditore. Meccanismi da oliare ancor di più, senza trascurare nulla. Troppo importante avere conferme positive dal 2019, annata più che mai strategica in un mercato che non si finisce mai di scoprire abbastanza.



## 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 assolta dall'Editore).

**INFORMATIVA**

Si fa 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.

**UNA STORIA LUNGA OLTRE 100 ANNI**

Zenoah è un marchio premium, conosciuto e rinomato nell'area dell'Asia-Pacifico, ed è leader del mercato giapponese dei macchinari portatili. Il nome deriva dalla combinazione di "ZE" che significa "sfidare il futuro" con "NOAH" dalla storia biblica dell'arca di Noè. Questo fa capire l'animo pionieristico che lo caratterizza. Infatti la grande motivazione e responsabilità nello sviluppare una gamma di prodotti che rispettino le tematiche ambientali, ha prodotto il primo motore a due tempi con carica stratificata, frutto della tecnologia brevettata "Strato-Charged®", introdotta nel lontano 1998 e poi imitata su larga scala. Le conoscenze e il continuo sviluppo dei prodotti, costituiscono sinonimo di qualità, affidabilità e Know-How imprescindibili, che caratterizzano il brand Zenoah e i suoi prodotti da oltre 100 anni.



### **Strato-Charged®, Il motore due tempi con carica stratificata.**

- ▶ **Riduzione dei consumi del 20%** rispetto ai motori 2 tempi tradizionali.
- ▶ **Emissioni inquinanti ridotte**, in conformità con le normative vigenti.
- ▶ **Manutenzione limitata**, per la massima efficienza di lavoro.
- ▶ **Potenza aumentata 15 al 20% in più** rispetto a un motore standard
- ▶ **Motore dal 20 al 25% più leggero**, con un rapporto peso potenza ideale

Visita il nostro sito e scopri la nostra gamma prodotti completa, i servizi dedicati e come restare sempre in contatto con noi. Ti aspettiamo su:

**[www.zenoah.com/it/](http://www.zenoah.com/it/)**

EINHELL

POWER X-CHANGE  
1 BATTERIA. 1000 POSSIBILITA'

www.einhell.it



## assogreen

- 10** «Il mercato? Abituati ormai ad alti e bassi. Potatura ok»

## comunicazione

- 16** Instagram vola, il quadro cambia

## dalle aziende

- 8** Husqvarna verso la perfezione
- 14** Grin cambia marcia, il futuro è adesso
- 23** Gamma Alpha, Pellenc accelera

## filo diretto

- 48** «Fiducia in primis. Il nodo è il tempo»

## inchiesta

- 24** Motoseghe, potatura al potere

## mercato

- 18** Il florovivaismo lancia bei segnali
- 62** Verde speranza, bene fino al 2022

## punto vendita

- 38** I tre punti fermi dello specialista

## rubriche

- 40** News
- 54** Vetrina

## scenario

- 20** Acquisti online, strada tortuosa
- 60** Voglia di ripartire. L'Italia s'accende

## 64 Tuttomercato

# Nuovi ROBOLINHO® 3° generazione



**4 ANNI DI GARANZIA**  
CON REGISTRAZIONE ONLINE\*



ROBOLINHO® – INTELLIGENTE, VERSATILE, SEMPRE CONNESSO.

## APP AL-KO inTOUCH



Con AL-KO inTOUCH è possibile azionare Robolinho® da qualsiasi luogo, sia in vacanza oppure dal divano di casa. Avviare e arrestare Robolinho®, impostare i programmi di sfalcio, visualizzare lo stato di funzionamento e molte altre operazioni sempre in tempo reale. Robolinho® vi informa automaticamente qualora avesse bisogno del vostro aiuto. I profili e l'impostazione dei tempi di sfalcio vengono trasmessi in modo sicuro via internet attraverso un'interfaccia radio cifrata. Tramite il Gateway SmartHome, l'interfaccia utente innogy SmartHome controlla e automatizza un gran numero di dispositivi, sia in casa che in giardino, sulla base delle vostre esigenze personali.

## APP Innogy



Tramite il Gateway SmartHome, l'interfaccia utente innogy SmartHome controlla e automatizza un gran numero di dispositivi, sia in casa che in giardino, sulla base delle esigenze del giardino o vostre personali. Inoltre può essere connesso con altri sistemi come ad esempio una stazione meteorologica che, in presenza di pioggia, può inviare Robolinho® in ricarica e far ripartire il taglio una volta tornato il bel tempo.



Un altro passo avanti, con le nuove 550 XP Mark II e 545 Mark II ad entrare di forza nel mercato. Macchine più veloci e più potenti, con un taglio ancora più efficace. Valori straordinari per ogni professionista

# HUSQVARNA

## VERSO LA PERFEZIONE

**I** boschi e i laghi ghiacciati attorno a Jonkoping sembrano parlarsi. Gelo. E un silenzio squarciato dal rombo delle motoseghe. «In Svezia nasci e te ne danno subito in mano una», la voce che esce dal freddo, fra legna tagliata perfettamente ed alberi ovunque. Proprio nel regno di Husqvarna. Dove la storia si mescola al futuro, dove sessant'anni dopo dalla prima motosega venduta la sfida (vinta alla grande) è stata quella di migliorare macchine già straordinarie. Come la 545, ma soprattutto la 550. Sforzando nei due giorni scandinava del 17 e 18 gennaio alla presenza della stampa specializzata europea, le nuove 545 Mark II e soprattutto la 550 XP Mark II. Con una capacità di taglio migliorata



550XP Mark II



545 Mark II



del 14%, con un filtro dell'aria ancora più fluido, con la barra ancor più vicina al baricentro in modo tale da renderla sempre più manovrabile. Plus spiegati tutti sul campo una mattina apparentemente come le altre, lungo tre stazioni, dopo aver mostrato per la prima volta al mondo la nuova generazione Husqvarna. Fra la neve, a provar le macchine, prima di un buon piatto di stufato e patate. Tipica pausa, lassù, di professionisti dalle spalle parecchio larghe che la sera prima avevano raccontato in lungo e in largo il valore di quelle due motoseghe. Con tutto il management di Husqvarna, con l'Italia

## DALLE AZIENDE

rappresentata dal responsabile marketing Manuel Munaretto. Con la deliziosa Olivia Eggen, con Anton Petersson, con Martin Gotz. E con Linn Arvidsson, prima campionessa del mondo ai Logging Championships del 2018 di Lillehammer. La generazione Mark II del modello 550 XP<sup>®</sup> fornisce una potenza e prestazioni oltre qualsiasi aspettativa, quindi un aumento davvero considerevole dell'efficienza complessiva. Semplicemente permette di tagliare di più. E in meno tempo. Applausi scroscianti, dopo un rapido salto all'indietro con l'evoluzione delle motoseghe Husqvarna degli ultimi decenni appena dentro la sede. Con la temperatura di un bel po' sotto lo zero, ma anche con tanta gente in maniche corte. In Svezia è così. La tempra non manca. Le Mark II da 50 cc sono costruite per resistere a lungo, indipendentemente dalle condizioni di utilizzo. Il nuovo design del filtro dell'aria di qualità professionale, la tecnologia Air Injection<sup>™</sup> notevolmente migliorata e la nuova versione di AutoTune<sup>™</sup> garantiscono un utilizzo affidabile. E poi il design, tasto che Husqvarna ha sempre battuto. Evidente soprattutto nel corpo della motosega perfettamente bilanciato, con forze giroscopiche ridotte. Per offrire il meglio in fatto di manovrabilità e maneggevolezza. Tutto perfetto, come in una cartolina. Mentre la cascata d'acqua che sfiora le mura di Husqvarna fa da instancabile colonna sonora. Motoseghe migliorate sotto ogni aspetto e caratterizzate da un'eccezionale capacità di taglio che fornisce accelerazione e coppia in qualsiasi ambiente. In più il comfort, il controllo, la manovrabilità, la facilità

550XP Mark II



di avviamento. Le varie fasi della catena di montaggio hanno detto tanto altro. Come la cura dei particolari, come l'ultima fotografia prima che la macchina venga davvero approvata. Analizzata e vistata, altrimenti dall'azienda non esce. Settecento al giorno quelle fabbricate, una al minuto. In tutto 22 modelli per l'Italia, persino 54 nella casa madre dove il campo d'osservazione è globale. Husqvarna è moderna, pur conservando nelle sue ali alcuni tratti del suo passato. Macchine indistruttibili, dove i robot si mescolano con moto e lavatrici ma anche armi. E le motoseghe, ovvio. Le ultime due soprattutto. Ottimizzate per l'abbattimento, la sramatura, la rimozione o il taglio trasversale. Soluzioni perfette, così come la qualità di taglio. Era così già prima, figurarsi adesso. Continua a produrre Husqvarna, a generare intuizioni. Dieci minuti dal piccolo aeroporto di Jonkoping, altra bella fotografia di un posto quasi magico. Fra freddo e lunghe distanze, il sole a nascondersi fra gli alberi e i laghi di ghiaccio a chiudere il cerchio. La Svezia non tradisce mai. Mentre i suoi fieri boscaioli, ogni mattina vestiti d'arancione, hanno l'aria di chi fa il lavoro più bello del mondo. Come il sorriso di Olivia, come l'orgoglio di Husqvarna.



Linn Arvidsson



Olivia Eggen

Un contesto sempre complicato, con la continua minaccia cinese e un mercato mai capace davvero di prendere il volo. Senza neanche ora intravedere un reale spiraglio di luce, dopo anni di numeri sempre uguali

## «IL MERCATO? ABITUATI ORMAI AD ALTI E BASSI POTATURA OK»

**P**eriodo non straordinario. Senza molti sussulti. La motosega vista del rivenditore ha contorni sbiaditi. «È un momento di stagnazione, ma ci sta. Ci sono dei mercati che attraversano ciclicamente dei periodi di stagnazione. Ci sono delle contrazioni spesso senza un motivo preciso», il primo



quadro di Roberto Dose, autorevole voce di Assogreen di cui è stato anche il presidente, ora a guardare il mondo del garden dalla parte del rivenditore e basta. Dall'alto di un'esperienza accumulata lungo generazioni e generazioni. «Peccato, perché il meteo è stato abbastanza buono. Perché le condizioni per un buon lavoro c'erano tutte. Perché la motosega aveva terreno piuttosto fertile e invece certe condizioni favorevoli non le ha sapute sfruttare. Segnale chiaro, evidentemente non c'erano i presupposti per avere quei risultati che in fondo però si potevano anche ottenere. Gli spazi per un buon lavoro per me c'erano tutti», il mezzo rammarico di Dose, insieme a quello di tanti altri specialisti che avrebbero immaginato un fermento diverso da quel che invece è stato. «Il mercato da anni ormai è slegato dalla stagionalità, segue un percorso tutto suo. A volte si blocca, altre volte prosegue spedito. La richiesta spesso

rallenta e poi riparte all'improvviso. Ormai ci abbiamo fatto l'abitudine», l'ammissione di Dose, specchio di un quadro comunque in fermento anche se non esattamente nel suo periodo migliore.

**DIREZIONE UNICA.** La potatura è una sezione a parte, complementare ma anche indipendente per la sua capacità di attrarre anche utilizzatori che della motosega devono fare altro uso. Magari lavori maggiorati, ma comunque lasciati ad una macchina piccola e compatta che negli ultimi tempi s'è presa in carico lavori anche sulla carta non suoi. Il cliente finale però ha imboccato una direzione ben precisa. «Vero, tanti utilizzatori comprano la macchina da potatura pur non dovendo far potatura. Il motivo è perché le macchine sono leggere e maneggevoli, non per la potatura. Usate perché confortevoli soprattutto», l'ulteriore radiografia di Dose, avvallata anche da un mercato che continua ad essere in ogni caso trainante per il punto vendita.

**VENTO D'ORIENTE.** Una delle variabili, assolutamente indesiderate, è la macchina contraffatta e di scarsissima qualità che continua ad imperversare nel sottobosco del mercato. «Bisognerebbe capire quando porta via la cineseria, quanto il rivenditore si sente penalizzato e quanta gente non esperta continua a cascare nella trappola di inventati venditori che bussano porta a porta», lo scenario di Dose, sempre parecchio esteso perché di motoseghe a bassissimo prezzo, quasi "usa e



BATTERY & PROFESSIONAL POWER PRODUCTS

**Multipower**  
Quality & Services

*Distributore esclusivo per l'Italia:*

**MULTIPOWER srl**  
Via Don Minzoni, 6D/6E  
42044 Gualtieri (Reggio Emilia) Italy  
Tel: +39-0522.221128  
E-mail: [commerciale@multi-power.it](mailto:commerciale@multi-power.it)  
[www.multi-power.it](http://www.multi-power.it)  
Facebook: Multipower srl



**RATO**™

**UNA VASTA GAMMA DI PRODOTTI  
SEMPRE PRONTI A MAGAZZINO**

**BATTERY**

- Bordatore
- Tosasiepi
- Soffiatore
- Motosega
- Tagliaerba

**PROFESSIONAL POWER PRODUCT**

- Motori a Benzina 4 Tempi, fino a 21 CV
- Motopompe autoadescenti da 1" a 4"
- Generatori di corrente con AVR
- Inverter super silenziosi
- Ricambistica completa per tutti i prodotti



getta", quelle che a volte neanche si accendono restano problema reale. «La Cina è parecchio influente, basta vedere l'ultima Eima in cui c'erano interi padiglioni di roba cinese. E a Bologna ci si va per far mercato, non per spendere soldi. Ci sono macchine che spesso vengono immesse sul mercato della Grande Distribuzione. Più facile d'altronde», evidenzia Dose, «eludere il cliente poco erudito. Purtroppo è anche una questione di tagli. Di effettivo numero, di reale lavoro. Spesso il cliente crede che per usarla due o tre volte in un anno una motosega possa bastare quella da 90 euro. Che non valga la pena spendere soldi per qualche lavoretto qua e là. Che una macchina di qualità buona sia sovradimensionata rispetto alle sue necessità. Il basso prezzo attrae, ma dà anche un messaggio sbagliato. Input in cui tanti ci cascano ancora», la cruda constatazione di Dose, davanti ad un fenomeno che non fa altro che intaccare il mercato e disordinare le carte.

**TEMPO DI SCELTE.** Un bivio ora, almeno così pare all'orizzonte. «Il rivenditore dovrà fare delle scelte, dovrà decidere su quali prodotti puntare e brand con cui lavorare. Quelli col giusto rapporto fra qualità e prezzo prima di tutto, ma anche e soprattutto quelli che garantiscono affidabilità, macchine di valore e un filo diretto continuo. Dobbiamo in ogni caso tutti renderci conto che qualcosa sta cambiando, che una volta il privato esigente spendeva cifre anche considerevoli per avere una buona motosega. La cercava ed era disposto all'investimento. Adesso non è più così. Adesso vince più il prezzo che la macchina performante», l'ulteriore analisi di Dose, istantanea

di un mercato che qualcosa per strada ha perso. Ora a rifiatore, in attesa dei mesi di primavera. Sarebbe ora di dare ulteriore ordine al mercato. Di regolamentarlo secondo paletti precisi che non possono contemplare prodotti approssimativi e con materiali discutibili. Quelli che annacquano il quadro e lo rendono sempre meno attraente. Banalizzandolo. Rendendolo soprattutto campo per ogni attore, anche quelli che delle motoseghe fanno poco o nulla. Proprio con una delle macchine a più alta concentrazione tecnologica del mercato del giardinaggio e non solo. Un fortissimo controsenso, da cancellare il prima possibile. Almeno in teoria, perché la realtà adesso è parecchio diversa.

**PRIMI PASSI.** Il punto vendita intanto non si ferma mai. Sempre in movimento, anche se alla stagione vera manca ancora un po'. Anche se il mercato è ancora lontano. «Abbiamo l'officina strapiena», sottolinea Dose, «la manutenzione delle macchine in questo periodo è assolutamente preponderante sulle vendite. Normale. Stiamo organizzandoci per l'inizio della primavera, per il momento in cui s'accenderà la prima scintilla. Qualche richiesta per alcune macchine l'abbiamo ricevuta, magari in un contesto macro non sarà nulla ma comunque fa piacere e il segnale lo registriamo volentieri. Abbiamo avvertito un certo interesse per i trattorini, d'altronde ci sta che l'utilizzatore previdente voglia buttarsi avanti per non trovarsi poi spiazzato in avvio di stagione». La motosega nel frattempo aspetta il suo turno. Paziente come sempre. Pronta a far immediatamente il suo dovere.



## LA GRANDE GENERAZIONE MINI STA ARRIVANDO!\*

Piccola, leggera e potente, è la **nuova generazione** di motori e motopompe benzina 4 tempi **ZBM 35** e **ZBP 25-35 BA**.

Lubrificazione efficiente in ogni grado di inclinazione, distribuzione OHV, alta affidabilità, consumi ridotti e resistenza all'usura.

Per saperne di più [www.zanettimotori.com](http://www.zanettimotori.com)

\*Disponibile da Marzo presso i rivenditori Zanetti Motori

RM120 è una macchina unica, specchio fedele della continua innovazione di un'azienda che continua a guardare avanti. Dopo i rasaerba ora sul mercato anche un trattorino capace di guadagnare già unanimi consensi

# GRIN CAMBIA MARCIA IL FUTURO È ADESSO

GRIN

**G**rin ha presentato in EIMA la sua prima macchina con guidatore a bordo, il modello **RM120**. Il trattorino ha suscitato molto interesse e migliaia di persone hanno chiesto informazioni, sono salite sul mezzo e hanno fatto i complimenti ai progettisti GRIN presenti sullo stand.

- la macchina è decisamente futuristica e già a prima vista si percepisce solidità";
- Il piatto di taglio è fantastico: semplice ma efficace come i vostri tagliaerba!";

La posizione di guida è spettacolare: con il solo joystick comandi tutte le funzioni della macchina ... una semplicità disarmante."

**... questi sono alcuni dei commenti raccolti sullo stand GRIN.**

Approfondendo con Roberto Bianchi, responsabile del progetto, abbiamo scoperto che, dopo quasi 5 anni di sviluppo, è nato un prodotto unico sul mercato per:

- **qualità taglio senza raccolta,**
- **facilità di guida,**
- **maneggevolezza nella movimentazione,**
- **praticità nelle operazioni di assistenza ordinaria e straordinaria.**



"Durante i test – spiega il progettista GRIN – abbiamo raccolto i pareri di molti operatori del settore che hanno apprezzato alcune sfumature del progetto. Il piatto di taglio ha entusiasmato un po' sia per la qualità del taglio che per la sua costruzione. Le cinghie che movimentano le lame non slittano anche sotto sforzo, lavorano in un ambiente chiuso e pulito facilmente accessibile in caso di manutenzione. Questa costruzione permette di minimizzare la rumorosità dell'apparato di taglio con dati sulle emissioni sonore da record per la categoria."

Una macchina innovativa, moderna, fuori dal comune e di estrema efficacia ... insomma una macchina in pieno stile GRIN.

"Ora daremo il supporto che siamo abituati a dare ai nostri rivenditori per aiutarli nella commercializzazione - spiega Daniele Bianchi Resp. Commerciale e Mkt – puntando fortemente sulle attività dimostrative."





✓ **POLVERIZZA L'ERBA**

✓ **TAGLIA ERBA ALTA**

✓ **MIGLIORA IL TUO PRATO**



**In ogni condizione...un prato perfetto!!!**

**QUESTA MACCHINA VA PROVATA!**



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

L'app nata nel 2010 ha registrato un incremento pari al 37%. Il suo successo è coinciso con una flessione da parte di Facebook. Il mondo dei social ha cambiato la sua geografia. Sensibilmente

# INSTAGRAM VOLA, IL QUADRO CAMBIA

social



**I**nstagram è diventato oggetto del desiderio di molti. Possiamo definirlo "effetto Ferragni": preso atto del successo della blogger (e del suo fatturato da 20 milioni di euro), si vede nella piattaforma una vera e propria terra di conquista. Ovviamente non è il social a trasformare le sorti di un'azienda, ma esso può dare un importante contributo.

L'applicazione nata nel 2010 sta vivendo un momento d'oro, a tal punto da essere considerata lo strumento del futuro... a discapito di Facebook. Quali sono i fattori che incidono sul suo successo? Instagram va contemplato nella strategia di qualsiasi azienda? Che risultati posso ottenere?

Ecco gli interrogativi più frequenti dell'ultimo periodo. In Italia sono 19 milioni gli utenti attivi ogni mese e la crescita registrata rispetto al 2017 è del 36%.

Esistono settori che si prestano in particolar modo ed altri per i quali valga la pena adottare scelte differenti rispetto al visual. Aprire un profilo

Instagram è un'operazione che richiede pochi istanti, ma la definizione dei contenuti da pubblicare, delle linee cromatiche, degli hashtag e delle campagne pubblicitarie comporta un'analisi puntuale.

**PRESENZA IN ALTRI MEDIA.** La radio è spesso considerata un mezzo romantico, che dà ancora spazio all'immaginazione e alla creatività celata in ognuno di noi, perché consente di andare oltre la voce o la musica che sentiamo. Di cosa campano le radio? Ovviamente, di pubblicità. Fino a poco tempo fa la chiusura di ogni spot era "Visita il nostro sito...", poi "Diventa fan su Facebook" ed ora "Seguici un Instagram".

Un piccolo ma rilevante segnale di cambiamento, che va di pari passo con le discussioni in tema social. È molto frequente sentir parlare anche in tv di un episodio, un'affermazione o un aneddoto riguardante personaggi pubblici che hanno scelto l'app per elaborazione digitale di immagini come primario canale di comunicazione. Il crescente diffondersi di Instagram è legato



ad una crisi di Facebook? Certo, lo scandalo di Cambridge Analytica ha inciso parecchio sull'affidabilità nei confronti del sito di Zuckerberg (che nel 2012 ha comprato Instagram per un miliardo di dollari), ma l'utilizzo del social blu è aumentato del 7%. Ciò che deve far pensare è la diminuzione degli utenti mensili e delle interazioni, oltre alla migrazione del pubblico più giovane verso altri lidi.

## NUOVE GENERAZIONI E APPROCCIO SMART.

In principio fu Snapchat, oggi è Instagram il social prediletto dagli under 18 per interagire dove i genitori non possono esercitare il proprio controllo. Ma al di là dell'aspetto che caratterizza gli equilibri in famiglia, altre circostanze favoriscono l'espansione.

Chi è iscritto a Facebook incappa quotidianamente in fake news rilanciate da qualcuno dei contatti, stuzzicato da ipotetici scandali politici o provvedimenti fiscali ingiusti nei confronti dei cittadini. Ciò non succede su Instagram, dove il focus è su foto e video realizzati con lo smartphone. Difficile dunque riscontrare toni aspri, discussioni fuori luogo o comunque non condivisibili. Ed il quieto vivere ne trae giovamento.

Zuckerberg ha poi mutato il concetto tradizionale di amicizia, spostandola in maniera fredda sulla condivisione di una bacheca e di dati personali. La relazione digitale è bivalente, perché due utenti in collegamento tra loro possono vedere i reciproci aggiornamenti. Instagram, mediante il tasto "Segui", consente di distinguere se sbirciare o meno ciò che altre persone pubblicano. Paradossalmente, un'utente o una pagina aziendale possono avere milioni di follower senza seguire nessuno.

Altro elemento da non trascurare: l'immediatezza. In un'epoca in cui tutto appare frenetico ed andare ai mille all'ora, meno tempo impieghiamo per condividere qualcosa, meglio è. Spremere le meningi per elaborare una frase di senso compiuto è quasi faticoso, mentre scattare un'immagine e pubblicarla su Instagram disperde meno energie.

**CONTENUTI A TEMPO.** Del gergo comune è entrato a far parte "Facciamo una storia", che non equivale ad instaurare un legame sentimentale ma a realizzare un contenuto quasi effimero, che resterà online per sole 24 ore. Peculiarità propria di Snapchat, social in cui gli aggiornamenti si autodistruggono il giorno successivo. Dopo aver visto respingere al mittente le proprie offerte



d'acquisto della piattaforma, Zuckerberg ha pensato bene di copiarla ed implementare la funzione sui propri canali. Siamo di conseguenza abituati a far entrare gli altri nel nostro vissuto (o a fare altrettanto) semplicemente sbirciando le Storie, che per un brand possono essere utili per lanciare una promo a scadenza o premiare i follower più accaniti. Tornando sul tema amicizia, oggi su Facebook ad ogni nuova richiesta accettata corrisponde un successivo invito a diventare fan di una pagina. Un'errata convinzione comune è quella secondo cui un brand, per essere considerato di rilievo, debba avere un enorme seguito a livello numerico. Tradotto: più fan. Così la gente, in barba al galateo del web, aggiunge amici a caso per poi spronarli a mettere il like sulle proprie fan page.

