

MIG



N.251 - GENNAIO 2020 - MENSILE | EPT - Via Zancle, 6 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

4 ANNI DI GARANZIA



solo
by **AL-KO**

NUOVI ROBOLINHO® 2020 SERIE W



Massima
sicurezza
garantita



Un prato esemplare
per sensazione perfetta
della vita all'aria aperta



Silenzioso, Smart,
... Super.



Anche in giardini difficili
un vero acrobata.



Finalmente è arrivato!



IRM 1 2 0
TRATTORINO RASAERBA

Piatto di taglio GRIN: UNICO e INNOVATIVO.

- Tre calotte GRIN separate **per ottimizzare il taglio brevettato.**
- Fondo chiuso **che preserva e protegge l'apparato di taglio.**
- Cinghie protette dallo sporco, **ma facilmente accessibili per la manutenzione.**
- Isolamento acustico **che abbassa notevolmente i valori di rumorosità.**



Contattaci per un test drive su prato al 800-543858



Einhell

BRUSHLESS
ENERGY
Einhell

0/6

BRUSHLESS ENERGY: PIÙ EFFICIENZA PER IL TUO GIARDINO.

Scopri i vantaggi della tecnologia
senza spazzole di Einhell.



Scopri tutta la potenza dell'innovativa tecnologia Brushless Energy di Einhell per tutti i tuoi lavori in giardino: dalla manutenzione degli spazi verdi alla potatura di alberi e arbusti fino alla pulizia da foglie e detriti di tutte le aree esterne.

Prova i nostri prodotti con motori Brushless per una maggiore potenza, autonomia e durata, sempre con il massimo della comodità, sicurezza e sostenibilità ambientale.

Visita
einhell.it

Einhell Italia 

Ept.it ha un nuovo volto. La fine del 2019 ha visto muovere i primi passi al nuovo sito di MG Marketing Giardinaggio. Più profondo, più moderno, con una grafica diversa e ancor più dettagli di un mondo vissuto in prima linea dal 1991 fino a diventare la rivista leader in Italia nell'informazione al trade. Il portale va di pari passo con la tecnologia che s'evolve, col mercato dalle mille sfaccettature, col garden che inizia a cambiare faccia. D'accordo la tradizione, va bene certe tracce che non spariranno mai, ma di vie d'accesso al verde adesso ce ne sono tante altre. Ed imboccarle è doveroso. Il nuovo portale di MG così come l'avanzare della batteria, attesa da un 2020 da tempo alla finestra per capire quanto diversi saranno certi scenari. Le prime istantanee ci sono già, il resto è solo questione di tempo. Non resta che attendere. Corre la batteria, corre il web, accelera e frena l'universo del verde. Il quadro generale continua a non essere entusiasmante, ma l'orgoglio del rivenditore è sempre risultato più forte. Questione di radici, di una vita scandita da vendite e ordini, giornate infinite e bilanci continui. Gioie e sofferenze, poi sempre avanti sul solito sentiero. Solcato di generazione in generazione. Fra alti e bassi lo scorso anno, ma pur sempre con numeri interessanti. Fra il dolce antico e il nuovo che avanza in un'Italia come sempre costretta a convivere fra equilibri precari ed incertezze di fondo. Col giardinaggio a destreggiarsi con la solita accortezza, con tanta sostanza e i ricami lasciati agli altri. Sarà così anche stavolta, c'è da giurarci. Fra margini magari risicati e prodotti cinesi ancora da combattere, la partita continua con produttori e distributori ma anche con un cliente finale sempre più altezzoso e spigoloso assai. Tutti temi vivissimi, tutti film da vedere e vivere. Senza un attimo di sosta, come gli assurdi orari degli specialisti. Tutto in un anno e anche oltre. Fra vecchie fotografie e immagini dal futuro. Sfogliando **MG** e dando un'occhiata ad **www.ept.it**.



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 Begnoli,
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



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

Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate
su MG Marketing Giardinaggio
sono sotto la responsabilità degli autori
e degli inserzionisti.

Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non
autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.

Abbonamento 1 anno (9 numeri) Italia più spese di
spedizione € 42 (IVA assoluta dall'Editore).

INFORMATIVA

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



Potenza, comfort e praticità per ogni tipo di lavoro

Tekko 3 ha progettato, testato e brevettato Jetto.

Jetto trasforma un decespugliatore multifunzione in una idropulitrice. Ma anche un'idropulitrice con un potentissimo motore elettrico. Jetto monta una lancia unica con 4 diverse funzioni (ugello "turbo", ugello "bassa pressione", ugello "a ventaglio" e ugello "a spillo").

Qualsiasi fonte idrica

A differenza delle idropultrici convenzionali, Jetto funziona con qualsiasi fonte di acqua (fossati, fiumi o laghi) grazie alla sua eccellente capacità di aspirazione e naturalmente con le linee domestiche.



Perché Jetto

Jetto è uno strumento flessibile, maneggevole con prestazioni professionali. Jetto può essere utilizzato per tutte le attività outdoor, per pulire gli attrezzi agricoli, per le attività di giardinaggio, per l'hobbistica (lavori domestici), per pulire la barca, per lavare l'auto, la moto o la bicicletta. Insomma sia che venga connesso con il motore a scoppio di un decespugliatore sia nella versione elettrica (work in progress) Jetto è uno strumento pratico e maneggevole in grado di rendere più facili tutte le operazioni di pulizia.



Jetto è anche un irroratore di prodotti chimici: si possono spruzzare prodotti chimici sulle piante utilizzando direttamente il piccolo serbatoio "on board" riempito con fluido già miscelato. Se invece serve una maggiore gettata (8/10 metri) è possibile montare sulla testa della lancia un incrementatore di portata che con un tubicino aspira il liquido già miscelato da un serbatoio a zaino o a carrello.

Tekko3 cerca

Vorremmo incontrare un'azienda che voglia diversificare o potenziare il proprio core business aggredendo un mercato di supporto alla propria strategia. Concediamo lo sfruttamento dei brevetti, cediamo tutto il progetto e, nell'accordo di cessione, siamo in grado di supportare l'acquirente in tutta l'industrializzazione, nella progettazione e realizzazione degli stampi ad iniezione di polimeri termoplastici, nello stampaggio delle parti plastiche e assisterlo nella produzione e negli assemblaggi.

Jetto in questo modo sarà totalmente nel know-how dell'acquirente.

Contattare: Daniele Marino | www.Tekko3.com

E-mail d.marino@tekko3.com | **Tel** 349.71.51.347

SOLO BY AL-KO
NUOVI ROBOLINHO
2020 SERIE W

www.al-ko.com/garden



assogreen

- 8 «Vendite tutto l'anno, ma senza grandi numeri»
- 50 «Per il primo acquisto ora si sceglie la batteria»

comagarden

- 38 Professionisti, tutti a lezione

comunicazione

- 28 5 buoni motivi per investire su Google

dalle aziende

- 32 Briggs & Stratton
Motori al top, vola la batteria

focus

- 56 Robot in marcia, ora o mai più

inchiesta

- 10 L'onnipotenza della potatura

nuovo sito

- 34 www.ept.it si rinnova

osservatorio

- 26 Finale al buio, garden sul filo

punto vendita

- 30 Anno nuovo, vita elastica

rubriche

- 32 Vetrina motoseghe potatura
- 40 News
- 52 Vetrina decespugliatori a batteria
- 60 Vetrina

scenario

- 51 Cinque regioni, l'Italia in pugno

64 Tuttomercato

NUOVA GAMMA ALPHA

TECNOLOGIA AL SERVIZIO
DELLA MANUTENZIONE DEL VERDE



GAMMA **ALPHA**
ALPHA EXCELION ◦ ALPHA HELION
Decespugliatori e Tagliasiepi a batteria

PELLENC

pellencitalia.com



SAREMO PRESENTI

A FIERA AGRICOLA
114 th International Agricultural Technologies Show

VERONA, MER 29 GENNAIO - SAB 1 FEBBRAIO 2020

Vieni a trovarci al PADIGLIONE N°5 - STAND F2

Un riferimento per tutti, al di là dell'uso che se ne fa. La motosega da potatura continua ad essere gettonatissima, seppur in un periodo non certo roseo. Fra i segmenti specifici resta però quello nettamente più in vista. Per mille motivi

«VENDITE TUTTO L'ANNO, MA SENZA GRANDI NUMERI»

Sul mercato tutto l'anno. Senza stagionalità. Trend assodato nel tempo, confermato negli ultimi anni, ormai accettato dallo specialista. La motosega da potatura agli occhi dello specialista è sempre più carta di primissimo rilievo, secondo un trend ormai assodato. Ad onde il 2019, sinusoide anche facile da prevedere soprattutto per macchine sul banco di fatto per tutto l'anno. Due i periodi bui, in un quadro tutto sommato accettabile. «Il primo fra aprile e maggio, il secondo fra ottobre e novembre. Condizionati entrambi dal tempo», la prima fotografia

di Roberto Dose, voce di Assogreen, l'associazione specialisti macchine da giardino da anni anche a sondare il mercato coi suoi studi e le sue analisi. «Non è stato un grande anno per le motoseghe, al di là del fatto che la potatura non dia riferimenti precisi. Adesso la vendi tutto l'anno, con un arco molto più ampio rispetto ad una volta. In ogni caso i numeri non sono eclatanti. Difficile dire se la flessione sia dipesa più dalla stagionalità o dalla saturazione del mercato,

la motosega ha un ciclo di vita molto lungo per quel suo utilizzo spesso sporadico e certo non intensivo. Il rasaerba di un certo ricambio ha inevitabilmente bisogno, per la motosega il discorso è molto diverso», l'altro punto toccato da Dose, dall'alto del suo profondo cambio di osservazione.

Non è solo il mercato, in fondo c'è di più. «Se la motosega si usa meno magari il motivo è anche la poca voglia di lavorare di chi preferisce acquistare la legna già spaccata. Non credo ci sia meno legna da ardere, magari anche, ma per me è soprattutto una questione di comodità», racconta Dose, anche se il tema dominante rimane un altro.

Perché la motosega da potatura da un bel po' ormai si è impadronita del mercato, raccogliendo i grandi numeri ed asciugando spesso e volentieri gli altri segmenti. «Il perché di tutti questi consensi? Perché è leggera, prima di tutto. Perché al di là del consumatore farmer o del privato esigente la macchina tanti la utilizzano solo per tagliare quattro pezzi di legna in giardino o in un parco che non è certo quello pieno di alberi secolari. E poi la macchina da potatura», chiude Dose, «è sempre parecchio performante, sempre molto solida oltre che maneggevole. Ed anche se si lavora qualcosa di più pesante la macchina regge benissimo lo sforzo, per di più anche più agile di tante altre più pesanti ed ingombranti». Ed ora il pensiero è tutto rivolto al 2020. Si riparte.





Comfort e libertà

FORBICE POTATURA PS 22-25

Caratteristiche del display:

- si illumina se la carica residua della batteria scende al di sotto del 20%
- autodiagnosi su 17 parametri
- indica il numero dei tagli effettuati

0 - 25 mm
taglio progressivo



Foro lubrificazione lame

Le lame sono in acciaio svizzero SK5, che dona eccezionale forza e durezza alle lame, oltre ad una grande durezza e resistenza a colpi accidentali

Dispositivo di sicurezza
anti-taglio

Porta USB
per diagnosi

Batteria al litio
da 16.8 V - 2.5 A/h



Valigetta con due batterie



www.bluebirdind.com - info@bluebirdind.com

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

Il segmento continua a riscuotere consensi. Merito di macchine leggere e versatili, capaci di vincere la partita su tutti i fronti e di guardare tutti dall'alto. In primis grazie alla loro maneggevolezza

L'ONNIPOTENZA DELLA POTATURA

Tutti vanno verso quella direzione. Tutti affascinati dalla sua maneggevolezza, ammaliati dalla sua leggerezza, conquistati della suo essere così eclettica. A volte anche forzando la mano, a volte anche approfittando della sua generosità, spesso credendo che la motosega da potatura abbia acquisito col tempo una sorta di dilagante onnipotenza. Il mercato ha ascoltato, preso visione, tradotto in numeri il sentimento di utilizzatori sempre più orientati verso prodotti comodi, tagli facili e giuste potenze. Più quella comodità che in fondo non guasta mai. Tanti colori nel dipinto del merca-

to e nelle linee della motosega. Piace la potatura, intriga parecchio. Per tante ragioni. In un grafico ideale davanti a tutti gli altri segmenti ed anche di un bel po'. Senza per questo rubare così tanto terreno al vicino, con dinamiche che solo il mercato può delineare insieme ai gusti della gente. E quelli per adesso parlano piuttosto chiaro.

PUNTO DI PARTENZA. S'è visto di tutto nel 2019. Cali ed impennate, ma tanto la potatura i colpi sa assorbirli. Diluiti e nascosti in tutto l'anno, immune alle stagioni e sparpagliata sui dodici mesi. Ormai è così, da un bel po' di tempo ormai. Quadro variabile, differenti angolazioni, i soliti valori aggiunti e le consuete pause. Con la necessità di dotarsi di rapidissimi tempi di reazione da parte del venditore ma anche di capire che certe sinusoidi per certi versi possono essere anche fisiologiche. Specie in questi ultimi anni, soprattutto in un periodo in cui la propensione ai consumi non è certo al punto più alto della storia proprio come il clima di fiducia. Alle altalene comunque il mondo del giardinaggio c'è abituato. A frenare, ripartire e accelerare. «È stata un'annata complessivamente buona, sia per la motosega da potatura per alberi da frutto che per la motosega da potatura per alberi alto fusto», il primo flash di Thomas Goi, direttore commerciale di **Active**.





«In generale come **AL-KO** è stata un'annata stabile dove abbiamo conservato i numeri del 2018», il bilancio di Luca Corbetta, marketing & product manager della filiale italiana della casa tedesca. «L'annata della motosega da potatura per **Blue Bird** è stata positiva. Abbiamo infatti registrato una crescita a doppia cifra rispetto all'anno precedente. Questo risultato», evidenzia Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale dell'azienda vicentina, «si è realizzato non grazie all'introduzione di nuovi modelli, ma grazie allo sforzo di tutta la forza vendite e all'aggiornamento di look che abbiamo realizzato sulle macchine, che erano già apprezzate dal mercato per l'ottimo rapporto qualità/prezzo, ma forse scontavano una certa arretratezza nella presentazione del prodotto. Come si dice, anche l'occhio vuole la sua parte! L'aggiornamento di look, che ha coinvolto non solo la gamma potatura, ma tutti i modelli di motoseghe Blue Bird, è stato apprezzato dal mercato, che ha dato la sua risposta positiva. La prima "fotografia" che ci viene in mente per il 2019 è quindi proprio quella delle nostre macchine, che si sono presentate confermate nella qualità ma migliorate nella veste».

«In linea generale la situazione è stabile», la fotografia di Alessandro Barrera dell'ufficio commerciale **Brumar**, «anche se qualche piccolo calo si

è verificato sulle versioni con barra Carving, vista la situazione degli ulivi in Puglia e Sud Italia».

«In **Emak** per il segmento delle motoseghe è stato un anno abbastanza positivo», racconta il marketing director Giovanni Masini, «grazie alla continua attenzione verso questo tipo di prodotto da parte degli utenti. Nel corso dell'anno, infatti, abbiamo assistito alla consacrazione del modello GST 250 Oleo-Mac, lanciato nelle ultime stagioni, grazie soprattutto alla versatilità dello strumento che si presta a più tipi di utilizzo.

Fiore all'occhiello della categoria per maneggevolezza, peso e potenza, la motosega GST 250, dal design made in Italy firmato Giugiaro, è la macchina perfetta per potature efficaci, rapide e sicure». «Noi siamo ormai presenti solo con il modello Greenworks GD40TCS40», rileva Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «dove rappresentiamo una nicchia del mercato rispetto le macchine a scoppio. Detto ciò abbiamo potuto apprezzare un notevole incremento di richiesta rispetto l'anno precedente, confermando non solo che il segmento della motosega da potatura continua a crescere ma che c'è un interessante orientamento anche verso il prodotto a batteria».

«Possiamo dire che il trend del 2019 per quanto riguarda la potatura», osserva Manuel Mu-



miglioramenti sia dal punto di vista delle prestazioni che della sicurezza grazie alla realizzazione del terzo pulsante laterale per il consenso dell'accensione della motosega». Le aziende guardano avanti.

FOTOGRAFIA CHIAVE. Tante istantanee nell'ultimo anno. Ognuno ne ha una. Dal generale al particolare, dai grandi numeri al semplice dettaglio. Il 2019 in un istante così come in un lungo arco. Dalla macchina simbolo della linea ad una vendita particolare, da un momento più di altri strategico alla classica novità che cambia le carte in tavola. Alla ventata

che tutto muove e al negozio particolarmente ispirato. Un lungo conto alla rovescia fino alla fine dell'anno. Mesi infiniti ma anche velocissimi. «Nel segmento delle motoseghe da potatura», precisa Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «possiamo vedere uno spaccato dell'Italia dove il meridione ha fortemente sofferto la difficile situazione che ha colpito le piante d'ulivo, diminuendo così le loro potature. Mentre per quanto riguarda il nord Italia, possiamo affermare che il mercato si è fortemente consolidato».

«Vediamo una ampia offerta di motoseghe da potatura a prezzi molto bassi. Questo ci fa dubitare sulla sicurezza, la qualità e il rispetto delle norme che questi prodotti a basso costo possono garantire al consumatore finale», il quadro di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**.

«Ripercorrendo un attimo il 2019, sicuramente la fotografia più inerente, e che maggiormente rende l'idea», racconta Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è quella relativa al grande numero di eventi e prove in campo che abbiamo effettuato, quando i professionisti provano i primi tagli con le motoseghe Pellenc, e restano subito impressionati dalla qualità di taglio, dalla leggerezza e dalla semplicità di utilizzo delle nostre motoseghe da potatura».