**DIFFERENZA DI COMMUNITY.** Quanto scritto finora traccia un quadro completo dei fattori che hanno contribuito ad una crescita esponenziale. Facebook resta ancora la community più popolata e vanta un'incredibile precisione nella gestione delle inserzioni, fondamentali per raggiungere il target a cui rivolgersi. Conoscere i punti forti di Instagram non equivale a doverci essere per forza: contesti come il food e la moda rappresentano il cuore pulsante e troveranno sempre più spazio se le immagini divulgate saranno professionali; ambiti come quelli dei servizi o prodotti non particolarmente accattivanti dal punto di vista estetico dovrebbero dirottare risorse verso altre direzioni. Nella diatriba (o presunta tale) tra uno o l'altro social, è bene tener presente che il futuro di ognuno di essi è legato all'uso che ne viene fatto e al messaggio che vogliamo dare. Perché la reputazione è frutto di ciò che veicoliamo verso il pubblico di riferimento, ma anche di ciò che gli altri dicono di noi. E le condivisioni online contano parecchio.

Cambio di marcia piuttosto deciso, dopo l'involuzione dell'ultimo decennio pieno di difficoltà. Lo scenario adesso è ben diverso, confortato dai numeri anche delle esportazioni. E di tutto il resto

# IL FLOROVIVAISMO LANCIA BEI SEGNALI

**I**l florovivaismo italiano se la passa piuttosto bene. Tutto certificato dall'Annuario dell'agricoltura italiana a cura di Crea, il Consiglio per l'agricoltura e l'analisi dell'economia agraria. Nel 2017 il valore della produzione italiana di fiori e piante è stimato in 2,54 miliardi di euro, pari al 4,6% della produzione agricola italiana a prezzi di base. Dopo la contrazione subita dall'intero nell'ultimo decennio (13%), con la sola eccezione delle piante da vivaio, il 2017 ha registrato una marcata inversione di rotta: produzione a +3,6%, trainata dall'incremento delle piante in vaso (+3,4%) e dal vivaismo (+3,8%), mentre canne e vimini hanno continuato a registrare un sensibile calo. Se a que-

sti dati si aggiungono le quote residuali derivanti dai 173 milioni dei vasi, i 26,5 milioni di sementi e terricci, i 67 milioni dei substrati si superano le consuete stime Istat, con circa tre miliardi di euro. «Gli ultimi rilevamenti del mercato», affermano gli organizzatori di Myplant, «comprese le proiezioni di quello del gardening di cui parleremo in fiera, ci confortano. Il settore orto-florovivaistico italiano, invidia internazionale, sta tornando a essere oggetto dell'interesse dei mercati globali. 2017, ottima annata, con record di esportazioni e bilancia commerciale saldamente in positivo. E poi si è proseguiti sullo stesso trend. A Myplant abbiamo notato che molte imprese del settore, oltre a insegnarci cosa sia il loro lavoro, hanno





imparato a confrontarsi con una rete d'interessi e commerci su scala diversa rispetto al passato. Anche grazie agli investimenti fatti in 'cultura' d'immagine, approccio e prodotto. Siamo lieti che stia tornando l'ossigeno anche per il settore del reciso e della decorazione. Myplant ha dato il là al ritorno dei mercati floricoli italiani nel circuito fieristico, e li ha affiancati ai grandi maestri internazionali dell'arte floreale. Anche questo ha incoraggiato molti produttori ad affacciarsi in maniera più vigorosa sulle rotte commerciali estere». Il comparto florovivaistico negli ultimi due anni ha mostrato segni di crescita. Nel 2017 ha registrato un aumento medio del 10% delle esportazioni, toccando il record storico di 822 milioni di euro di vendite all'estero (832 secondo Coldiretti): saldo lusinghiero per la bilancia commerciale: +283 milioni euro. Anche l'inizio del 2018 ha confermato questo trend: a gennaio le esportazioni sono cresciute del 21,5%. L'Annuario prevede un buon andamento delle vendite del verde e dei fiori, trainato dalla consuetudine della popolazione urbana over 60 e dalla sensibilità green dei millennials. La produzione mondiale florovivaistica nel mondo ha sfiorato nel 2017 i 65.000 milioni di euro, il 55% dei quali è rappresentato dalla produzione di fiori e piante in vaso (circa 300.000 imprese, su 650.000 ha) e per il 45% dall'attività vivaistica (circa 77.000 aziende, su 1.110.000 ha). Marginale il mercato dei bulbi, localizzato soprattutto in Olanda. La superficie complessiva è di 1.800.000 ha, e le imprese coinvolte sono quasi 380.000. I dati diffusi da AIPH confermano il primato produttivo continentale in Olanda, Italia, Francia e Germania.

# PISTOLA DOCCIA

## ATTACCO AUTOMATICO



**FERRARI**  
group

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

Il parallelo col rivenditore specializzato viene spontaneo. Il cliente s'informa attraverso il suo smartphone ma poi ricerca la consulenza diretta. Quindi ulteriori rassicurazioni. Altrimenti si ferma anche lì

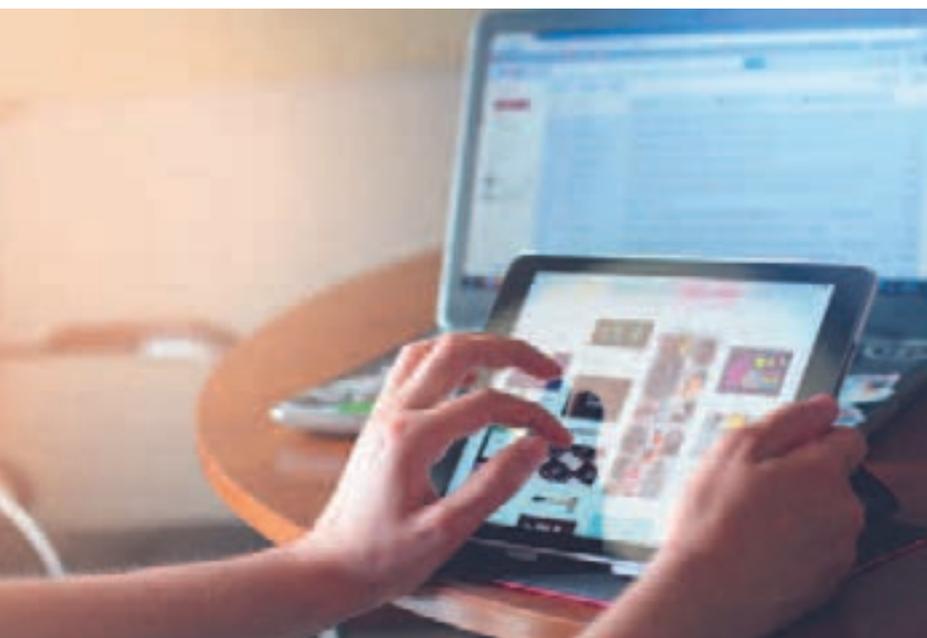
# ACQUISTI ONLINE, STRADA TORTUOSA

**Q**uale sarà la vera chiave d'accesso all'e-commerce nel 2019? Tante, a patto di evolversi ancora. Di guardare avanti, di fare un passo in più, di non ritenere nulla per scontato. Un dato di fatto c'è. Innegabile. Si usa molto di più il cellulare, non solo per l'acquisto ma anche per raccogliere informazioni. Solita storia, solito trend, solita questione. Sempre più erudito il cliente, anche se dopo aver navigato sul suo smartphone l'operazione viene per lo più effettuata dal proprio computer. Gli acquisti attraverso il pc vengono comunque influenzati proprio dal cellulare, ormai costantemente in mano a tutti. Usato direttamente in negozio, magari anche a cena con gli amici, in ogni caso

di fatto sempre. Vari approfondimenti in materia testimoniano come l'acquisto col telefono sia visto come più difficoltoso soprattutto perché il pagamento pare meno sicuro e più complicato, anche semplicemente perché l'attenzione non è massima perché magari ci si trova fuori o in piedi o con altra gente in contesti non proprio neutri, perché la navigazione a volte può risultare più complessa, perché magari non si ha l'esatta percezione di quel che si sta cercando anche quando lo si vede.

**TUTTO INTORNO A LUI.** La gente vuole sempre più qualcosa quasi di personalizzato. Quasi come a proporre soluzioni e prodotti aderenti ai suoi gusti debba essere proprio il sistema, a tal punto da identificare le sue necessità e soddisfarle di conseguenza. L'esempio è quello proprio di Amazon, con una penetrazione dettata proprio dalla sua intuizione di consegnare suggerimenti su articoli da acquistare ad hoc e perfettamente calzanti con le esigenze dei vari consumatori. In più è sempre più determinante, proprio per il cliente, capire in tutta la mastodontica offerta che lo circonda, capire perfettamente quel che gli serve. Da qui quasi l'obbligo di un percorso individualizzato che permetta ad ognuno di avere più informazioni mirate possibili.

**QUESTIONE ASSISTENZA.** D'accordo l'autonomia nella consultazione, ma la gente vuole assistenza non appena incontra un minimo ostacolo e si sente in difficoltà. Al di là del telefono e del pc, oltre i siti

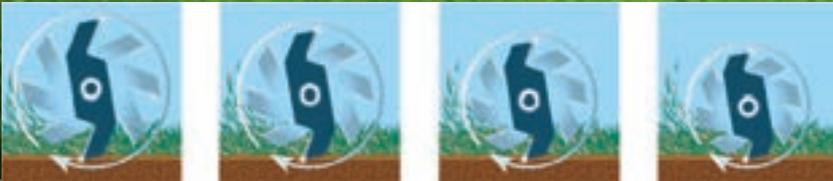


# ELIET®

Armonia in natura



## RISEMINATRICE DZC600



Lame nuove      Dopo 30 ore...      Dopo 60 ore...      Dopo 90 ore...

### Lame permanentemente affilate™ per un prato magnifico

Ogni scarificatore ELIET è dotato di serie delle lame permanentemente affilate™. Grazie ad una tecnologia rivoluzionaria, le lame si affilano automaticamente durante l'utilizzo mantenendosi così appuntite durante l'intero ciclo di vita.



### DZC600

ELIET si spende già da tempo a favore della risemina e del giardinaggio proattivo. A tale proposito, la nuova riseminatrice DZC600 permette di riseminare ad alti livelli e a costi abbordabili. Durante la risemina, le nuove sementi vengono inserite nel prato esistente. Perché il trattamento abbia successo, bisogna che i semi germoglino rapidamente e che la possibilità di crescita sia ottimizzata. Grazie ad un principio di funzionamento brevettato, nella DZC600 i semi vengono depositati in modo mirato nei solchi.

Oltre all'utilizzo di una macchina adatta, anche la preparazione del suolo riveste però un ruolo importante.

## La Gamma disponibile:



### ARIEGGIATORE E450

Larghezza Lavoro 450 mm  
Lame Fisse  
Raccogliatore SI  NO



### ARIEGGIATORE E501 PRO

Larghezza Lavoro 500 mm  
Lame Fisse/Mobili/  
Fisse Doppie  
Raccogliatore SI  NO



### RISEMINATRICE ARIEGGIATORE DZC600

Larghezza Lavoro 550 mm  
Velocità in Avanti 2,4 km/h  
Largh. Scarificazione 3 mm



### SEMINATRICE LIVELLATRICE GZC750HST

Larghezza Lavoro 720 mm  
Velocità in Avanti 0-4 km/h  
Produzione 700 m<sup>2</sup>/h



### BORDATORE KS300PRO

Regol. Profondità 10-110 mm  
Regol. Angolo 0°/25°/45°  
Nr. Giri Lama 2500 giri/min



### INTERRAFILO BORDATORE EDGESTYLER PRO PLUS

Regol. Profondità 2/18 mm\*  
Velocità in Avanti 0,9 km/h  
\* in base al tipo di lama



### BIOTRITURATORE MAESTRO COUNTRY

Ø Macinabile 40/45 mm  
Produzione 0,5 m<sup>3</sup>/h  
Autotrazione SI  NO



### BIOTRITURATORE MINOR 4S

Ø Macinabile 45/50 mm  
Produzione 0,6 m<sup>3</sup>/h  
Autotrazione SI  NO



### BIOTRITURATORE SUPERPROF CROSS COUNTRY 2015/2015 MAX

Ø Macinabile 130/140 mm  
Produzione 6-8 m<sup>3</sup>/h  
Autotrazione SI  NO



### BIOTRITURATORE MEGAPROF ON-ROAD

Ø Macinabile 150 mm  
Produzione 9-11 m<sup>3</sup>/h  
A Traino SI  NO

**SABRE ITALIA**

www.sabreitalia.com

0444 977655

internet e i motori di ricerca il consumatore deve avere un raffronto costante con chi ne sa più di lui. Elemento che spesso e volentieri fa la differenza, molto simile alla dinamica di ogni rivenditore specializzato di macchine da giardino. A chi entra in negozio convinto di saper tutto e invece poi scopre che la realtà è molto differente. Perché un conto è essere davanti al proprio telefonino ed un altro interfacciarsi con uno specialista della materia. Valer per il verde, vale anche per il web. Il problema è che non sempre si può, perché seguire l'utente di un e-commerce non è proprio così semplice. In soccorso possono arrivare comunque i chatbot, con risposte sicure e veloci. Con elementi molto più profondi, con dettagli rassicuranti e un quadro che così si completa sempre più. Quel che serve per uscire dai momenti di difficoltà, quel che ci vuole per chiudere il cerchio. Ordinare è solo un primo passaggio. Il cliente vuole ricevere anche la merce in fretta, per questo difficilmente riuscirà a tollerare consegne oltre i tre o quattro giorni. Problema superato da parte di molti, di chi garantisce spedizioni quasi immediate. Leva fondamentale per generare più vendite. Anche se la filiera ha altre variabili, sotto forma di imprevisti. Come l'assistenza al cliente se la consegna del pacco non dovesse riuscire per un motivo o per l'altro. Tracciare il pacco e darlo nelle mani del cliente quasi non basta più.

**FIDELIZZAZIONE CONTINUA.** Non basta un semplice acquisto online per assicurare il consumatore. Tantomeno è sufficiente per fidelizzarlo. Ce ne vogliono almeno cinque o sei per instaurare quel rapporto quasi confidenziale che si tramuta in fedeltà. Accettando poi anche proposte per nuove opportunità di acquisto, attraverso una newsletter in cui includere non solo freddi prodotti da catalogo ma anche e soprattutto contenuti complementari e magari idee per poter meglio sfruttare appieno il potenziale di quei prodotti. Passaggio obbligato per restare al passo e distinguersi. Così come importante è l'uso del valore aggiunto dei social, per accorciare la distanza e completare il pacchetto. Non facile, nel mare del web dove tutto passa velocemente. Dove il ricambio è continuo, dove basta un click per ritrovarsi in un'altra pagina e magari subito dopo in un'altra ancora. Per questo è complicato convincere un cliente a gettare le ancore sul proprio portale e a



farlo restare dov'è. Sarà però questo il prossimo passo. Già mosso da molti. La stessa missione di un rivenditore specializzato di macchine per il giardino.

**VIDEO È MEGLIO.** Ci sono tanti modi per stimolare il cliente. Per convincerlo di una scelta. Un video in una qualsiasi scheda-prodotto non è affatto una cattiva idea. Perché favorisce l'acquisto ma anche la chiarezza. Meglio le immagini che una scheda fredda, per molti. Con una percentuale sull'acquisto destinata certamente ad aumentare con un strumento in più, per di più molto "vero". Altro tasto da premere, come tanti punti vendita che ai video si appoggiano sempre di più. Strumento ora quasi necessario per innalzare la visibilità della propria offerta. Non solo online. Il video piace, sempre più sfruttato, sempre più convincente, sempre più utile.

**POTERE SOCIAL.** E poi ci sono i social, quelli che vendono direttamente e comunque servono assist preziosi al mondo e-commerce. Come Instagram, come Facebook con le sue campagne. Volendo anche Snapchat ha il suo perché, soprattutto per i più giovani. Binomio tirato però, quello fra social ed acquirenti. Su quelle piattaforme ci si va per altro, non certo per acquistare prodotti. Per curiosare e dialogare. E per tanto altro. Ma la porta resta comunque aperta, anche perché il 2019 vedrà una crescita progressiva delle vendite online. Partendo dalla base della piattaforma per arrivare poi a tutto il resto. Con un piano marketing necessario e idee a getto continuo da sfornare. L'occasione è sul piatto, ma bisogna saperla cogliere.

Macchine perfette per manutentori e professionisti, con batterie compatibili con tutti gli altri prodotti. Una nuova gamma di attrezzature totalmente rinnovata, ergonomica con prestazioni professionali e batteria imbarcata

# GAMMA ALPHA, PELLENC ACCELERA

**PELLENC**  
ITALIA

**P**ellenc Italia, presenta la nuova gamma **GAMMA ALPHA**, di attrezzature professionali a batteria, dedicata alla manutenzione del verde e ai giardinieri professionisti.

La nuova gamma Pellenc comprende un taglia siepi su asta (**Helion Alpha**), un tagliaerba (Excelsion Alpha) e due batterie multifunzione (**260** e **520**); mantenendo i principi cardine portati avanti negli anni dal gruppo Pellenc, la gamma Alpha assicura pesi e vibrazioni ridotti al minimo, zero impatto ambientale, ergonomia ricercata e performance sempre al massimo!

I professionisti del verde avranno la possibilità di scegliere se lavorare con batteria imbarcata (montata direttamente sulla macchina), o in versione spalleggiata grazie ad un apposito zaino ergonomico, che permette di alimentare con le nuove batterie tutte le attrezzature già presenti sul mercato. Nello sviluppo delle nuove attrezzature infatti, Pellenc ha pensato anche a tutti i clienti che già hanno scelto di lavorare con le attrezzature dell'azienda francese; **la nuova**

**gamma è totalmente compatibile con tutte le batterie e tutti gli attrezzi Pellenc in commercio!**

Le nuove batterie Alpha, 260 e 520, assicurano un rapporto ideale tra pesi, ingombri e autonomie; il tosa siepi Helion Alpha, alimentato dalla batteria 260, permette di lavorare **fino a 3 ore in completa autonomia** (e fino a 6 con la batteria 520)!

Pellenc, lavorando a stretto contatto con i professionisti del verde, è andata a recepire alcune richieste ben precise; tra i punti fondamentali la **robustezza** e l'**ergonomia** delle attrezzature sono sicuramente tra quelli che maggiormente interessano ai giardinieri professionisti.

Sia il taglia siepi Helion Alpha, che il tagliaerba Excelsion Alpha, risultano essere sempre perfettamente equilibrati durante il lavoro, in modo da non andare a richiedere sforzi agli operatori, garantendone in questo modo il massimo dell'efficienza e della comodità. Semplice da riporre e da trasportare, grazie alle dimensioni ridotte e alla batteria facilmente sganciabile, la nuova gamma Alpha è pensata sia per chi deve implementare un parco macchine già esistente, che per chi per la prima volta si affaccia al mondo dell'elettrico.



Ancora una volta la macchina conferma di essere la primissima scelta ormai per una larga fascia di clientela, anche per lavori diversi dai suoi normali utilizzi. La facilità d'uso non ha prezzo

# MOTOSEGHE, POTATURA AL POTERE

**R**egina del mercato. Tutti vanno dalla motosega da potatura, da qualche anno a questa parte attraente come nessuno. Perché è piccola, perché è maneggevole, perché è pratica. Il mercato continua a guardare per lo più in quella direzione. A strizzare l'occhio ad una macchina che alla fine viene usata pure per tanto altro. La strada pare ormai tracciata, anche se non così lineare come suggerirebbero articoli e modelli per tanti altri usi sorpassati via via da una motosega ormai adot-

tata da molti. Sullo sfondo le distorsioni prodotte dalla Cina e varie schifezze con cui il mercato è costretto ancora ad imbattersi, anche se a vincere dovranno essere sempre i buoni. Quindi i buoni produttori, i distributori seri, i marchi che dietro hanno un grande vissuto e quindi un grande domani. Vale anche per la potatura. Matematico.

**ASPETTANDO LA VERITA'.** Il mercato attende al varco. Speranzoso, ma non solo. C'è da capire dove si indirizzerà il primo trend stagionale,





dove andranno i gusti dei clienti e come veicolarli dal punto di osservazione di produttori e distributori. Nessuno scossone all'orizzonte, almeno questo raccontano prime proiezioni dettate più da sensazioni che dati concreti. Dall'istinto del rivenditore e magari da quel che hanno raccolto le aziende sondando il terreno attorno. Tutto tace per adesso, ma è solo la quiete prima della tempesta. Del primo soffio di vento, piuttosto, perché ai tumulti ormai la motosega non crede quasi più. Cifre rimaste più o meno quelle. Scritte anche dai numeri di Comagarden. Nel dettaglio 327.567 nel 2014, 346.558 nel 2015, 345.011 nel 2016, 340.007 nel 2017, 330.400 ora. Cinque anni in cui la motosega ha vissuto tante vite, mutando volto fino a diventare più leggera ed accattivante. A tal punto da essere governata con una mano sola, come bere un bicchier d'acqua. Tutto più sinuoso, tanto non è proprio la cilindrata a fare la vera forza della macchina.

«I risultati del 2018 sono stabili come vendite. E così ci aspettiamo un 2019 ancora stabile», la prima fotografia di Luca Corbetta, marketing e product manager di **AL-KO Italia**.

«Il 2018», racconta Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «si chiude con dei risultati di vendite stabili nel segmento delle motoseghe da potatura. Dopo vari anni di crescita anche repentina, Blue Bird nell'anno appena concluso ha consolidato la sua posizione in questo settore. Il nostro modello di punta rimane sempre la CS250, conosciuta ed apprezzata dal mercato grazie all'ottimo rapporto qualità prezzo. Nella campagna 2018 abbiamo aggiunto la nuova versione CS250-W, dotata di carburatore Walbro super-performante, adatta agli utenti che richiedono una performance ottimale anche nei lavori più lunghi e gravosi».

«Ci aspettiamo», dichiara Alessandro Barrera, dell'ufficio commerciale di **Brumar**, «un consolidamento dei risultati fin qui ottenuti. Certamente avremo notevoli benefici con l'introduzione in gamma della nuova motosega da potatura professionale a batteria di Ego che presenteremo in autunno e che farà sicuramente aumentare i numeri di vendita in questo settore».

«Le nostre aspettative per il 2019 sono positive», premette l'ufficio marketing di **Cormik**, «grazie al fatto che i marchi Echo e Shindaiwa vantano una gam-

# 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](http://www.falket.com)

**MADE IN ITALY**

ma completa di motoseghe da potatura, adatte a tutte le esigenze e ai diversi target di utilizzatori. Per quanto riguarda la potatura degli ulivi, in alcune regioni la raccolta non è stata abbondante, quindi in questo specifico segmento, non ci aspettiamo incrementi nelle vendite».

«Malgrado Einhell punti da tempo su articoli a batteria il settore delle motoseghe, ed in particolare di articoli per la potatura, rappresenta un'interessante gruppo merceologico in continuo sviluppo. Le indicazioni oggi in nostro possesso», precisa Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «manifestano il permanere di un trend positivo del comparto anche se spesso a scapito dei modelli "tradizionali" a scoppio. L'incremento significativo di articoli a batteria, anche

garantiscono un rapido controllo dello stato della macchina, imitando al contempo emissioni e rumore. Per questo la potatura seguirà le tendenze di mercato di altre macchine».

«Ci aspettiamo ancora margini di crescita. Il comparto sia hobbistico che professionale», la lettura di Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «sta mostrando molto interesse verso questa linea di prodotti».

«Per noi», premette Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «sarà un anno volto alla macchina da potatura a batteria, dove ci aspettiamo notevoli incrementi, dopo un 2018 che aveva già dato segnali di interesse su questo prodotto».

«Il mercato delle motoseghe a batteria è in espansione per diversi motivi: prestazioni, normative nuove, attenzione alle condizioni di lavoro e tecnologia delle attrezzature. Per questo il 2019», la base di Marco Guarino dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «parte sicuramente sotto buoni auspici. E ci aspettiamo buoni risultati a riguardo».

«Noi ci auspichiamo», la premessa di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «che nel 2019 il mercato delle motoseghe possa essere migliore del 2018. In particolare quello dei modelli da potatura in quanto rappresentano quasi il 40% delle vendite delle motoseghe a scoppio. Diversi sono i fattori che possono condizionare questo mercato. Le condizioni climatiche ed economiche saranno importanti ma non sottovalutiamo l'andamento della produzione di olive e di altri alberi da frutto che nella stagione appena trascorsa non è stata tra le migliori».



Husqvarna T535i XP®

sotto forma di taglia rami e sveltato, sta infatti "intaccando" in parte il mondo delle motoseghe senza, per contro influire significativamente sugli articoli da potatura».

«Ci aspettiamo un anno positivo», sottolinea Giovanni Masini, responsabile marketing di **Emak**, «grazie alla sempre crescente attenzione verso questo tipo di prodotto, che offre, grazie alla sua struttura, peso e dimensioni compatte che lo rendono uno strumento molto versatile per più tipi di utilizzo».