«È indubbio che il grosso dei numeri delle motoseghe», conferma Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «ormai si fa sui modelli da potatura. Ed anche per noi è così. Se agli inizi si poteva pensare che la crescita del segmento da potatura fosse dovuto

Manaretto, responsabile marketing di **Husqvarna** all'interno di Fercad, «si è mantenuto in linea con l'anno precedente, tenendo una situazione di sostanziale conferma del mercato. Sicuramente ci sono stati dei fattori, soprattutto al sud, che hanno generato delle difficoltà in questo segmento, ma nella visione generale possiamo dirci soddisfatti». «L'annata per noi è stata buona», l'istantanea di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «sicuramente l'interesse verso il mercato nel quale siamo presenti, ovvero quello della batteria, è crescente per diversi motivi e questo è per noi molto importante. Ci sono alcune tipologie di attrezzature dove è ancora più forte l'impatto della macchina a batteria rispetto a quella a motore endotermico, e le motoseghe da potatura ne sono un esempio. I vantaggi sono immediatamente constatabili e il lavoro risulta sempre di livello assolutamente professionale».

«I buoni risultati di quest'anno», sottolinea Francesco Del Baglivo, marketing product manager di **Stihl Italia**, «confermano la crescita già registrata nel corso della precedente stagione. Il mercato della motosega da potatura ha avuto un balzo di crescita a due cifre percentuali. L'introduzione dei nuovi modelli Stihl a scoppio e a batteria ci hanno aiutato ad acquisire nuovi clienti. A questo proposito i modelli MS 151 TC-E, MS 194 T e la MS 201 T sono conformi alle nuove normative sulle emissioni gassose Euro 5. Anche la nuova MSA 161 T a batteria ha avuto importanti

alla novità di un prodotto che prima quasi non esisteva sul mercato, ormai crediamo non si possa più parlare di un fenomeno passeggero».

«L'instabilità stagionale. Molto bene le potature primaverili», l'istantanea di Thomas Goi di **Active**, «favorite da una stagione anticipata, un po' in ritardo quelle autunnali dovute ad una lunga estate».

«È stato un anno con luci e ombre», l'istantanea di Giovanni Masini di **Emak**, «con una domanda che nonostante esista si presenta ancora altalenante».

«L'entrata importante anche in questo comparto», racconta Alessandro Barrera di **Brumar**, «di macchine a batteria ma purtroppo anche una fotografia triste come la Xylella che per gli ulivi della Puglia è stata un disastro: almeno 4 milioni di alberi sono già stati abbattuti e altri 30 milioni potrebbero essere eradicati per cercare di fermare il batterio».

CHE AFFOLLAMENTO. La motosega da potatura continua ad assorbire quote di mercato. La soluzione più veloce, più gettonata, più scontata. Una macchina che nell'idea dell'utilizzatore finale avvolge quasi ogni fascia di impiego, spesso anche sopravvalutata per certi lavori di solito esclusiva di potenze superiori. Difficoltà a volte, mescolate in un contesto in cui i numeri vincono su tutto. Senza risolvere la questione, senza ricalibrare lo scenario. L'affollamento in zona-potatura è notevole, da un bel po' ormai. Con un campo da tenere in fermento ma anche in parte

da sgomberare, almeno in parte. Il giusto. «In Italia la motosega da potatura è spesso usata in modo improprio. Molti utilizzatori privati», la sottolineatura di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «impiegano la versione da potatura per tagliare legna da adoperare nel camino e non per lavori di arboricoltura. Questi modelli sono più piccoli, leggeri e semplici da maneggiare e di conseguenza più adatti alla cura della pianta. Richiedono un livello di attenzione molto alto durante l'uso. Per questo motivo è presente, nella confezione della macchina, una informativa che autorizza l'uso alle sole persone adeguatamente preparate».

«È una tendenza che si verifica soprattutto negli utilizzatori privati. La maneggevolezza e la leggerezza di una motosega da potatura», il quadro di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «la rendono una macchina molto versatile e apprezzata per svolgere lavori diversi. In ogni caso, quando il livello delle esigenze si alza anche solo leggermente, si conferma l'utilizzo di ogni motosega per il solo scopo per cui è stata progettata».

«La leggerezza e la versatilità», spiega Thomas Goi di **Active**, «hanno ovviamente spostato l'attenzione verso questo segmento».

«Ritengo che la maggior parte degli utenti», la premessa di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «acquisti questo prodotto perché compatto e leggero. La maggior parte dei modelli venduti non sono macchine per la sola potatura ma hanno una struttura



INCHIESTA

non leggerissima seppur con potenza tale da permettere anche il taglio di piccole quantità di legna. Questa versatilità che l'utilizzatore ritiene di trovare nel prodotto determina la scelta nell'acquisto. Si tratta chiaramente di una errata interpretazione del prodotto che accentua la pericolosità dell'utilizzo della macchina. La persona non troppo esperta lo ritiene più facile da manovrare, con conseguente aumento però del rischio di infortuni».

«C'è sempre meno richiesta di legna da ardere», spiega Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «l'aumento del consumo del pellet ne è una dimostrazione, mentre è in aumento l'attrezzatura per la cura e manutenzione delle piante. La potatura professionale delle piante da frutto, tra cui gli ulivi ne aumenta la produttività, così come una buona potatura delle piante ornamentali nei siti urbani ne aumenta il decoro e soprattutto la sicurezza. Per questi lavori la motosega da potatura si presta meglio per compattezza, peso e maneggevolezza».

«Oltre che per l'utilizzo per il "vero" mercato della potatura in ambito professionale, questa tipologia di prodotto viene ormai in modo massiccio utilizzato dagli utenti privati per lavori di taglio della legna per caminetti e stufe o per lavori non impegnativi di taglio e sramatura. Maneggevolezza e peso ridotto», sostiene Alessandro Barrera

di **Brumar**, «sono le caratteristiche che attirano il privato al suo utilizzo, derivante anche dai prezzi molto competitivi offerti in Grande Distribuzione. Si tratta di un'attrezzatura di lavoro versatile, molto efficiente, ma è giusto ricordare altrettanto pericolosa, specie se utilizzata in modo improprio, senza le dovute precauzioni e senza i migliori dispositivi di protezione possibili fra elmetti, occhiali, visiere, guanti, indumenti antitaglio, cuffie antirumore, scarpe o stivali antitaglio».

«L'unione di elementi quali maneggevolezza, peso e potenza in un unico prodotto», spiega 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».

«Per quanto ci riguarda», premette Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «al momento non produciamo motoseghe da abbattimento, mentre siamo assolutamente concentrati sullo sviluppo di quelle da potatura. È evidente che oggi, anche quelle di dimensioni più ridotte riescono comunque a sviluppare una potenza tale da effettuare senza problemi anche



tagli più importanti, abbinando allo stesso tempo una versatilità assoluta. Questo sicuramente grazie agli sviluppi tecnologici e alla continua ricerca».

ASSESTAMENTO. Tante dinamiche nel mercato. Con la potatura a far da accentratore ma senza che le altre fasce siano troppo penalizzate. Quanto esattamente? «Gran poco», il pensiero fermo di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «in particolar modo nel mercato agricolo e professionale, perché la differenza di utilizzo è tale da far sì che ogni utilizzatore abbia più macchine diverse per svolgere lavori differenti. C'è una crescita parallela più che una sostituzione d'uso».

«La diminuzione delle quantità sulle altre fasce di motosega», precisa Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «non è minacciato dalla motosega da potatura, quanto dalla non più necessità di avere una media/grossa motosega, a causa di una riduzione di richiesta di legna da ardere». «Sicuramente l'utilizzatore finale», il punto di Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «è attratto dai modelli da potatura per una questione di facilità d'uso, leggerezza e, non ultimo, convenienza di prezzo. Temiamo tuttavia che, se non consigliato adeguatamente da un venditore competente, l'utilizzatore finale possa rivolgersi a questi modelli anche per lavori che non sarebbero propriamente adatti a queste macchine. Ciò sfocia inevitabilmente nell'insoddisfazione per l'acquisto di un prodotto inadeguato, e a volte anche nell'utilizzo scorretto e pericoloso della macchina. Crediamo che l'unica soluzione sia l'educazione del cliente da parte del rivenditore. I nostri specialisti sono professionisti competenti. Ed è interesse di tutti che la loro competenza sia messa al servizio dell'utilizzatore, che non deve essere lasciato solo nella decisione».

«Secondo noi rimpiazzano una grossa fetta di mercato. Questi modelli», evidenzia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono stati concepiti per l'uso da parte di arboricoltori. Ovunque sono diversamente utilizzati, sostituiscono le motoseghe con impugnatura lunga tradizionale. Noi non cre-



diamo di poter cambiare questa tendenza ma di sicuro ci dobbiamo impegnare a divulgare l'uso corretto e la conoscenza dei dispositivi di protezione individuali che spesso vengono omessi durante l'uso della motosega da potatura».

«Ormai il comparto potatura», spiega Alessandro Barrera di **Brumar**, «è un mercato consolidato e raggiunge più del 20% del mercato totale delle motoseghe. Tranne che parzialmente per i modelli da 35 a 40 cc, quelli da potatura non intaccano le altre fasce del mercato motoseghe. La nostra offerta di motoseghe da potatura che comprende modelli Zomax da 18,3 cc e modelli ZM da 25,4 cc. sia con barra standard che con barra Carving, non ha avuto grande influenza sul resto della nostra gamma Zomax che offre quattro modelli da 39,6 cc a 59 cc».

«La macchina da potatura», il punto di Thomas Goi di **Active**, «non toglie certo mercato alle macchine da abbattimento, probabilmente leva qualcosa a macchine tradizionali di cilindrata fra i 35 ed i 40 cc. Difficile invertire la tendenza di mercato, tanto vale cavalcare l'onda e contenere eventuali perdite di numeri su una gamma puntando su prodotti trainanti».

«Ad essere un po' penalizzate», rileva Giovanni Masini di **Emak**, «sono soprattutto le motoseghe ad uso farmer con classica impugnatura posteriore. Per mantenere e sviluppare il business delle altre motoseghe "tradizionali" stiamo lavorando



per renderle sempre più compatte e maneggevoli e per agevolare al massimo il lavoro degli utilizzatori: a questo proposito nel corso del 2019 abbiamo lanciato i nuovi modelli MTH 4000 e GSH 400, progettati per garantire un giusto compromesso di prestazioni e prezzo. La versatilità e la semplicità di utilizzo garantiscono ottime performance nei lavori domestici e di piccola agricoltura, senza rinunciare all'estetica, nuova e distintiva della gamma». Paletti precisi, coordinate ferme, linee guida sicure. Il mercato continua a fare la sua strada.

I MARGINI. Campo libero. Punti di arrivo che sono in fondo punti di partenza per nuovi obiettivi. Archiviato il vecchio, si passa a quello successivo. Materia consolidata la potatura. Radicata ovunque, con paletti belli profondi e una intelaiatura durissima. Maturità acquisita col tempo, più forte dei soffi di vento del mercato e dei momenti non proprio straordinari. Tanti negli ultimi anni. Eppure il garden non ha mai tremato, orgoglioso più che mai e solido nel rispondere a dovere anche alle flessioni. Rialzandosi velocemente, rimboccandosi le maniche e accorgersi che lavoro e giuste scelte spesso fanno la differenza. Anche quando una via d'uscita pare non esserci. Anche quando sembra che il mercato ti volti le spalle. Di terreno davanti la motosega ne ha ancora tanto, anche se un bel po' se l'è già lasciato alle spalle. Quali e quanti sono i margini di crescita della po-

tatura? I numeri vanno a scontrarsi con un mercato magari non proprio saturo ma certamente maturo. Con cifre in evoluzione e variabili dietro l'angolo. Una su tutte.

«La crescita del mercato», certifica Luca Corbetta, marketing & product manager di **AL-KO Italia**, «passa anche nei modelli a batteria che stanno sempre più prendendo piede».

«Il mercato crescerà sicuramente nel futuro», la previsione di Giovanni Masini di **Emak**, «ma con sviluppi più contenuti, quando queste macchine saranno ancora più ridotte come dimensioni e ancora più leggere».

«Il mercato può crescere», il quadro di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «tanto più cresceranno le quantità di alberi da frutto e le piante nel conteso urbano».

«Il mercato ancora può crescere», assicura Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «gli sviluppi sono costanti e le innovazioni tecnologiche continue. In questo il gruppo Pellenc è sicuramente un esempio, in quanto nonostante gli anni di esperienza e il fatto di essere un reale punto di riferimento per il mercato, continua a investire ogni anno in modo massiccio in ambito di ricerca e sviluppo. Leggerezza, ergonomia, prestazioni e sicurezza saranno sicuramente ancora gli argomenti principali per il futuro».

«Il futuro sarà a batteria. Pertanto in quest'ottica», l'orizzonte di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «le motoseghe da potatura a batteria sono de-

stinate ad avere un peso sempre maggiore nel mercato futuro. Il loro continuo sviluppo sta raggiungendo livelli tali da poter tranquillamente espandere il mercato nel breve termine».

«Ci sono ancora margini di crescita per il rivenditore tradizionale», assicura Thomas Goi di **Active**, «l'importante è evolvere la propria tecnica di vendita, non si può più pensare di vendere come si faceva prima».

«Crediamo che la crescita delle motoseghe da potatura», il punto di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sarà ancora molto evidente nei prossimi anni. Tutto questo andrà a discapito della vendita dei modelli con impugnatura tradizionale. In particolare il settore alimentato da batteria impatterà positivamente nelle vendite di questi modelli».

«Non prevediamo un'ulteriore crescita di questo comparti, che comunque negli ultimi anni è costantemente aumentato. Certamente», sottolinea Alessandro Barrera di **Brumar**, «alcune aree del paese, in particolare la Puglia, che sono state trainanti per questo genere di motoseghe, potrebbero subire una contrazione di domanda a causa del problema del batterio Xylella che ha provocato l'abbattimento o il contagio di milioni di alberi. Comunque anche per questi prodotti, la sempre più presente tecnologia delle batterie potrebbe ulteriormente incentivare la vendita, anche con un mercato di graduale sostituzione che potrebbe rivelarsi in pochi anni una carta vincente per questo settore». Tasti su cui si continua a battere.

L'AGO DELLA BILANCIA. Ma quale fattore ha inciso più degli altri nei progressi della macchina da potatura? Il prodotto, fra quelli col maggior tasso di tecnologia nel mondo del giardinaggio, continua a sfornare innovazione. A produrre modelli, a generare linee, a consolidare vecchi cavalli di battaglia. Ciclo lunghissimo, quello della motosega. Strada infinita, non ancora percorsa del tutto. Al nuovo non c'è mai limite, anche se le motoseghe sono sempre più complete e leggere. Sempre migliori sotto tutti i punti di vista. Sempre in linea con le esigenze del cliente finale e le aspettative del mercato. Di molle quindi ce ne sono tante. Tutte capaci di essere convincenti, tutte in grado di orientare la decisione finale. Questione di gusti. E di esigenze. «Per quanto riguarda il settore della batteria», evidenzia Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «i cambiamenti normativi e la crescente sensibilità generale verso il fattore ambientale, sono stati alcuni degli argo-

menti principali. Senza dubbio c'è una maggiore attenzione a riguardo, e oggi è evidente che si possono effettuare interventi professionali e di livello incredibilmente alto, anche con attrezzature a batteria che non inquinano, abbattano il livello di emissioni sonore, e rendono il lavoro dei professionisti molto meno gravoso».

«La grande versatilità, unita ad un'ampiezza di gamma soddisfacente. **Husqvarna**», racconta Manuel Munaretto, «da sempre cerca di creare la macchina giusta per ogni lavoro e questo è sicuramente un fattore che anche nella potatura ha fatto la differenza negli anni».

«L'arrivo sul mercato di macchine leggere ma comunque con prestazioni di un certo tipo», la strada indicata da Thomas Goi di **Active**, «ha svegliato un mercato dormiente fino a qualche anno fa. Questo a parere nostro è stato il fattore principale».



INCHIESTA

«Oltre alle particolari coltivazioni presenti in Italia che hanno fatto crescere sempre più l'utilizzo della motosega da potatura in campo professionale», precisa Alessandro Barrera di **Brumar**, «certamente la particolare versatilità di questo genere di prodotto unito al peso ridotto e alla maneggevolezza, ha avvicinato anche l'utente privato ad utilizzare queste macchine ad un uso più generico. Come detto in precedenza, anche l'abbattimento del prezzo da parte della GDO, purtroppo troppo spesso unito però ad una bassa qualità, ha fatto crescere i volumi di vendita».

«Leggerezza, bilanciamento perfetto in tutte le condizioni, ergonomia e velocità di taglio», l'elenco di Giovanni Masini di **Emak**, «sono alcune delle caratteristiche principali che hanno favorito l'allargamento del bacino di utilizzatori e quindi la crescita delle motoseghe da potatura».

«Il nostro paese», premette Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è ricco di piante da frutto e ornamentali che richiedono, per la loro manutenzione, motoseghe da potatura. Le versioni a batteria trovano i favori da parte di arboricoltori che utilizzano questi modelli in ambito urbano, per la cura delle piante».