«Sicuramente il 2019», evidenzia Manuel Munaretto, responsabile marketing di Husqvarna all'interno di **Fercad**, «sarà un anno all'insegna della potatura a batteria. L'utilizzatore cerca delle macchine sempre più leggere e affidabili, che

**I TETTI DEL 2018.** L'anno ormai alle spalle è andato agli archivi con una certa leggerezza. Noto ormai il mercato, non solo le mosse passate. Non così complicato neanche decifrare quel che sarà a breve, pur con tutte le variabili del caso. Di sicuro ormai la potatura, prima solo una nicchia, è diventata col tempo qualcosa di più. Aggredendo altri segmenti, prendendoseli anche con decisione. Facendo il passo oltre, con grande naturalezza. Il 2018 è un altro mattone in un edificio ogni giorno più solido. Tanta curiosità per capire quale sarà il fischio di inizio del 2019, tutto già fissato nella pietra per quel che è stato l'anno passato. Fra accelerate e frenate, pochi momenti di vera euforia (Se non nessuno) e pau-

se difficili da digerire. Piccole oscillazioni nel mercato, lievi spostamenti di un quadro ormai talmente ben disegnato da apparire lo stesso da un bel po' di tempo. I mesi alle spalle non hanno fatto altro che ribadire come il mercato resti complicato, come le vendite non siano così automatiche, come la motosega qualcosa debba inventarsi per cambiar di nuovo passo e tornare quella splendida di un tempo. La potatura però è contesto particolare, anche totalizzante. Col segno più a dominare, pur senza nessuna vera ragione per esaltarsi davvero. Pur con la consapevolezza che molto si debba fare per limare certe pecche e ravvivare sell-in e sell-out. Senza infamia e senza vera lode l'ultimo anno. Un po' come tutti si aspettavano. Un po' come potrebbe accadere anche stavolta. Anche se l'interrogativo è d'obbligo. E doveroso.

«Con la nostra gamma di motoseghe da potatura Zomax da 18,3 cc e ZM da 25,4 cc», evidenzia Alessandro Barrera di **Brumar**, «i risultati sono stati in linea con l'anno precedente, in leggera crescita su tutti i modelli».

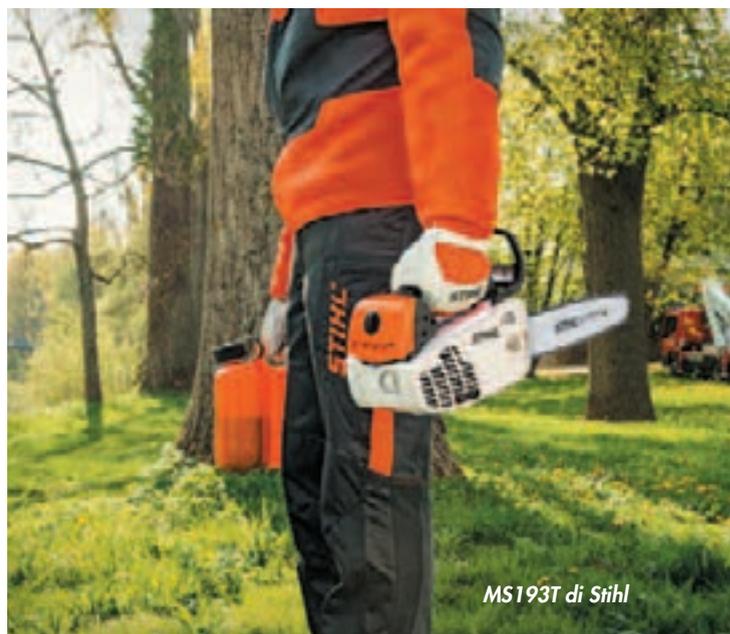
«L'anno 2018», conferma l'ufficio marketing di **Cormik**, «si è concluso con una leggera crescita e quindi ci possiamo ritenere abbastanza soddisfatti».

«Le vendite delle motoseghe da potatura ha registrato un, seppur contenuto, incremento. I volumi di vendita», il punto di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «ne fanno una merceologia di riferimento per il settore della cura del verde e quindi riteniamo i risultati ottenuti più che positivi».

«Per **Emak**», evidenzia Giovanni Masini, «i risultati del 2018 sulle macchine da potatura sono stati molto positivi, grazie alla definitiva consacrazione dei due nuovi modelli GST 250 e GST 360, con il design firmato Giugiaro, lanciati nelle ultime stagioni».

«Nel 2018 abbiamo iniziato ad inserire la motosega da potatura a batteria professionale da 40V, dopo una timida partenza, a seguito delle buone performance della macchina abbiamo avuto un soddisfacente riscontro. La potenza», sottolinea Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «è paragonabile ad un prodotto a scoppio con un'autonomia sufficiente per la maggior parte dei lavori».

«Molto buoni e incoraggianti i nostri risultati. I professionisti», il quadro di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «hanno apprezzato la leggerezza e



MS193T di Stihl

maneggevolezza della T525 anche in versione carving, che rappresenta la scelta migliore per chi crede ancora nell'affidabilità dei motori a scoppio. C'è da registrare comunque un crescente interesse verso le macchine a batteria, che stanno conoscendo uno sviluppo continuo e anche nell'anno appena passato si è registrato un netto incremento delle vendite in questo segmento».

«Il 2018 ha dato buoni risultati», prosegue Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sicuramente il mercato delle motoseghe a batteria è ancora in divenire e si sta ancora sviluppando, ma c'è già una chiara direzione intrapresa dagli utilizzatori professionisti, soprattutto quelli ben specializzati e che hanno richieste precise per quanto riguarda le attrezzature da utilizzare durante i loro interventi». «Le nostre vendite delle motoseghe da potatura dell'anno appena trascorso», il parallelo di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono state in linea con quelle del 2017. Ci riteniamo moderatamente soddisfatti in quanto coerenti alla crescita del mercato».

**DIMENSIONE EXTRA.** Fuori dal recinto la motosega da potatura. Fatta allargare a dismisura da un mercato all'inizio compiaciuto ma adesso leggermente più guardingo. Senza prevedere l'onda che ha invaso la scena prendendosela per intero. La macchina ha adesso una dimensione diversa. Attrice protagonista dopo anni senza troppo clamore. Col suo compito da svolgere ma anche il suo recinto entro cui rimanere. Sempre



*Echo CS-2511TES,  
distribuita da Cormik*

con quel delizioso valore aggiunto della leggerezza e quindi di quell'uso così gradevole che l'hanno trasformata rapidamente nell'opzione numero uno per chiunque volesse semplicemente una buona motosega. Niente di meglio che quella da potatura. Niente di più funzionale. Niente di più eclettico. Con tutte le distorsioni del caso, con elementi da tener in considerazione. Con piedi ben ancorati per terra, al di là dell'euforia per un salto di qualità così repentino. Così ha detto il campo, così ha raccontato la realtà di tutti i giorni. Fino a creare quasi l'effetto contrario.

«Purtroppo», la considerazione di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «l'hobbista considera la macchina da potatura uno strumento versatile che può svolgere i principali lavori per la cura del giardi-

no. Non la vede come strumento pensato per la potatura degli alberi. Inoltre vede questo prodotto come uno strumento leggero, compatto e meno impegnativo della motosega convenzionale. Altro fattore importante che ha determinato l'incremento delle vendite delle motoseghe da potatura è stata la diminuzione del prezzo. Mentre prima erano disponibili prodotti semi-professionali o professionali ora sono presenti molti modelli entry level. La cosa negativa è che tutto questo ha portato a prendere sotto gamba il prodotto - stiamo sempre parlando di utilizzatori saltuari e hobbistici - incrementando anche il rischio di infortuni nel suo utilizzo. Qui è necessaria maggiore consapevolezza da parte dei rivenditori che devono spiegare il prodotto durante la vendita. Fondamentale è la loro professionalità nel riconoscere le reali esigenze del cliente andando a consigliarlo al meglio».

«Da anni», aggiunge Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «la macchina da potatura ha guadagnato uno spazio importante all'interno del mercato delle motoseghe. Ovviamente questi spazi non si sono originati solamente dall'allargamento del bacino potenziale (che pure c'è stato, a giudicare dai dati ufficiali), ma anche da un'erosione delle quantità di altre tipologie di motoseghe. Sicuramente la fascia che ha sofferto maggiormente



l'entrata dei modelli da potatura è quella dei modelli dalla piccola cilindrata e barra corta, che vengono utilizzati per lavori simili a quelli svolti dai modelli da potatura».

«Ormai da anni», ricorda Alessandro Barrera di **Brumar**, «il comparto della motosega da potatura ha trovato un suo spazio importante all'interno del programma motoseghe. Non solo, come anni fa, nel settore professionale e nelle aree geografiche predisposte a questa tipologia di prodotto (soprattutto Puglia, Liguria, Toscana, Sicilia), ma allargando il suo utilizzo anche al settore privato/hobbistico, grazie all'ingresso sul mercato di macchine più economiche, ma comunque adatte ad un uso non continuativo».

«La motosega da potatura», spiega l'ufficio marketing di **Cormik**, «vanta una compattezza e una maneggevolezza che non ha eguali ed è quindi apprezzata e richiesta non solo dai professionisti». «In un mondo che si divide tra utilizzatori fortemente professionali (boscaioli) e utenti privati, sempre più donne, la possibilità di disporre di macchine piccole, leggere ed ergonomiche è un preciso vantaggio competitivo. La motosega da potatura», il quadro di Matteo Bendazzoli di Einhell Italia, «rappresenta, per ora, il perfetto compromesso tra potenza, libertà di utilizzo e maneggevolezza. Spesso la corsa a potenze e prestazioni sempre maggiori ha portato le motoseghe tradizionali a "relegarsi" al mondo iper professionale».

«L'unione di elementi quali maneggevolezza, peso e potenza in un unico prodotto», premette Giovanni Masini di **Emak**, «rendono le nostre motoseghe lo strumento ideale per potature efficaci, rapide e sicure. Leggerezza, bilanciamento perfetto in tutte le condizioni, ergonomia e velocità di taglio sono alcune delle caratteristiche principali che hanno favorito l'allargamento del bacino di utilizzatori dai semplici manutentori anche a fasce di utenza diversa, che ne apprezza peso contenuto e dimensioni ridotte».

«I risultati dell'ultimo anno sono stati buoni», rileva Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «confermando un trend positivo di crescita specie sul comparto potatura».

«Viene ritenuta», sottolinea Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «una macchina più versatile, anche perché, erroneamente, viene molte volte usata con una sola mano per raggiungere rami difficilmente raggiungibili con una motosega tradizionale a doppia impugnatura. Il basso

peso e le prestazioni adeguate per il lavoro che si deve svolgere danno a questo prodotto quel "quid" in più che attrae l'acquirente».

«Se parliamo di utilizzatori privati», la distinzione di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «la macchina da potatura risulta spesso più leggera e versatile delle classiche a impugnatura posteriore. In questo senso, si trova un'unica macchina in grado di svolgere diversi lavori di piccola entità, affaticamento meno l'operatore, soprattutto nella posizione da tenere durante lo svolgimento del lavoro. Il Professionista invece, ha necessità di utilizzare una macchina da potatura ogni qual volta svolga i classici lavori in cestello o dove si richiede di accedere ad altezze notevoli in condizioni a volte scomode. Proprio in questi contesti la manovrabilità della motosega da potatura fa la differenza». «Le motoseghe da potatura a batteria, grazie agli sviluppi degli ultimi anni», la premessa di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «hanno numerosissimi vantaggi sia per quanto riguarda il lavoro da svolgere, che per quanto riguarda la salute degli operatori. La grande maneggevolezza, le prestazioni che di fatto sono oggi paritetiche rispetto a quelle dei tradizionali motori endotermici, le autonomie aumentate, sono sicuramente alcuni dei motivi principali perché i professionisti si indirizzano sempre più verso questa tipologia di attrezzature. Inoltre non è da dimenticare il grande aumento di treeclimber, che necessitano di motoseghe efficaci e con caratteristiche ben precise. Per quanto riguarda Pellenc, questi sono tutti quanti aspetti sui quali puntiamo da ormai



Selion C21 HD di Pellenc



GC-PC 930 kit di Einhell

molti anni, essendo precursori della tecnologia della batteria, e rivolgendoci ad un target di clienti prettamente professionali».

«Credo che il motivo», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sia da attribuire ad un uso "improprio" dell'attrezzo. Mi spiego meglio: la nostra nazione è l'area geografica che in Europa utilizza il maggior numero di motoseghe da potatura senza però impiegarle nei campi di applicazione per le quali sono state progettate. Infatti questi modelli sono studiati per la cura delle piante (potatura) e la dendrochirurgia. Normalmente dovrebbero essere utilizzate da personale qualificato come arboricoltori e tree-climber. Nella realtà anche gli utilizzatori privati sono interessati all'acquisto di questi modelli perché

risultano motoseghe compatte, leggere e che erroneamente vengono utilizzate con l'impegno di una sola mano. Negli ultimi anni l'offerta di motoseghe da potatura nel nostro mercato è aumentata con versioni sempre più economiche ma di dubbia qualità».

**PER OGNI USO.** La più gettonata. L'ultimo quadro in cui s'è incastrata la motosega da potatura è l'edilizia, per lavorare il legno sempre più presente nelle case. C'è anche lì, non solo sugli alberi. La leggerezza è diventata col tempo una meravigliosa attrattiva ed una straordinaria motivazione di vendita. A tutti i livelli, per ogni tipo di cliente. Piace tanto, a tutti. Perché puoi metterla ovunque senza il timore che non possa sentirsi a proprio agio. Perfettamente incastrata in giardino ma anche in tantissimi altri contesti. Un fascino irrefrenabile, anche a costo di forzare la mano e di apparire a volte un tantino irriverente. Questione di personalità, acquisita consenso dopo consenso. Come se tutto fosse già deciso. Adesso lo, prima un po' meno. Con una certezza, che cioè la macchina da potatura vada ad offuscare certe altre. Messe lì per rispondere ad esigenze che adesso copre quella che tutto fa. Con qualche forzatura di troppo, ma anche con una tendenza piuttosto evidente. E difficile da scalfire. «Leggerezza e maneggevolezza», l'asse di Ales-



sandro Barrera di **Brumar**, «sono i fattori che portano l'utente non professionale a preferire questo tipo di motosega a quella tradizionale. Certamente sulle cilindrate più piccole (30/40 cc) la macchina tradizionale ha sofferto

la crescita della macchina da potatura. Nel settore professionale, il poter lavorare con una sola mano per lavori di potatura, sramatura, pulizia ed innesto con la particolare barra carving, ha portato i manutentori del verde a privilegiare questa tipologia di macchina particolarmente bilanciata e funzionale anche per lavori di tree climbing».

«Può essere uno svantaggio», rileva l'ufficio marketing di **Cormik**, «per le motoseghe multiuso di piccola e media cilindrata».

«Le macchine più penalizzate», evidenzia Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «sono quelle con lame partire dai 40 cm, a crescere, le quali risultano, inevitabilmente, poco maneggevoli. Le stesse motoseghe da potatura incominciano a subire la concorrenza di articoli alternativi, come gattucci e tagliarami a batteria, per gli utilizzi "alternativi" come il taglio di pallet o nella cantieristica edile». «Per la motosega da potatura in sé», il punto di Giovanni Masini di **Emak**, «è un vantaggio perché conosce maggiori possibilità di impiego e quindi di vendita; ne sono forse un po' penalizzate le motoseghe ad uso farmer con classica impugnatura posteriore».

«La motosega da potatura», il punto di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «a volte può essere interpretata come prodotto multifunzione adatto anche per piccoli abbattimenti. Utilizzabile anche come piccola motosega da abbattimento, andando così a toccare le fasce di cilindrata appena più superiori».

«Sicuramente il mercato», racconta Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «subisce delle trasformazioni continue, così come la vegetazione e le abitudini quotidiane degli utilizzatori. Maneggevolezza e potenza crescenti rappresentano sicuramente dei forti punti a favore delle motoseghe da potatura. A farne le spese di ciò, possono essere le motoseghe ad impugnatura posteriore di piccole cilindrate, adatte ai privati esigenti che comunque preferiscono utilizzare un'unica macchina versatile che gli permetta di svolgere diverse mansioni».

«Ad oggi le motoseghe da potatura realmente professionali», il parere di Marco Guarino di **Pel-lenc Italia**, «riescono a garantire prestazioni di

Shindaiwa 251TCS  
di Cormik



assoluto livello e sono di fatto utilizzabili per la grande maggioranza degli interventi. Per questo è fondamentale per il cliente in fase di acquisto, di fare una distinzione ben precisa tra quelle che sono motoseghe progettate per un utilizzo professionale e intenso, e quelle che invece sono rivolte agli hobbisti. È avendo ben chiara questa distinzione che non si rischia di andare ad acquistare un prodotto non adatto ad esigenze ben precise». «I professionisti», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «utilizzano la motosega da potatura direttamente in pianta o sul cestello per dedicarsi alla cura degli alberi. Questo è un vantaggio perché queste motoseghe, poco ingombranti, possono entrare nella fitta vegetazione e andare a potare solo i rami interessati. Le macchine sono dotate di catene e spranghe appropriate per eseguire lavori di potatura di precisione. Molti utenti privati usano questa tipologia di motosega anche per i tagli di ceppi per il camino o piccoli abbattimenti. In questi casi è consigliabile l'uso della motosega "tradizionale" in quanto più ergonomica, potente e sicura durante l'uso».

**QUALI MARGINI.** Campo libero. La motosega da potatura sulla carta non ha troppi confini, non ha molti limiti. Anzi, certi paletti li ha da un bel po' ormai tolti dal terreno per aumentare i suoi spazi. Per farsi notare ovunque, non solo sugli alberi. Di margini la motosega da potatura vorrebbe tanto averne, ma le intenzioni vanno a cozzare spesso e volentieri con un mercato anche rude. Poco incline alle concessioni. Per niente deciso ad aperture particolari o a concedere particolari sconti. Ma rispetto a qualche anno fa lo scenario è mutato. Adesso con una strada in più, quella che tutti adesso stanno imboccando con decisione. Convinti che anche per la motosega sia l'arma giusta per aprire le porte del futuro, ma in fondo anche del presente. Tutto piuttosto scritto, anche se la motosega non è ancora com-



pletamente a regime.

«Come anche in altre tipologie di macchine», sottolinea Luca Corbetta, marketing e product manager di **AL-KO Italia**, «la crescita passerà per il prodotto a batteria».

«La grande opportunità di allargamento del mercato», lo sguardo in avanti di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «è sicuramente costituita dall'introduzione dei modelli a batteria, che semplificano notevolmente l'utilizzo e la manutenzione di queste macchine. Questo significa che anche utenze meno "tecniche" potranno avvicinarsi più facilmente ad un prodotto che promette una gestione molto più semplice rispetto ai modelli a scoppio. Ovviamente, anche l'utente più "ferrato" potrà apprezzare i vantaggi di utilizzo dei modelli a batteria, essendo così in-

*Greenworks GD40TCS40  
di Hikoki Power Tools Italia*



coraggiato ad aggiornare il suo "parco macchine". Blue Bird si fa trovare preparata a questa nuova sfida, con la nuova elettrosega da potatura a batteria R3S-40V che sarà disponibile in tempo per la stagione autunnale. Dotata di ottimo bilanciamento, grazie alla batteria 40 V - 2,5 A/h con la possibilità di upgrade a 4 A/h, la nuova nata di casa Blue Bird promette di essere la risposta giusta all'utente che cerca performance adeguate senza dover spendere una fortuna».

«Il mercato», sottolinea Alessandro Barrera di **Brumar**, «sta avendo ed avrà una crescita importante con l'avvento di prodotti a

batteria, soprattutto per il settore professionale, ma anche per il comparto hobbistico e semiprofessionale. Come sta già avvenendo nelle altre attrezzature da giardinaggio, i vantaggi dell'alimentazione a batteria saranno particolarmente graditi e sfruttati dagli utilizzatori di questa particolare tipologia di motoseghe. Rimarrà comunque ancora importante il comparto a scoppio finché il prodotto a batteria vincerà lo scetticismo degli utenti e dimostrerà di avere le stesse performances di paritetici modelli a motore».

«Ci sono ancora possibilità di crescita per questo mercato», assicura l'ufficio marketing di **Cormik**, «grazie al diffondersi della cultura del verde in città e della sensibilizzazione sull'importanza della cura degli alberi portate avanti dalle varie associazioni di settore, oltre all'incremento dell'offerta di corsi sulle corrette tecniche di potatura».

«Le previsioni di crescita, anche se positive, sono limitate», rileva Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «dalla crescita di articoli alternativi a batteria che possono essere utilizzati in sostituzione alle attuali motoseghe da potatura».

«Il mercato può crescere ancora, anche se lo spazio di sviluppo», rileva Giovanni Masini di **Emak**, «sarà più contenuto; crescerà sicuramente nel futuro, quando queste macchine saranno ancora più contenute come dimensioni e ancora più leggere».

«Più che crescere», puntualizza Manuel Munaretto, responsabile marketing **Husqvarna** all'interno



CS 250 di Blue Bird

di Fercad, «il mercato tenderà a cambiare. Sicuramente la potatura avrà ancora un ruolo predominante tra i manutentori del verde ed arboricoltori. Questi sceglieranno sempre più la batteria in ogni caso, sfruttando il fatto delle zero emissioni di gas di scarico e la limitata rumorosità. Stessa tendenza seguiranno i privati esigenti privilegiando inoltre la manovrabilità e il peso ridotto. Discorso diverso è invece quello che caratterizzerà la potatura agricola, dove morfologia, struttura e soprattutto dimensione della pianta detteranno scelte molto diverse tra loro».

«Di margini ce ne sono. L'arrivo poi dei prodotti a batteria», sostiene Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «potrebbe davvero dare una ulteriore impennata al comparto».

«La crescita è costante tutti gli anni», rileva Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «se l'offerta continuerà a crescere con prodotti sempre più leggeri, affidabili e performanti di pari passo, questo prodotto potrebbe, in Italia, conquistare un terzo del totale motoseghe vendute».

«Il mercato è in espansione e la crescita può essere importante. Le leve sono numerose», assicura Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «ma tutte partono dallo sviluppo di tecnologie applicate alle nuove attrezzature. Anche per questo da ormai molti anni Pellenc investe una parte importante nel campo di ricerca e sviluppo, in modo da avere attrezzature sempre all'avanguardia e che rispondono ai più alti standard sul mercato. Oltre a questo, altri elementi fondamentali saranno la crescente sensibilizzazione su aspetti fondamentali come la salute degli operatori e la sostenibilità ambientale durante il lavoro e l'abbassamento dell'inquinamento acustico. Inoltre, e anche su questo si sta notando un cambiamento, sarà fondamentale la professionalizzazione

e la formazione specifica degli operatori professionisti».

«Non è facile rispondere a questa domanda perché molto dipenderà dalle normative, che in futuro potrebbero regolamentare l'uso delle motoseghe da potatura. La tendenza», il punto di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è comunque in crescita perché l'uso di questi modelli sta aumentando nel target dei privati».

**LA BUSTA DEL RIVENDITORE.** La uno o la due? Non è un gioco a quiz, ma il dilemma resta. Gira e rigira sempre dallo specialista si va a finire. Ovvio, no? Quindi: che macchina consigliare al cliente? Farlo desistere fino a che punto





BKS 2625 TSB  
di AL-KO

se vuole una motosega leggera e da potatura magari per far dell'altro? Magari per lavori più intensivi, magari per utilizzi un bel po' lontani dall'arco della semplice soluzione da potatura. Maneggevole, facile in tutto e per tutto ma pur sempre fuori luogo, almeno sulla carta, se l'intento è di andare oltre la potatura. Il rivenditore ha una missione. Precisa. Chiara. Obbligata. La professionalità deve mettercela lui. In un modo o nell'altro. Il cliente si può veicolare ma anche convincere, si può prendere per mano ma anche orientare a qualcosa di diverso dalla sua prima idea. Come chi entra in una concessionaria auto convinto di volere un'automobile e invece alla fine ne compra un'altra. Tutto piuttosto scritto, anche se il campo pur nelle sue infinite variabili è più in linea con concetti rigidi e un livello di attenzione che non sempre lo specialista riesce a toccare. Il dibattito è comunque aperto. Con una traccia piuttosto evidente.

«Un solo suggerimento», la sintesi di Alessandro

Barrera, dell'ufficio commerciale di **Brumar**, «ma molto importante: consigliare sempre all'utilizzatore la macchina più adatta all'utilizzo che se ne deve fare».

«Consigliamo da molti anni ai nostri rivenditori», racconta l'ufficio marketing di **Cormik**, «di curare al meglio il servizio di assistenza e di post vendita e da quest'anno proponiamo un supporto per l'organizzazione di corsi sul corretto utilizzo della motosega e sulle tecniche di potatura come strumento aggiuntivo per la vendita».

«I soliti: far toccare con mano i prodotti e realizzare», il consiglio allo specialista di Matteo Bendazzoli, responsabile marke-

ting di **Einhell Italia**, «operazioni informative sul territorio presentato le possibilità di utilizzo degli strumenti. Anche un attento servizio post vendita, magari con la disponibilità di muletti per la "copertura" di necessità immediate in caso di malfunzionamenti, sono un plus che solo un rivenditore tradizionale può fornire».

«Ai rivenditori», il messaggio di Giovanni Masini, responsabile marketing di **Emak**, «suggeriamo di argomentare con attenzione e dettaglio i benefici delle macchine, per giustificare un prezzo che rimane superiore a quello di analoghe motoseghe di fascia intermedia a impugnatura posteriore».

«Per i distributori», la conclusione di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «sarà importante rendere il prodotto accattivante con prezzi e promozioni durante tutto l'anno. Non dovranno mancare poi varie attività di supporto al prodotto come fiere, presenza nei porte aperte, web marketing. Non ultimo il servizio post-vendita».