FUTURO IMMEDIATO. Che direzione sta prendendo la motosega da potatura? Quale strada sta prendendo il mercato? Tante risposte potenziali, una via su tutte da imboccare. Ognuno con

le sue convinzioni, ognuno con la sua chiave. Partendo da una bella base, con tutta l'intenzione però di non fermarsi. Di continuare ad avanzare, di progredire su tutti i fronti, di provare l'ulteriore salto di qualità. Nella produzione ma anche nella vendita. Con uno specialista sempre più accorto e soprattutto professionale al massimo, intanto nel consigliare il prodotto giusto per determinate necessità. Quello più aderente possibile. Non sempre così scontato. Coi varchi sul mercato ad indicare la rotta, con spiragli ancora evidenti e la voglia ferma di andarci dentro. Di prendersi altre fette, di generare il volano giusto, di stuzzicare il cliente finale così come lo specialista e salire un ulteriore gradino nella scala dei valori. Che futuro aspetta la potatura? Quali leve si muoveranno da qui in avanti? Tante. «Ad esempio continuare ed aumentare il nostro ruolo e dare grandi opportunità per tutti i rivenditori che si vogliono smarcare in un mercato», rimarca Thomas **Goi**, direttore commerciale di Active, «banalizzato nel quale il prezzo viene sempre messo davanti a tutto con la conseguente perdita di marginalità e spersonalizzazione del punto vendita. Conseguenze che minano il futuro della rivendita tradizionale».

«Ci stiamo accingendo a incrementare la gamma di motoseghe da potatura con la linea Cramer», sottolinea Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «puntando su leggerezza, potenza ed ergonomia. Uscita prevista il



prossimo autunno».

«Sicuramente la linea a batteria», la certezza di Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna**, all'interno della distributrice Fercad, «vedrà ancora grossi investimenti in merito e non sono da escludere interessanti novità in tutta questa tipologia di prodotti. Sicuramente il nostro proposito è quello di spingerci sempre al massimo della prestazione, unita alla facilità di utilizzo per l'operatore».

«I propositi per il 2020», conclude Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «sono sicuramente quelli di continuare ad investire in ambito di ricerca, e ancora

di più nel riuscire a far percepire a tutti i reali vantaggi dell'utilizzo di attrezzature professionali a batteria, per migliorare le condizioni di lavoro degli operatori e senza disturbare l'ambiente circostante».

«**Emak**», rivela il marketing director Giovanni Masini, «sta lavorando su vari fronti nell'ambito delle motoseghe, per un continuo sviluppo della gamma, cercando di rispondere sempre più alle esigenze dei clienti: stiamo lavorando quindi sia sul fronte delle macchine a batteria (con tanti sviluppi previsti sia nel breve che nel medio periodo), sia sul fronte delle macchine a scoppio, incluso anche il segmento per la potatura».

«I nuovi modelli MS 151 TC-E, MS 194 T», la traccia di Francesco Del Baglivo, marketing product manager di **Stihl Italia**, «faranno la loro apparizione, come novità, nel catalogo Stihl 2020. Questi modelli si differenziano dai precedenti grazie ai consumi di carburante ridotto che permette di essere in regola con le nuove normative Euro 5 relative alle emissioni gassose. La MS 194 T ha aumentato la cilindrata, la potenza e la coppia rispetto alla MS 193 T. La MS 151 TC-E ha maggiore potenza e coppia rispetto alla MS 150 TC-E. Tutto questo è stato realizzato senza aver inciso nel peso complessivo delle motoseghe».

«Per quanto ci riguarda», conclude Alessandro Barrera dell'ufficio commerciale **Brumar**, «non prevediamo novità per il 2020. Siamo in attesa



della motosega da potatura a batteria di Ego, prevista però per la stagione 2021».

«I propositi di **Blue Bird** per il 2020», puntualizza Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale, «sono quelli di consolidare ulteriormente la propria posizione in questo segmento di mercato, continuando a puntare sui modelli in gamma, che stanno riscuotendo un deciso apprezzamento da parte del mercato. Abbiamo inoltre in progetto di inserire un modello con batteria al litio, che andrà ad aggiungersi alla nostra gamma R3S e sarà quindi dotato di batteria compatibile con tutte le altre macchine di questa gamma». Già, proprio la batteria. Dove il cerchio si apre e potrebbe chiudersi. Dove la marginalità è ancora estesissima, specialmente per macchine di cilindrata e potenza non certo altissime. Viaggia forte la motosega da potatura, nonostante gli ultimi saliscendi. Tutto piuttosto fisiologico, perché così è e perché le oscillazioni ci stanno anche. Ovvio. Le case produttrici e i distributori però qualcosa stanno ideando. C'è movimento, una certa adrenalina, di sicuro un quadro a tinte vivaci. Col 2020 pronto col termometro a misurare questa e quella variabile, a testare l'umore del rivenditore così come quello dell'utilizzatore. Sempre più attento, sempre più scrupoloso, sempre più difficile da convincere. Gonfia il petto la potatura. Fiera ed orgogliosa. Guardia sempre bella alta e pensieri lontani. A guardare oltre. Come sempre.

HUSQVARNA

**T535i XP[®], performante davvero in ogni contesto
Taglio rapido ed omogeneo, per la gioia degli arboricoltori**



Motosega a batteria studiata appositamente per i professionisti che ricercano il perfetto connubio tra leggerezza e facilità d'utilizzo, senza compromettere le altissime prestazioni. Pensata per gli arboricoltori, si presenta robusta e con un'eccellente ergonomia, che permette di sfruttarne appieno tutta la potenza e l'altissima velocità della catena, per ottenere un taglio rapido ed omogeneo. Grazie alla tastiera comoda ed intuitiva, basterà un semplice clic per avviarla e sprigionare l'accelerazione dell'avanzato motore brushless, sviluppato internamente da ingegneri svedesi e che si è dimostrato essere il 25% più efficiente di un motore a spazzole standard. Ciò significa che il motore fornisce una coppia elevata e costante, nel massimo dell'ecologia, senza emissioni dirette per l'operatore e l'ambiente. Se infatti da un lato la potatura di alberi e piante richiede conoscenza e attenzione per quanto riguarda la cura e la salute degli arbusti, dall'altro lato chi la esegue deve venire agevolato nel lavoro solo se, per svolgerlo, può contare su un'attrezzatura potente e affidabile come Husqvarna T535iXP[®].

ACTIVE

**L'ampio raggio della 39.39 fra privati e agricoltori
Accensione immediata, destinata a durare nel tempo**



La storica 39.39 di Active è macchina concepita per soddisfare un'ampia gamma di utenti, dai privati esigenti e con elevate frequenze di utilizzo fino agli agricoltori. La compattezza, la versatilità ed un buon rapporto peso potenza garantiscono ottime prestazioni di taglio per qualsiasi impiego fra sramatura, potatura e taglio di fusti di medie dimensioni. Dotata inoltre del sistema Easy Start per avviarla con facilità. Carburatore Walbro WT a membrana di prima fascia con primer per un'accensione immediata che facilita l'utilizzo della macchina in ogni posizione e senza fuoriuscita di miscela. Le membrane in Mylar resistono alle benzine senza piombo anche con un'elevata percentuale di alcool e a quelle alchilate, mantenendo flessibilità nel tempo.

AL-KO

**BKS 2625 T, per la potatura ma anche piccoli tronchi
Tarata verso l'alto, anche per lavori impegnativi**



Versatile e performante motosega da potatura AL-KO BKS 2625 T per lavori di potatura e per il taglio di piccoli tronchi. Corredata con strumenti di taglio Oregon, barra da 25 cm e catena da 3/8". Particolarmente maneggevole e dal peso contenuto per essere utilizzata sugli alberi durante le operazioni di dendrochirurgia. Ottimo bilanciamento del peso per permettere lavori confortevoli e poco stancanti. Motore da 25,4 cc e potenza di 1,2 CV (09 kW). Equipaggiata con particolari di alta qualità per lavori impegnativi. Disponibile anche con barra carving da 25 cm e catena 1/4". Occhiello di sicurezza, arpione a 4 punte, regolazione del flusso dell'olio per una corretta lubrificazione e carburatore Walbro.

PELENC

Selion nel pieno rispetto dell'operatore e dell'ambiente
Resa fino al 92% senza disperdere calore ed energia

La gamma di motoseghe professionali da potatura Selion di Pellenc risponde alle più precise necessità dei professionisti del verde. Disponibile in tre varianti, impugnatura manuale, tradizionale e su asta, la gamma Selion lavora in totale assenza di gas di scarico e consumo di carburante, con emissioni sonore, pesi e vibrazioni ridotti al minimo, nel totale rispetto dell'operatore e dell'ambiente circostante. Alimentate dalle batterie agli ioni di litio ad alta capacità Pellenc, le motoseghe da potatura della gamma Selion hanno grande autonomia e semplicità di utilizzo. Basterà collegare la batteria, e tutta la potenza sarà immediatamente disponibile. Dotate di un freno catena elettronico otto volte più veloce rispetto ad uno tradizionale, Selion fa della sicurezza uno dei propri principi fondamentali. Ogni volta che la motosega avvertirà un movimento non congruo, si bloccherà immediatamente.



STIHL

MS 194 T, ad hoc per i professionisti
Col termometro della diagnostica elettronica

La nuova motosega speciale da potatura Stihl MS 194 T è particolarmente indicata per la cura degli alberi da parte di professionisti. È maneggevole, precisa e con una ergonomia ottimale. Per questi motivi è indicata per arboricoltori, giardinieri, municipalizzate addette alla cura delle strade, aziende forestali e utilizzatori occasionali esigenti. Questo modello si differenzia dal precedente (MS 193 T) grazie ad una maggiore cilindrata (31,8 cm³), coppia più alta (1,5 Nm) e potenza più elevata (1,4 Kw). Il peso del motore (3,30 Kg) è rimasto invariato. La riduzione dei consumi di carburante permette a questo modello di avere minori emissioni gassose nocive in atmosfera. Grazie a questo la MS 194 T è classificata Euro 5. La MS 194 T è dotata di un sistema di diagnostica elettronica che semplifica la manutenzione da parte del servizio tecnico.



EMAK

GST 250 Oleo-Mac, design made in Italy firmato Giugiaro
Avviamento facile anche con temperature rigide

La motosega GST 250 di Oleo-Mac, fiore all'occhiello della categoria per maneggevolezza, peso e potenza, è lo strumento perfetto per potature efficaci, rapide e sicure. Si caratterizza per il design made in Italy firmato Giugiaro, celebre azienda leader a livello mondiale nel settore del design industriale, che abbina perfettamente la qualità e la funzionalità del prodotto all'estetica e all'ergonomia di un design innovativo. Macchine pratiche e semplici da utilizzare, grazie alla presenza di dispositivi in grado di facilitare la messa in moto, come "AlwaysOn", "EasyOn" e "Primer" che facilita l'avviamento anche a temperature particolarmente rigide. 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.



HIKOKI POWER TOOLS ITALIA

GD40TCS40, Greenworks sconfina nel professionale
Motore a velocità regolabile automatica



GD40TCS40, di Hikoki Power Tools Italia, è una motosega da potatura della gamma Greenworks 40V ma di categoria commercial, destinata quindi all'uso professionale. Monta motore senza spazzole per una maggiore efficienza e maggior durata della batteria. Il motore è a velocità regolabile automatica, a vuoto la catena gira alla velocità di 15 m/s mentre durante il taglio aumenta fino a 20 m/s. Solo 2,4 kg. di peso senza batteria.

Monta una barra da 25 cm. con catena passo 1/4" 1,3 mm. Può montare anche la barra carving da 10" con catena 1/4" spessore 1,1 mm venduta come accessorio.

GARMEC

Farmer FA2510S ed FA2510C, soprattutto compatte e maneggevoli
Solo la punta dell'iceberg di una gamma sempre più completa



Garmec Srl di Reggio Emilia presenta la serie top handle Farmer per potatura modello FA2510S con motore a due tempi, cilindrata 25,4 cc, potenza 0,9 kW (1,2 Hp), fornita di barra da 25 cm. Di forma compatta e peso contenuto (3,2 kg), il modello Farmer FA2510 rappresenta un'ottima combinazione di potenza, leggerezza e maneggevolezza. Adatta sia all'uso professionale che hobbistico, è ideale per potature e attività di manutenzione di giardini e frutteti. Per lavori accurati è disponibile anche la versione FA2510C con barra carving di 25 cm. Le motoseghe FA2510 si caratterizzano, inoltre, per facilità di manutenzione. È possibile infatti accedere al filtro svitando un semplice pomolo sul coperchio. Il tendicatena laterale consente di intervenire con rapidità sulla tensione della catena durante il lavoro, anche in condizioni di lavoro difficili. Insieme ai modelli FA2510S ed FA2510C, fanno parte della gamma motoseghe Farmer anche i modelli FA3610 (barra 35 cm - 36cc), FA4016 (barra 41 cm - 41cc), FA5018 (barra 46 cm - 50 cc) ed FA6020 (barra 62 cm - 62 cc).

SABRE ITALIA

MCV3101 col marchio di qualità Maruyama
Per manutentori ma anche privati evoluti

Leggerezza e potenza sono i punti fermi delle affidabilissime motoseghe Maruyama MCV3101, progettate appositamente per soddisfare la crescente esigenza sia dei manutentori professionisti che dei privati esigenti. Per poter disporre di una macchina in grado di svolgere con rapidità ma comodamente e agilmente sia la potatura in tree climbing o da piattaforma aerea sia il taglio di medie quantità di legname a casa. Compiti che MCV3101 assolve sempre nel migliore dei modi.



BLUE BIRD

**CS 250 già in area Euro 5. E versatilità al massimo
Movimenti di ogni tipo anche in spazi ridotti**

La motosega CS 250 di Blue Bird si caratterizza per la versatilità d'uso e l'ottimo rapporto qualità/prezzo. L'affidabile motore 2 tempi è certificato Euro 5 secondo le più severe normative sulle emissioni inquinanti e fornisce tutta la potenza necessaria al lavoro. La barra da 25 cm permette di muoversi con facilità anche in spazi ridotti, soprattutto nella versione carving. Il peso di soli 3,3 kg è ideale per massimizzare la maneggevolezza. Tutte queste caratteristiche, unite alla qualità dei materiali e l'affidabilità del motore fanno della motosega CS 250 di Blue Bird un modello particolarmente apprezzato dal mercato.



BRUMAR

**Motoseghe da potatura Zomax, perfette per i lavori in alto
ZM 2000, massimo risultato in tutta sicurezza**

Le motoseghe da potatura Zomax sono ideali per i professionisti che operano in alto su scale o piattaforme in parchi, giardini, vivai nei lavori di potatura, sramatura e pulizia. Leggere, compatte ed ottimamente bilanciate, permettono l'utilizzo con una sola mano. Avviamento facilitato, lavoro comodo, preciso ed efficace. Disponibile anche il modello con lama Carving e catena veloce, per lavori di precisione negli innesti e nella cura particolare degli alberi da frutto. Nello specifico il modello Zomax ZM 2000 - 8" ha un motore da 18,3 cc, accensione elettronica, lubrificazione della catena automatica regolabile con barra e catena Oregon da 20 cm a passo veloce 1/4". Il sistema antivibrante, il carburatore Walbro, il freno catena di sicurezza ed un peso di 2,9 kg appena assicurano un lavoro comodo e veloce in tutta sicurezza. Zomax è distribuito in esclusiva per l'Italia da Brumar.



CORMIK

**Echo CS-251 1WES sulla scia della CS-251 1TES
Rapporto peso-potenza eccellente, vibrazioni al minimo**

Echo CS-251 1WES è la nuovissima motosega da potatura basata sul noto modello CS-251 1TES ma con doppia impugnatura per una migliore manovrabilità. Eccellente rapporto peso-potenza con vibrazioni e consumi contenuti nel rispetto della salute dell'operatore. Cilindrata di 25 cc, potenza (Hp/Kw) 1,50/1,10. Macchina compatta, leggera, dalle altissime prestazioni, come tutte quelle dell'offerta Echo, marchio distribuito in Italia da Cormik.





KRATOS 25

Forbice da potatura elettronica



**Preparatevi,
questo 2020 sarà
ricco di novità!**
www.ibeait

THOR
Legatrice wireless



Il maltempo di novembre e dicembre ha intaccato i numeri del 2019 del garden, prima molto più rosei dopo il traino dell'ottimo primo trimestre. In calo i rasaerba, positivi decespugliatori e motoseghe

FINALE AL BUIO, GARDEN SUL FILO

L' ondata di maltempo che ha colpito l'Italia a fine anno, compreso novembre, avrà effetti negativi anche sul quadro delle macchine e attrezzature per il gardening e la cura del verde. Partito con un clamoroso incremento delle vendite nei primi tre mesi dell'anno (+29%), dovuto ad un andamento della stagione particolarmente mite che ha visto l'anticipazione delle fasi vegetative delle piante e quindi della domanda di macchinario per le manutenzioni, il mercato italiano ha poi registrato cali costanti nel periodo primaverile

ed estivo, e si teme possa chiudere il 2019 addirittura con il segno negativo. Questa la previsione fornita da Comagarden, l'associazione dei costruttori di macchine per il giardinaggio e cura del verde. Già nel secondo semestre le vendite avevano subito un calo del 12%, a causa di uno slittamento in avanti dei fenomeni invernali e quindi di un blocco delle attività di manutenzione. Stabilizzatosi nel corso dell'estate, il mercato registrava a fine settembre un incremento complessivo non superiore al 5,9% rispetto allo stesso periodo 2018, e la previsione per fine anno





vedeva un'ulteriore contrazione con un consuntivo ridotto a +1,9%, con un dato negativo per i rasaerba tradizionali (-1,5%), e un dato positivo per le motoseghe e i decespugliatori, entrambi previsti in crescita dell'1,8%. Queste previsioni per fine anno si basavano sul monitoraggio del mercato in condizioni meteo-climatiche ordinarie e sono dunque suscettibili di essere corrette a fronte della eccezionale ondata di maltempo che sta colpendo il Paese e che può comportare un diverso orientamento della domanda. «Fenomeni come le alluvioni, la tracimazione dei fiumi, le oscillazioni termiche, insieme con il verificarsi di precipitazioni nevose anticipate rispetto alla stagione» il punto del presidente di Comagarden Renato Cifarelli, «potrebbero causare uno stallo nelle vendite per alcune tipologie di mezzi adibite alle ordinarie manutenzioni, e invece stimolare la domanda di macchine come le motoseghe per interventi urgenti sui territori colpiti dalle alluvioni e per la messa in sicurezza delle aree nelle quali si trovano piante pericolanti». I fenomeni meteorologici hanno dunque influenza diretta sul mercato dei mezzi meccanici ed anche sulla localizzazione geografica della domanda, anche se il nostro Paese mantiene una differente predisposizione agli acquisti nelle diverse aree: complessivamente il Nord rappresenta circa il 55% del mercato delle macchine per il gardening, mentre il restante 45% risulta distribuito in modo pressoché equivalente fra Centro (22%) e Meridione (23%). Al di là delle variabili meteorologiche, e della loro influenza sull'andamento stagionale del mercato, il trend di lungo periodo appare favorevole, per l'importanza crescente che le manutenzioni verdi

avranno soprattutto nei contesti urbani. Il presidente Cifarelli ha ricordato come l'espansione delle aree urbane sia un fenomeno globale, che interessa tanto i Paesi più sviluppati quanto quelli emergenti e in via di sviluppo. Nel 1950, a fronte di una popolazione mondiale di circa tre miliardi di individui, il 70% della popolazione viveva nelle aree rurali, e solo il 30% era concentrato nelle aree urbane; nel 2050, con una popolazione di nove miliardi di persone, il rapporto sarà esattamente invertito, con il 70% della popolazione mondiale concentrata nelle città e nelle metropoli e

solo il 30% distribuita nei territori rurali. «Il paesaggio urbano comprenderà ampie zone verdi e agricole, necessarie per garantire standard minimi di salute e qualità della vita alle popolazioni metropolitane», ha concluso Cifarelli, «e questo avrà riflessi significativi sulla domanda di macchinario specifico per le manutenzioni, per le attività multifunzionali, per le nuove forme di arredo urbano come il verde verticale, i giardini pensili e le bio-architetture».