«Come **Pellenc Italia**», conclude Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing, «da anni stiamo puntando molto sul fatto di puntare su una vendita specializzata e formata non solo per la vendita, ma anche e soprattutto per quanto riguarda il servizio post vendita. Vendere attrezzature professionali significa anche riuscire a garantire un servizio efficace, rapido e funzionale. Pellenc Italia organizza corsi di formazione mirati, in modo da avere sul territorio Rivenditori specializzati e professionali. Per questi motivi, i suggerimenti sono sicuramente quelli di puntare sul servizio al cliente, sulla professionalità e sulla formazione del personale».

«I rivenditori specializzati», rileva Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Ita-**



ZM 2000 di Brumar

lia, «conoscono le caratteristiche di questi modelli da potatura. In particolare sanno i vantaggi e anche i rischi che queste motoseghe possono causare. Noi suggeriamo sempre di affiancare alla vendita delle motoseghe da potatura anche quella dei guanti anti-taglio. L'utilizzo non corretto dell'attrezzo può causare il rimbalzo della catena che spesso termina sulla mano sinistra se non è vincolata all'impugnatura. Come l'uso corretto suggerisce. Suggeriamo anche di indagare al meglio l'uso reale che dovrà fare il cliente della motosega affinché possa essere consigliato l'attrezzo a lui più idoneo».

**L'OFFERTA.** L'innovazione va avanti. Galoppa. Anche nel mondo delle motoseghe, sempre molto propensa verso il nuovo ma anche piuttosto tradizionalista perché certe macchine sono ancora lì anche dopo tanto tempo. Pure dopo tanti anni. La qualità non ha tempo. Il teorema riguarda anche la potatura, quella del lavoro occasionale e lontana dalle otto ore di lavoro giornaliero del professionista. La proposta delle aziende è completissima, con macchine di ogni tipo. Piccole e potenti. Perfette per fare il proprio dovere fino in fondo. Per operare in fretta e bene. Per convincere ogni utilizzatore, anche il più esigente.

**Husqvarna T535i XP®** è la macchina da potatura ideale per i professionisti che desiderano una motosega leggera ed estremamente maneggevole, senza rinunciare alle massime prestazioni. Perfetta soprattutto per gli arboricoltori, si presenta con una struttura robusta ed un'eccellente ergonomia, componenti essenziali per sfruttare al massimo l'elevata velocità della catena. Potenza garantita dall'avanzato motore brushless, sviluppato internamente dagli ingegneri svedesi, che garantisce un'efficienza maggiore del 25% grazie all'assenza di spazzole. Questo significa che il motore eroga subito una coppia elevata e costante, senza rischi di accusare cali di potenza. Completa la macchina il pratico occhiello per fune, costruito in lega resistenti e che facilita e velocizza l'aggancio della motosega alla cinghia di arrampicamento. Tutta questa potenza ha bisogno della giusta alimentazione, che viene fornita dalle potenti batterie Bli da 36V agli ioni di litio e dalla funzione savE™, che permette di ottimizzare i tempi di utilizzo e prolungare la propria autonomia.

La motosega da potatura GC-PC 930 di **Einhell** è un apparecchio compatto e potente, ideale per



Oleo-Mac GST 250  
di Emak

lo sfoltimento e la potatura di cespugli e alberi. Accensione facilitata grazie alla pompetta carburante manuale e allo starter.

Ottima sicurezza garantita dal freno immediato della catena, protezione anti ritorno, perno in metallo d'appoggio e funzione centrifuga. Grazie all'albero appoggiato su cuscinetti il motore gira con basse vibrazioni. Inoltre il sistema integrato antivibrazioni garantisce di lavorare in modo confortevole anche per usi prolungati. Barra e catena vengono lubrificati automaticamente. Macchina a basse vibrazioni, che assorbe gli urti per un uso confortevole. Grande perno d'appoggio in metallo, lubrificazione automatica, protezione anti ritorno e freno immediato della catena, starter e pompetta per un avvio rapido, accensione digitale, albero su cuscinetti a sfera, funzione centrifuga per utensile da taglio, protezione per barra. Seconda catena in dotazione.

MS 193 T di **Stihl** è la motosega universale per la cura degli alberi. Economico motore 2-MIX, dado antiperdita sul coperchio del rocchetto, catena 1/4" PM3 per un taglio fine. Macchina da 30,1 cc di cilindrata e 1,8 cavalli di potenza. Macchine concepite espressamente per la potatura e il lavoro dei tree climber. Tutti i modelli si distinguono per la bilanciatura ottimale ed il peso ridotto. Straordinariamente maneggevoli e con vibrazioni estremamente ridotte.

La CS 250 di **Blue Bird** ha cilindrata di 25,4 cc con motore omologato EURO 2, barra dalla lunghezza di 25 cm, avviamento facilitato, accen-

sione elettronica, lubrificazione automatica della catena, freno catena, impugnatura antivibrante. Disponibile anche con barra carving.

In ambito forestale, le nuove motoseghe da potatura MTT 2500 e MTT 3600 di Efcò così come GST 250 e GST 360 di Oleo-Mac si distinguono per il design unico ed esclusivo Made in Italy firmato Giugiaro, azienda leader a livello mondiale nel settore del disegno industriale, che abbina perfettamente la qualità e la funzionalità del prodotto all'estetica e all'ergonomia di un design innovativo. Tutte motoseghe, quelle di **Emak**, caratterizzate da elevate prestazioni e massima maneggevolezza, grazie alle loro dimensioni ridotte e ai pesi contenuti, che le rendono strumenti di massima efficacia per interventi di potatura, innesti e dendrochirurgia. Coppia e velocità di taglio assicurano tagli netti in ogni condizione e la pompa olio in alluminio permette una lubrificazione ottimale dell'organo di taglio anche in situazioni gravose. La frizione "on-board" consente il montaggio rapido dell'utensile di taglio e di mantenere la frizione più pulita per ottenere prestazioni costanti nel tempo.

La motosega a scoppio da potatura ZM 2000 Zomax di **Brumar** garantisce impugnatura ergonomica con freno catena di sicurezza integrato, barra e catena Oregon 1/4" - 48X, grande velocità di rotazione, carburatore con primer. Leggera e maneggevole, ideale per lavori di potatura, sramatura e piccoli tagli. Lubrificazione automatica della catena, con pompa regolabile. Motore due tempi di facile manutenzione. Imballo quattro colori. Motore due tempi, cilindrata di 18,3 cc, avviamento a strappo.

CS-2511TES, prodotta da Echo e distribuita in Italia da **Cormik**, è la motosega da potatura ultraleggera dal design estremamente compatto per assicurare uno straordinario bilanciamento e il miglior rapporto peso-potenza. Disponibile come

optional lo schermo detriti per il massimo della protezione. Cilindrata da 25 cc.

La nuova motosega elettro portata Selion C21HD di **Pellenc Italia** è destinata specificamente ai professionisti della potatura in alta quota Tree Climbing. La Selion C21HD riprende tutti i vantaggi del suo predecessore in termini di potenza (2000 W equivalenti a 45 cc di una motosega a motore termico), di ergonomia e sicurezza. Resta la motosega a batteria più leggera sul mercato con un peso di 2 kg, qualità particolarmente importante agli occhi dei potatori professionisti, in particolare grazie alla sua struttura in magnesio. Pellenc ha apportato una moltitudine di innovazioni tecnologiche che posizionano questa motosega come punto di riferimento del mercato, principalmente dal punto di vista dell'efficienza. Questa è stata arricchita da un nuovo artiglio che permette un aggancio migliore al ramo e al tronco, e da un nuovo profilo del carter copricatena che migliora e favorisce ulteriormente l'uscita dei trucioli. La nuova guida è stata migliorata per assicurare una tensione della catena costante e ottimale, mantenendo intatta la qualità del taglio. La motosega Selion C21HD conserva tutti i sistemi di sicurezza elaborati da Pellenc per garantire una maggiore tutela dell'operatore in fase di lavoro come ad esempio: il grilletto a doppio impulso, che evita l'avviamento accidentale della macchina, il sistema anti-kick-back, che elimina qualsiasi effetto di rimbalzo al momento del taglio, il freno catena brevettato associato con un accelerometro, per un arresto immediato della catena in caso di contraccolpo, catena Oregon a rimbalzo debole e un proteggi mano più ergonomico. Pellenc raccomanda di alimentare la nuova Selion C21HD con la batteria Lithium-ion «Poly 5» che offre un'autonomia di un giorno di lavoro e che è particolarmente adatta per l'attività di tree climbing. Infatti, la sua forma è perfettamente compatibile con l'imbracatura e grazie alla sua leggerezza e compattezza può essere indossata anche sotto una giacca, evitando così il rischio di impigliarsi ai rami. Grazie alla sua ergonomia, l'imbracatura della batteria «Poly 5» permette il passaggio del cavo di alimentazione in sicurezza, in appositi passanti posti sia sul lato destro che quello sinistro a seconda delle necessità. Cerchio chiuso, ora non resta che aspettare gli input del mercato. Prestissimo.



*K-Japan KJCV3101TS  
di Fiaba*

# shindaiwa®

**NEW**



## NUOVO DECESPUGLIATORE T360T

Potente decespugliatore con motore C4 da 36.3 cc, silenzioso, performante e con consumi ridotti. Le prestazioni sono ulteriormente incrementate dalla presenza del sistema High Torque, che permette di lavorare con erba molto fitta e in condizioni particolarmente gravose senza difficoltà.

**HIGH  
TORQUE**



La formazione prima di tutto, ma anche quel saper trasformarsi in imprenditore senza restare solo rivenditore. E poi il fattore-vetrina, biglietto da visita senza il quale sarà sempre un gioco di rincorsa

# I TRE PUNTI FERMI DELLO SPECIALISTA

**A**ppunti di viaggio. Da tener bene in mente. Tre punti chiave, gli stessi del mondo delle automobili a cui il giardinaggio s'è spesso ispirato. Val la pena farlo anche stavolta. Tre linee da seguire, tre mattoni pesantissimi. Senza i quali è complicato svolgere un buon lavoro. Per il primo ci vuole tempo. Perché la formazione richiede lavoro e preparazione, sottintende lungimiranza e logica. Parte da lontano. Senza conoscere la materia non la si può spiegare agli altri. Non troppo tecnica o troppo teorica, un miscuglio di tutto ciò con le dovute proporzioni. «Chi parte dalla trincea e arriva al vertice», il quadro di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali nel settore delle auto ed appassionatissimo di giardinaggio e piccola agricoltura, «avrà maggior mestiere ed esperienza, per chi è trascinato dalle vecchie generazioni è diverso. Sono del

parere che se vuoi trasmettere a tuo figlio una cultura aziendale il primo passo è farlo lavorare da altri. Almeno all'inizio. Percepisci meglio il rispetto, non transigi sugli orari, tanti altri canoni vengono affinati. Ma anche il titolare deve metterci del suo. Da proprietario dell'azienda in ufficio meglio arrivare cinque minuti prima che cinque minuti dopo i tuoi operai. Anche per distribuire passione, quella che spesso fa la differenza».

**CONSULENZA CONTINUA.** È la base la formazione, trasmessa anche naturalmente fra vecchie e nuove generazioni. «Eppure è un tasto parecchio dolente di molti specialisti di macchine da giardino», la constatazione di Portioli, verificata lungo anni ed anni di acquisti in giro per il Nord Italia, a cercare macchine di cui spesso sapeva più lui di chi stava dall'altra parte del bancone. «Il servizio», la fotografia di Portioli, «va di pari passo col concetto di emozione, perché crea una virtuosità importantissima. Sembrerebbe tutto molto più freddo in questo periodo, soprattutto con l'impennata dell'e-commerce e quindi di qualcosa anche di autonomo. Con l'apparente distacco fra il cliente e il suo venditore. Eppure è esattamente il contrario, perché mai come stavolta chi compra vuole avere una consulenza precisa. Desidera sapere tutto, al di là di una prima infarinatura propria anche logica considerati tutti gli strumenti di cui i clienti sono dotati al giorno d'oggi fra smartphone e connessioni continue. Eppure l'ultimo tocco spetta alla mano dell'uomo. E quindi al rivenditore».



**IL VALORE DEL PREZZO.** Secondo tassello: il saper essere imprenditori. Saper andare oltre il prezzo. «Tutti a dire che è sempre e comunque una questione di prezzo. Non è così», continua Portioli, rafforzato nelle sue convinzioni dal lavoro quotidiano del suo lavoro quotidiano, alle prese anche con macchine semestrali o comunque con l'usato. «Pensate a quel che rappresenta un veicolo. Deve solo farci andare da una parte all'altra, la necessità è quella della mobilità. Eppure la sua funzione primaria passa in secondo piano agli occhi del nostro cliente. Fateci caso, ricordate anche le volte in cui un'auto l'avete presa voi. È proprio così. Ogni vettura ci può portare dove ci pare, ma vuoi mettere quanto vale la macchina che ci piace?», prosegue Portioli, a metà fra l'imprenditore e il dispensatore di belle sensazioni. Due facce della stessa medaglia. Da qui la certezza che «il prezzo è importante ma non determinante. Perché conta quel che noi vogliamo che il cliente acquisti rispetto al subire il nostro cliente limitandoci semplicemente ad eseguire le sue indicazioni. Non è il comportamento di un buon venditore, l'ho sempre detto e sempre lo ripeterò. Spesso chi entra in concessionaria alla fine spende più di quel che aveva messo in preventivo. Proprio perché la predisposizione ce l'ha. E dobbiamo essere noi i primi a capirlo. E con un servizio ad hoc il prezzo vale meno».

**BEN IN VISTA.** La terza chiave è la vetrina. La rotazione del prodotto. Anche semplicemente spostandolo. «La location incide molto, anche per dar valore al prodotto. È il nostro biglietto da visita. Una poco curata trasmette immediatamente una cattiva impressione. "Guarda in che posto sono capitato", si suol dire in questi casi. Verità, perché è così che la pensa il nostro cliente. Un posto anonimo ti rende più nudo. Più indifeso. Costretto a dover guadagnare posizioni in partenza, a cominciare da una posizione di indubbio svantaggio. Anche questo va però di pari passo con la qualità del personale. Un prodotto ben in vista è un prodotto migliore». Ne va anche della credibilità del punto vendita. Come la storia dei prezzi. Abbassarli perché così vuole il cliente è l'ultimo gradino, dopo il quale c'è ben poco da fare se non accettare tutto con la consapevolezza di perdere molto ma anche di poterci far poco senza una decisa presa di co-



scienza di un pericolo sempre più evidente. Da combattere. «Se ci mettiamo a vendere prodotti senza marginalità è davvero il colmo», l'ultima riflessione di Portioli, particolarmente sensibile sul tema proprio dopo aver constatato in prima persona come da questo punto di vista ci sia ancora molto da fare. Sta quindi allo specialista ora riattivarsi, cambiar marcia, ritardare il tutto, rendersi conto una volta di più che il mondo è un altro e che non ha intenzione di aspettare nessuno. Neanche per un attimo.

**ULTIMO CHILOMETRO.** Tutto molto chiaro. Tutto molto evidente. Almeno così pare. La realtà poi diventa sempre puntualmente un'altra. Senza ricordarsi che alla lunga e non solo alla lunga la formazione incide sulla vita del punto vendita, che un commesso preparato è un investimento ed uno fragile controproducente. Senza tener conto che il prezzo conta, ma c'è dell'altro che conta ancora di più. Senza badare a volte a quella vetrina che conserva a lungo sempre le solite macchine, magari coperte di polvere disperdendo un potenziale naturale assolutamente notevole e spontaneo. Sfide da affrontare, non complicate nemmeno da vincere. Basta solo saper fare bene il proprio mestiere ed avere piena coscienza di quel che il proprio negozio può sprigionare. Prerogativa di pochi, di certo non di tutti. Un peccato, ma si è ancora in tempo per rimediare. Per accendersi finalmente, per rimettere tutto in ordine, per presentarsi davanti al mercato con la faccia migliore possibile. Proprio come dev'essere. Soprattutto chi dentro quelle mura ci ha speso una vita intera.

## Stihl, tutti i prodotti del garden sotto il proprio marchio

Da gennaio il gruppo Stihl ha ufficialmente inserito sul mercato l'intera gamma di prodotti dedicati alla cura del giardinaggio esclusivamente sotto il proprio marchio. «Sfrutteremo il potenziale di vendita e di fatturato», l'obiettivo di Bertram Kandziora, presidente del consiglio esecutivo di Stihl. Già in commercio i nuovi prodotti. Dai biotrituratori alle motozappe, dagli arieggiatori ai trattorini che affiancano i tosaerba arancioni, già lanciati sul mercato lo scorso anno nella loro versione a batteria. «Abbiamo esteso la competenza di assortimento», ha sottolineato Norbert Pick, membro del consiglio esecutivo, anche responsabile marketing e vendite. «Il know-how dell'azienda, le competenze in ricerca e sviluppo e la forza innovativa saranno migliorate. Tutto a beneficio dei clienti, sotto forma di nuovi prodotti e funzionalità», l'altra istantanea di Pick. Stihl cambia marcia.



## Premio sicurezza Confindustria-Inail, le aziende all'esame-sicurezza

Confindustria ed INAIL promuovono la VI edizione del "Premio Imprese per la sicurezza" per contribuire al processo di diffusione della cultura della sicurezza nell'ambito del sistema produttivo italiano.

Il premio è rivolto a tutte le imprese, anche non aderenti al sistema Confindustria, ed è assegnato per tipologia di rischio (alto o medio-basso) e per dimensione aziendale. I premi consistono in onorificenze simboliche e sono assegnati in funzione del punteggio. Sono assegnate, inoltre, menzioni per le aziende che hanno sviluppato progetti specifici per la salute e sicurezza ad esempio in tema di formazione/informazione dei lavoratori, gestione degli appalti/subappalti, o progetti innovativi in materia di salute e sicurezza sul lavoro.

Le aziende che risultano finaliste, possono richiedere una riduzione del tasso di premio INAIL (oscillazione per prevenzione) compilando l'apposito modello, secondo le modalità disponibili sul sito [www.inail.it](http://www.inail.it). Le iscrizioni sul portale di Confindustria fino al 18 marzo.

## OBI certificata da Top Employers Institute

Lorenzi: «Le persone prima di tutto»

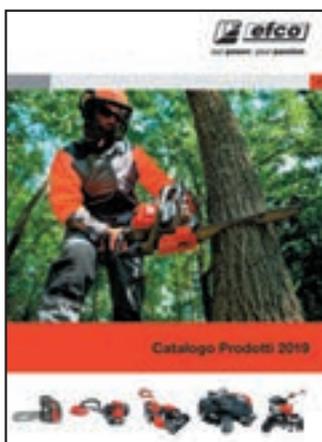
OBI è stata ufficialmente certificata da Top Employers Institute come Top Employers Italia 2019 per le sue eccellenze nelle condizioni di lavoro. Come altre realtà imprenditoriali che hanno ottenuto questo prestigioso riconoscimento, OBI si è particolarmente distinta per l'impegno costante nel garantire ai propri dipendenti il miglior ambiente di lavoro in cui poter sviluppare le proprie competenze, talenti e assicurare una crescita professionalmente soddisfacente a tutti i collaboratori presenti nelle due sedi di Cologno Monzese e Prato e nei 56 punti vendita dislocati su quasi tutto il territorio nazionale. Top Employers Institute, fondato oltre 25 anni fa, è l'ente certificatore globale delle eccellenze HR e delle condizioni di lavoro, che si impegna anno dopo anno ad accelerare l'impatto delle strategie HR per arricchire il mondo del lavoro attraverso la Certificazione, il benchmarking e il networking tra i Top Employers di tutto il mondo. L'ente certificatore ha riconosciuto e certificato oltre 1500 aziende in 118 Paesi nei cinque continenti. «La certificazione che abbiamo ottenuto per il terzo anno consecutivo», dichiara Marcello Lorenzi, direttore risorse umane di OBI Italia, «conferma quanto sia importante il lavoro e l'impegno che OBI rivolge alla valorizzazione delle proprie persone. Dall'assunzione alle attività per garantire un ottimale inserimento in azienda, ai percorsi formativi per assicurare sempre una crescita professionale soddisfacente: attività che dimostrano l'attenzione di OBI nei confronti dei propri dipendenti, sempre più al centro della nostra cultura aziendale».



## Emak, cataloghi freschi di stampa

La batteria sempre in copertina

Emak continua a investire nell'innovazione e amplia l'offerta dei propri brand. Nei cataloghi 2019 a marchio Efco e Oleo-Mac le maggiori novità riguardano la gamma di prodotti a batteria. Si tratta di sette macchine dalla progettazione e produzione made in Italy che si posizionano ai vertici della categoria per potenza e prestazioni, paragonabili a quelle di un equivalente strumento a scoppio per un utilizzo in ambito privato: le motoseghe Efco MTi 30 e Oleo-Mac GSi 30, i decespugliatori Efco DSi 30 e Oleo-Mac BCi 30, i tagliasepi Efco TGi 45 e Oleo-Mac HCi 45, i soffiatori Efco SAi 60 e Oleo-Mac BVi 60 e 6 modelli di tagliaerba nei due brand, con piatti di taglio da 41 e 46 cm e possibilità di trazione a spinta o semovente: Efco LRi 44 P, LRi 48 P, LRi 48 T e Oleo-Mac Gi 44 P, Gi 48 P, Gi 48 T. I brand Bertolini e Nibbi presentano importanti novità nella gamma di motozappe che si arricchisce di nuovi modelli sia per uso privato e intensivo, che per uso professionale, caratterizzati da un'eccellente combinazione di maneggevolezza e facilità d'uso. I cataloghi 2019 saranno a breve disponibili in formato cartaceo per i rivenditori specializzati e possono essere consultati e scaricati in versione digitale dai siti internet efco.it, oleo-mac.it, mynibbi.it e mybertolini.it.



## John Deere e il golf, accordo con Precision Makers

Gan: «Soluzioni di qualità e di precisione»



John Deere ha concluso un accordo esclusivo per lo sviluppo di soluzioni autonome per la cura dei manti erbosi nei settori Golf e Sport Turf con Precision Makers, azienda olandese specializzata nello sviluppo di tecnologie autonome per diverse tipologie di macchine. «Il settore Turf», sottolinea Manny Gan, direttore Global Golf di John Deere, «è alla ricerca di modelli operativi più sostenibili per la cura dei manti erbosi, e in questa ottica l'implementazione sempre più estesa di tecnologie avanzate

rappresenterà in futuro un fattore critico per il successo dei turf manager. Alla luce dei sempre maggiori costi e problemi di reperibilità di personale qualificato, i nostri clienti sono sempre più orientati all'inserimento di attrezzature autonome nei loro processi di gestione al fine di ottenere risultati ottimali per qualità e precisione». Precision Makers è una società del gruppo Dutch Power Company (DPC), marchio che intrattiene stabili relazioni con John Deere in veste di fornitore. «John Deere», ha aggiunto Gan, «si attende di collaborare proficuamente con Precision Makers per introdurre e migliori soluzioni autonome nel settore turf, fornendo una risposta concreta alle problematiche legate al costo del lavoro attraverso soluzioni di elevata qualità destinate ad applicazioni di precisione».

# UN TAGLIO PER OGNI STAGIONE

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

LINEA PROFESSIONALE

STUDIOABBRO.COM 01-2019



ART. 914

40<sup>th</sup>  
Anniversary  
STAFOR  
1976-2016



100% MADE IN  
— ITALY —

# STAFOR®

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

## Festa del Papà, il regalo del 2019 lo firma Einhell

L'attesa cresce, c'è tempo fino al 19 marzo

Si sta avvicinando la Festa del papà ed entra nel vivo la scelta del regalo perfetto: per agevolare la vostra ricerca, numerose sono le offerte pensate da Einhell per l'occasione, tutte contraddistinte da un eccezionale rapporto qualità-prezzo-prestazioni. Le promozioni dedicate inizieranno, per il pubblico, il 19 febbraio e termineranno il 19 marzo. C'è solo l'imbarazzo della scelta: dai bricoleur agli artigiani fino ai veri appassionati del fai da te, ce n'è per tutti i gusti e le esigenze. Einhell propone un interessante abbinamento: acquistando la smerigliatrice angolare TE/AG 18/115 Li Kit oppure un Trapano Avvitatore TE-CD 18/2 Li 2 Bat-Kit del sistema Power X-Change ad un prezzo speciale, riceverete in omaggio anche il pratico adattatore TE-CP 18 Li che vi permetterà di caricare tutti i

vostrì dispositivi dotati di USB (come smartphone, tablet o Power Bank) in tutta libertà e direttamente dalla vostra batteria Power X-Change. Diverse e di grande appeal anche le offerte sulla gamma degli elettrooutensili, come il compressore TC-AC 190/6/8: 1000 Watt di potenza, auto lubrificato e con serbatoio garantito 10 anni contro la ruggine. Nel settore degli articoli per la verniciatura, tra i prodotti a prezzo speciale, figura la Pistola a Spruzzo TC-SY 600 S: una macchina semi-stazionaria ideale per spruzzare vernici, laccati e pitture per pareti interne con assoluta libertà di movimento. Nel comparto del bricolage, il seghetto alternativo TC-JS 80/1, è un apparecchio adatto per vari tipi di operazioni di taglio, grazie ad una regolazione su 4 posizioni e alla possibilità di impostare elettronicamente la frequenza dei giri. Il trapano a percussione TC-ID 1000 E KIT, invece, è dotato di asta di profondità di perforazione a regolazione continua che permette la realizzazione di fori precisi, anche davanti a una forte resistenza. Per i papà che amano prendersi cura del proprio giardino, il regalo ideale è il tagliasiapi elettrico GH-EH 4245: pratico e affidabile, grazie alle lame tagliate al laser e affilate al diamante, con la sicurezza garantita dall'interruttore a due mani. Il tagliabordi GC-ET 45-30 è perfetto per raggiungere anche le zone meno accessibili del giardino, grazie alla testina motorizzata inclinabile in più posizioni e girevole a 180°.