Fra le altre macchine da giardino, a parte i colossi rasaerba, decespugliatori e motoseghe sopra i centomila pezzi ci sono solo i soffiatori-aspiratori, in terreno positivo con un incremento dell'1,3% rispetto al 2018, più sensibile invece la crescita dei trimmer con una soglia del 4,7% e poco più di sessantamila macchine vendute. Terreno costantemente più fertile quello dei soffiatori negli ultimi cinque anni, da tre invece lievitano i trattorini con uno scatto deciso proprio nel 2019 con 25.306 pezzi acquistati sul mercato e il 16,1% di crescita rispetto ai 21.788 dell'anno precedente. Scendono dell'1,5% le motozappatrici, dell'1,8% gli spazzaneve tornati sotto i cinquemila pezzi mentre scavalcano quota mille gli zero turn con un sensibile +14,2% a cui si unisce il +7,7% della fascia consumer. Altra impennata anche per i rasaerba-robot, uno dei comparti più attesi anche nel 2020 passato dai 22.158 del 2018 ai 25.059 di fine anno. In salute pure le forbici a batteria (+8,1%), così come gli atomizzatori (+9,1%) e le potatrici ad asta (+19,3%). Sulle stesse frequenze il taglia siepi, salito appena dell'1%. Scenario piuttosto positivo, in attesa di un nuovo aggiornamento. Giorno dopo giorno, macchina dopo macchina.

Nel 2019 la spesa per la pubblicità digitale, secondo l'istituto di ricerca EMarketer, è cresciuta del 17,6% per un totale di 333,25 miliardi di dollari. Tante strade, mille vie, parecchi sentieri ed un'opzione su tutte

5 BUONI MOTIVI PER INVESTIRE SU GOOGLE

social

Imprenditori e liberi professionisti, multinazionali e realtà locali. Chiunque proponga sul mercato un prodotto o un servizio ne è ormai a conoscenza:

il web ha la capacità di raggiungere nell'immediato un vasto pubblico oppure una nicchia ben profilata, offrendo il grande vantaggio di parlare proprio al target ideale. E ogni risultato può essere tracciato.

Per definizione le cose stanno così, ma in un'ottica di risultati tangibili e di efficacia è necessario conoscere nel dettaglio i molteplici strumenti. Online ne esistono parecchi (social media, motore di ricerca, blog, video e via dicendo),

fondamentali sono la consapevolezza ed ovviamente la pianificazione di un budget da investire. Google Ads è la piattaforma pay-per-click di Google, utile in modo trasversale a promuovere qualsiasi business che generalmente venga ricercato online.

DIVERSI OBIETTIVI DI MARKETING. Il programma pubblicitario del motore di ricerca sfrutta diverse funzioni e formati per personalizzare gli annunci in base ai tuoi obiettivi di business. I principali? Lead generation, ovvero l'acquisizione di contatti profilati, interessati a specifici argomenti (inerenti quindi al tuo segmento di mercato); brand


TAEDA
COMMUNICATION



awareness, quindi la possibilità di far conoscere il tuo brand e la tua immagine a più persone possibili; installazione dell'app: se hai appena creato un'applicazione e vuoi pubblicizzarla con l'obiettivo di aumentarne i download, Ads ti offre diverse soluzioni; acquisto di un prodotto o servizio (vuoi che il cliente trovi subito quanto offri, per completare la vendita online? Ads fa proprio al caso tuo); azioni sul sito web (intendi aumentare il traffico sul tuo sito o blog, con l'obiettivo che una volta atterrato, l'utente compia qualche azione, come iscriversi alla newsletter o registrarsi per una prova gratuita?

Non puoi scegliere strumento migliore); visita al negozio con una campagna geolocalizzata nelle vicinanze della tua attività, che attiri i clienti con buoni sconto o qualche offerta.

Le strade per raggiungere i risultati desiderati sono numerose; non a caso Google è il principale riferimento a cui gli utenti si affidano per trovare ogni tipo di risposta.

INCONTRO DOMANDA CONSAPEVOLE.

Gli utenti che eseguono delle ricerche su Google sanno già ciò di cui hanno bisogno per soddisfare le proprie necessità. Stiamo parlando quindi ad un "pubblico caldo", che si trova nella fase della consapevolezza e considerazione. Certo, magari non conoscono il nostro brand e non sono entrati in contatto con la nostra azienda, ma sono alla ricerca di un prodotto o un servizio specifico, mettendo a confronto le varie offerte. Ottenere delle conversioni è molto più semplice se il tuo potenziale cliente è già predisposto all'acquisto o ad approfondire la conoscenza di ciò di cui ha bisogno. Ma soprattutto raggiungi il pubblico giusto al momento giusto.

PAGARE PER I SOLI RISULTATI. Quando imposti una campagna su Google Ads, decidi tu quanto sei disposto a spendere per le interazioni con il tuo annuncio: puoi basare le tue offerte su ciò che è meglio per la tua attività. Se gli utenti cliccano sul tuo annuncio di testo o guardano il tuo video, o cliccano sul tuo banner, allora pagherai la somma che avevi indicato a monte, altrimenti, nessuna attività corrisponde a nessun costo.



MISURAZIONE DI RENDIMENTO. Una volta impostata la tua campagna, essa comincerà a raccogliere preziosi dati: puoi così tenere traccia rapidamente dell'efficacia del tuo annuncio, apportare modifiche se necessario o testare nuovi annunci per migliorare i risultati. Facile cogliere con precisione quali parole chiave sono state più performanti, quali termini di ricerca hanno portato alle conversioni, da quale luogo specifico, in quale giorno e in quale fascia oraria. Per gli annunci display, invece, avrai molti dati a disposizione sul tuo pubblico.

INTEGRAZIONE DI PIATTAFORME. Con Ads puoi metterti in contatto con i tuoi potenziali clienti indipendentemente dal dispositivo che utilizzano: computer, tablet o cellulare, puoi raggiungerli anche in-app. E non sarà solamente Google il motore su cui appariranno gli annunci, ma anche tutti i suoi partner di ricerca e i siti publisher Google AdSense. Inoltre, nella suite Google non dimentichiamo che ci sono anche YouTube, il colosso dei video, Google Finanza e Gmail, su cui possono approdare le tue pubblicità. Con le Campagne Display puoi scegliere la tipologia di siti o app su cui posizionare il tuo annuncio in base all'argomento.

Google ha creato un servizio che mette a disposizione molte opportunità per raggiungere i potenziali clienti nel momento in cui ti cercano o si interessano agli argomenti che riguardano il tuo business. Oggi che il digitale ha ottenuto quasi la metà del mercato pubblicitario, il motore di ricerca assume sempre più un ruolo strategico.

Fondamentale continuare ad aggiornarsi, guardare avanti, evolversi, capire a fondo il cliente. Tenendo conto anche di un e-commerce ancora più aggressivo. Da fronteggiare con armi sempre diverse

ANNO NUOVO, VITA ELASTICA

A cavallo fra due anni. Uno alle spalle, uno appena cominciato. E la necessità di guardare avanti. Sempre. «Regola numero uno: non ossidarsi dei successi e dei traguardi raggiunti, il mercato è un continuo cambiare. Per il semplice motivo che anche le persone cambiano», il teorema di Luca Portioli, coi suoi appunti sparsi lungo decenni di opera nel settore commerciale dell'automobile e la passione sfrenata per il giardinaggio e la piccola agricoltura. «Gli uomini rimangono quelli, ma loro esigenze sono sempre diverse. E a quelle bisogna adeguarsi in fretta. Il processo inventivo per di più deve continuare, deve assolutamente evolversi dopo un 2019 in cui le cose a tutte le latitudini non credo siano andate male. Ora quel che conta è il domani», l'istantanea di Portioli fra quel che è stato e quel che sarà. La sfida è lanciata, sotto ogni profilo. Scrutando nelle pieghe

del cliente così come nel proprio parco macchine, studiando il proprio personale e cercando di anticipare il mercato. Campo aperto nel 2020. A vecchi punti fermi e alla pura fantasia, col giusto rischio imprenditoriale e la necessaria accortezza, con grafici da migliorare e sinusoidi da eliminare. L'inverno per poter ripartire, per ricaricare le batterie, per tirarsi a lucido, per partorire idee, per riaccendersi come si deve. Perché in fondo la primavera è dietro l'angolo. Proiezioni e riflessioni sul tavolo, anche quello del rivenditore. Soprattutto sul suo.

NUOVI ORIZZONTI. Il tasto resta quello della formazione. «Bisogna investire, senza cullarsi sugli allori. Diversificando l'esposizione, anticipando le stagioni, lavorando sulla preparazione dei dipendenti», l'altro input di Portioli, in un quadro generale dove spesso è fin troppo evidente il gap



fra un buon venditore di auto ed uno di un punto vendita specializzato di macchine da giardino. «L'andamento delle auto? Bene le semestrali, una leggera flessione c'è stata nel nuovo. Quel che è cresciuto molto è il comparto dell'elettrico e dell'ibrido. Con una proposta sempre più interessante. Facile fare il parallelo con l'ascesa della batteria nel garden. Anche se nel campo dell'autotrazione», prosegue Portioli, «l'elettrico è alternativa oggi non ancora animata davvero. E poi il costo di una macchina è ancora abbondantemente sopra i cinquantamila euro. I clienti quindi non possono essere che pochi. Ci aspettiamo comunque che nel giro di tre-cinque anni si possa arrivare ad una vettura vendibile nell'arco compreso fra i venti ed i quarantamila euro. Allora sì che il mercato potrebbe aprirsi davvero». Bandito l'immobilismo, a tutti i livelli. «Spesso ci si lamenta di qualsiasi cosa. Sbagliato. Se si lavora nella direzione giusta», assicura Portioli, «i risultati si ottengono sempre. Basta aprire lo sguardo in avanti, basta aggiornarsi in continuazione. Vale per commerciali, imprenditori, venditori vari». Il punto di sempre, la variabile che sposta gli equilibri.

POTERE SMARTPHONE. In continuo movimento. Sempre. Perché il mondo non aspetta nessuno. E le vendite hanno tante vie. Dagli scaffali fisici a quelli virtuali: l'avvento di internet e l'evoluzione tecnologica hanno permesso l'affermarsi dell'e-commerce come una delle più grandi rivoluzioni commerciali di questo secolo. Dopo il primo importante sviluppo nell'ambito dei servizi - si pensi a turismo, trasporti, assicurazioni - lo shopping online ha preso rapidamente piede anche nell'ambito dei prodotti, a partire da quelli non food. E se prima gli acquisti si facevano seduti davanti a un PC, oggi le innovazioni tecnologiche e digitali hanno portato lo smartphone ad essere l'interfaccia preferita dai consumatori per i propri acquisti in rete, in qualunque momento della giornata e da qualsiasi luogo. Ma senza rinunciare al piacere e alla comodità di vedere, acquistare e cambiare gli articoli scelti nel punto vendita più vicino a casa. A fotografare questo contesto di continuo e radicale cambiamento, legato soprattutto ai processi e ai comportamenti d'acquisto, è l'edizione 2019 dell'Osservatorio Non Food di GS1 Italy, fornendo approfondimenti sull'utilizzo dei social network e, per la prima volta da quest'anno, anche sul ruolo dell'omnichannel nel mondo non alimentare. Ruolo che è visibilmente



cresciuto di pari passo con l'utilizzo dello smartphone che ha dato alle aziende l'opportunità di integrare brand experience e customer journey.

SENZA FRENI. Il risultato? I "vecchi" retailer e produttori brick & mortar costruiscono un'offerta virtuale, mentre i "nuovi" pure click costruiscono punti vendita fisici. E indipendentemente dalla categoria merceologica interessata. L'Osservatorio Non Food stima infatti che alla fine del 2018 è l'edutainment il comparto che presenta la maggior quota di mercato sul canale online (42,4% di quota a valore veicolata da Internet), dove ormai vanta una leadership indiscussa, forte anche di una sostanziosa crescita di +7,4% rispetto l'anno precedente. Nel caso dell'edutainment gli acquisti avvengono sia con l'e-commerce, sia con varie applicazioni digitali - a partire dallo streaming, sempre più diffuso soprattutto nel mondo della musica. Più variegato invece il comparto dell'elettronica di consumo, per cui mediamente il canale online veicola il 10,4% di quota (+1,2% rispetto al 2017), ma con differenze sostanziali tra i vari settori. Fotografia (20,3%) e piccoli elettrodomestici (18,3%) rappresentano i segmenti più performanti, ma nel complesso, comunque, il processo di incremento è evidente, grazie anche a politiche di omnicanalità che le grandi superfici specializzate (GSS) del settore stanno mettendo in atto per contrastare la concorrenza aggressiva dei pure player del web. A questi due comparti più tecnologici seguono quelli di articoli per lo sport (10,3%), tessile casa (9,9%) e abbigliamento e calzature (7,8%), in cui il peso del web risulta sempre più significativo, non solo per reperire informazioni, ma anche e soprattutto per fare acquisti, sfruttando al massimo le politiche di comunicazione dei brand.

Migliorare le performance in contesti critici e far lievitare la produttività, traguardo raggiunto coi nuovi Vanguard 200 e 400. Più lo sprint verso la tecnologia del futuro, tutto rivelato nel riuscitissimo meeting di Reggio Emilia

MOTORI AL TOP, VOLA LA BATTERIA

Nuovi passi avanti nei motori. E potere alla batteria. Chiaro l'indirizzo di Briggs & Stratton. A puntare il dito verso il domani, ad accompagnarne le prossime mosse, a tracciare la giusta direzione. Il meeting che ha chiuso il 2019, a Reggio Emilia lo scorso 29 novembre, ha guardato in avanti ma anche alle radici. Tipico delle grandi aziende. Gli ultimi modelli di attrezzatura Vanguard così come le ultime batterie agli ioni di litio sul piatto nella cornice dell'azienda «Ruote da sogno» e dei suoi bellissimi spazi. Coi clienti in passerella, premiati ed applauditi. Col futuro davanti.

SENZA COMPROMESSI. Scritta la mission dei nuovi motori: migliorare le performance in situazioni critiche e innalzare la produttività. Traguardo raggiunto coi nuovi Vanguard™ 200 cc e 400 cc, con cilin-

drata di 203cc e 408cc, offrono avviamento senza problemi, prestazioni migliorate e costantemente monitorate unitamente ad una manutenzione ridotta. La risoluzione dei problemi dell'avviamento rappresenta la principale novità dei nuovi motori Vanguard™ 200 cc e 400 cc che presentano: un nuovo sistema di carburazione, accensione e combustione; un avviamento facilitato e un carburatore rivestito per evitare la corrosione dovuta al combustibile stantio.

L'accensione è semplificata in soli tre passaggi rispetto ai cinque solitamente necessari: con un solo passaggio si porta l'interruttore in posizione on, si apre il rubinetto benzina e si regola l'acceleratore; per avviare il motore basta quindi, poi, solo chiudere la valvola dell'aria e agire sul recoil di avviamento, che per questi modelli è stato modificato e necessita, pertanto, di minor forza per l'accensione.



Da dx a sx Patrick Lindberg (Briggs&Stratton), Alberto Basso (Stiga), Danilo Caimi (Doa), Luca Croci (Comet), Araldo Da Pozzo (Briggs&Stratton), Vittorio Cereghini (Barikell), Fabrizio Omodeo Vanone (BCS), Alessandro Ceccato (Agrinova), Stefano Taini (Fireco), Valentino Novello (Fort), Michele Capaldi (Gianni Ferrari), Roberto Peruzzo (Peruzzo), Andrea Pinza (Grillo)



Uno dei problemi più comuni che si può verificare con il trasporto dei macchinari motorizzati con motori a benzina è che l'operatore si dimentichi di chiudere il rubinetto della benzina prima del carico del macchinario, causando così la contaminazione dell'olio con il carburante e provocando danni al motore. Grazie all'innovativo sistema Transport Guard™ con una sola leva si spegne il motore e, contemporaneamente, si chiude il rubinetto della benzina. La tecnologia Transport Guard™ risolve quindi i più frequenti problemi di trasporto: previene gli errori dell'operatore e garantisce un trasporto sicuro.