## Parco Sigurtà, l'8 marzo la riapertura nel verde più bello

A Valeggio c'è anche la Corsa di Primavera



Venerdì 8 marzo 2019, dopo l'ormai consueta chiusura invernale, riapriranno i cancelli del Parco Giardino Sigurtà per dare il via alla nuova stagione. Sarà un inizio dedicato a tutte le donne: l'8 e il 9 marzo le visitatrici di ogni età potranno entrare gratuitamente al Parco e scoprire i primi cenni di primavera tra i 600.000 metri quadrati del Giardino. Da non perdere una tappa al Labirinto, fantastico esempio di architettura verde costituito da 1500 piante di tasso che disegnano un percorso su una superficie di 2500 metri quadrati, il Grande Tappeto Erboso, la distesa più grande del Parco che ospita al suo centro i Laghetti Fioriti e la passeggiata panoramica che si affaccia su Borghetto, uno dei borghi più suggestivi d'Italia, e sull'incantevole valle del Mincio. Per gli uomini che invece vorranno regalarsi una passeggiata nel verde, se giungeranno al Parco accompagnati da una donna, negli stessi giorni avranno diritto ad una tariffa ridotta, sconto di tre euro sul biglietto intero di entrata. E il 17 marzo alle 10 lo start alla Corsa di Primavera, evento podistico non competitivo che si articolerà su tre percorsi per altrettante distanze nella cornice del Parco di Valeggio sul Mincio: il più breve sarà di 2,5 km, il medio di 6 km, mentre quello più lungo, di 10 km, si svilupperà anche nelle campagne limitrofe al Giardino. Il tutto accompagnato dalle atmosfere country, con musica folk americana, cappelli da cowboy e camperos e la possibilità di scattarsi divertentissimi selfie.

## Progettazione spazi verdi, i suggerimenti di Viridea



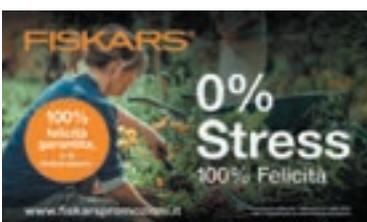
Viridea ha avviato un ciclo di incontri gratuiti sul tema della progettazione di uno spazio verde, durante i quali sarà possibile realizzare grazie ai consigli dell'insegnante un primo schizzo personalizzato del progetto per il proprio giardino, terrazzo o balcone.

Gli incontri, della durata di due ore, saranno tenuti da Dana Frigerio, garden designer e blogger, direttrice della rivista digitale dedicata al verde e alle piante Blossom zine.

L'esperta illustrerà innanzitutto gli elementi fondamentali da considerare prima di iniziare la fase di progettazione: il clima, la funzione principale che avrà lo spazio, la dimensione e la sua forma.

I corsi Viridea sono del tutto gratuiti, non richiedono iscrizione e si terranno il 23 a San Martino Siccomario e Montebello della Battaglia, il 30 a Cusago e Rho, il 6 aprile a Torri di Quartesolo ed il 13 aprile a Rodano dopo quelli del 9 a Collegno e Settimo Torinese.

## Via alla promozione Fiskars Soddisfatti o rimborsati



Fiskars lancia la promozione "0% stress 100% felicità".

Fino al 31 luglio il marchio finlandese darà la possibilità di acquistare prodotti della linea Garden e, opportunità ulteriore, provarli per cento

giorni. Se dopo averli provati non soddisferanno il cliente, sarà possibile richiedere il rimborso collegandosi a [www.fiskarspromozioni.it](http://www.fiskarspromozioni.it). È sufficiente motivare la ragione della restituzione, allegare la prova d'acquisto e spedire il prodotto presso il magazzino italiano Fiskars indicato. L'azienda provvederà in breve tempo al rimborso sul conto corrente del cliente tramite bonifico bancario. La gamma di prodotti per il giardino di Fiskars è molto ampia e va dal piccolo trapiantatore per curare il verde e i fiori sul balcone, fino all'Universal Cutter, lo sveltato che raggiunge 6 metri di altezza. La promozione Fiskars è valida su tutto il territorio nazionale.

**Idrovita**® Presenti al  
**MYPLANT & GARDEN**  
**Stand A25**  
**Pad.15**

# LA RISERVA D'ACQUA PER LE TUE PIANTE



**Risparmio Idrico del 50%**  
**Ossigena il terreno**  
**Non contiene acrilammide**  
**PREVIENE I DANNI**  
**CAUSATI DA INNAFFIATURE**  
**TROPPO FREQUENTI O**  
**TROPPO SCARSE**

**IDEALE TUTTO L'ANNO**

Disponibile nei migliori  
Garden - Vival - Brico - Agricole

**MADE IN ITALY**



**IPIERRE**  
**GARDEN**

Ipierre System srl  
Via Cà di Mazzè 18 - 37134 Verona - Italy  
[www.ipierre.eu](http://www.ipierre.eu)

## Brico io, nuova apertura nel cuore di Milano



Brico io ha inaugurato un nuovo punto vendita in una delle zone di Milano a maggiore densità abitativa. Il taglio del nastro mercoledì 16 gennaio. Il nuovo negozio si trova in un complesso all'angolo tra via Benadir e via Pal-

manova che ospita anche il supermercato Coop e altri due esercizi commerciali. A disposizione della clientela ci sono tre aree parcheggio. Al Brico io di Milano-Palmanova si può accedere da due ingressi: entrando da quello posto al piano terra si viene subito accolti nel settore dedicato alla casa, che si sviluppa poi anche al primo piano, al quale si può accedere anche direttamente. Al piano superiore sono collocati anche i reparti dedicati agli animali da compagnia e ai complementi di arredo, insieme agli altri 16 reparti che propongono oltre ventimila referenze di decorazione, aria aperta, giardinaggio, arredo bagno, accessori bagno, idraulica, illuminazione, elettricità, utensileria elettrica e manuale, ferramenta, vernici e colle, piccola edilizia, legno, scaffali, accessori auto.

## Analisi CRIBIS, pagamenti molto più lenti negli ultimi otto anni

Negli ultimi otto anni sono raddoppiate dal 5,5% all'11,4% (+108%) le aziende italiane che pagano con più di 30 giorni di ritardo, anche se il picco del 15,7% è stato raggiunto nel



2013 e 2014. È quanto emerge dallo Studio Pagamenti 2018 di CRIBIS: dall'analisi, aggiornata al quarto trimestre 2018, risulta che oltre un terzo (35,5%) delle imprese del nostro Paese effettua i suoi pagamenti nei termini previsti, una percentuale in calo rispetto a quella rilevata nello stesso periodo del 2017 (37,3%). Oltre la metà delle aziende (53,1%) adempie i propri obblighi di pagamento con un ritardo massimo di 30 giorni, un valore sostanzialmente in linea con l'anno precedente (52,2%). L'analisi per settore economico evidenzia che il comparto più preciso nei pagamenti è quello finanziario (47,3%), seguito da manifatturiero (40,7%) e costruzioni (39,9%). A livello territoriale il 44,1% delle aziende che mantiene i propri impegni entro i termini previsti si trova nel Nord-Est e il 41,3% nel Nord-Ovest.

## Bricoday e Hardware Forum, appuntamento a settembre a Milano

Bricoday e Hardware Forum sono già al lavoro sulle edizioni 2019, confermando la collaborazione sinergica tra le due manifestazioni per offrire al visitatore una piattaforma unica nei comparti bricolage e ferramenta. Appuntamento il 25 e 26 settembre 2019 presso MiCo Milano, con la stessa collocazione nei due padiglioni attigui, una migliorata segnaletica e un doppio banco di accoglienza dall'entrata di via Gattamelata e di viale Eginardo per la visita congiunta dei due eventi. Bricoday, giunto alla dodicesima edizione, conferma la struttura della manifestazione di quest'anno, che ha visto in mostra oltre 250 aziende in rappresentanza della più ampia offerta espositiva del settore in Italia: decorazione, tessile, arredobagno, illuminazione, outdoor, garden, legno arredo, tecnico, elettrico, edilizia, casalinghi. Una rassegna compatta, comoda da visitare, orientata al business, che negli anni è cresciuta costantemente fino ad affermarsi come l'appuntamento annuale più importante per gli operatori della distribuzione del bricolage. Sempre centrale rimarrà la sezione convegnistica che vedrà intervenire prestigiose voci della distribuzione sui temi più caldi del settore e ricercatori che presenteranno i più recenti dati di mercato. A tal proposito sarà presentata l'edizione 2019 dell'Osservatorio Retail Bricolage, indagine realizzata da TradeLab in esclusiva per Bricoday.



## Il baratto del Comune di Pistoia

### Olivi gratis in cambio di olio

Sono 831 le piante di olivo situate nelle aree a verde di proprietà pubblica che il Comune di Pistoia intende affidare, a titolo gratuito, a cittadini maggiorenti. Dislocate in 80 diverse aree del territorio comunale, dalla pianura alla collina, le piante saranno affidate a coloro che vorranno prendersene cura in cambio del raccolto. L'avviso è pubblicato sul sito internet del Comune e rimarrà in vigore fino al 2021.

«Questa iniziativa invita i privati a prendersi cura di un patrimonio pubblico importante e ad apprezzare maggiormente i frutti della nostra

terra», evidenzia l'assessore al verde, Alessio Bartolomei. «Inoltre», prosegue, «dietro a questo avviso c'è anche la volontà di sensibilizzare le persone a un'attenta cultura del territorio e

dell'ambiente, passando per la riscoperta delle nostre tradizioni agricole». La concessione avrà la durata di tre anni e la raccolta delle olive avverrà a titolo gratuito. L'olio ricavato dovrà essere destinato al solo consumo familiare e non al commercio.



## Emak, nel 2018 il fatturato

### cresciuto del 7.5%

Il consiglio di amministrazione di Emak S.p.A. (MTA, STAR) ha esaminato i dati preliminari consolidati dell'esercizio 2018. Il fatturato consolidato del Gruppo è stato di € 453,7 milioni, in crescita del 7,5% rispetto a € 422,2 milioni dell'esercizio 2017. L'effetto è sostanzialmente conseguente alla variazione di area di consolidamento dovuta al contributo del Gruppo Lavorwash nel primo semestre dell'anno per € 39,3 milioni e all'uscita dal perimetro di Raico S.r.l. (ceduta in data 30 marzo 2018) che nel periodo aprile-dicembre 2017 aveva apportato un fatturato di € 9,5 milioni. A parità di area di consolidamento la variazione sarebbe stata positiva per lo 0,4%. Nel 2018 le vendite del settore Outdoor Power Equipment sono risultate in calo del 1% rispetto all'esercizio precedente. Il risultato è stato influenzato da una stagione negativa per i prodotti da giardinaggio legata alle condizioni meteo sfavorevoli, in particolare in Europa. Da segnalare una leggera ripresa nel corso del quarto trimestre. Il settore Pompe e High Pressure Water Jetting è cresciuto complessivamente del 31,9%, grazie a un incremento del 3,7% a livello organico e al consolidamento delle vendite dell'intero anno del Gruppo Lavorwash.



## Villa della Pergola, la riapertura il 23 marzo

Sabato 23 marzo riaprono al pubblico i giardini "inglesi" di Villa della Pergola ad Alassio con le prime fioriture della collezione dei glicini (*wisteria sinensis*), più di 35 varietà diverse per forme e colori. Le visite guidate si tengono tutti i fine settimana su prenotazione e in settimana per gruppi. A questo magnifico fiore dalla fragranza intensa e particolare è dedicato anche il laboratorio "Profumo di glicine", in programma il 13 e 14 aprile. Villa della Pergola è un luogo unico dove natura, storia e charme si fondono in un tutt'uno. Oltre ai rigogliosi giardini, che ospitano significative collezioni botaniche come quella degli Agrumi e quella degli Agapanthi (*Agapanthus*) – unica in Italia e la più importante d'Europa in quanto a numero e varietà: 378, censite dalla SOI, Società di Ortoflorofrutticoltura Italiana - riaprono anche il ristorante Nove (da metà marzo), diretto dallo chef Giorgio Servetto che in soli tre anni ha ricevuto importanti riconoscimenti, e il Relais (10 aprile), inserito nella rete Small Luxury Hotels of The World dove è possibile soggiornare nelle quindici suite (tra cui le nuove camere "Casa Wisteria"). Il Relais di Villa della Pergola festeggia quest'anno un traguardo importante: i dieci anni dall'apertura, avvenuta dopo importanti lavori di restauro a cura dell'architetto Ettore Mocchetti.



## L'impennata di Flobflower, nel 2018 il fatturato aumenta del 33%

A fine 2016 era una promettente e ambiziosa start up che muoveva i primi passi con l'idea ben definita di creare un nuovo mercato nel mondo della vendita online di piante. Oggi, a due anni dal primo click e un incremento di fatturato nel 2018 di oltre il 30% rispetto al 2017, Flob Srl è a tutti gli effetti una delle realtà imprenditoriali italiane nel mondo e-commerce.

Flobflower.com cresce di mese in mese. Merito di Francesco Bovo, founder e amministratore della società, e di un team che con un modello di business disruptive per il mondo florovivaistico è riuscito a intrecciare in maniera assolutamente fluida le dinamiche commerciali dell'online e a conquistare a colpi di bonsai, pilee, begonie maculate e piante del tè sempre più addicted al mondo green: utenti trend-setter e non solo, consumatori attenti al design, alle nuove tendenze nel mondo dell'home decor, allo stile nordeuropeo che racconta di urban jungle e case verdi, all'uso di piante insolite come elementi di arredo. Consumatori attenti soprattutto a un processo di acquisto semplice, garantito e sicuro. In un mercato relativamente nuovo come quello dell'online, con uno scenario economico in crescita e molto veloce nei cambiamenti, Flob ha registrato nel 2018 un aumento del 33% di fatturato, una crescita complessiva di ordini intorno al +40%, un 50% in più di pacchi spediti e una fidelizzazione sempre maggiore dell'utente, con oltre il 35% in più di utenti registrati al portale.



## Il benessere prodotto dagli alberi, il calcolo esatto nelle foreste italiane Florian: «Nuovo importante capitolo nella valorizzazione dei boschi»



Si trovano in Italia le prime foreste al mondo ad aver calcolato il benessere prodotto dagli alberi, grazie all'ottenimento della certificazione di tutti i Servizi Ecosistemici secondo lo schema promosso dal Forest Stewardship Council®. Alla verifica della gestione forestale operata da WaldPlus ed Etifor si è ora aggiunta la valutazione specifica degli impatti positivi delle attività di gestione, affidata all'ente di certificazione CSI: un modello che apre la strada ad una maggiore valorizzazione del ruolo multifunzionale delle foreste. «Abbiamo la possibilità di aprire un nuovo, importante capitolo nella valorizzazione dei boschi e delle loro funzioni, in Italia e nel mondo», le parole di Diego Florian, direttore di FSC Italia, nel commentare l'approvazione finale della verifica della procedura FSC

per i Servizi Ecosistemici. Dopo una fase di test condotta negli anni scorsi su oltre dieci siti in otto Paesi, l'Italia è il primo Paese ad aver ottenuto la certificazione a livello mondiale, verificando tutti e cinque i Servizi Ecosistemi – fra conservazione della biodiversità, servizi di regolazione idrica, conservazione del suolo, sequestro del carbonio e servizi ricreativi - all'interno di una certificazione di gruppo che, partendo dal Veneto, si estende fino all'Alto Adige e alla Lombardia. I gestori delle varie proprietà forestali hanno fornito all'Ente di certificazione CSI evidenze sulla loro gestione e su come sia possibile creare valore aggiunto all'interno del territorio, non solo dal punto di vista ambientale ma anche a livello socio-economico. Le aree in cui è stata eseguita la verifica appartengono al Gruppo WaldPlus, che ad oggi conta più di 1.000 ettari e coinvolge ben 33 proprietà forestali, distribuite sul territorio nazionale tra Trentino Alto-Adige, Veneto e Lombardia. Di queste, 10 sono realtà pubbliche rappresentate dall'Associazione Forestale di Pianura (AFP), tra cui anche il Parco Oglio Sud, in provincia di Cremona, che con i suoi 75 ha è il primo parco regionale italiano ad aver ottenuto la certificazione FSC. La gestione del gruppo spetta a WaldPlus con il supporto di Etifor, spin-off dell'Università di Padova, che coordina tutte le attività di gestione, dal supporto tecnico e verifica delle operazioni forestali, al monitoraggio interno al gruppo, alla valutazione degli impatti socio-economici e ambientali legati alla gestione forestale.

## Parco di Monza, 600 ore di corso per i professionisti del verde

La Scuola Agraria del Parco di Monza organizza un corso di 600 ore per giardinieri professionisti, anche se proveniente da altre esperienze lavorative e senza alcuna preparazione di partenza. Fra i principali argomenti trattati repertorio vegetale, giardinaggio fra tecniche di impianto e gestione, arboricoltura, gestione aziendale, progettazione, sicurezza ma anche esercitazioni pratiche in cascina, nei cantieri esterni e varie lezioni specialistiche. Può essere frequentato da diplomati di qualsiasi indirizzo, laureati che intendono acquisire praticità nel settore del verde, ma anche da coloro che desiderano riconvertirsi professionalmente nel settore del giardinaggio in vista di nuove opportunità lavorative in un settore che richiede personale preparato e motivato. Il corso prepara a ricoprire futuri incarichi di responsabilità ed aiuta a sviluppare doti imprenditoriali per attività di lavoro autonomo. Il corso, a numero chiuso, partirà il 25 marzo.

## Verdi Passioni senza tempo, il garden fa tappa a Modena



Per tutti gli appassionati l'appuntamento è sabato 2 e domenica 3 marzo a ModenaFiere con la settima edizione di Verdi Passioni, il salone dedicato a orto, giardino e campagna, al vivere verde, ma anche agli animali esotici e da compagnia a cui è dedicato il padiglione "Animali dal Mondo". La manifestazione celebra con una grande varietà di proposte l'hobby del giardinaggio, la passione per il décor e l'amore per gli animali. L'evento, che

al suo interno ospita un'importante sezione riservata alle rose, dà spazio anche all'apprendimento e alla creatività con dimostrazioni e corsi di decorazione e allestimento floreale. Verdi Passioni è una vetrina del vivere verde. Negli stand nobili piante e comuni erbe che si trasformano in aromi preziosi in cucina convivono con stagionali dai mille colori, attrezzi degni del professionista e proposte di arredamento e complementi per gli spazi verdi che variano dalle nostalgiche atmosfere dello stile shabby al nitore del design contemporaneo.

# POMPA IRRORATRICE ELETTRICA CON TROLLEY



**FERRARI**  
group

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

Lo specialista scalda i motori in vista della nuova stagione, dopo i buoni risultati dell'ultima. Tutti in attesa del calcio di inizio e dei primi concreti cenni da parte del mercato. L'ottimismo non manca

## «FIDUCIA IN PRIMIS IL NODO È IL TEMPO»

**P**resto giocheranno loro. In realtà lo stanno già facendo i rivenditori. Lavoro silenzioso, quello d'inverno. Ormai finito, con la stagione alle porte ed i primi segnali da cogliere. Già successo, anche durante periodi solitamente di stanca ma non certo di riposo. Con le temperature che si alzano e il sole che comincia a spuntare. Il garden riparte dal contraddittorio 2018, positivo anche se poteva andare meglio. Confortante anche se le premesse sembravano parecchio effervescenti. L'impennata non c'è stata, ma la base non è male. Fra poco tutto verrà di nuovo azzerato. E lo specialista sarà di nuovo in primissima linea. Col suo bagaglio d'esperienza, con le sue aspettative,

con la certezza che anche stavolta sarà la solita battaglia. All'orizzonte qualcosa si intravede, anche se non molto ancora. Meteo a parte. Vale anche il resto però. Vale la qualità del servizio e delle macchine. Valgono la proposta e l'assistenza. Una lunga maratona attende il rivenditore, non più ancorato ai tre o quattro mesi canonici. Estesi adesso anche all'autunno e ai limiti dell'inverno. Il resto è nell'opera quotidiana di tutti. Il 2019 porta in dote una massiccia dote di batteria, una leva che tanti vorranno muovere con forza. Un termometro in più nella torta del verde, anche in un febbraio che adesso pare come tanti altri. C'è voglia di ricominciare. Evidente, ascoltando specialisti in corso d'opera. Chi alla sua scrivania, chi in giro, chi in partenza, chi a tracciare prime coordinate. Si muove il rivenditore, senza ancora scoprire tutte le sue carte. Nessuna pretattica, solo lavoro a testa bassa. Ascoltando questo e quello, rifinendo il negozio, raccogliendo idee. Annata strategica questa. Apparentemente senza troppi compromessi. O di qua o di là. Sarà per la batteria, sarà perché ogni volta dalla stagione ci si aspetta qualcosa di speciale. Sarà anche solo perché dopo l'inverno è naturale rimettersi in moto. Scrutare il mercato e finirci dentro. Guidandolo, più che subendolo. Alimentandolo a dovere. Stuzzicandolo a puntino. Cercando nuove opportunità. Come non sempre è stato.

**COLLINE SEVERE.** Davide Gusi è nato a pane e falciatrici, titolare a Marostica del



Bruno Moret

punto vendita «Gusi». Nella sua agenda, fra gli appuntamenti da non perdere, la fiera di Pozzoleone. Certi indizi possono essere colti ovunque. Anche da piccole finestre. «Tropo presto per capire che stagione sarà, molto come sempre dipenderà dal tempo. L'anno scorso è stato buono fino a luglio, poi c'è stato tanto secco. Fortuna che abbiamo trovato un'annata particolarmente positiva con le olive, sulle nostre

colline. I risultati sono stati ottimi, a compensare tutto quello che ci saremmo aspettati dal giardinaggio», il primo quadro di Gusi, in una delle tante mattine di febbraio a sistemare il punto vendita in vista della primavera. A definire le prime promozioni, a preparare l'ingresso di alcune novità di prodotto. E tanto altro. In primo piano c'è sempre la batteria, scenario chiaro anche se non per tutti con lo stesso peso specifico. «D'accordo per le pompe a spalla, ma per il resto la batteria deve ancora calibrarsi su altre macchine. Non posso dire che la stia proprio spingendo, anche se per alcuni prodotti è l'ideale. Per altre macchine non direi. Penso alla motosega, visto anche il peso, nonostante il vantaggio di non produrre fumo e rumore». Proprio la motosega è argomento caldo. «La conformazione del nostro territorio», l'analisi di Gusi, «obbligherebbe a tanta fatica vi-



Hobby Verde

sta l'assenza di strade e quindi con percorsi molto più difficoltosi. In più le nostre non sono zone di eccessivo consumo, chi ha una termocucina in un inverno non ha bisogno più di quaranta quintali di legna. E con 160 euro compri comodamente un bancale che ti arriva direttamente a casa». Questione anche di marginalità, quella che Gusi contesta nel commercio online. Nella vendita via internet. «Giusto che ci sia, non è giusto a parer mio che un negozio a 500 chilometri da casa mia possa "catturare" un cliente della mia zona dandogli un prodotto da cui guadagna molto poco. Con margini ridottissimi, togliendo anche potere allo specialista di zona ed in generale al ruolo del rivenditore che naturalmente deve saper assicurare non solo il prodotto ma anche tutto il resto. A partire dall'assistenza».