Anche il comfort dell'operatore è un aspetto importante, ecco perché gli ingegneri Vanguard hanno analizzato ogni singolo elemento del motore che potesse essere fonte di rumore: dalla marmitta al rumore meccanico e dal flusso dell'aria al sistema del filtraggio, mettendo a punto soluzioni innovative per contenerlo. Il risultato di questa analisi approfondita è un motore con un livello sonoro a piena velocità a pieno carico più silenzioso del 40%.

Per consentire a macchinari specifici di lavorare anche a forti inclinazioni, è stato sviluppato un pacchetto ad hoc, opzionale, che rende il motore in grado di funzionare fino a 45° di inclinazione senza perdita di potenza, contaminazione dei fluidi, guasti al motore, fumo o ingolfamento. I produttori di macchinari possono quindi offrire equipaggiamenti più versatili in grado di lavorare dove altri non possono. Entrambi i Vanguard 200cc e 400cc offrono un costo totale di esercizio (TCO) inferiore, infatti, il design avanzato del nuovo sistema di gestione dell'olio consente al motore di operare in maniera efficiente per ben 200 ore tra i cambi d'olio; inoltre, il sistema di filtraggio dell'aria, completamente ciclonico, riduce i tempi di fermo prolungando gli intervalli di sostituzione del filtro dell'aria raccomandati a ben 600 ore.

ALTRO CONFINE. La frontiera aperta più che mai è quella della batteria, col primo sistema integrato con performance elevate e dimensioni contenute, senza rinunciare alla possibilità di personalizzazione.

Briggs & Stratton ha lanciato ufficialmente la sua batteria agli ioni di litio Vanguard® Commercial da 5kWh e da 10 kWh, il primo sistema di batterie di medie dimensioni completamente integrato e personalizzabile. Il

sistema consente agli OEM di produrre apparecchiature alimentate a batteria per settori commerciali e industriali in modo rapido ed economico, offrendo agli utenti un'alternativa silenziosa e a zero emissioni nel punto di utilizzo, con un costo totale di esercizio (TCO) inferiore. Quest'anno la gamma sarà integrata con modelli con orientamento orizzontale e capacità maggiori. Il sistema integrato di gestione della batteria (Battery Management Systems BMS), il modulo di controllo per la gestione del veicolo e il carica batterie offrono prestazioni efficienti, mentre le batterie modulari e facili da installare offrono una potenza superiore. Il BMS consente la personalizzazione in base alla modalità d'uso, ottimizza le prestazioni, monitora l'intero sistema, individua eventuali errori e protegge la batteria da manomissioni. Il design modulare del sistema consente a un tecnico certificato di rimuovere e sostituire facilmente il modulo celle in caso di necessità. Entrambi i blocchi di batterie da 5 kWh e da 10 kWh sono progettati per essere compatibili. Sono, inoltre, installati all'interno di una custodia protettiva certificata IP66 e ulteriormente protetta da un involucro metallico con design a gabbia che ne facilita il trasporto e l'installazione. Le batterie sono ben protette, possono resistere ai ritmi estenuanti del cantiere e possono essere lavate con un'idropulitrice, un requisito fondamentale in mercati come quello delle attrezzature professionali che hanno l'esigenza di prodotti performanti in condizioni estreme, in quanto potrebbero essere utilizzati senza coperture o rivestimenti supplementari.



Impatto immediato sulle news, tutti i numeri della rivista in un comodo archivio, altre finestre aperte sul mondo attraverso un portale del tutto rinnovato. Guardando al futuro e generando nuove occasioni. Per tutti



WWW.EPT.IT SI RINNOVA

Con l'arrivo del nuovo anno e del nuovo decennio MG Marketing Giardinaggio ha deciso di rinnovare completamente il proprio sito web adeguandolo alle più moderne tendenze di comunicazione e alle sempre più elevate esigenze dei lettori. Il nuovo sito di MG è stato progettato e realizzato seguendo le più moderne tendenze di web design con un particolare attenzione all'estetica della pagina e all'integrazione dei contenuti redazio-

nali con quelli pubblicitari, che, considerando le esigenze di informazione sul prodotto, tipica del nostro settore, devono necessariamente avere pari dignità.

La nuova struttura grafica è stata studiata per stimolare la navigazione su ogni device possibile. I contenuti testuali, come le immagini fotografiche e i filmati, sono impaginati in modo da consentire un'esperienza gradevole e appagante per il lettore che usa il pc. Grazie ad una accurata otti-

La home page si apre, dopo la striscia di menù che comprende le diverse categorie di contenuti, con uno spazio dedicato alla promozione della rivista cartacea pubblicato online in formato pdf



mizzazione la home page, i sommari di categoria e ogni singolo articolo, si impagina automaticamente in colonna per consentire la migliore visualizzazione e lettura anche sugli schermi più piccoli degli smartphone. Rinnovata anche la newsletter settimanale, strumento molto importante e distintivo per MG grazie agli oltre 5 mila iscritti che ogni settimana la consultano accedendo così alle novità di mercato e di prodotto in maniera assolutamente tempestiva. La newsletter di MG, in continua crescita, si è rivelata nel tempo un eccellente strumento di comunicazione per le aziende che vogliono comunicare in maniera diretta con gli operatori del nostro settore.

L'impaginazione delle notizie in home page segue le più moderne tendenze del web design. La soluzione a scacchiera consente di avere un impatto immediato su tutte le news segnalate



MG marketing giardinaggio



Nella categoria riservata alla rivista si potranno trovare tutti i numeri dell'ultimo anno in formato pdf. Le riviste sono scaricabili, consultabili e stampabili gratuitamente



I contenuti sono organizzati in categorie risultando quindi facilmente navigabili. Ogni categoria ha un proprio sommario che mette in evidenza le notizie



Gli articoli si completano nella loro parte testuale con la possibilità di inserire gallerie fotografiche e filmati. In questo modo MG si propone come veicolo multimediale per un'informazione completa e coinvolgente

BUONA NAVIGAZIONE

Siamo presenti alla "Fieragricola" di Verona!

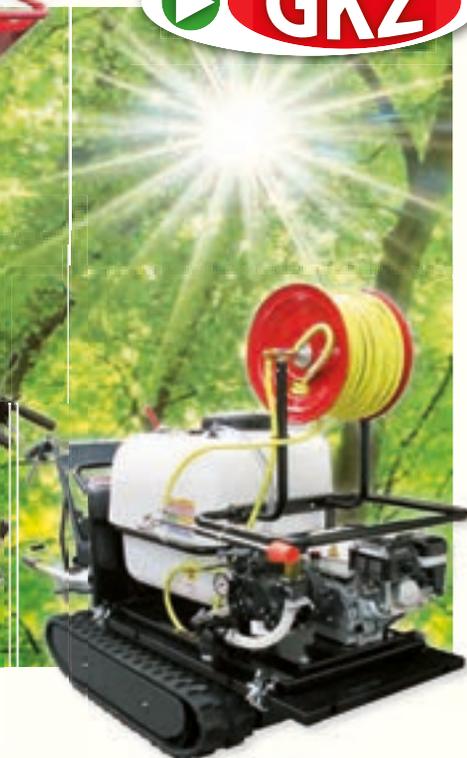
FIERAGRICOLA

VERONA, ITALIA
29 GENNAIO - 1 FEBBRAIO 2020

Area Esterna B
Stand 7



kränzle®



 **Simplicity**®



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

VI ASPETTIAMO!

Un progetto di formazione, firmato Comagarden, per giardinieri e manutentori, sulla scia delle legge 154 del 2016. Da qui il sorgere del progetto EIMA Green Academy. Per l'autentico salto di qualità

PROFESSIONISTI, TUTTI A LEZIONE

Le professioni legate al gardening, alla cura del verde, alla manutenzione delle aree all'aperto e all'impiantistica sportiva hanno acquisito in questi anni un'importanza crescente. La legge nazionale 154 del 2016 definisce i profili di "giardiniere" e "manutentore del verde" come unici abilitati alla professione, e prevede specifici percorsi formativi che le scuole e gli enti di addestramento riconosciuti dalle Regioni già realizzano con un alto numero di partecipanti. I principali centri di formazione già erogano

corsi, da 600 ore e da 180 ore per le figure di giardiniere e di manutentore, a centinaia di operatori in parte provenienti dagli istituti tecnici agrari, in parte provenienti da esperienze lavorative "sul campo". Il bagaglio oggi richiesto per gli operatori del verde comprende conoscenze di tipo agronomico, botanico e ambientale, ma deve necessariamente prevedere competenze specifiche per quanto riguarda l'uso e la manutenzione di macchine e attrezzature, nonché l'utilizzo di dispositivi elettronici avanzati per il monitoraggio delle piante e il controllo delle la-





ra. «L'industria meccanica è in grado di produrre mezzi sempre più raffinati e performanti», ha evidenziato il presidente di Comagarden Renato Cifarelli, «che tuttavia presuppongono conoscenze tecniche sempre più approfondite. Lo scopo di questo progetto è creare un filo diretto tra le professioni del verde e il mondo della meccanica». Ma non solo. «Il progetto è articolato e promette interessanti sviluppi futuri», ha aggiunto il Segretario di Comagarden, Federica Tugnoli, «perché prevede un coinvolgimento proprio delle case costruttrici di mezzi meccanici, chiamate non

soltanto a fornire macchine e attrezzature per i training formativi in campo, ma anche ad ospitare studenti e tecnici in azienda per stage formativi su specifiche tipologie di mezzi». L'idea lievita ogni giorno di più. «Siamo molto contenti di aver lanciato un progetto che si collega al Salone di EIMA Green», il pensiero del direttore generale di FederUnacoma Simona Rapastella, «perché il gardening rappresenta uno dei settori che più caratterizzano la grande rassegna dell'EIMA, e perché la cura del verde costituisce un laboratorio importante per monitorare l'evoluzione della meccanica per le attività multifunzionali nei contesti urbani e periurbani. EIMA International sta marciando a passo di record e conta di raggiungere un totale di circa 2.000 industrie espositrici, delle quali oltre 300 nel solo settore di EIMA Garden».

vorazioni. Per soddisfare questo crescente fabbisogno di competenze di tipo tecnico-meccanico è nato il progetto "EIMA Green Academy", promosso da Comagarden (FederUnacoma) in collaborazione con la Scuola del Parco di Monza e la scuola Agraria di Minoprio in Lombardia, e l'ente di formazione dell'Emilia Romagna "Dinamica". Si tratta di un percorso formativo che integra con moduli specifici di meccanizzazione le materie già presenti negli ordinamenti delle scuole specializzate. All'interno dei piani didattici un preciso monte ore verrà dedicato alla descrizione del parco meccanico per il gardening, alle prove dimostrative e all'addestramento degli operatori. Il percorso che gli studenti e il personale da formare realizzano presso le scuole si concluderà con alcuni seminari e con un "tour educational" nell'ambito di EIMA Green, la rassegna internazionale delle tecnologie per il giardinaggio e la cura del verde che FederUnacoma organizza all'interno della grande rassegna della meccanica per l'agricoltura EIMA International, che terrà a Bologna la sua prossima edizione nel novembre 2020. A coloro che avranno svolto i corsi presso le scuole di specializzazione, e che avranno completato il percorso con le iniziative di formazione nell'ambito dell'EIMA - è stato spiegato nel corso della conferenza - verrà consegnato il diploma dell'EIMA Green Academy, mentre attestati di partecipazione sono previsti per coloro che, senza avere svolto i corsi completi abilitanti, intendono comunque approfondire l'uso dei mezzi meccanici partecipando ai seminari in Fie-



Etichettatura, un nuovo portale firmato Unioncamere

È a disposizione delle imprese un nuovo strumento completamente digitale di Unioncamere che fornisce un supporto per la creazione e l'aggiornamento dell'etichetta alimentare, in una fase in cui la legislazione nazionale ed europea sulla sicurezza dei prodotti è stata arricchita da contributi di difficile comprensione per i non addetti ai lavori che devono però adeguarsi. E non è così scontato riuscirci. «Il portale», dichiara il presidente della Camera di commercio di Torino, Vincenzo Ilotte, «nasce dall'esperienza maturata attraverso lo Sportello Etichettatura e Sicurezza Alimentare, un servizio di primo orientamento nato nel 2009 a Torino e in Piemonte e attualmente attivo in più di 60 province italiane. La costante crescita dello sportello ha fatto emergere l'esigenza di offrire alle imprese un supporto digitale ancora più strutturato, fruibile, funzionale e con maggiori contenuti».

Gps, sensori e droni, l'agricoltura a Contoterzista Day

Gps, sensori e droni nei campi sono solo alcuni dei sistemi utilizzati dall'agricoltura di precisione protagonista a Concordia sulla Secchia (Modena) lo scorso 13 dicembre nel campo prove di Topcon Agricolture nell'ottava edizione del «Contoterzista Day» organizzato da Edagricole e Confederazione Agromeccanici e Agricoltori Italiani. A testare l'agricoltura 4.0 che porta ad una gestione mirata di sementi, fertilizzanti, fitofarmaci, acqua per irrigazione, carburanti, e quindi minori costi di produzione e riduzione dell'impatto ambientale, con l'intervento di circa cinquecento contoterzisti, tecnici ed imprenditori agricoli. Tra dibattiti e prove in campo su un'area di 38 ettari, i partecipanti hanno valutato i benefici apportati dai sistemi all'avanguardia di un mercato, quello dell'agricoltura di precisione, che in Italia vale già 400 milioni di euro.



Kramp, ad Orzinuovi il primo punto vendita italiano

Tutto per agricoltori professionisti, contoterzisti, hobbisti

Il primo punto vendita «Powered by Kramp» italiano, dopo quelli di altri Paesi in Europa. La prima pietra ad Orzinuovi, 190 metri quadrati dedicati ai ricambi ed accessori del settore agricolo, il risultato di una collaborazione commerciale tra Kramp e il partner Autodeco Srl finalizzata all'implementazione di un negozio al dettaglio interamente dedicato ai professionisti in agricoltura e non solo.

In generale la formula ha l'obiettivo di incrementare le vendite dei partner aderenti, principalmente rivenditori agricoli e/o ricambisti, grazie ad un'offerta mirata che estenda il portfolio dei clienti finali. Il supporto di Kramp nei confronti del partner include strumenti di marketing, formazione degli addetti alle vendite, sistemi informatici, analisi dell'offerta in negozio e lo studio di un layout moderno per creare un'ottimale esperienza di acquisto per i clienti. Il Powered By Kramp propone tutto ciò che serve per agricoltori professionisti, contoterzisti, hobbisti del settore e privati alla ricerca di ricambi tecnici ed accessori agricoli, per il giardinaggio ed il movimento terra. Oltre ad offrire prodotti dei migliori marchi del settore, sono disponibili in negozio anche gamme di prodotti dei marchi privati fra Kramp, Gopart e Farma. L'assortimento non finisce qui. Il partner può fare affidamento sull'ampio assortimento di oltre 330.000 ricambi e accessori disponibili in Kramp, con la possibilità di averli in negozio a partire dal giorno successivo. Dopo oltre 25 negozi operativi in Europa occidentale, nei prossimi anni Kramp ha l'obiettivo di aprire, in collaborazione con nuovi partner, altri punti vendita Powered By Kramp sul territorio italiano.





Einhell e un futuro sempre più sostenibile

La sede italiana riduce la plastica in azienda

La sostenibilità ambientale non è più una scelta, ma un dovere. Da tempo il rispetto verso l'ambiente e l'utilizzo delle risorse nell'ottica di una riduzione degli sprechi fa parte della mission di Einhell, fortemente impegnata a ripensare al proprio modello di business più responsabile per l'ambiente, la società e il territorio. Uno dei perni della sua vision aziendale e della sua produzione, l'innovativo Sistema Power X-Change, ha nelle sue principali caratteristiche il consentire agli utenti un risparmio in termini di costi, sprechi e consumi e abbattere completamente le emissioni nocive grazie all'energia pulita della batteria agli ioni di litio, quest'ultima utilizzabile su una gamma di oltre 90 utensili.



Il numero delle aziende che decidono di intraprendere un percorso verso la sostenibilità è in costante crescita.

Si assiste ad una vera e propria mobilitazione delle coscienze e anche la filiale italiana di Einhell si inserisce in questa riflessione sui consumi e sull'utilizzo delle risorse del pianeta, decidendo di limitare in azienda l'utilizzo di plastica sostituendola, ove possibile, con altri prodotti più naturali e nel pieno rispetto dell'ambiente. In occasione del Natale, anche con piccoli e semplici gesti, proprio per sensibilizzare il personale alla tematica, Einhell ha regalato ad ogni dipendente una tazza in ceramica e un thermos per le bevande con rivestimento in bambù.

Antonio Carraro, il calendario 2020

è il solito capolavoro

In occasione del compimento dei 110 anni di attività della fabbrica nel 2020, Antonio Carraro ha raccolto una cartellata di magnifici paesaggi, plasmata dalle colture specializzate che da sempre rappresentano la fonte d'ispirazione di ogni trattore, per realizzare l'epica edizione del calendario 110Y/AC LANDSCAPES 2020. Le splendide vedute, protagoniste del calendario assieme ai trattori dell'attuale gamma Antonio Carraro,

sono accompagnate per ogni mese da cartoline vintage raffiguranti i modelli storici più emblematici della casa di Campodarsego, a voler festeggiare la grande e longeva storia dell'azienda. Il calendario è reperibile presso i concessionari e gli importatori, oppure è ordinabile online al sito eshop.antoniocarraro.it.



NEWS

2010 EVO
Moon
Original Teflon



Forbici professionali a doppio taglio con rivestimento in TEFLON Lama piatta sul retro per un taglio radente e preciso Manici in alluminio ergonomici Sistema di chiusura EBS Foro centrale con boccia in nylon

*affidati
a mani esperte*

FALKET _ PREMANA (LC) ITALY
Telefono _ Fax: (+39) 0341.890280
info@falket.com _ www.falket.com



seguici sui social con #falketquality

Deere & Company, utili per 3,253 miliardi di dollari per il 2019

May: «Anno record per le divisioni Construction e Forestale»

Deere & Company ha totalizzato nel quarto trimestre 2019, conclusosi il 3 novembre, un utile netto di 722 milioni di dollari, corrispondenti a 2,27 dollari per azione, rispetto ai 785 milioni di dollari, equivalenti a 2,42 dollari per azione, registrati nel quarto trimestre 2018 concluso il 28 ottobre del 2018. Per l'anno fiscale 2019 l'utile netto di Deere & Company è stato di 3,253 miliardi di dollari, corrispondenti a 10,15 dollari per azione, rispetto ai 2,368 miliardi (7,24 dollari per azione) del 2018. Le vendite e i ricavi netti a livello globale sono aumentati del 5% sia nel quarto trimestre che su base annua, raggiungendo rispettivamente 9,896 miliardi di dollari e 39,258 miliardi. «Le performance di John Deere rispecchiano le incertezze del settore agricolo», ha dichiarato John C. May, amministratore delegato di Deere & Company. «Le continue tensioni commerciali, insieme a un anno caratterizzato da condizioni difficili per le coltivazioni e la raccolta, hanno indotto molti agricoltori a una maggiore cautela negli investimenti in nuove macchine. Inoltre», ha proseguito May, «i risultati dei servizi finanziari hanno risentito delle perdite sui leasing. Allo stesso tempo, le condizioni economiche generali sono rimaste favorevoli. Ciò ha sostenuto la domanda di macchine e attrezzature dei segmenti più leggeri e determinato importanti risultati per le divisioni Construction e Forestale, che hanno registrato un anno record».



Verdi Passioni, la primavera comincia a Modena



Per tutti gli appassionati di giardinaggio e non solo l'appuntamento è sabato 7 e domenica 8 marzo a Modena Fiere con l'ottava 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. In esposizione ci sono semi, piante, fiori, bulbi, attrezzatura, arredi, oggettistica e decorazione per gli spazi verdi, mentre un denso programma di incontri gratuiti coinvolge i visitatori sulle tecniche di giardinaggio, i principi dell'orticoltura, la manutenzione e la cura degli spazi verdi. Verdi Passioni è una vetrina del vivere verde, per tutti i gusti e tutte le tasche: 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 design contemporaneo.

Illy, lectio magistralis alla FEM «Ecco l'agricoltura del futuro»

«Il riscaldamento globale è oggi la madre di tutte le cause, non solo per il suo impatto devastante ma anche perché presto diventerà irreversibile e autoalimentato. La decarbonizzazione è dunque oggi una priorità assoluta. L'agricoltura è responsabile del 25% delle emissioni di gas serra, a causa dell'exasperata ricerca della produttività tipica dell'agricoltura convenzionale. Un nuovo tipo di agricoltura, che chiamo rigenerativa, può invertire completamente il ciclo, che da vizioso può diventare virtuoso». Parole di Andrea Illy, presidente di illycaffè, che ha tenuto alla Fondazione Edmund Mach una lectio magistralis agli studenti delle classi quarte e quinte dell'Istituto Tecnico e del Corso di laurea in viticoltura ed enologia sul tema dell'agricoltura virtuosa ovvero delle migliori pratiche agronomiche in risposta al cambiamento climatico e alla sostenibilità di lungo periodo. La lectio magistralis, durata circa un'ora e mezza, è stata attentamente seguita dal giovane pubblico che non ha esitato a fare domande alla conclusione della presentazione.



Sky Farm, un orto giardino a due passi dall'aeroporto di Caselle

Concorso aperto fino al 9 febbraio, con la regia di Myplant

«Una grande area verde, dal forte accento innovativo e a impatto zero sorgerà sul tetto di un mall di nuova concezione nel torinese. E accoglierà visitatori, associazioni impegnate nel sociale e scuole per progetti educational, laboratori, percorsi didattici, educativi e di riabilitazione sensoriale». Sky Farm è il titolo della quinta edizione del concorso creativo di progettazione che chiuderà il 9 febbraio promosso da Myplant & Garden in collaborazione con Fondazione Minoprio e SATAC SIINQ.

Il tema del concorso coordinato da Umberto Andolfato è la realizzazione di un orto-giardino su una porzione della copertura del destination center di nuova concezione Caselle Open Mall (COM), ora in fase di sviluppo, sito a Caselle Torinese nelle vicinanze dell'aeroporto internazionale Sandro Pertini.

L'obiettivo è la creazione di un'ampia area pensile verde (dimensioni area di progetto di 3.900 mq) dedicata all'apprendimento e alla diffusione di nuove tecniche e tecnologie per la coltivazione di piante da fiore e orticole, sia all'aria aperta sia in serra. Gli interventi a verde dovranno prevedere percorsi educativi e multisensoriali, contemplando la presenza di orti a terra sia tradizionali sia a coltivazione automatizzata. Il 26 febbraio, primo giorno di Myplant & Garden, saranno annunciati i primi tre classificati. Al vincitore del concorso spetterà un premio di diecimila euro, al secondo e terzo sarà riconosciuto un rimborso spese di 2500 ciascuno.



Einhell World, sguardo verso il futuro e vetrina sul mondo

Kroiss: «Il regalo più bello per l'anniversario dell'azienda»

Sguardo verso il futuro. È stato inaugurato Einhell World, il nuovo edificio costruito in un anno e mezzo per ospitare un ampio showroom dove potersi immergere nell'intera gamma di prodotti e sfruttare spazi dedicati allo scambio interpersonale. Numerosi i partecipanti tra cui ospiti giunti dalle filiali presenti in tutto il mondo, alcuni rappresentanti del team automobilistico di Formula E BMW i Motorsport e i due testimonial del brand Anna Kraft e André Schubert. Il momento istituzionale per eccellenza della cerimonia, il simbolico gesto del taglio del nastro, è avvenuto in pieno stile "fai da te". Il fondatore dell'azienda Josef Thannhuber e il CEO Andreas Kroiss hanno, infatti, tagliato un pezzo di legno rosso con due troncatrici a batteria dell'innovativa gamma Power X-Change. Durante il suo discorso celebrativo Kroiss ha evidenziato come «Einhell World sia il regalo più bello per il 55esimo anniversario della nostra azienda. Sono estremamente orgoglioso di poter assistere, giorno dopo giorno, alla crescita e allo sviluppo della nostra realtà avvenuti negli ultimi anni». Oltre cento ospiti provenienti da tutto il mondo hanno risposto all'invito giunto dal consiglio di amministrazione di partecipare all'evento e di poter scoprire la nuova costruzione di 1.700 mq. A capo della speciale visita guidata all'interno e attorno alla nuova struttura

il CEO Andreas Kroiss e i due testimonial della comunicazione Einhell Anna Kraft e André Schubert che hanno condotto gli ospiti fino al nuovo Show-Room, cuore pulsante dell'intero edificio: un'ampia area dove poter esporre l'intera gamma di prodotti Einhell. I visitatori che varcheranno la soglia dell'Einhell World avranno l'opportunità di scoprire tutte le linee di utensili per il fai-da-te e il giardinaggio, di effettuare test pratici nei laboratori dedicati, di partecipare a training e corsi.



Emporio Fai Da Noi, Leroy Merlin mette radici anche a Varese



È nato il ventinovesimo Emporio Fai Da Noi di Leroy Merlin. La città prescelta, questa volta, è stata Varese, a poca distanza dal punto vendita di Solbiate Arno. Il progetto è frutto della

collaborazione con la Cooperativa Intrecci, fondata nel 2003 nell'ambito delle attività della Fondazione Caritas Ambrosiana e il Comune di Varese. Nello specifico, la Cooperativa Intrecci nasce da un percorso di cooperazione tra diverse realtà del mondo ecclesiale e del privato sociale, oltre che dall'associazione volontaria «Pane di Sant'Antonio».

Un'altra iniziativa virtuosa di Leroy Merlin volta a coniugare la responsabilità sociale d'impresa con nuovi modelli di economia circolare che riportano al centro la dimensione collettiva, generando valore sociale per le comunità e in questo caso per la provincia di Varese. Gli Empori Fai da Noi sono infatti luoghi di condivisione di materiali, in cui le persone o le famiglie in difficoltà possono utilizzare gratuitamente – come presso una biblioteca – gli utensili necessari per effettuare lavori di manutenzione di base, o piccole ristrutturazioni.

Excelsior, frena la domanda di lavoro delle imprese

Confermata a dicembre l'inversione di tendenza della domanda di lavoro delle imprese registrata il mese scorso. Il 2019 si chiude con una più evidente flessione delle entrate programmate: 18mila i contratti in meno previsti rispetto a dicembre dello scorso anno (-5,7%), oltre 47mila in meno rispetto al mese precedente (-13,7%). Si mantiene alta, invece, la difficoltà di reperimento (31% dei profili ricercati) che cresce di 3 punti percentuali rispetto a dicembre dello scorso anno (28%).

Aumenta anche la richiesta di esperienza specifica nella professione o nel settore, che le imprese richiedono a 7 profili su 10 ricercati. Queste le principali indicazioni che emergono dal Bollettino mensile del Sistema informativo Excelsior, realizzato da Unioncamere e Anpal. In un quadro internazionale ancora pieno di incertezze e caratterizzato da un generale rallentamento delle principali economie, continua la fase di stagnazione dell'economia italiana con inevitabili contraccolpi sulla domanda di lavoro prevista per questo ultimo scorcio del 2019 e per i primi due mesi del 2020.

Nel trimestre che chiude a febbraio sono previsti circa novemila contratti in meno rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

FSC e la conferenza di Praga, obiettivo sulle foreste europee

Focus sulla certificazione. «Necessaria per irrobustire la filiera»



Quasi la metà delle foreste in Europa è di proprietà pubblica. La conferenza di Praga è stata organizzata da FSC per esplorare come la certificazione possa aggiungere valore alle foreste pubbliche europee. Le sessioni proposte si sono concentrate su tre temi: sostenere la competitività economica, mantenere il valore ambientale e costruire la fiducia della società. Jacobo Aboal, vicedirettore delle risorse forestali presso il governo regionale della Galizia, in Spagna, e tra i relatori dell'evento, ha sottolineato «come la certificazione venga impiegata ad esempio per migliorare la competitività economica delle foreste spagnole, rendendo più agile l'applicazione normativa da parte di proprietari e gestori: FSC di fatto aiuta i piccoli proprietari a gestire in modo sostenibile le loro foreste, valo-

rizzando al contempo i servizi naturali». Di seguito le relazioni di Ulk Johannsson (IKEA) e di Rafal Gruszczynski della Camera economica polacca dell'industria del legno, rappresentanti della catena del valore dell'industria del mobile. Entrambi i relatori hanno evidenziato «la crescente domanda di legname certificato FSC nelle loro industrie», spiegando come «la certificazione aiuti a soddisfare le aspettative della catena del valore del mobile e i consumatori finali, che richiedono che la materia prima provenga da fonti responsabili».



Husqvarna

PROFESSIONAL

HUSQVARNA PROFESSIONAL



HUSQVARNA PROFESSIONAL

UNA RETE DI RIVENDITORI DEDICATA

FACCIAMO CRESCERE IL TUO BUSINESS

Più di 325 anni di passione per l'innovazione, lo sviluppo e la precisione ci hanno resi ciò che siamo: un fornitore leader, con una vasta gamma di attrezzature professionali ed ora, con Husqvarna Professional, di una serie di servizi e soluzioni per far accrescere il tuo business. Se vuoi essere il migliore, devi avere il coraggio di essere diverso. Ecco perché i prodotti Husqvarna sono dotati di molte funzioni innovative, per rendere il tuo lavoro più confortevole, produttivo e sicuro. Al mattino, che tu ti stia dirigendo verso il bosco o il parco, puoi contare sulla nostra gamma completa di attrezzature, sui servizi digitali intelligenti e sul supporto dei nostri rivenditori qualificati per assisterti al meglio. Ogni giorno.



RIVENDITORI SELEZIONATI

Il tuo partner ideale nel lavoro di tutti i giorni. Troverai una via preferenziale, i migliori prodotti e accessori originali per il massimo della produttività.



SERVIZI FINANZIARI

HUSQVARNA FINANCIAL SERVICE è il servizio di finanziamento alle partite IVA del verde, creato da Husqvarna, anche per piccoli importi.



MACCHINE SOSTITUTIVE

Per liberarti da ogni preoccupazione e imprevisto, come rotture improvvise nei momenti meno appropriati.



CATALOGO DEDICATO

Un punto di riferimento da poter consultare in ogni momento e dove poter scoprire tutti i prodotti e i vantaggi a te dedicati



GARANZIA ESTESA

Affidando la manutenzione ordinaria delle tue macchine Husqvarna ad un rivenditore Husqvarna Professional, ottieni l'estensione di garanzia da 12 a 24 mesi



RICAMBI ORIGINALI EXPRESS

Per ridurre al minimo il tempo di inattività, dandoti la possibilità di essere nuovamente operativo in tempi brevissimi.

HUSQVARNA A FIERAGRICOLA

FIERAGRICOLA
114th International Agricultural Technologies Show
VERONA, MER 29 GENNAIO - SAB 1 FEBBRAIO 2020

Husqvarna vi aspetta a Veronafiere per Fieragricola 2020. Una completa esposizione di alto livello tecnologico che conta ogni anno più di 130.000 visitatori. Per questo, anche quest'anno, Husqvarna ha deciso di dedicare 500mq di area espositiva a questo appuntamento. Ampia sarà la gamma di macchine esposta e particolare attenzione verrà riservata al segmento a batteria e alla nostra visione futura della gestione di spazi verdi e agricoli, senza dimenticare i nostri robot Automower®, punti cardine di una gamma sempre più completa.

Vi aspettiamo al **padiglione 8, Stand H4 - L5**



Husqvarna

PROFESSIONAL



HUSQVARNA PROFESSIONAL

AL FIANCO DEI PROFESSIONISTI DEL VERDE

SEMPRE IN CONTATTO CON I PROFESSIONISTI

Restare in contatto e approfondire ulteriormente le esigenze degli utilizzatori dei nostri prodotti è un punto fondamentale per continuare ad aiutarti nel migliore dei modi. Resta sempre informato sulle nostre promozioni, novità di prodotto e servizi, oltre a ricevere utili consigli per ottimizzare il tuo lavoro quotidiano.

In Husqvarna siamo estremamente orgogliosi di essere sempre al tuo fianco, per soddisfare le esigenze e i requisiti specifici della tua attività, cercando di contribuire allo sviluppo di soluzioni volte a migliorare il tuo lavoro, la tua attività e la tua produttività. Per questo la rete dei nostri rivenditori Husqvarna Professional è sempre aggiornata, formata e pronta ad accoglierti. Trova quello più vicino a te su www.husqvarna-professional.it.



HUSQVARNA A MYPLANT & GARDEN



Husqvarna vi aspetta in Fiera Milano Rho all'appuntamento con Myplant&Garden. Riconosciuta come punto di riferimento internazionale del settore verde e delle filiere collegate, la tre-giorni di Myplant vi permetterà di scoprire tutte le grandi innovazioni di Husqvarna, dedicate al mondo dei professionisti. Un settore sempre più tecnologico ed ecosostenibile, nel quale potrete scoprire i prodotti a batteria e a scoppio, oltre a tutti i servizi di supporto, dedicati ai manutentori delle aree urbane.

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



Husqvarna

PROFESSIONAL

FLEET SERVICE UN QUADRO COMPLETO DEL TUO BUSINESS

La tua flotta aziendale è formata da più macchine di quante effettivamente necessiti? O troppo poche? Sei proprio sicuro di sapere da quanti elementi è composta? La gestione manuale del tuo parco macchine può essere un problema a volte fastidioso, specialmente se ne possiedi molte. Con Husqvarna Fleet Services, saranno tutte digitalmente registrate insieme. Accedendo al sistema, potrai monitorarne tutti i parametri e i modelli, nonché i relativi fermi per manutenzione, al meglio. Ogni giorno.



TUTTE LE TUE ATTREZZATURE IN UN UNICO POSTO

Nessun foglio di carta. Con Husqvarna Fleet Services™ ti basterà controllare la lista inventario per capire esattamente quali macchine hai a disposizione, distinguendole facilmente con i nominativi che deciderai di assegnare ad ognuna di esse. L'elenco dell' inventario sarà disponibile per tutti gli utenti della tua azienda che deciderai di agganciare al sistema. Puoi aggiungere sensori a qualsiasi tipo di attrezzatura.



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



Copyright © 2020 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.



Husqvarna

PROFESSIONAL

EIMA 2020, già in pista la macchina organizzativa

Procedono a ritmo di record le richieste di partecipazione alla prossima edizione della grande kermesse di Bologna. Tra le novità annunciate un evento internazionale dedicato alle Novità Tecniche e un concorso che premia la qualità degli allestimenti.

Con largo anticipo sull'evento, la rassegna internazionale della meccanica agricola EIMA - in scena a Bologna dall'11 al 15 novembre 2020 - è già in piena fase organizzativa. La federazione italiana dei costruttori di macchine agricole FederUnacoma, organizzatrice della grande kermesse bolognese, ha aperto le iscrizioni per le industrie espositrici il 23 settembre scorso ed è già impegnata a gestire un numero di adesioni che marcia ad un ritmo superiore al previsto.