**FUTURO ALLE PORTE.** Ha soprattutto un timore Giancarlo Moret, direttore commerciale di «Bruno Moret Macchine Agricole» a Vittorio Veneto in provincia di Treviso. «Quello delle gelate tardive, ma tiene il tempo così va bene. Con dieci-dodici gradi, col giusto sole e l'aria che induce ad essere fiduciosi. Veniamo da un'annata in cui il giardinaggio è andato bene e il professionale si è ripreso», lo sguardo al passato di Moret, ora con idee chiarissime per il 2019. «Spingeremo tantissimo la batteria, il futuro ormai è scritto e se verrà sistemata anche la questione della durata le macchine andran-



A.R.A. Ricambi



Gusi

gistrato una certa flessione sulle macchine grandi da giardinaggio, sono andate più le piccole stavolta. Di sicuro», l'istantanea di Barbi, «stiamo vedendo assottigliarsi la fascia intermedia di prodotto. Il cliente o va verso quella economica o verso il top di gamma». Il suo teorema è molto semplice. «La differenza adesso è nei valori aggiunti, quindi anche e soprattutto nel servizio post vendita. Siccome tutti vendono e siccome non tutti possono essere clienti nostri val la pena provare ad uscire dalla mischia. Senza scendere quindi verso prodotti banalizzati. Chi

no a regime nel giro di breve tempo. Qualche freno c'è magari per la motosega, ma la diffidenza sulla batteria va contro la direzione in cui il mondo sta andando. Inutile pensare ad un'officina che potrebbe lavorare meno perché saranno meno le macchine a scoppio che verranno vendute a scapito di quelle a batteria. Sarebbe come andare contro il progresso. Per il resto», conclude Moret, «mi aspetto molto dai rasaerba-robot che continueremo a spingere con decisione. La batteria non sarà la fine delle macchine a motore, quelle continueranno ad esserci. L'indirizzo però è molto evidente. E noi dovremo adeguarci di conseguenza. Lo faremo anche noi, con nuove forme di assistenza. Obbligate, senza toccare la nostra officina ma predisponendoci comunque per tutte le esigenze della batteria. Un passo dovuto che anche tanti altri rivenditori dovranno compiere».

cerca solo ed esclusivamente il prezzo non fa per noi. Il tempo ci ha dato ragione, abbiamo scelto bene. Dico sempre che i nodi alla fine vengono al pettine, così come crediamo che siccome non possiamo servire tutti è meglio una goccia di guadagno continua. Quella che devi essere bravo ad alimentare e a custodire con competenza e passione. Con l'assistenza bisogna essere flessibili, l'ho imparato in tutti questi anni. Partendo dai ricambi auto per finire a quelli per le macchine da giardino. Io non ho orari, sarà la passione che ancora mi anima ma il mio è divertimento più che un lavoro. Appena mi chiamano noi partiamo. Un trattorino o un rasaerba lo consegniamo anche in 24 ore. Diamo la macchina sostitutiva anche a chi porta in officina un tosaerba pure piccolo che resta da noi 48 ore. Giusto che il cliente abbia tutto il possibile. A me lavorare non costa

**LATTE ED ERBA.** Dino Barbi, 65 anni di energia, è nel settore da quarantuno. Titolare insieme al figlio Nicola, trentatreenne, del punto vendita A.R.A. Ricambi a San Benedetto Po, in provincia di Mantova. «Siamo in zona Parmigiano reggiano, il migliore si produce proprio nella nostra zona. Perché qui c'è il terreno giusto, l'erba giusta e quindi la giusta alimentazione. E di conseguenza il miglior latte», racconta Barbi, poco prima di effettuare una delle tante consegne della giornata. Prima di partire c'è tempo per fermarsi un attimo. «La stagione ultima? Non male, favorevole direi. Abbiamo re-



Hobby Verde



# Decespugliatori **QUICK**



**Blue Bird**  
presenta  
il nuovo  
avviamento  
facilitato

**Blue Bird**  
Industries 

Via Due Camini, 19 • 36010 Zane • VI • Italy  
Tel +39 0445 314138 • Fax +39 0445 314225  
[www.bluebirdind.com](http://www.bluebirdind.com) • [info@bluebirdind.com](mailto:info@bluebirdind.com)

**Extra  
Quality**  
ORIGINAL DESIGN  
BY BLUE BIRD



nulla. La stagione alle porte? Fiducioso, ma dubbioso per la situazione economica generalizzata. Per variabili per cui noi non possiamo nulla. Per il resto andiamo avanti. Sempre alla ricerca della massima soddisfazione per il cliente. E sempre perseguendo il sentiero della qualità».

**VIVA I ROBOT.** In evoluzione il mercato. Con le sue tante variabili. «Gennaio non è andato male, soprattutto con la vendita di motoseghe. Il termometro è stato anche quello, in attesa di marzo. S'è lavorato coi giardinieri, di macchine ne sono state acquistate», la prima fotografia di Emma Bruni, titolare col fratello Maurizio, a Grandate nella provincia di Como, del punto vendita Hobby Verde. «In aumento c'è la riparazione, siamo diventati per l'officina ormai un punto di riferimento vero e proprio per la nostra zona. La batteria? Potrebbe in effetti essere il suo anno, la passata stagione l'aumento c'è stato ed ora ci sono tutte le condizioni perché il trend possa proseguire. Dipenderà anche dal meteo, che alla fine incide per più del 50% sull'esito della stagione. La crescita dell'erba in fondo dipende anche dal tempo. Il taglio? Adesso vanno molto i robot, sempre più richiesti. C'è una maggior predisposizione verso la cura del giardino. In più coi robot il lavoro oltre che efficace è anche e soprattutto facile e leggero. Il tempo per dedicarsi al prato è sempre meno, da qui le preferenze verso il robot».

**TERRENO COMPLICATO.** D'accordo la fiducia, ma poi c'è anche il campo con cui fare i conti. Una

realtà non facile, fra una predisposizione non così elevata ed un ricambio delle macchine non proprio così naturale. Vecchi discorsi, ma sempre parecchio attuali. «La verità è che una volta la gente veniva magari non a comperare già ma quantomeno a dare un'occhiata per capire quel che avrebbe potuto acquistare. Adesso il cliente la macchina la prende per lo più quando è a piedi o quando ne ha proprio l'esigenza», racconta Davide Marostegan, titolare a Vicenza di Centro Hobby. La sua analisi spazia su più fronti.

«La motosega è rimasta piuttosto ferma, io magari non faccio testo visto che sono in città ma l'indicatore credo sia piuttosto comune. Anche nelle stesse fiere locali, dove certe sensazioni riuscivi comunque a coglierle, di segnali ne arrivano ma di piuttosto sbiaditi. La stagione passata? C'è stato un certo calo dei rasaerba, anche se s'è lavorato molto con la batteria che già per noi rappresentava un fatturato piuttosto importante. Il cliente in effetti sta andando verso la batteria, al di là che noi rivenditori possiamo spingerla o meno. La fascia media? Non direi che sia sparita. Anzi, è una questione di parametri. Il prodotto cosiddetto intermedio è quello su cui c'è tanta attenzione da parte nostra e della nostra clientela, ma semplicemente perché la macchina economica noi neanche la trattiamo. Non andremo mai a scontrarci con la Grande Distribuzione e con chi non vuol spendere niente».





Husqvarna®  
READY WHEN YOU ARE

# HUSQVARNA

## 02/19



# BATTERY SERIES 500

## ZERO EMISSIONI, MASSIMA POTENZA

### CI VEDIAMO A MYPLANT&GARDEN

Anche quest'anno Husqvarna sarà presente a Myplant&Garden. La quarta edizione del salone internazionale del verde rappresenta una grande occasione per scoprire tutte le nostre novità del 2019. Dalla batteria allo scoppio, potrai visionare tutte le attrezzature dedicate al mondo del professionista del verde, scoprendo idee e soluzioni per trattare al meglio prati e boschi urbani. Inoltre potrai ammirare i prodotti Husqvarna che parteciperanno alla "Vetrina delle Eccellenze".



Ti aspettiamo al **padiglione 20, Stand K29 - L38**



#### HUSQVARNA 535i XP®

Leggera motosega con impugnatura posteriore, ideale per giardinieri, carpentieri e altri professionisti. Alte prestazioni senza emissioni dirette. Bassi livelli di vibrazioni. Resistente all'acqua (IPX4).

Lunghezza barra 25-35 cm, 2,6 kg batteria escl. Velocità catena 20 m/s. savE™ per la massima autonomia.



#### HUSQVARNA T535i XP®

Motosega da potatura leggera e ad alte prestazioni, progettata specificatamente per la cura degli alberi. Facilissima da usare, velocità della catena elevata, vibrazioni ridotte e resistente all'acqua (IPX4).

Lunghezza barra 25-35 cm, 2,4 kg batteria escl. Velocità catena 20 m/s. savE™ per la massima autonomia.



#### HUSQVARNA 530iPT5

Robusto potatore con asta telescopica per un maggiore raggio di lavoro. Leggero e ad alte prestazioni, senza emissioni dirette. Bassi livelli di vibrazioni. Resistente all'acqua (IPX4).

Lunghezza barra 25-30 cm, 5,0 kg batteria escl. Velocità catena 20 m/s. Lunghezza 400 cm. Telescopico e savE™ per la massima autonomia.



#### HUSQVARNA 520iHD60 / 520iHD70

Tagliasiepi estremamente silenzioso e funzionale, caratterizzato da un'ergonomia eccellente. Barra di taglio a lama doppia e impugnatura multiposizione. Rumore e vibrazioni ridotti per le migliori condizioni di lavoro. Resistente all'acqua (IPX4).

3,8 kg batteria escl., 4.000 tagli/min., barra di taglio 60 cm. Impugnatura multiposizione e savE™ per la massima autonomia.



#### HUSQVARNA 520iHE3

Tagliasiepi ad asta estremamente efficiente con raggio d'azione fino a 3,5 m. Pratica regolazione dell'angolazione del gruppo di taglio. Rumore e vibrazioni ridotti per le migliori condizioni di lavoro possibili. Resistente all'acqua (IPX4).

4,15 kg batteria escl., 4.000 tagli/min., barra di taglio 55 cm. Posizione di trasporto e savE™ per la massima autonomia.

#### BATTERIE A ZAINO AGLI IONI DI LITIO

Le batterie a zaino Husqvarna sono state sviluppate per l'uso professionale e progettate per i lavori più impegnativi. La capacità elevata e il comodo gruppo cinghie ti permettono di lavorare in modo produttivo per tutto il giorno.



**Husqvarna**

READY WHEN YOU ARE



# BATTERY SERIE 500

## ZERO EMISSIONI, MASSIMA POTENZA

### DEDICATA AI VERI PROFESSIONISTI

La serie 500 di prodotti a batteria Husqvarna è stata progettata per garantire risultati impressionanti e resistere all'uso quotidiano. Ogni dettaglio è stato sviluppato specificatamente per i professionisti, per massimizzare prestazioni e produttività e per facilitare anche i lavori più impegnativi. Lavorare con le nostre attrezzature a batteria è un vero piacere. Non soltanto per le prestazioni e la durata necessarie per le applicazioni più gravose, o per i livelli di vibrazioni ridotti al minimo, ma anche per la possibilità di contribuire a un futuro migliore con meno rumore ed inquinamento. Ogni macchina a batteria Husqvarna è sinonimo di praticità. Infatti, si avviano e arrestano premendo semplicemente un pulsante e possono essere controllate facilmente con la pulsantiera intuitiva.



#### HUSQVARNA 550iBTX

Soffiatore 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 m<sup>3</sup>/min, 67 m/s, 6,3 kg batteria escl.



#### HUSQVARNA 530iBX

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

77,6 dB(A), 14,1 m<sup>3</sup>/min, 56,2 m/s, 2,9 kg batteria escl.  
Cruise Control e funzione boost per la massima autonomia.



#### HUSQVARNA 525iB

Leggero, potente e perfettamente bilanciato, questo soffiatore offre un comfort elevato e massima silenziosità grazie al design della ventola. Gruppo cinghie singolo incluso. Resistente all'acqua (IPX4).

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



#### CINTURA PER BATTERIE HUSQVARNA FLEXI

La cintura per batterie Husqvarna FLEXI ti permette di portare con te fino a 3 batterie Husqvarna BLi di ricambio ed altri accessori direttamente sui tuoi fianchi, per un aggiunto comfort durante lunghe ma produttive giornate di lavoro.

Connettendo la macchina alla cintura, puoi anche ridurre il carico su mani e braccia. Design confortevole e robusto pensato per lavori impegnativi.



#### HUSQVARNA 520iRX

Decespugliatore ad alte prestazioni, ergonomico e con inversione di direzione della testina portafilo. Disco da taglio in dotazione. Resistente all'acqua (IPX4).

3,8 kg batteria escl., diametro di taglio 40 cm. savE™ per la massima autonomia. Impugnatura a manubrio rialzata, testina portafilo T25B, disco da taglio a 3 denti e gruppo cinghie Balance 35 B.



#### HUSQVARNA 520iLX

Decespugliatore ad alte prestazioni con impugnatura ad anello e inversione di direzione della testina portafilo. Disco da taglio disponibile come accessorio. Resistente all'acqua (IPX4).

3,0 kg batteria escl., savE™ per la massima autonomia, diametro di taglio 40 cm, impugnatura regolabile.

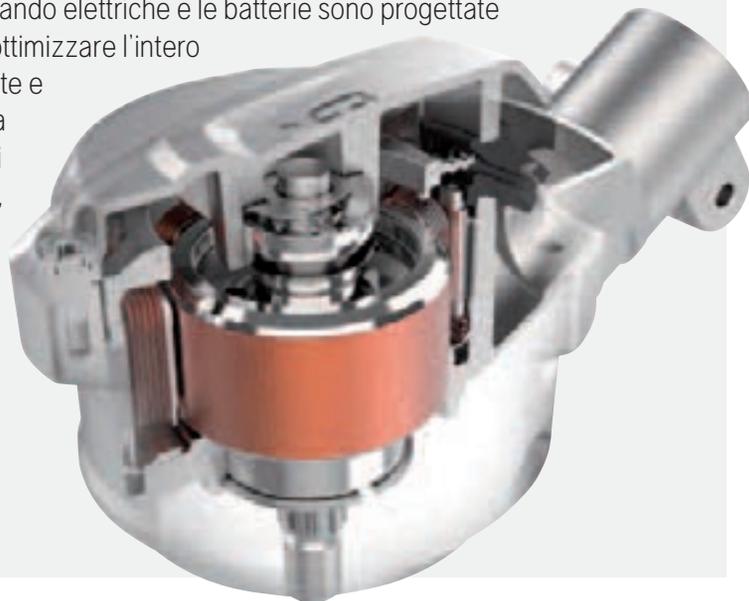


Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE

## MOTORI ELETTRICI HUSQVARNA

Gli esclusivi motori Husqvarna E-TORQ sono sviluppati e prodotti internamente da Husqvarna, e adattati specificatamente per ogni applicazione. Il design senza spazzole riduce al minimo il numero di parti mobili e i motori completamente chiusi, progettati per resistere all'uso impegnativo e prolungato, non necessitano di manutenzione e offrono una durata pari a quella del prodotto. I motori senza spazzole erogano una coppia elevata e uniforme anche a basso regime, più che sufficiente per i lavori più esigenti. Il tutto a garanzia di efficienza e produttività. Tutte le nostre unità di comando elettriche e le batterie sono progettate internamente da Husqvarna. In tal modo possiamo ottimizzare l'intero sistema, sviluppando macchine più leggere, compatte e bilanciate alla perfezione. Per assicurare la massima autonomia, sono fondamentali componenti efficienti con le minime perdite di energia. Tutti i nostri motori, le unità di comando e le batterie sono sviluppati per un'efficienza elevata, cioè per sfruttare al meglio tutta l'energia della batteria per il lavoro vero e proprio.



### TEMPO DI RICARICA CON VARIE COMBINAZIONI DI BATTERIE E CARICABATTERIE



	CICLI DI RICARICA	QC500		QC330		QC80		QC80F		
		LIVELLO DI CARICA		LIVELLO DI CARICA		LIVELLO DI CARICA		LIVELLO DI CARICA		
		80%	100%	80%	100%	80%	100%	80%	100%	
USO PROFESSIONALE A TEMPO PIENO	<b>BLI950X</b>	1500	1 h 40 min	2 h 55 min	3 h	4 h 5 min	12 h 40 min	14 h 10 min	12 h 40 min	14 h 10 min
	<b>BLI550X</b>	1500	1 h	1 h 25 min	1 h 40 min	2 h 5 min	7 h	9 h 10 min	7 h	9 h 10 min
	<b>BLI300</b>	1500	35 min	1 h	55 min	1 h 20 min	4 h	4 h 20 min	4 h	4 h 20 min
USO PART-TIME	<b>BLI200</b>	1500	30 min	50 min	30 min	50 min	2 h 25 min	2 h 40 min	2 h 25 min	2 h 40 min
	<b>BLI100</b>	1500	30 min	50 min	30 min	50 min	1 h 5 min	1 h 25 min	1 h 5 min	1 h 25 min
USO OCCASIONALE	<b>BLI20</b>	600	25 min	40 min	25 min	40 min	1 h 50 min	2 h 10 min	1 h 50 min	2 h 10 min
	<b>BLI10</b>	600	25 min	40 min	25 min	40 min	50 min	1 h 10 min	50 min	1 h 10 min

Opzione migliore

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

# 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!

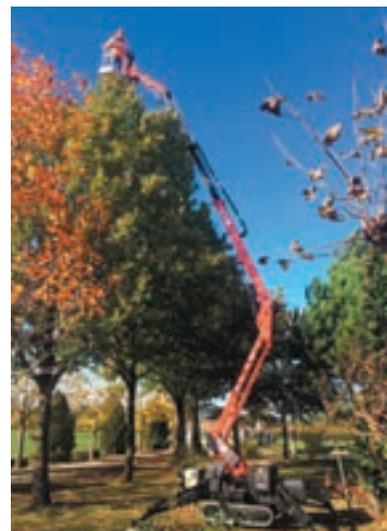


**www.ept.it ...e sei subito ONLINE!**

## PLATFORM BASKET

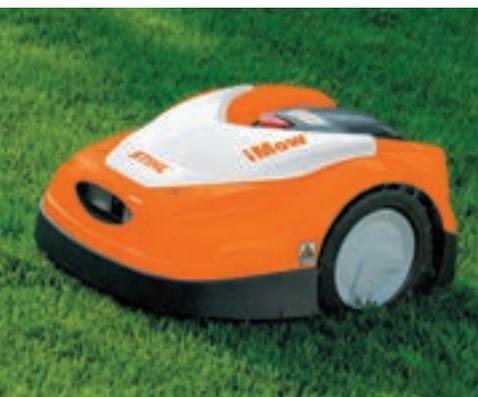
Spider 18.90, la versione PRO è la ciliegina sulla torta  
Robusta, stabile, affidabile. E sale sempre di più in alto

Spider 18.90 è la piattaforma aerea cingolata di Platform Basket in grado di raggiungere i diciotto metri di altezza lavorativa, recentemente presentata nella nuova versione PRO con migliorato diagramma di lavoro e netta riduzione di vibrazioni e rumore. Il modello è studiato per soluzioni di funzionamento in ogni ambiente grazie alle molteplici possibilità di motorizzazione: oltre alla versione standard è inoltre disponibile in versione elettrica bi energy con motore 230 Vac e batterie con tecnologia agli ioni di Litio o in versione ibrida, con motore a scoppio e batterie. Ha un'ottima versatilità di utilizzo grazie al Jib, che consente due grandi vantaggi fra lo sbraccio superiore e la precisione di posizionamento del cestello. Spider 18.90 è robusta, stabile ed affidabile, grazie ai suoi componenti di qualità, ed è protetta dagli urti in tutte le parti esposte attraverso apposite protezioni metalliche. Grazie ai comandi idraulici proporzionali multifunzione di estrema precisione è estremamente semplice nell'utilizzo.



## STIHL

iMow RMI 422 P, avanti anche su pendenze del 40%  
Versatile ed affidabile in ogni angolo del giardino



Una volta programmato, il nuovo robot tosaerba iMow RMI 422 P lavorerà in modo completamente automatico, secondo le vostre esigenze. Terminata l'attività o quando la batteria è scarica, il robot torna autonomamente alla sua docking station. Il robot tosaerba iMow RMI 422 P è uno strumento high-tech, ma non servono conoscenze specialistiche per utilizzarlo. L'interfaccia intuitiva agevola le attività di programmazione, anche al buio o con una luce solare particolarmente forte, grazie allo schermo LED luminoso. iMow RMI 422 P effettua sfalci rapidi ed efficienti. Per completare una superficie di 1500 mq, in condizioni ideali RMI 422 P impiega solo 25 ore settimanali. Durante lo sfalcio, sminuzza l'erba rilasciata sul prato, che si trasforma in un fertilizzante eccellente. Il modello RMI 422 P non arretra nemmeno di fronte a pendenze del 40%.

## HIKOKI POWER TOOLS ITALIA

Carriola da giardino Greenworks, comodità al potere  
Per serre e campi sportivi, ma anche hotel e zone residenziali

La carriola da giardino a tre ruote e semovente di Greenworks è comoda per il trasporto di carichi pesanti per molteplici lavori. Ha un carico massimo di 100 kg e un facile scarico con una maniglia di sollevamento assistita da un pistone idraulico di ritenuta. Grazie alla sua velocità variabile e alla funzione di retromarcia è adatta per ogni persona ed ogni impiego. Dotata di chiave di sicurezza ed un comodo cassone in materiale plastico da cento litri per trasportare svariati materiali. Particolarmente adatta per l'uso indoor, come serre e campi sportivi coperti oppure zone dove si predilige il silenzio come hotel, zone residenziali. Macchina distribuita da Hikoki Power Tools Italia.





## EMAK

**Decespugliatori DSi 30 e BCi 30 fra leggerezza e semplicità d'uso  
Vince il Made in Italy, performance sempre al top**

Le nuove macchine a batteria Efco e Oleo-Mac, dalla progettazione e produzione Made in Italy, si posizionano ai vertici della categoria per potenza e prestazioni, paragonabili a quelle di un equivalente strumento a scoppio per un utilizzo in ambito privato. I decespugliatori DSi 30 e BCi 30 con un diametro di taglio di ben 30 cm e un filo silenziato "Pro-Silent" di due millimetri di diametro, uniscono la leggerezza e la semplicità del funzionamento a batteria con la comodità della testina Load&Go, di facile caricamento senza bisogno di attrezzi. Oltre alla semplicità d'uso, la tecnologia a batteria Efco e Oleo-Mac garantisce totale rispetto dell'ambiente grazie alla completa eliminazione del carburante di funzionamento e all'abbattimento dei rumori. I prodotti Efco e Oleo-Mac, sviluppati per garantire performance sempre al top, assicurano la massima potenza delle macchine (constant voltage) fino al momento dello scarico completo della batteria e presentano un design con batteria a vista, compatto ed ergonomico, per un miglior comfort di utilizzo.

## ZANETTI MOTORI

**ZBT 55.10 SA, l'ideale per orti e giardini di piccole dimensioni  
Estrema affidabilità anche nei lavori più gravosi**

La nuova motozappa semi professionale ZBT 55.10 SA di Zanetti Motori, storico marchio di Prai, è una macchina piccola e leggera. Ideale per lavorazione in orti e giardini di piccole dimensioni. Motore benzina 4 tempi da 160 cc OHV con avviamento autoavvolgente, stegole regolabili in altezza, ruote posteriori di trasferimento, fresa di serie da 55 cm, una marcia avanti. La trasmissione epicicloidale con coppia conica inferiore e la frizione a ganasce in bagno d'olio, conferiscono alla ZBT 55.10 SA grande affidabilità anche nei lavori più gravosi. Estremamente maneggevole anche nel trasporto grazie ai suoi 35 kg.



## GARDENA

**Gardena sempre piena di idee, il consumatore è servito  
Sul mercato i nuovi robot Sileno, gamma ancora più ampia**

Gardena lancia i nuovi robot rasaerba Sileno life 750, Sileno life 1000 e Sileno life 1250, a completamento della gamma esistente per un consumatore sempre più esigente. Una nuova generazione di robot potenti, imbattibili per i giardini medio-grandi (rispettivamente fino a 750, 1000 e 1250 mq), si distinguono per le funzionalità premium e il design compatto. I nuovi robot Sileno life 750, Sileno life 1000 e Sileno life 1250 sono disponibili anche in versione Smart e compatibili con l'innovativo Smart System Gardena, per una programmazione e un controllo totale ovunque e in qualsiasi momento, grazie ad una semplicissima App. Tra gli elementi distintivi della nuova linea Sileno life, vi sono il SensorCut System, che garantisce un prato perfetto e uniforme e le quattro ruote di cui sono dotati che li rendono agilissimi anche su giardini sconnessi. Ideali per le esigenze della clientela "fai da te", sono dotati di un'interfaccia utente facile e intuitiva per un'installazione semplicissima: alla prima messa in funzione, una procedura di avviamento guidata chiede le dimensioni del giardino e le preferenze di taglio e calcola in automatico una proposta di programmazione.



## HUSQVARNA

**550iBTX, soffiatore dalle altissime prestazioni professionali  
Grande potenza, basse vibrazioni, rumorosità al minimo**

La gamma di soffiatori di Husqvarna si arricchisce di un nuovo componente dalle prestazioni altamente professionali. Il modello 550iBTX infatti, è un soffiatore a zaino alimentato da potenti batterie che risulta bilanciato, ergonomico e con una notevole forza di soffiaggio dell'aria (21N). La grande potenza si abbina alle basse vibrazioni e livelli contenuti di rumorosità, che permettono di lavorare in ambienti pubblici e aree urbane. È inoltre, resistente alle intemperie e certificato IPX4, grande aiuto per i professionisti che non possono interrompere il lavoro anche in condizioni avverse. Dispone inoltre delle modalità boost e cruise control gestibili dal tastierino intuitivo, che riporta anche lo stato della batteria e le modalità di funzionamento direttamente sull'impugnatura.



## GRIN

**La linea a batteria si allarga: ecco il nuovo modello BM37-82V!  
Incredibile potenza, eccezionale durata con una carica**

Dopo il grande successo del modello BM46-82V, Grin presenta per la stagione 2019 il nuovissimo tagliaerba elettrico a batteria BM37-82V. Costruito sul collaudatissimo telaio Grin e caratterizzato dal sistema di taglio brevettato «Tagli, non raccogli, non vai in discarica», Grin BM37-82V monta l'innovativo motore elettrico Briggs & Stratton da 1,5 KW alimentato da una batteria agli ioni di litio da 82V.