Nei primi due giorni di apertura delle iscrizioni sono state formalizzate oltre 600 richieste di partecipazione, molte delle quali provenienti da case costruttrici estere, e nei giorni successivi le domande hanno continuato ad affluire in modo costante. «Molto significativo il dato relativo alla richiesta di area espositiva», ha spiegato il presidente di FederUnacoma Alessandro Malavolti, «che risulta in crescita netta rispetto alle edizioni precedenti. Ad oggi quasi 100 mila metri quadrati netti sono già potenzialmente impegnati, e in settori come quelli della forestazione, della bonifica, della irrorazione e della lavorazione del terreno, oltre che della cura del verde, la superficie impegnata è già oltre l'80% della capienza complessiva assegnata a questi settori, mentre altre merceologie come quelle dell'irrigazione e delle macchine per gli allevamenti sono già al 90% della superficie disponibile».



Giardinaggio urbano, una crescita senza fine

Passione in crescita in Italia per il giardinaggio, soprattutto in ambito urbano. Gli ultimi dati di rilevazione parlano di un trend in aumento di 100 milioni di euro in due anni (2017-2019). Le vendite del gardening italiano nel 2019 hanno raggiunto la quota di 2,863 miliardi di euro di controvalore. A diffondere il dato è "Myplant", salone internazionale del verde in programma a FieraMilano-Rho dal 26 al 28 febbraio 2020. Dal report economico si sottolinea nel dettaglio che il mercato registra una crescita delle vendite di prodotti vegetali biologici, legati alla diffusione sia di tematiche ambientali sia alle micro-produzioni agroalimentari domestiche, con un aumento dell'offerta di piantine aromatiche e da frutto, accompagnate da nutrienti bio, incentivate a loro volta dall'incremento delle vendite di kitchen-garden e da sistemi tecnologici smart e a controllo da remoto.

Guadagnano terreno tosaerba robotizzati, impianti di irrigazione automatizzati, gli utensili elettrici per il giardinaggio.

Da balcone a casa, tre aiuti per far star bene le piante

Tre consigli per preservare le piante che entrano in casa nel periodo invernale, quelle che di solito si tengono sul balcone. Cure e attenzioni necessarie, ma bastano pochi accorgimenti per proteggerle al meglio. «Prima di tutto», spiega Egisto Canducci, coordinatore di MCE Lab, la piattaforma di MCE Mostra Convegno Expocomfort dedicata ai temi del comfort residenziale, dell'efficienza energetica e della sostenibilità ambientale «bisogna fare attenzione a come la pianta reagisce all'ambiente. Se le condizioni non sono ottimali, i rami tendono a piegarsi verso il basso e le foglie a seccarsi. Il secondo suggerimento? Mai posizionare le piante accanto a caloriferi, stufe o caminetti accesi. Nessun problema invece con il riscaldamento a pavimento. Il terzo è quello di ricordarsi di togliere la polvere dalle foglie con una spugnetta bagnata e ben strizzata così da aiutare la pianta a respirare».



Allarme Florovivaisti: «Presto una strategia contro lo smog nelle città»

«È necessaria una strategia nazionale per la lotta allo smog nelle città, un piano di riforestazione urbano non è più rinviabile». Lo chiede a gran voce Aldo Alberto, presidente dell'associazione dei Florovivaisti Italiani, dopo il dram-



matico report della rivista scientifica inglese Lancet, secondo il quale l'Italia è il primo paese in Europa, e undicesimo nel mondo, per morti premature da esposizione alle polveri sottili. «Deve essere riconosciuto il ruolo fondamentale del green nel mitigare gli effetti nocivi dello smog e migliorare la vivibilità dentro le mura cittadine», il punto di Alberto, «la letteratura scientifica internazionale è concorde nell'affermare l'importante funzione del verde nell'assorbimento della CO2, nella riduzione delle polveri sottili e la mitigazione dell'isola di calore urbana». Per l'associazione dei Florovivaisti Italiani occorre puntare sul ruolo degli alberi, che nelle città è determinante non soltanto per migliorare la qualità dell'aria, ma anche per lottare contro il climate change, cercando di centrare gli obiettivi fissati dall'Accordo di Parigi. «I 30 milioni di euro del Decreto legislativo clima per la creazione di foreste urbane e periurbane nelle città metropolitane», la posizione dei Florovivaisti Italiani, «sono un buon segnale ma questo è solo un primo passo».

Vita in Campagna, la fiera di Montichiari compie dieci anni



Compie dieci anni la Fiera di Vita in Campagna, la rassegna per gli hobby farmer in Italia organizzata da «L'Informatore Agrario» in programma dal 27 al 29 marzo al Centro Fiera del Garda di Montichiari.

Tre giorni all'insegna della cura del verde tra orto, giardino e frutticoltura, ma anche

del piccolo allevamento e degli animali da compagnia, senza dimenticare la casa in campagna, per una manifestazione che richiama ogni anno 40mila appassionati da tutto il Paese. Focus dell'edizione 2020 l'autoproduzione, autosufficienza e autoconsumo in ottica low waste, temi che saranno sviluppati anche attraverso centinaia di corsi pratici gratuiti messi in calendario. Spazio quindi alla didattica e al confronto quindi, ma anche agli acquisti, grazie alla formula mostra-mercato della fiera che attende anche quest'anno più di 300 espositori da tutta Italia, con tutto il necessario per gli appassionati del verde e non solo.

Legambiente ed EcoTyre, medaglia d'oro a Tregnago

È Tregnago, comune in provincia di Verona che nel corso di Puliamo il Mondo, la storica iniziativa di Legambiente, ha aderito all'appello di EcoTyre e, oltre agli altri rifiuti, ha raccolto i cosiddetti PFU ossia gli pneumatici (150 chilogrammi in tutto) fuori uso che erano abbandonati nell'ambiente.

Gli PFU, senza alcun costo per l'amministrazione comunale, sono stati caricati su un mezzo di EcoTyre, il consorzio primo in Italia per numero di Soci (quasi 800) e secondo per quantitativi di PFU gestiti (oltre 44 milioni di kg nel 2018) con una rete capillare di più di 12.000 punti serviti, gommisti e officine su tutto il territorio nazionale. Saranno ora condotti presso gli impianti di trattamento e avviati al corretto recupero. Gli PFU rappresentano una risorsa: se gestiti in modo corretto sono riciclabili al 100%.

Una parte delle gomme giunte a fine vita raccolte saranno destinate alla produzione di nuovi pneumatici grazie al progetto Da Gomma a Gomma che ha permesso per la prima volta l'utilizzo di granulo di gomma all'interno di una speciale miscela usata per produrre pneumatici verdi. E Tregnago sale sul podio.

Il Brico Io di Cremona? Destinazione via Sesto

Brico io apre a Cremona in via Sesto, a fianco della storica struttura del centro commerciale Cremona Po e poco distante dal vecchio indirizzo di via Castelleone. L'assortimento proposto conta oltre 25.000 articoli dedicati ai reparti tradizionali e tecnici del "fai da te", ai reparti decorazione e cura della casa, insieme ai corner specializzati, tra i quali il nuovo corner dedicato all'abbigliamento da lavoro e ai dispositivi di protezione individuale a marchio Kapriol, realizzato in collaborazione con la società Morganti SpA. Presenti reparti di ferramenta, utensileria elettrica e manuale, decorazione, scaffali, bagno e accessori, idraulica, vernici e colle, piccola edilizia, mobili in kit, legno, giardinaggio e arredo giardino, elettricità e illuminazione.



Roboteasy fra installazione, riparazione e assistenza

Ideato da Alessio Sperandio, con la sua lunga esperienza nel campo della robotica, il progetto Roboteasy riunisce un team qualificato di oltre 30 centri assistenza ed installatori italiani per proporre un'offerta di servizi di installazione, manutenzione, riparazione di robot rasaerba multimarca, rivolta alle aziende produttrici, ai distributori e rivenditori di garden robots nonché all'utente finale. I professionisti del gruppo Roboteasy sono dislocati in tutto il territorio nazionale ed il coordinamento e la gestione dei servizi da loro offerti e delle relazioni con l'utente avvengono attraverso una piattaforma informatica dedicata, gestita direttamente dalla società Rectech srl proprietaria del marchio Roboteasy. Grazie agli anni di esperienza, conoscenza e formazione continua, il gruppo Roboteasy fornisce un servizio di qualità, in grado di soddisfare le diverse esigenze dei clienti e di adeguarsi con flessibilità alle continue evoluzioni del settore.



news

Parco Sigurtà, chiusura in grande stile con bambini e tulipani Valeggio sul Mincio incorona 130 giovanissimi pollici verdi

Il Parco Giardino Sigurtà ha concluso la stagione 2019 con una fantastica giornata di sole, accogliendo il 13 novembre 130 bambini delle classi prime elementari delle scuole di Valeggio sul Mincio che si sono cimentati nella piantumazione dei bulbi di tulipano. Circondati dal foliage d'autunno che avvolge in queste settimane il Parco, i giovani partecipanti hanno seguito attentamente le indicazioni dei giardinieri, ovvero piantumare nel terreno il bulbo con la punta rivolta verso l'alto e posarlo sottoterra, aiutandosi con una paletta, delicatamente «come una mamma che ripone il suo bambino nella culla», e sono stati così ufficialmente nominati Ambasciatori di Tulipanomania 2020, la strabiliante fioritura di oltre un milione di tulipani che con muscari, giacinti e narcisi colorerà in marzo ed aprile i 60 ettari del Parco. Premiata nel 2016 come fioritura più bella d'Italia, grazie a Tulipanomania il Parco è stato recentemente premiato in Olanda dalla World Tulip Society con il riconoscimento di World Tulip Destination Worth Travelling For, per l'eccellenza nella promozione e nella celebrazione del tulipano. A riconoscenza dell'impegno dimostrato dai partecipanti il Parco ha donato ai più piccoli la spilla personalizzata da ambasciatore, l'abbonamento stagionale ragazzo per la stagione 2020 che inizierà il prossimo 7 marzo e quattro biglietti di ingresso: i più piccoli potranno così tornare al Giardino per vedere l'evolversi della fioritura del bulbo.



ECHO®

DEPEND ON IT

NEW

DA FEBBRAIO 2020

LITHIUM-ION
50V



DCS-2500T

Tensione: 50.4 V // Lunghezza barra: 10" //
Peso a secco*: 3.1 kg // Batteria standard: 2Ah



*Unità con la batteria.

NEW

DA GENNAIO 2020



CS-621SX

Cilindrata: 59.8 cm³ // Potenza: 4.4 HP/ 3.2 Kw //
Peso a secco*: 6.3 kg // Lunghezza barra: 20"

NEW

DA MARZO 2020



CS-7310ES

Cilindrata: 73.5 cm³ // Potenza: 5.6 HP/ 4.1 Kw //
Peso a secco*: 6.7 kg // Lunghezza barra: 20"

*Unità senza apparato di taglio.

NOVITÀ ECHO 2020

ECHO è lieta di presentare le novità della gamma 2020, macchine professionali dalle elevate prestazioni per incontrare le necessità degli utilizzatori più esigenti, come la nuovissima DCS-2500T, la prima motosega da potatura a batteria con tecnologia LITHIUM-ION 50V, in grado di garantire performance equiparabili a quelle di un modello con motore a scoppio. Altre due novità nella famiglia delle motoseghe ECHO sono la CS-621SX, modello successore della famosa



DA FEBBRAIO 2020



HCR-2020

Cilindrata: 21.2 cm³ // Potenza: 0.8 HP/ 0.6 Kw //
Peso a secco: 4.6 kg // Lunghezza lama: 534 mm



HC-2810ESR

Cilindrata: 21.2 cm³ // Potenza: 0.8 HP/ 0.6 Kw //
Peso a secco: 5.2 kg // Lunghezza lama: 624 mm



PB-8010

Cilindrata: 79.9 cm³ // Potenza: 5.7 HP/ 4.2 Kw //
Peso a secco²: 11.2 kg // Volume aria max: 1818³m³/h //
Velocità aria max: 94.5 m/sec // Forza soffiante: 44 N



² Unità senza tubo soffiante

³ Volume aria massima misurata secondo lo standard ANSI/OPEI B175.2

CS-620SX e la CS-7310ES, motosega forestale con potente motore da 73.5 cc e il miglior rapporto peso-potenza della sua categoria.

La gamma dei tosasiepi vede l'introduzione di due nuovi modelli a doppia lama con impugnatura rotante, l'HCR-2020 e l'HC-2810ESR, leggeri ed ergonomici per garantire una straordinaria manovrabilità e il massimo comfort.

Inoltre ECHO è lieta di presentare il soffiatore più potente al mondo, il PB-8010, con le sue eccezionali capacità soffianti che, grazie al motore da 79.9 cc, genera una forza soffiante di 44 N. Peso incredibilmente contenuto grazie alla speciale scocca in fibra di carbonio.



ECHO X SERIES
RIDEFINIRE GLI STANDARDS

Il decespugliatore entry level è un universo vastissimo. Dove allo scoppio o al semplice rifinitore adesso s'è aggiunto di prepotenza un terzo attore. Deciso a non fermarsi soltanto ai primi consensi. E a puntare ora sempre più in alto

«PER IL PRIMO ACQUISTO ORA SI SCEGLIE LA BATTERIA»

Non solo decespugliatori. «Anche soffiatori e tagliasiepi stanno andando forte», la fotografia di Roberto Dose, voce di Asogreen, una delle tante di un mercato sempre più in fermento. Qualcosa si muove, anche in basso. Anche nell'entry level, ma non è una questione di prezzo. «Il decespugliatore di primo impatto una volta era un altro, era il classico rifinitore. Adesso l'utilizzatore finale ha cambiato obiettivo, è salito fino alla macchina a batteria. Preferito al trimmer ormai, merito del salto della batteria. Di abitudini adesso diverse, di una corrente di mercato che avanza. Di una tecnologia sempre più ac-

ettata», il punto di Dose, tendenza piuttosto chiara visto il fermento degli ultimi anni e di mesi, quelli del 2019, condotti a grande velocità. Col cambio di passo diventato step quasi automatico dopo tante pause e successive ripartenze. «Se non hai una particolare esigenza di usarlo in maniera intensiva e il tempo di autonomia è sufficiente adesso si sceglie la batteria allo scoppio. Non dico che ha oltrepassato la macchina a motore, però il percorso comincia ad essere piuttosto battuto. Spesso è lo stesso cliente a chiederti il prodotto a batteria, anche solo due anni fa non sarebbe successo», la scena di Dose, nel bel mezzo del suo lavoro del suo punto vendita di Tavagnacco, nell'operoso Friuli. Non è solo un momento, non è solo un attimo, non è solo la storia del passato recente. Per questo è complicato fissare una linea del traguardo. «Un anno di svolta? Non ci sarà, impossibile fissarlo. Di sicuro, ripeto, la signora o la persona anziana che una volta utilizzava il decespugliatore a scoppio adesso vedono tutti nella batteria una soluzione parecchio interessante», l'ulteriore certificazione di Dose, dall'alto del punto di vista del rivenditore medio col dovere e il passo naturale di guardare verso la batteria, verso una nuova frontiera che si sta aprendo sempre più. Tutto ormai molto chiaro, con il 2020 a fare da ulteriore giudice su un mercato sempre più in espansione. Anche col caro vecchio decespugliatore. Con una grande dose di fiducia. L'ennesima.



Quasi tre quarti delle aziende esportatrici è concentrato fra Veneto, Lombardia, Emilia Romagna, Piemonte e Toscana. E fra le province la regina rimane Milano. In un Paese a due velocità, ancora una volta

CINQUE REGIONI, L'ITALIA IN PUGNO

Il 70% delle aziende esportatrici è concentrato tra Lombardia (29,2%), Veneto (13,7%), Emilia-Romagna (10,6%), Piemonte (8,9%) e Toscana (8,1%), da dove si esportano merci per un valore pari ai tre quarti del totale nazionale. È quanto emerge dallo studio sulle aziende esportatrici realizzato da CRIBIS, società del gruppo CRIF specializzata nella business information, che ha esaminato i dati di un campione di 110 mila aziende che scambiano con l'estero beni e servizi per 400 miliardi di euro (80% circa del totale nazionale). Meno di un'azienda piemontese su 10 (8,85%) ha relazioni commerciali con l'estero e una situazione simile è stata rilevata da CRIBIS in Toscana (8,05%).

La quota di imprese esportatrici si riduce progressivamente in Campania (4,34%), Lazio (3,93%), Marche (3,37%), Puglia (3%) e Friuli-Venezia-Giulia (2,91%), per poi raggiungere quote inferiori all'1% in Calabria, Sardegna, Basilicata, e Valle d'Aosta. La provincia italiana dove si concentra il maggior numero di aziende esportatrici è quella milanese (11%, pari al 14,8% del valore dell'export italiano); questo in virtù del fatto che ormai Milano è l'hub del commercio e dei servizi in Italia.

L'analisi della situazione italiana rispetto al tema dell'export nasce anche grazie al recente lancio di una nuova suite di soluzioni: CRIBIS Export. Questo strumento infatti vuole supportare, nelle diverse fasi, tutte quelle PMI che decidono d'intraprendere un percorso di internazionalizzazione. Dall'autovalutazione e l'analisi dei mercati più potenziali, alla ricerca di nuovi clienti, distributori

e importatori fino al monitoraggio del rischio di credito e alla consulenza operativa per l'export. Analizzando nel dettaglio i singoli settori produttivi si è notato che la maggiore incidenza di aziende esportatrici si registra nel comparto prodotti chimici, dove più di un'azienda su tre (34,6%) ha interscambi con l'estero.

A seguire ci sono i macchinari industriali (31%) e gomma e plastica (29,7%). Inoltre si è avuto modo di osservare che il 60% delle aziende esportatrici ha fatturato in crescita mentre per quel che concerne la dimensione delle imprese oltre la metà (51,5%) è costituita da microimprese che però genera solo il 4,8% del fatturato nazionale estero. In linea generale le aziende che esportano sono più affidabili: il 38% ha una rischiosità commerciale bassa contro una media nazionale del 9% e solo il 6% paga i fornitori con ritardi superiori ai 30 giorni, contro una media nazionale dell'11,5%.