La batteria da 2 Ah e 82V permette di tagliare fino a 400 mq reali di prato con una sola ricarica e offre prestazioni incredibili anche in erba alta e condizioni difficili, paragonabili a quelle di una macchina con motore a scoppio. L'elettronica interna consente una variazione automatica del numero di giri motore a seconda dello sforzo e delle condizioni di taglio, ottimizzando così la durata della batteria. Il caricabatteria rapido permette la ricarica completa della batteria da 2 Ah in soli 30 minuti. Adatto alle rifiniture, molto maneggevole nei piccoli spazi e dotato di incredibile potenza, Grin BM37-82V è perfetto per chi cerca le prestazioni di un motore a scoppio unite alla silenziosità e comodità di un tagliaerba elettrico.



## NIKO

**Wiper Premium serie F è innovativa, solida, senza compromessi  
Assicura anche sette ore di lavoro. E non si ferma proprio mai**

La serie F rappresenta il robot per eccellenza. Innovativa per il suo concetto costruttivo, solida ed affidabile. In grado di operare con elevata efficienza su qualunque tipo di superficie gestendo aree di taglio fino a 5000 mq. Equipaggiata con batterie dalle elevate performances è in grado di operare fino sette ore consecutivamente senza doversi fermare a ricaricare le batterie. Dotata di grande pannello di controllo Touch Screen di facile comprensione con possibilità di personalizzare ogni singolo parametro e adattare

il robot alle diverse condizioni di lavoro. L'efficienza ed efficacia della rasatura del prato sono assicurate dalla gestione GPS del taglio. Il robot è in grado di mappare l'area su cui opera e il sistema GPS permette di ottimizzare il tempo evitando inutili passaggi su aree già rasate. I modelli "S" sono altresì dotati di sistema "Connect" che permette di interagire completamente con il proprio robot tramite App Wiper (free). Grazie alla App è altresì possibile rilevare il movimento del proprio robot e se necessario geolocalizzarlo.



## EINHELL

La linea a batteria si allarga: ecco il nuovo modello BM37-82V!  
Tanta innovazione, eccezionale durata con una carica

Dopo il grande successo del modello BM46-82V, Grin presenta per la stagione 2019 il nuovissimo tagliaerba elettrico a batteria BM37-82V. Costruito sul collaudatissimo telaio Grin e caratterizzato dal sistema di taglio brevettato «Tagli, non raccogli, non vai in discarica», Grin BM37-82V monta l'innovativo motore elettrico Briggs & Stratton da 1,5 KW alimentato da una batteria agli ioni di litio da 82V. La batteria da 2 Ah e 82V permette di tagliare fino a 400 mq reali di prato con una sola ricarica e offre prestazioni incredibili anche in erba alta e condizioni difficili, paragonabili a quelle di una macchina con motore a scoppio. L'elettronica interna consente una variazione automatica del numero di giri motore a seconda dello sforzo e delle condizioni di taglio, ottimizzando così la durata della batteria. Il caricabatteria rapido permette la ricarica completa della batteria da 2 Ah in soli 30 minuti.



## MULTIPOWER

Italian Power RG6.5-130, altro valore aggiunto alla produzione Rato  
Stegole orientabili, ruote tractor di serie per agevolare il trasporto

Presentata come novità all'ultima Eima, è da oggi disponibile la nuova motozappa Italian Power RG6.5-130. Questo nuovo modello va a completare la già vasta gamma di motozappe di produzione Rato e intende occupare velocemente la fascia professionale del mercato. Dotata di cambio ad ingranaggi con scatola in ghisa, 2 marce avanti e una retromarcia, frizione a bagno d'olio, fresa da 1410 mm con rotor fresanti da 330 mm e soprattutto grazie al potentissimo motore Rato a benzina da 390 cc, intende soddisfare le esigenze dei professionisti più rigorosi del settore. Proprio per questo in fase di produzione sono stati curati tutti i particolari tecnici, equipaggiando la macchina con stegole orientabili in tutte le posizioni. Come per gli altri modelli di motozappe a marce della linea Italian Power, anche per questa macchina vengono fornite di serie le ruote tractor per il trasporto.



## CORMIK

Echo ECHT-58V, c'è il nuovissimo modello dalla Mid Series  
Tagli continui col sistema anti inceppamento. Batterie garantite due anni

ECHT-58V di Echo è il nuovo modello a batteria della Mid Series, per un utilizzo semi professionale. Dotato di doppia lama da 610 mm, ideale per diametri fino a 20 mm. Grazie al sistema anti inceppamento è possibile tagliare in modo continuo, senza interruzioni. Impugnatura rivestita in gomma, controllo variabile della velocità, motore brushless a corrente continua. Con la serie 58V si gode della comodità di un peso contenuto, di un sistema di batteria unica che può essere applicata su molteplici attrezzi e della garanzia di prestazioni di ottimo livello. Batteria da 2Ah in dotazione, ricaricabile in soli 30 minuti e batteria da 4Ah disponibile come optional, ricaricabile in 60 minuti. Garantite due anni.





## AL-KO

La gamma EnergyFlex con tre nuovi modelli di rasaerba 46.9 Li SP la punta di diamante. Prestazioni di taglio eccellenti

La gamma dei prodotti EnergyFlex si allarga ulteriormente coi nuovi tosaerba. Tre nuovi modelli: 42.9 Li da 42 cm, 42.9 Li SP da 42 cm con trazione e 46.9 Li SP, sempre da 46 cm con trazione e funzione mulching inclusa. Macchine robuste e performanti con tutti i vantaggi dei prodotti a batteria: bassa rumorosità, zero inquinamento, bassissima manutenzione. Fra questi spicca il modello 46.9 Li SP con scocca in acciaio e una larghezza di taglio da 46 cm adatto per prati fino a 500 m<sup>2</sup>. Con funzione 3INONE fra taglio, raccolta e mulching. Equipaggiato con trazione posteriore e ruote XXL con doppi cusciniti a sfera. Regolazione centralizzata dell'altezza di taglio su sette differenti posizioni. Il potente motore brushless assicura eccellenti prestazioni di taglio. La scocca in acciaio è progettata per ottenere un particolare flusso che consente il riempimento completo del cesto con dei risultati di raccolta superiori alla media. L'alimentazione avviene tramite le affidabili batterie al litio da 40V disponibili in due differenti versioni 4,0 Ah o 5,0 Ah. Le batterie permettono delle prestazioni paritetiche ai motore a scoppio.

## SABRE ITALIA

Super S, la potenza di Hustler non teme confronti  
Tagli più agevoli anche negli spazi più ristretti



Super S, macchina prodotta da Hustler e distribuita in Italia da Sabre Italia, garantisce un superbo comfort così come eccellente è il posizionamento dell'operatore più comandi facili da usare ed una conformazione compatta che semplifica il taglio negli spazi più ristretti. Stand-on dalla forma compatta per un speciale accesso ad aree ristrette per un più comodo trasporto. Garanzia esclusiva di due anni senza limite di ore, ma anche di cinque anni col tetto di 500 ore. Disponibile nelle versioni Super S 36" RD e Super S 48" RD, con potenza rispettivamente di 15 e 21 Hp. E piatti di taglio di 92 e 122 cm a scarico posteriore e mulching. Trasmissione doppia idrostatica con due pompe Hydro Gear 10 cc e pistoni assiali. Ed ogni pompa aziona un motore ruota. Regolazione del sistema di taglio tramite pedale, altezza regolabile da 38 a 140 mm. Bordi rinforzati con canale in acciaio da 3,2 mm.

## ORIGINALE VOLPI

Un'unica batteria, tanti prodotti attorno fra taglio e legatura  
La soluzione giusta per uliveti, vigneti e frutteti



Una nuova linea di strumenti da taglio e legatura, ideata per soddisfare le esigenze del professionista del verde. Nell'offerta Volpi forbici da potatura e legatrici progettate con tecnologie all'avanguardia e costruite con materiali di qualità, nel rispetto dell'ambiente, per diminuire lo sforzo e ridurre al massimo i tempi di lavoro. Tutti i prodotti sono dotati di motore Brushless. La linea è stata concepita per essere alimentata elettricamente con la stessa batteria. Sempre la soluzione giusta per uliveti, vigneti e frutteti. La batteria agli ioni di litio assicura lunga durata e resistenza ai cicli di carica, fino a 600 senza perdita di capacità, senza presentare alcun effetto memoria. Provvista la batteria di un indicatore di carica per tenere sotto controllo in ogni momento l'autonomia. Il comodo zaino porta batteria in materiale traspirante, fornita nella dotazione di serie, consente di lavorare col massimo comfort. La linea comprende potatori elettronici anche con asta e legatrici.

## BRUMAR

**Biocippatori GTM, l'asso giusto per il manutentore  
Gamma completa, impreziosita dal modello GTS 1300 G**

Compattezza e maneggevolezza per alta efficienza di triturazione. Una gamma completa di biocippatori compatti e potenti, quelli della gamma GTM, ideali per manutentori del verde, enti pubblici e privati esigenti. Veloci ed efficienti grazie al loro sistema di triturazione con due lame montate su un tamburo in acciaio, una controlama montata sul telaio ed espulsione alta tramite camino. La tramoggia di carico autoalimentata permette alta velocità di lavoro, ampia capacità e grande efficienza. Il sistema trita i rami fino ad un massimo di 10 cm di diametro e li riduce facilmente in trucioli di legno sottili. Il cippato è ideale per l'uso come pacciamatura e compost. Il modello di punta è il GTS 1300 G con motore OHV da 389 cc e capacità di taglio fino a 10 cm di diametro. Doppio sistema di taglio con tamburo a due coltelli Pro e controlama. Bocca di espulsione in posizione alta che permette lo scarico direttamente su cassoni o pianali dei camion. La gamma GTM è distribuita in esclusiva per l'Italia da Brumar srl.



## JOHN DEERE

**Nuovo ZTrak™ Z994R a raggio zero, mix di comfort e produttività  
Aragones: «Non si ferma neanche davanti alle condizioni più difficili»**

John Deere ha ampliato la propria gamma di tosaerba professionali con il lancio del nuovo ZTrak™ Z994R a raggio di sterzo zero, progettato per soddisfare i clienti che cercano una soluzione più compatta per lavorare in spazi ristretti. Offrendo una combinazione di comfort per l'operatore, produttività e risultati di alta qualità, lo Z994R massimizza il rapporto tra superficie tagliata e ore di lavoro impiegate. È dotato di un potente motore diesel da 25 CV (18,4 kW), telaio rinforzato e un piatto di taglio a cinghia con un assorbimento di potenza ottimale. L'elevata produttività è ulteriormente migliorata grazie al piatto di taglio rotativo con scarico laterale 7Iron™ PRO da 137 cm (54 pollici). Come sottolinea Carlos Aragones, responsabile vendite e marketing macchine Turf e Golf John Deere in Europa, «lo Z994R non si ferma neppure di fronte alle condizioni più difficili e garantisce risparmio di carburante, un design compatto e un valore di rivendita duraturo nel tempo».



## FIABA

**PL2501SPH, la carotatrice Billy Goat è soprattutto facilità d'uso  
Lavoro fino a sette centimetri, anche su terreni compatti**

La nuova carotatrice PL2501SPH è stata progettata per la massima semplicità ed efficienza di lavoro. È in grado di aerare fino a 4000 metri quadri all'ora, raggiungendo una profondità di sette cm anche su terreni compatti. Le sei fustelle sono azionate da un albero a gomiti ed è possibile variare la densità di aerazione impostando la velocità di avanzamento. I ruotini anteriori pivotanti e bloccabili ed i semplici comandi offrono maneggevolezza e versatilità. Motore Honda GX160, cilindrata 163 cm<sup>3</sup>, sei fustelle a movimento verticale, di serie fustelle da 22 mm, Larghezza di lavoro 63 cm (25"). Macchina distribuita in Italia da Fiaba.



Segnali positivi dal mondo delle imprese. Numeri in fermento, con il Mezzogiorno a dimostrare una certa vitalità e tanti settori parecchio vivi. Come il noleggio, leva anche per il mondo del giardinaggio

## VOGLIA DI RIPARTIRE, L'ITALIA S'ACCENDE

**A** ttorno al garden il mondo si muove. L'Italia anche, numeri alla mano. Alla periferia del verde attrae sempre il noleggio, leva in crescita anche negli altri settori. Il sistema delle imprese, nonostante un 2018 trascorso con l'affanno, alla fine mette a segno un saldo positivo tra aperture e chiusure. Nell'anno da poco concluso i terminali delle Camere di commercio hanno registrato l'iscrizione di 348.492 nuove imprese (8.500 in meno rispetto al 2017) e 316.877 chiusure di imprese esistenti (quasi 6mila in più rispetto all'anno precedente). Il risultato di queste due dinamiche ha consegnato a fine dicembre un saldo positivo per

31.615 imprese, una crescita dello 0,5%. Anche se positivo, il dato 2018 segna un rallentamento rispetto al 2017.

È stato il Mezzogiorno a trainare la crescita del tessuto imprenditoriale del Paese nell'anno appena concluso. Quasi il 60% del saldo è dovuto alla performance di Sud e Isole, dove il bilancio è stato positivo per 18.705 unità. In crescita le società di capitali mentre diminuiscono imprese individuali e società di persone. Continua la difficoltà del settore artigiano. La sintesi è nei dati di Unioncamere-InfoCamere natalità e mortalità delle imprese italiane nel 2018. Con un quadro tutto sommato promettente. Anche se è sempre



bene non abbassare mai la guardia. «Resta alta la voglia di impresa degli italiani», la fotografia di Carlo Sangalli, presidente di Unioncamere, «anche se si avvertono segnali di indebolimento da non trascurare. Occorre sostenere ancora questa vitalità imprenditoriale, anche se la sfida per il sistema Paese è quella di permettere alle aziende di restare sul mercato, contribuendo così alla stessa crescita occupazionale».

**NORD, SUD, OVEST, EST.** Il tasso di crescita in tutte e quattro le aree presenta risultati peggiori, rispetto al 2017. Le due circoscrizioni del Nord, come già nell'anno precedente, restano al di sotto del valore medio nazionale; a fronte di un tasso di crescita nazionale pari allo 0,52% il Nord-Ovest arriva allo 0,19% mentre il Nord-Est, unica tra le circoscrizioni, scivola in campo negativo con una riduzione di 769 imprese. Nella altre due macro-ripartizioni, il Centro segna un +0,8% mentre il Mezzogiorno arriva a sfiorare una crescita dell'1%; il 59,2% dell'intero saldo (18.705 imprese su 31.615) è localizzato al Sud. Bilancio imprenditoriale attivo per quattordici delle venti regioni italiane. In termini assoluti, continua a primeggiare il Lazio (10.221 imprese in più), seguito da Campania (+7.866) e Lombardia (+4.551). Il Lazio (+1,57%) registra la crescita più sostenuta anche in termini relativi; seguono la Campania (+1,34%) e la Puglia (+0,91%). Rispetto all'anno scorso migliorano Trentino, Liguria, Abruzzo e Molise. Per tutte le altre, il 2018 è un anno da lasciarsi alle spalle, al più presto.

**MOVIMENTO RAPIDO.** A livello aggregato i quattro settori più significativi per numerosità di imprese mostrano tutti segnali di arretramento. Se, rispetto al 2017, un segno in campo negativo non rappresenta una novità per manifattura, agricoltura e costruzioni, il passaggio al segno meno lo è per il commercio che chiude il 2018 con oltre seimila unità in meno, risultato che lo colloca all'ultimo posto della graduatoria. Tutti gli altri settori economici, negli ultimi dodici mesi, hanno chiuso il bilancio anagrafico in campo positivo. In termini assoluti, a guadagnare di più è stato quello delle attività di alloggio e ristorazione (8.318 imprese in più nell'anno), seguito



dalle attività dei servizi professionali, tecnici e scientifici (+6.093) e quelle di noleggio e servizi alle imprese (+5.915). Il più dinamico in termini di crescita imprenditoriale è invece il comparto della sanità cresciuta del 3,6% a fronte di una crescita media dello 0,5%. Oltre la soglia del 3% anche le attività di noleggio e servizi alle imprese e quelle di fornitura energia elettrica e gas. Quanto all'artigianato, il bilancio dell'anno (-13.433 imprese) segna complessivamente un peggioramento rispetto a quello, pur sempre negativo, del 2017, quando chiuse con una perdita di 11.429 unità. Guardando al mondo artigiano, negli ultimi dodici mesi hanno fatto meglio le imprese di noleggio e servizi alle imprese (1.301 imprese in più), dei servizi alla persona (+757) e le attività di informazione e comunicazione (+198). In rosso le costruzioni (-6.722 in meno nel 2018), le attività manifatturiere artigiane (-5.488) e dei trasporti e magazzinaggio (-1.699). La lettura dei dati dal punto di vista delle forme organizzative delle imprese evidenzia, in modo indiscutibile, il rafforzamento strutturale del sistema imprenditoriale. L'intero saldo positivo del 2018 è totalmente spiegato dalla crescita delle società di capitale: 66.031 in più in termini assoluti, pari al +4% in linea con quanto registrato nel 2017. Le imprese individuali, che continuano a rappresentare oltre la metà dello stock di imprese esistenti (il 52,1%), mostrano invece una flessione di 20mila unità, facendo registrare, in termini relativi, un decremento dello 0,6%.

Proiezioni confortanti, sulla base di una torta che ha generato un valore di vendite pari a due miliardi e settecento milioni di euro in Italia ed 86 nel mondo. Con la base di altri quattro anni di crescita

## VERDE SPERANZA, BENE FINO AL 2022

**C**erti numeri generano fiducia. Esempio? Due miliardi e settecento milioni di euro, il valore delle vendite di prodotti per il giardinaggio nel 2017. Trentaquattro in Europa come giro d'affari, 86 nel mondo. Con un trend di progressiva crescita fino al 2022, ora che il periodo davvero negativo pare proprio alle spalle. Quasi un terzo, in Italia, è stato dell'orticoltura. Un altro terzo sulle attrezzature per il verde, il 12% ha riguardato vasi e fioriere, l'8% il garden care.

Nonostante l'estate calda la propensione alla spesa verde degli italiani è leggermente lievitata, registrando un'impennata del comparto dei macchinari. Se piantare, nutrire e curare il verde sono considerati momenti piacevoli del giardinaggio, invece potature e taglio dell'erba sono

visti più come attività necessarie. L'esatto contrario di certi scenari più evoluti.

Come la Germania, come soprattutto la Gran Bretagna. Dove il sabato mattina in giardino è quasi momento sacro. In Italia no. Non a caso la robotica (sempre più smart) e l'accessoristica (sempre più ergonomica) hanno registrato una crescita delle vendite dell'8,7% con un incremento fino al 2022 in proiezione del 6,4%. Da qui due considerazioni: l'invecchiamento della popolazione privilegerà la diffusione di macchinari e attrezzature robotizzate ed ergonomiche, ampliando la quota dello e-commerce del comparto verde in generale, passato non a caso dai circa tre milioni di euro nel 2012 a 13 del 2017 ma anche l'impennata del web per la raccolta delle informazioni.



**SEMPRE MEGLIO.** Secondo i dati Euromonitor, i prodotti biologici per la cura del verde saranno sempre più protagonisti del mercato, andando a soddisfare le esigenze preventive di salute delle piante, mentre il prodotto chimico classico sarà impiegato soprattutto a seguito di problematiche insorte. Le proiezioni del mercato del giardinaggio italiano prevedono un costante aumento di vendite fino al 2022, quando torneranno sui livelli del 2010 sfondando i tre miliardi di valore. Il dato del 2017 è di 2.763 milioni.

Il contesto, più generale, è piuttosto chiaro: l'Europa occidentale registra un mercato di quasi 32 miliardi di dollari, quella orientale di circa 2,4 miliardi. Mentre il Nord America si assestava sui 37,7 miliardi di dollari. L'area Asia-Pacifico valeva 8.25 miliardi di dollari, l'Australia quasi 2,5, Medio Oriente ed Africa si attestavano sui due miliardi, l'America latina registrava su 1,35 miliardi di dollari.

Globalmente, il mercato del gardening mondiale valeva 86,166 miliardi di dollari.

**CAPITALE NATURALE.** «Ciò che deve crescere in Italia», affermano gli organizzatori di Myplant & Garden, fiera nel corso della quale la relazione sul mercato verrà ufficialmente presentata, «è nella visione più generale dell'orto-florovivaismo, una committenza pubblica. Sforzi sono stati fatti in questa direzione, che è un fattore decisivo per lo sviluppo della filiera. Le ricadute sarebbero importantissime per l'intera economia nazionale. Il comparto italiano, a livello mondiale, è riconosciuto per la varietà e la qualità delle produzioni: un mix unico tra microclimi naturali e professionalità imprenditoriali». Un'indagine dell'Università di Firenze del 2016 ha chiarito che il valore della produzione delle imprese italiane del settore verde supera il 5% della produzione agricola ed è equamente diviso tra fiori e piante in vaso da un lato (con quattordicimila aziende produttrici), piante, alberi e arbusti dall'altro con 7.500 aziende escluse le giovani piante, prodotte da altre duemila imprese. Sono ventinovemila gli ettari di superficie agricola destinati al vivaismo, oltre ai millecinquecento per le giovani piante. «Un potenziale produttivo e varietale che, unito alle alte pro-



fessionalità tecniche del settore fra agronomia, arboricoltura, manutenzione e pianificazione, porterebbe enormi benefici all'Italia. Il verde, che per le amministrazioni pubbliche è nell'immediato un costo, rappresenta in realtà una forma di investimento a medio e lungo termine molto premiante. I benefici del verde», il punto di Myplant, «non sono solo gratuiti e stabili nel tempo, ma crescenti fra l'abbattimento dell'inquinamento, termoregolazione, benefici comprovati per la salute, depurazione ambientale, ricchezza florofaunistica, benessere generale, riqualificazione paesistica, resilienza territoriale, innovazione tecnologica, diminuzione criminalità urbana, crescita valore immobiliare, incremento posti di lavoro, incentivo al turismo internazionale, inclusione sociale, ricerca e sviluppo. Non è poco». Myplant, in programma alla Fiera di Milano dal 20 al 22 febbraio, toccherà molte questioni. Dalla cooperazione sociale profit/no profit nelle opere al verde alla resilienza ai cambiamenti climatici, dalla sicurezza nelle opere a verde al concorso a favore della Fondazione Arché Onlus, dalle certificazioni degli alberi alle nuove tecnologie e servizi per il verde, dal recupero del legno urbano al rinnovamento arboricolo, dai temi fitosanitari alle tecniche di diserbo, dai progetti di riqualificazione urbana al Bonus Verde, dagli agrofarmaci alla gestione professionale dei prati, senza contare il ricco calendario dedicato alla nuova area dedicata al verde sportivo, in cui i protagonisti della filiera si confronteranno su tutti gli aspetti. Campi da gioco in primis.

## 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. (LAXLXPPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------------------	--------------	----------------	-----------------	----------------	-------------------	---------------------	----------------------	-----------------------------	---------	---------------------------	--------------------	---------------------------	---------------	--------------------	------------------

### HUSQVARNA

Distribuito da:  
**FERCAD SPA**  
 web: [www.husqvarna.it](http://www.husqvarna.it)  
 email: [husqvarna@fercad.it](mailto:husqvarna@fercad.it)

#### Rider RC 320ts AWD

Progettato per proprietari terrieri e professionisti che necessitano di una macchina a taglio frontale con raccolta del tagliato. Questo Rider Husqvarna di nuova concezione con sterzo articolato e AWD, offre efficacia di lavoro per molto tempo, versatilità e un'ottima manovrabilità. Ciò grazie alla combinazione di una potente coccia che trasporta l'erba dagli organi di taglio al cesto di raccolta posteriore ribaltabile, compattandola e dando all'operatore la possibilità di raccogliere fino al doppio d'erba di una macchina convenzionale e garantendogli di poter tagliare più a lungo prima di dover svuotare il cesto.



Rider Battery	vedi <a href="http://www.husqvarna.it">www.husqvarna.it</a>	R	BAT		135 Ah	NO	ID	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
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

## TECNO GARDEN

DISTRIBUZIONE ALL'INGROSSO  
DI RICAMBI ED ACCESSORI  
PER MACCHINE DA GIARDINO

1986 30 ANNI 2016

Un sincero grazie a chi ci ha permesso di raggiungere questo traguardo

Via Cesare Battisti, 59/D 35010 Limena (PD)  
 Tel. 049 / 769966 • Fax. 049 / 767313  
[www.tecnogarden.com](http://www.tecnogarden.com)  
[tecnogarden@tecnogarden.com](mailto:tecnogarden@tecnogarden.com)

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 216	4.593,00	R	B&S	Power Built AVS	13 (9,6)	NO	ID	94-103	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x198	12	/	198
R 216 AWD	6.120,00	R	B&S	Power Built AVS	13 (9,6)	NO	ID	94-103	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	217
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 316T	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 316T 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 TS 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
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 422Ts 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 138	2.975,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	CVT	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 342	4.912,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,6 (10)	NO	ID	107	SL	38-102	2	15x6-6 / 20x10-8	<100 dB(A)	/	15,1	/	/
TS 346	6.019,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	18,7 (13,8)	NO	ID	117	SL	38-102	2	15x6-6 / 20x10-8	<100 dB(A)	/	15,2	/	/
TC 130	3.321,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/16x6,5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
TC 138	3.598,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	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 238	4.774,00	T	B&S	Endurance	12,1 (8,9)	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x9,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 239T	5.490,00	T	B&S	Endurance	11,1	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x9,5-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	251
TC 338	5.742,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	15,09 (11,1)	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x9,5-8	<100 dB(A)	/	13,3	320	/
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](http://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. (°)	RUMOROSTA dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITÀ CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------------------	--------------	----------------	-----------------	----------------	-------------------	---------------------	----------------------	-----------------------------	---------	---------------------------	------------------	---------------------------	---------------	-------------------	------------------

## SIMPLICITY

Distribuito da:  
**GARMEC Srl**  
 Web: [www.garmec.it](http://www.garmec.it)  
 Email: [info@garmec.it](mailto: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) - (\*\*\*\*\*) Piatti di taglio disponibili: Frontale (F) - Ventrale (V) - Scarico laterale (SL) - Scarico laterale con raccolta (SLR) - Scarico posteriore (SP) - Scarico posteriore con raccolta (SPR) - Mulching opzionale (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	OMOLOGAZIONE (*)	MARCA MOTORE	NR. CILINDRI	POTENZA HP (KW)	TRASMISSIONE (**)	NR. MARCE AVANTI/RETRO	BLOCCAGGIO DIFFERENZIALE	RUOTE MOTRICI (2WD-4WD)	PRESA DI FORZA (***)/NR. GIRI	SOLLEVATORE POSTERIORE	TIPO PNEUMATICI (****)	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](http://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. (°)	RUMOROSITÀ dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXLXPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITÀ CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
<b>JOHN DEERE</b>																	
<b>JOHN DEERE ITALIANA SRL</b>																	
Web: <a href="http://www.JohnDeere.it">www.JohnDeere.it</a>																	
<b>Z540R</b>																	
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](http://www.garmec.it)  
Email: [info@garmec.it](mailto: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](http://www.errezetagarden.com)

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

☎ 049 9803124

📄 049 9803128

✉ [info@errezetagarden.it](mailto:info@errezetagarden.it)

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

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

## BLUE BIRD

BLUE BIRD INDUSTRIES  
Web: [www.bluebirdind.com](http://www.bluebirdind.com)  
Email: [info@bluebirdind.com](mailto: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 WYZ20HS	nd	AC	163 cc	B&S	675 Instart	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	38

## EINHELL

EINHELL ITALIA Srl  
Web: [www.einhell.it](http://www.einhell.it)  
Email: [info@einhell.it](mailto: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 m<sup>2</sup>.



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

## HUSQVARNA

Distribuito da:  
FERCAD SPA  
web: [www.husqvarna.it](http://www.husqvarna.it)  
email: [husqvarna@fercad.it](mailto:husqvarna@fercad.it)

## LC353V

LC 353V è un tagliaerba semovente che crea un risultato di taglio e un aspetto del prato fantastici grazie alla sua tecnologia AFTech™: la lama di taglio è stata progettata per creare un flusso d'aria verso l'alto durante la rotazione. Questo flusso solleva l'erba per creare un prato uniformemente tagliato. Questo processo riempie il cesto in modo estremamente efficiente, consentendo di tagliare per lungo tempo senza interruzioni. È dotato di AutoWalk™ 2 per un controllo comodo ed ergonomico della velocità.



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	SCOCOA (*)	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 351 V	1.012,00	AL	2,7	B&S	750 Series DOV4T	SEMOV-VARIAB		98	MAN	50	28-75	SP/R/M	60	7,5"/8,3"	NO	42
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 VB	1.079,00	AC	2,8	HONDAGCV160	OHC	4T	SEMOV-VARIAB	98	MAN	56	38,1-107,95	SP/SL/M/R	68	8,0"/8,0"	NO	40,4
LC 356 AWD	1.190,00	AC	2,8	HONDAGCV160	OHC	4T	SEMOV-VARIAB AWD	98	MAN	56	38-108	SP/SL/M/R	68	8,0"/8,0"	NO	39,5
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	HONDAGCV160	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	HONDAGCV160	OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	35
LB 553 Se	1.383,00	AL	2,8	HONDAGCV160	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](http://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



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
<b>PELENC</b>																
<p><b>Distribuito da:</b>  <b>PELENC ITALIA SRL</b>  <b>Web: www.pellencitalia.com</b>  <b>Email: info@pellencitalia.com</b></p> <p style="text-align: right;"><b>RASION</b></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	PELENC	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	PELENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. da 25/75	(SP) KIT MULCHING OPZ.	71 L	178 /305mm	senza cesto e batteria 29	
MULTICLIP 50 S B	458,59	LA	-	B&S	550 E	4T	TRAZIONE	96	STRAPPO	50	5-31/75	M	-	210/210	NO	30,0
MULTICLIP PRO 53 4S SVAN	1.057,54	AL	-	HONDA	GCV 190	4T	TRAZIONE	96	STRAPPO	53	3-30/65	M	-	205/205	NO	38,0

## RASAERBA ROBOT

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	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
<b>HUSQVARNA</b>																	
<p><b>Distribuito da:</b>  <b>FERCAD SPA</b>  <b>web: www.husqvarna.it</b>  <b>email: husqvarna@fercad.it</b></p> <p style="text-align: right;"><b>AUTOMOWER® 310</b></p> <p>Perfetto per prati di medie dimensioni fino a 1000 m<sup>2</sup>, questo robot rasaerba può anche gestire pendii con dislivelli del 40%. La sua intelligente tecnologia lo guida automaticamente attraverso i passaggi stretti. L'intuitivo sistema del menu permette impostazioni personalizzate per farlo lavorare solo negli orari preferiti. Scocche con innesto a scatto in diversi colori sono disponibili come optional.</p>																	
																	
105	1.488,00	600 m2	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	1000 m2	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	1500 m2	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	1600 m2	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	2200 m2	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	3200 m2	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
440	3.453,00	4000 m2	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	5000 m2	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	2200 m2	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	5000 m2	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
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](http://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 ES II*	2.425,00	2200mq	79x37x36	CE	Li-ion	da 1 a 3	var.16-22-28	M/elica o stellare	2	300 mm	19-22	36%	SI con PIN	A	15,1 Kg	ABS	SI
--------------	----------	--------	----------	----	--------	----------	--------------	--------------------	---	--------	-------	-----	------------	---	---------	-----	----

## NIKO

NIKO  
web: [www.nikocompany.com](http://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](http://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](http://www.ambrogiorobot.com)  
 email: [robotica@zcscompany.com](mailto: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](http://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-Spirale	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/min	SDM 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 Ah	3 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 Ah	4 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 condizioni di tagli ideali: prato piano, forma rettangolare semplice, assenza di ostacoli, assenza di zone aggiuntive e velocità di crescita del prato modesta.

# ATTREZZATURE A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m <sup>3</sup> /min/mi/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
<b>EINHELL</b> <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>															
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)															
<b>TAGLIASIEPI</b>															
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
<b>TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI</b>															
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
<b>MOTOSEGHE</b>															
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
<b>POTATORI</b>															
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
<b>RASAERBA</b>															
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
<b>SOFFIATORI</b>															
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/VELOCITA' ARIA (m <sup>3</sup> /min-m/s)	SCocca	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
<b>HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it</b>															
<b>BATTERIE DIPONIBILI</b> 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															
<b>TAGLIASIEPI</b>															
115 iHD45	268,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	436,00	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
536 LiHD60X	535,00	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	60								78	3,8
536 LiHD70X	586,00	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	70								78	3,9
536 LiHE3	669,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	226							84	4,1
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
115 iL	268,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									70	3,45
115 iL	411,00	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		1658							70	3,5
536 LiLX	403,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
536 LiRX	488,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
<b>MOTOSEGHE</b>															
120 i	305,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	495,00	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
536 LiXP	556,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T536 LiXP	610,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
<b>POTATORI</b>															
536 LiPTS	738,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
<b>RASAERBA</b>															
LC 141Li	470,00	Solo corpo macchina	36	SI						Acciaio	NO	41/25-70	50		20
LC 247Li	653,00	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO	47			
<b>SOFFIATORI</b>															
436 LiB	432,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,5/?					81	2,4
536 LiB	506,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,3/56					82	2,4
540iBX	647,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)										

# 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 LI.	DIMENSIONI MACCH. (LAXLXPROF)	CASSONE (**)	DIMENSIONI CASSONE CHIUSO (CM)	DIMENSIONI CASSONE APERTO (CM)	SCARICO MANUALE/ IDRAULICO	PORTATA KG
---------	---	--------------	----------------	---------------	-----------------	------------	------------------	----------------------	-------------------------	----------------------------------	--------------	-----------------------------------	-----------------------------------	-------------------------------	------------

## FARMER

GARMEC Srl  
Web: [www.garmec.it](http://www.garmec.it)  
Email: [info@garmec.it](mailto: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](http://www.garmec.it)  
Email: [info@garmec.it](mailto: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 DOPPIO TAGLIO (***)	MONOLAMA (****)	DIAMETRO MASSIMO TAGLIO MM	IMPUGNATURA RUOTANTE	SISTEMA ANTIVIBRANTE	CONSUMO ORA	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	-------------------	------------------	---------------	-----------------	-----------------	-----------------------	-------------------	--------------------------	-----------------	----------------------------	----------------------	----------------------	-------------	-----------------

## EINHELL

EINHELL ITALIA Srl  
Web: [www.einhell.it](http://www.einhell.it)  
Email: [info@einhell.it](mailto: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](http://www.husqvarna.it)  
email: [husqvarna@fercad.it](mailto:husqvarna@fercad.it)

## 226HD75S

HUSQVARNA 226H75S è un tosasiepi a doppia lama eccezionalmente ben bilanciato e resistente con motore X-Torq®. Il robusto design porta ad una prolungata vita operativa in uso intensivo della macchina.



122 HD45	442,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	575 gr/Kw	H 4,7
122 HD60	468,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	575 gr/Kw	H 4,9
226 HD60S	592,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	60	S	N	22	S	S	412 gr/Kw	H 5,8
226HD75S	644,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	75	S	N	22	S	S	412 gr/Kw	H 6
226 HS75S	660,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	75	N	S	22	S	S	412 gr/Kw	H 5,6
226 HS99S	706,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	108	N	S	22	S	S	412 gr/Kw	H 6
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							
536LiHE3*	669,00		BAT	36V	3 Ah			55							

\* SOLO MACCHINA

## PELENC

Distribuito da:  
PELENC ITALIA SRL  
Web: [www.pellencitalia.com](http://www.pellencitalia.com)  
Email: [info@pellencitalia.com](mailto: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 tagliaiepi elettronici Helion necessitano di Batterie Pelenc Lithio-Ione

# DECESPUGLIATORI

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
<b>BLUE BIRD</b>															
BLUE BIRD INDUSTRIES Web: <a href="http://www.bluebirdind.com">www.bluebirdind.com</a> Email: <a href="mailto:info@bluebirdind.com">info@bluebirdind.com</a>			<b>Quick P 600 E M</b> 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





Attrezzature professionali di Potatura



**Arvipo PS110**

**NUOVO SISTEMA ANTI-TAGLIO**

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

**www.cormaf.com - info@cormaf.com**






# TUTTOMERCATO

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
---------	--------------------------------------	----------	--------------	------------------	------------------------	---------------	-----------------	------------	-------------------	------------------	-------------------	--------------	------------	----------------------	-----------------

## EINHELL

EINHELL ITALIA Srl  
Web: [www.einhell.it](http://www.einhell.it)  
Email: [info@einhell.it](mailto:info@einhell.it)

### GC-BC 52 I AS

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



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

## HUSQVARNA

Distribuito da:  
FERCAD SPA  
web: [www.husqvarna.it](http://www.husqvarna.it)  
Email: [husqvarna@fercad.it](mailto:husqvarna@fercad.it)

### 553 RBK

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



129 RJ	368,00	H	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1,1 ( 0,85)	ELETTRONICA	S			S	4,21 / 4,23	94	4,76
525 RJX	510,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	2,1 / 1,9	94	4,5
233 RJ	594,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	29,5	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	98	5,6
243 RJ	719,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,9 (1,47)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	103	7,2
253 RJ	772,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,2 (2,4)	ELETTRONICA	S	***	***	S	4,7 / 4,7	101	8,2
535 RJ	651,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	S	28	148,3	S	2,8 / 4,1	99	5,9
535 RX	718,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
535 RXT	765,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
545 RX	938,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT	974,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT AT	1.165,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,6
543 RS	820,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2,0 ( 1,5)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	2,4 / 4,0	95	7,4
553 RS	948,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1 (2,3)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	3,4 / 3,9	102	8,6
555 RXT	1.220,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,75 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	1,5 / 1,6	101	9,2
555 FRM	1.263,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	2 / 1,5	103	9,2
545 FR	913,00	P	HUSQVARNA	2T	S	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D			S	3,6/3,8	100	8,7
555 FX	1.192,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	1355	S	2,1/2,3	103	8,9
543 RBX	907,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2 (1,35)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	4,8 / 4,6	99	10,6
553 RBX	956,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1(2,3)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	2,7/3,8	97	12,1
122 LK	304,00	H	HUSQVARNA	2T	SI	21,7	0,8 (0,6)	ELETTRONICA	S			S	3,6 / 3,5	90	4,7
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](http://www.pellencitalia.com)  
Email: [info@pellencitalia.com](mailto: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](http://www.einhell.it)  
Email: [info@einhell.it](mailto: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](http://www.husqvarna.it)  
email: [husqvarna@fercad.it](mailto: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
236 II	281,00	H	2T	38,2	1,9 (1,4)	2	-	38	325	SI	SI	2,1/2,7	100,7	4,7
135	358,00	H	2T	40,9	1,9 (1,4)	2	-	35	3/8.	SI	SI	2,5 / 3,2	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
439	602,00	SP	2T	35,2	2,0 (1,35)	2	SMART-START	30-40	3/8 bp	SI	SI	4,9 4,1	100	3,9
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
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
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
576 XP	1.276,00	P	2T	73,5	5,7 (4,2)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,8
576 XP AutoTune	1.359,00	P	2T	73,5	5,7 (4,2)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,8
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' dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	------------------------	----------------------	--------------------	-----------------

## PELLENC

Distribuito da:  
**PELLENC ITALIA SRL**  
 Web: [www.pellencitalia.com](http://www.pellencitalia.com)  
 Email: [info@pellencitalia.com](mailto: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.



S1 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	6" -15 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1,7
S1 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,80m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
S1 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,50-2m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
S1 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 2,20-3m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
S1 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	2000 W	-	ELETT.	12" -30 cm	OREGON ¼	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. - gradi)	DISTANZA DI LANCIO (fino a MT)	PNEUMATICI DA NEVE (Tipo/')	CINGOLATO	DI SERIE (****)	OPTIONAL (****)	PESO KG
---------	--------------------------------------	-------	----------------	-----------------	--------------------------	------------	-------------------	--------	-------------------------------------	-----------------------------	---	--------------------------------	-----------------------------	-----------	-----------------	-----------------	---------

## FARMER

GARMEC Srl  
 Web: [www.garmec.it](http://www.garmec.it)  
 Email: [info@garmec.it](mailto: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](http://www.husqvarna.it)  
 email: [husqvarna@fercad.it](mailto:husqvarna@fercad.it)

**ST 330 PT**  
 Robusto spazzaneve con un'elevata potenza e una trazione superiore, in grado di pulire agevolmente grandi aree. L'efficiente sistema di trazione a cingoli assicura l'accessibilità anche su cumuli di neve dura e impaccata come sui pendii. Per un'operatività elevata e senza problemi, è dotato di sistema fresa/turbina a due stadi, trasmissione idrostatica e servosterzo. Inoltre, i suoi componenti sono di tipo professionale per una massima durata in qualsiasi condizione di lavoro, così come un robusto telaio fresa, scatola ingranaggi e fresa in ghisa. Dotato infine di impugnature riscaldate, fero a LED ed avviamento elettrico per un lavoro sempre agevole in qualsiasi condizione meteo.



ST 131	969,00	LCT	Storm Force 208	4	M	MAN/EL	MONOMARCIA	/	MONOSTADIO	53x33	MAN			NO			44,5
ST121E	928,00	LCT	Storm Force 208	4	M	MAN/EL	MONOMARCIA	/	MONOSTADIO	53x33	MAN			NO	FL		44,5
5524 ST	1.684,00	B&S	Snow series MAX	3,5	M	MAN/EL	VARIABILE	/	BISTADIO	61X58,4	MAN		16x4,8"	NO	FL/IR		95
ST 261E	2.123,00	B&S	Snow series MAX	4,9	M	MAN/EL	VARIABILE	/	BISTADIO	61X58,4	MAN		16x4,8"	NO	FL/IR		103
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	ID	/	BISTADIO	61X58,4	MAN		15x5,0"	NO	FL/BT/IR		107
ST 327P	2.933,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL	ID	/	BISTADIO	68x58,4	MAN		15x5,0"	NO	FL/BT/IR		116,1
ST 330P	3.183,00	LCT	Storm Force 369	8,25	DM	MAN/EL	ID	/	BISTADIO	76x58,4	MAN		16x4,8"	NO	FL/BT/IR		122,9



## PROGETTI E INIZIATIVE PER IL NUOVO ANNO

E' passato un mese del nuovo anno e Assogreen è già partita con slancio ed entusiasmo per affrontare i nuovi impegni e le sfide sui vari fronti di interesse per la categoria. La passione per il lavoro e la fusione delle capacità dei singoli componenti hanno portato Assogreen a promuovere iniziative importanti.

Nell'assemblea del 18 dicembre 2018, come riportato nel precedente numero di MG, sono stati trattati molti argomenti che hanno destato l'attenzione dei partecipanti, come la questione del "bonus verde", con l'intervento di Nada Forbici di Assofloro Lombardia. La recente Legge di bilancio ha previsto infatti la proroga a tutto il 2019 del *bonus verde*, che riguarda appunto l'agevolazione Irpef al 36% sulle spese sostenute per

interventi di sistemazione a verde e riqualificazione urbana da parte di privati e condomini di terrazzi, balconi e giardini. L'impegno di Assogreen sarà quello di far sì che il *bonus verde* venga riconosciuto anche per le spese relative alle macchine da giardino. Assogreen, come ribadito nell'ultimo incontro del Direttivo tenutosi a Milano, prosegue nella sua attività a sostegno dei soci offrendo nuove opportunità, come ad esempio l'innovativo servizio per il monitoraggio dei prezzi on line di alcuni prodotti di giardinaggio, realizzato in collaborazione con la società Competitoor. Impegno anche sul fronte promozionale, con la presenza a qualificate rassegne del settore green, a cominciare dalla fiera Myplant & Garden, l'importante manifestazione milanese dell'orto-florovivaismo che si tiene a Rho-Pero in febbraio. La squadra Assogreen continuerà ad attivarsi negli incontri formativi, ma sarà vicina e di supporto ai colleghi del settore giardinaggio in ogni tipo di esigenza, dalla consulenza amministrativa a quella riguardante le varie problematiche di gestione aziendale, comprese quelle dell'officina. Per l'anno in corso poi, il Consiglio ha deliberato una quota promozionale ridotta ad euro 150,00 per i nuovi iscritti e analogo sconto sulla quota per i vecchi soci che faranno iscrivere un collega rivenditore di macchine da giardino. Ricordiamo inoltre a tutti gli associati che è attivo il gruppo WhatsApp, proprio per essere ancora più vicini agli operatori e di aiuto nella soluzione delle varie problematiche. Per iscriversi è sufficiente contattare la segreteria via mail ad [info@assogreen.it](mailto:info@assogreen.it), l'inserimento è immediato e da subito si potranno porre domande al gruppo, condividere osservazioni con gli altri colleghi ed avere in anteprima tutte le notizie e gli appuntamenti direttamente dal Direttivo e dalla segreteria.



manifestazione milanese dell'orto-florovivaismo che si tiene a Rho-Pero in febbraio. La squadra Assogreen continuerà ad attivarsi negli incontri formativi, ma sarà vicina e di supporto ai colleghi del settore giardinaggio in ogni tipo di esigenza, dalla consulenza amministrativa a quella riguardante le varie problematiche di gestione aziendale, comprese quelle dell'officina. Per l'anno in corso poi, il Consiglio ha deliberato una quota promozionale ridotta ad euro 150,00 per i nuovi iscritti e analogo sconto sulla quota per i vecchi soci che faranno iscrivere un collega rivenditore di macchine da giardino. Ricordiamo inoltre a tutti gli associati che è attivo il gruppo WhatsApp, proprio per essere ancora più vicini agli operatori e di aiuto nella soluzione delle varie problematiche. Per iscriversi è sufficiente contattare la segreteria via mail ad [info@assogreen.it](mailto:info@assogreen.it), l'inserimento è immediato e da subito si potranno porre domande al gruppo, condividere osservazioni con gli altri colleghi ed avere in anteprima tutte le notizie e gli appuntamenti direttamente dal Direttivo e dalla segreteria.

In un mondo, dove la tutela del verde rappresenta un ruolo importante per la qualità della vita, Assogreen vuole esserci!



## **CONTRIBUTO AMBIENTALE CONAI NOVITA' PER I COMMERCianti DI IMBALLAGGI VUOTI**

Con la circolare del 29 novembre 2018 il Conai Consorzio Nazionale Imballaggi ha chiarito le novità sull'applicazione del Contributo Ambientale Conai per i commercianti di imballaggi vuoti, entrato a regime dal 1° gennaio 2019. In particolare, i piccoli commercianti di imballaggi vuoti coloro cioè che nell'anno precedente hanno gestito un flusso di imballaggi inferiore a 150 tonnellate, potranno usufruire di una procedura agevolata autocertificazione una tantum da inviare solo al Conai e indicazione nelle fatture di vendita di imballaggi della dicitura "corrispettivo comprensivo del contributo ambientale Conai già assolto". Nessuna novità invece per i commercianti che vendono merci con i relativi imballaggi imballaggi pieni direttamente ai consumatori.



## **INAIL: INDICAZIONI SULLA PROROGA DELL'AUTOLIQUIDAZIONE 2018/2019**

L'INAIL, con un recente Avviso pubblicato sul proprio portale, rende noto che, a seguito di quanto disposto dalla Legge di Bilancio 2019, è rinviato al



31 marzo 2019 il termine del 31 dicembre 2018 entro cui l'INAIL rende disponibili al datore di lavoro gli elementi necessari per il calcolo del premio assicurativo;

16 maggio 2019 il termine del 16 febbraio 2019 entro cui inviare la comunicazione motivata di riduzione delle retribuzioni presunte; del 16 febbraio 2019 previsto per il versamento tramite F24.

Il differimento riguarda la Tariffa ordinaria dipendenti e delle gestioni Industria, Artigianato, Terziario ed Altre Attività, nonché la Tariffa dei premi speciali unitari artigiani e la Tariffa dei premi del settore navigazione.

## **NESSUN AUMENTO DEL DIRITTO ANNUALE CCIAA PER IL 2019**

Il Ministero dello Sviluppo Economico ha fornito gli importi del Diritto Annuale della Camera di Commercio per il 2019. Si evidenzia che gli importi sono rimasti invariati rispetto al 2018 pertanto, in applicazione di quanto previsto dal D.L. n. 90/2014, anche per il 2019 viene applicata la riduzione pari al 50% dell'importo del diritto annuale dovuto dalle imprese iscritte o annotate nel registro delle imprese e da ogni altro soggetto iscritto al REA.

La scadenza per il versamento, da eseguire tramite l'utilizzo del modello F24 con codice tributo 3850, per il 2019 è fissata per il 1° luglio, considerato che il 30 giugno 2019 cade di domenica.

**Cub Cadet**

BEST  
IN  
CLASS

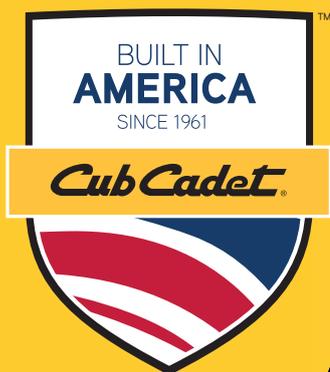
**ENDURO SERIES™**

**FORCE SERIES**

**PRO SERIES**



**PIU'  
POTENZA  
NELLE TUE  
MANI**



**ECHO**  
DEPEND ON IT



# SCEGLI IL TOP, SCEGLI ECHO!

Per la cura del prato scegli la qualità dei decespugliatori ECHO, come il modello SRM-3020TESL con potente motorizzazione da 30.5 cc, che combinata con l'innovativo sistema HIGH TORQUE garantisce delle eccezionali performance di taglio e consente di gestire in modo rapido situazioni di lavoro impegnative.

Novità 2019 la versione SRM-3020TESU dotato di pratica impugnatura a "U" per un'ottima manovrabilità. Disponibile da Aprile 2019.

DEPEND ON IT