HUSQVARNA

**T535i XP[®], performante davvero in ogni contesto
Taglio rapido ed omogeneo, per la gioia degli arboricoltori**

Husqvarna T535iXP[®] è la motosega a batteria studiata appositamente per i professionisti che ricercano il perfetto connubio tra leggerezza e facilità d'utilizzo, senza compromettere le altissime prestazioni. Pensata per gli arboricoltori, si presenta robusta e con un'eccellente ergonomia che permette di sfruttarne appieno tutta la potenza e l'altissima velocità della catena per ottenere un taglio rapido ed omogeneo. Grazie alla tastiera comoda ed intuitiva, basterà un semplice clic per avviarla e sprigionare l'accelerazione dell'avanzato motore brushless, sviluppato internamente da ingegneri svedesi che si è dimostrato essere il 25% più efficiente di un motore a spazzole standard. Ciò significa che il motore fornisce una coppia elevata e costante, senza emissioni dirette per l'operatore e l'ambiente. Se infatti da un lato la potatura di alberi e piante richiede conoscenza e attenzione per quanto riguarda la cura e la salute degli arbusti, dall'altro lato chi la esegue deve venire agevolato nel lavoro solo se, per svolgerlo, può contare su un'attrezzatura potente e affidabile come Husqvarna T535iXP[®].



PELLENC ITALIA

**Fattore Alpha, le prestazioni al primo posto
E in campo scende Excelion**

Il nuovo tagliaerba Excelion Alpha di Pellenc fa delle prestazioni e dell'ergonomia due dei propri principi cardine. Appartenente alla nuova gamma di attrezzature Pellenc, gamma Alpha, Excelion può essere utilizzato sia con le nuove batterie in modalità "on board", montate direttamente sulla macchina, sia con le tradizionali batterie Pellenc già presenti sul mercato, nella classica modalità spalleggiata.

Pellenc ha progettato la nuova gamma di attrezzature con l'intento di massimizzare la produttività durante il lavoro, sempre nel massimo rispetto per gli operatori e per l'ambiente; la progettazione realizzata a stretto contatto con i professionisti del verde, ha permesso di recepire al meglio le indicazioni e i professionisti dei giardinieri che avevano richieste per specifiche. Il nuovo Excelion Alpha assicura prestazioni paritetiche rispetto ad un tradizionale motore, senza consumo di carburante e senza emissione di gas di scarico. La leggerezza, le vibrazioni ed il rumore ridotti al minimo, contribuiscono a rendere Excelion Alpha ideale per i giardinieri professionisti più esigenti.

SABRE ITALIA

**Maruyama BC60Li a tre velocità
Carta strategica per il professionista**

Il decespugliatore Maruyama BC60Li V 60 A 2,5 ha motore brushless a regolazione elettronica, tre velocità di rotazione 3500, 5500 e 6500 rpm, dispositivo di inversione del senso di rotazione e di sicurezza in caso di sovraccarico di lavoro. Asta rigida in alluminio aeronautico da 25,4 mm di diametro, impugnatura a mezzaluna regolabile, vibrazioni con testina a fino ant/post da 2,2/2,1 m/s², rumorosità 101 dB. Macchina fornita completa di batteria e caricabatteria.



EINHELL

**Agillo, la forza del motore brushless per prestazioni super
Punto fermo della grande famiglia Power X-Change**

Il decespugliatore a batteria Agillo di Einhell offre dei risultati di taglio eccezionali, grazie all'efficienza del motore brushless. Controllo della velocità elettronico. La lama a tre denti di alta qualità svolge il lavoro con molta potenza e un sistema di bloccaggio del mandrino permette di cambiare facilmente il set di coltelli. L'albero è divisibile per un facile trasporto e un ingombro ridotto. Per un funzionamento confortevole, è disponibile un'imbracatura di alta qualità, un manico lungo tubolare in alluminio e impugnatura con Softgrip. Il decespugliatore a batteria è un membro della famiglia Power X-Change, alimentato da due batterie da 18 V. Le batterie e il caricabatterie sono disponibili separatamente. Macchina di qualità all'interno di un'offerta già molto ampia e diversificata.

**AL-KO**

**EnergyFlex BCA 4030, il segreto è la maneggevolezza
Facile l'abbinamento con trimmer, potatore e tagliasiepi**

Il potente e versatile decespugliatore a batteria EnergyFlex BCA 4030 permette di lavorare al meglio grazie alla sua estrema maneggevolezza. Le eccellenti performance di taglio vengono garantite dal motore brushless che aziona la testina "batti e vai" per lo sfalcio dell'erba e la lama a tre denti per la pulizia del sottobosco. Ottima bilanciatura del prodotto per il minimo sforzo durante l'utilizzo. Alimentato da una batteria al litio da 40V in due versioni 4,0 Ah o 5,0 Ah che possono essere impiegate su un'ampia gamma di accessori. L'asta spezzata consente di utilizzare il prodotto come "multitool", è possibile inoltre abbinare gli accessori trimmer GTA 4030, potatore CSA 4020 e tagliasiepi HTA 4045. Con accessorio tagliasiepi e potatore in dotazione anche l'asta prolunga. Per gli amanti del verde che vogliono riservare attenzione particolare all'ambiente grazie a emissioni zero, silenziosità, minima manutenzione, ampia libertà di movimento ed ottime performance.

**SABART**

**Oregon ST275-GSL e il valore aggiunto di Premium Cell
Ma il vero plus è il sistema di taglio Gator® SpeedLoad**

Distribuito in esclusiva da Sabart, il decespugliatore ST275-GSL della gamma Oregon® Cordless Tool System con batteria 36V PowerNow™ agli ioni di litio è stato concepito con tecnologia Premium Cell per assicurare elevate prestazioni, una potenza costante, una durata di lavoro prolungata e zero emissioni. Quattro volte più silenzioso di una macchina a benzina, il decespugliatore ST275-GSL è leggero (solo 4,3 kg) ed ergonomico.

Grazie alla guida laterale flip-down, è una macchina 2-in-1 (decespugliatore/bordatore) che consente di eseguire operazioni di taglio e di bordatura con precisione e potenza. Punto di forza della macchina è l'innovativo sistema di taglio Gator® SpeedLoad di Oregon®. Bastano tre mosse e in pochi secondi si può proseguire con il lavoro.



V E T R I N A

STIHL

Lavoro efficace e silenzioso con FSA 130 Due versioni, tre livelli di potenza

La gamma FSA Stihl si utilizza in zone sensibili al rumore come quartieri residenziali, ospedali, cimiteri e scuole. Il top di gamma è rappresentato dal modello FSA 130 che può essere fornito in due versioni. La prima è con l'impugnatura circolare, la seconda a manubrio. Indicato per falciare ampie superfici con erba tenace. Con soli 3,9 kg (versione FSA 130 R) è tra i decespugliatori più leggeri della sua categoria. Il diametro di taglio è di 260 mm con lama tagliaerba ma può utilizzare altri attrezzi di taglio come ad esempio la testina portafilo. La velocità di lavoro è selezionabile in tre differenti livelli di potenza, tramite una comoda impugnatura di comando. FSA 130 può essere alimentato da una delle batterie della serie Stihl Lithium-Ion Pro.



MTD PRODUCTS ITALIA

LH3 ET, rendimento e qualità ai massimi livelli Speciale coperchio per contenere l'erba tagliata



Cub Cadet propone una gamma di prodotti a batteria ancor più ampia ed innovativa, grazie all'introduzione degli innovativi trattorini elettrici, che rappresentano una vera e propria rivoluzione nel settore delle macchine da giardino. Fra gli attrezzi motorizzati portatili, il decespugliatore a batteria LH3 ET garantisce prestazioni e qualità ai massimi livelli, come ogni prodotto della gamma Li-Ion Dura System di Cub Cadet. La macchina è alimentata da una potente batteria agli ioni di litio da 2.5 Ah con tecnologia 80V, che garantisce un'autonomia di ben 60 minuti di lavoro in continuo. Grazie allo speciale coperchio (rimovibile) da applicare sopra la testina di taglio, è possibile contenere l'erba tagliata, evitando di spargerla su un vialetto o sotto il portico. Il caricabatterie rapido consente inoltre di ricaricare la batteria in pochissimo tempo.

BLUE BIRD

R3S senza limiti, lavoro senza freni con la doppia batteria E ai consumi ci pensa la gestione intelligente

La gamma a batteria R3S di Blue Bird include un trimmer ed un decespugliatore. Entrambi i modelli presentano dei costi più che accessibili per l'utilizzatore hobbistico. In particolare, il decespugliatore R3S è una macchina pensata per utilizzo domestico, pur offrendo prestazioni paragonabili ad un decespugliatore termico di piccola cilindrata. La macchina viene fornita già completa di caricabatteria e batteria da 40 V e 2,5 Ah. Tale dotazione permette di lavorare per almeno 30-40 minuti a pieno regime. Per chi desidera lavorar più a lungo, è possibile acquistare una seconda batteria o utilizzarne una di un qualsiasi altro attrezzo della gamma R3S, dato che tutta la serie presenta batterie intercambiabili. Per ottimizzare il consumo, il decespugliatore è dotato di una gestione intelligente, che diminuisce l'assorbimento di energia nel momento in cui l'apparato di taglio non incontra resistenza.



BRUMAR

**EGO Professional-X STX 3800, perfetto anche in condizioni difficili
Costi di esercizio e manutenzione ridotti al minimo**

Perfettamente bilanciato per un uso confortevole, il decespugliatore della gamma EGO Professional-X garantisce un lavoro veloce anche nelle situazioni più difficili. Leggero, ma robusto, l'albero di trasmissione in acciaio è alloggiato in un'asta di trasmissione in fibra di carbonio, che non si curverà e nemmeno si deformerà nel corso del tempo, mantenendo al minimo i livelli di vibrazione. Offre la stessa potenza e le stesse prestazioni della benzina senza fumi nocivi e rumore. Il potente motore brushless, il selettore di velocità variabile e la possibilità di utilizzare sia la testina a filo batti e vai con larghezza di taglio da 380 mm, che il disco in acciaio da 300 mm, abbinati alla batteria a zaino 56V da 28 Ah, garantiscono un'autonomia fino a 420 minuti. Tutti gli utensili della gamma Professional-X di EGO sono realizzati per durare più a lungo, riducendo i costi di esercizio e di manutenzione. EGO Power+ è distribuito in esclusiva per l'Italia da Brumar srl.



decespugliatori a batteria

EMAK

**Il mercato sposa le macchine Efco e Oleo-Mac
Questione di maneggevolezza e silenziosità**

Il segmento dei decespugliatori a marchio Efco e Oleo-Mac ha ricevuto, grazie all'introduzione della tecnologia a batteria, un riscontro molto positivo e una domanda superiore alle attese. Il decespugliatore infatti è uno strumento indispensabile per la cura del giardino e le caratteristiche della macchina, quali maneggevolezza, facilità di utilizzo e silenziosità contribuiscono all'incremento della domanda anche da parte di un pubblico non professionista. Pratici e potenti, i nuovi decespugliatori Efco DSi 30 e Oleo-Mac BCi 30 sono ottimi strumenti di lavoro in giardino, con prestazioni pienamente paragonabili a quelle di un decespugliatore a scoppio per utilizzo privato. Uniscono la leggerezza e la semplicità del funzionamento a batteria con la comodità della testina Load&Go di facile caricamento senza l'ausilio di attrezzi: offrono un diametro di taglio di ben 30 cm e un filo silenziato di 2 mm di diametro. L'impugnatura è robusta e ben bilanciata; il design con batteria a vista si presenta compatto ed ergonomico, per un miglior confort di utilizzo. Le batterie a 2,5 Ah e 5 Ah, perfettamente intercambiabili su ognuna delle applicazioni della gamma, sono sviluppate per garantire performance sempre al top.



HIKOKI POWER TOOLS ITALIA

**GD40BC, punta di diamante della serie Greenworks 40V Max
Con selettore di potenza e acceleratore regolabile**

GD40BC è il decespugliatore a batteria della serie Greenworks 40V Max, col suo motore senza spazzole a migliorarne autonomia di lavoro e potenza dello sfalcio. La macchina è paragonabile ad un modello a scoppio da 25/30 cc, dotata di selettore di potenza e acceleratore regolabile. La dotazione comprende testina filo e disco per gli arbusti. L'asta si può anche dividere per facilitarne il trasporto. Velocità senza carico 6500/min, diametro del filo di taglio di 2 mm, diametro percorso di taglio 254 mm.



Fra una fotografia e l'altra, fra l'ottimismo che vacilla e certezze perse nel rapporto annuale del Centro Studi Investimenti Sociali anche un assist preciso verso una tecnologia attuale anche nel giardinaggio

ROBOT IN MARCIA, ORA O MAI PIÙ

I segnali forti della robotica arrivano anche dal Censis. Il riassunto del 2019 ha tante angolazioni. Scenari da decifrare e indirizzi chiari. Spunti da cui ricavare le proiezioni dell'anno nuovo, in cui la tecnologia avrà un peso sempre maggiore. Nel 2018 in Italia sono stati installati 9.800 nuovi robot: meno della metà della Germania (26.700), ma quasi il doppio di Francia (5.800) e Spagna (5.300). Nel nostro Paese nell'industria sono stati installati 200 robot ogni 10.000 addetti, il doppio della media mondiale. Ma siamo in ritardo rispetto ai grandi protagonisti della produzione industriale, in particolare di autoveicoli, come Germania (338) e Giappone (327), e rispetto a economie con una manifattura altamente tecnologica, come Singapore (831) e Corea del Sud (774). Capitolo primo, uno dei tanti della relazione su un quadro sociale parecchio ingarbugliato.

CLIMA GENERALE. Sfuggiti a fatica al mulinello della crisi, adesso l'incertezza è lo stato d'animo con cui il 69% degli italiani guarda al futuro, mentre il 17% è pessimista e solo il 14% si dice ottimista. Ma come siamo arrivati a questo punto? Gli italiani avevano dovuto prima metabolizzare la rarefazione della rete di protezione di un sistema di welfare pubblico in crisi di sostenibilità finanziaria, destinando risorse crescenti a strumenti privati di autotutela e introiettando l'ansia del dover fare da soli rispetto a bisogni non più coperti come in passato. Poi avevano dovuto fare i conti con la rottura dell'ascensore sociale, assumendo su di sé anche l'ansia provocata dal rischio di un possibile declassamento sociale. Anche perché la nuova occupazione creata negli ultimi anni è stata segnata da un andamento negativo di retribuzioni e redditi. Oggi il 69% degli italiani è convinto che la mobilità sociale è



bloccata. Il 63% degli operai crede che in futuro resterà fermo nella condizione socio-economica attuale, perché è difficile salire nella scala sociale. Il 64% degli imprenditori e dei liberi professionisti teme invece la scivolata in basso. Infine, gli italiani hanno dovuto rinunciare perfino ai due pilastri storici della sicurezza familiare, il mattone e i Bot, di fronte a un mercato immobiliare senza più le garanzie di rivalutazione di una volta e a titoli di Stato dai rendimenti infinitesimali.



COPPIA SBIADITA. Mattone e Bot erano iscritti nel codice genetico degli italiani: erano gli strumenti che rispondevano materialmente alla domanda sociale di futuro, il veicolo per salire verso livelli più alti di benessere. Ma oggi è cambiata la percezione sociale della proprietà immobiliare, considerata un costo più che un investimento. Dal 2011 la ricchezza immobiliare delle famiglie ha subito una decurtazione del 12,6% in termini reali. E il 61% degli italiani non comprerebbe più i Bot, visti i rendimenti microscopici. Venuti meno i pilastri del modello tradizionale di sviluppo, agli italiani non è arrivata però l'offerta di percorrere insieme nuovi sentieri di crescita per costruire il futuro. Anzi, secondo il 74% nei prossimi anni l'economia continuerà a oscillare tra mini-crescita e stagnazione, e il 26% è sicuro che è in arrivo una nuova recessione. Contando di fatto solo sulle proprie forze, gli italiani hanno quindi messo in campo stratagemmi individuali per difendersi dalla scomparsa del futuro, in una solitaria difesa di se stessi, in assenza di grandi strategie da generali d'armata, di certo non avvistati all'orizzonte in questi anni. Hanno cercato di porre una diga per arrestare la frana verso il basso. La loro reazione vitale ha generato una formidabile resilienza opportunistica, con l'attivazione di processi di difesa spontanei e molecolari degli interessi personali, a dispetto di proclami pubblici e decreti: il severo scrutinio nei consumi, il cash accumulato in chiave difensiva, anche il «nero» di sopravvivenza. Così non si è fermata la corsa alla liquidità: +33,6% di contante e depositi bancari nel decennio 2008-2018 (contro il -0,4% delle attività finanziarie complessive delle famiglie). È il segno di un legame profondo con il contante che rinvia alle sue valenze psicologiche, oltre che funzionali.

QUADRO IN GRIGIO. Nell'eccezionale cambiamento epocale, condensato in pochissimi anni,

il furore di vivere degli italiani li ha riportati tenacemente ai loro stratagemmi individuali. Finché l'ansia è riuscita a trasformarsi in furore, e il furore di vivere non è scomparso dai loro volti, non c'è stato alcun crollo. Ma ora c'è un prezzo da pagare. Lo stress esistenziale, logorante perché riguarda il rapporto di ciascuno con il proprio futuro, si manifesta con sintomi evidenti in una sorta di sindrome da stress post-traumatico. Nel corso dell'anno il 74% degli italiani si è sentito molto stressato per questioni familiari, per il lavoro o senza un motivo preciso. Al 55% è capitato talvolta di parlare da solo (in auto, in casa). E secondo il 69% l'Italia è ormai un Paese in stato d'ansia (il dato sale al 76% tra chi appartiene al ceto popolare). Del resto, nel giro di tre anni (2015-2018) il consumo di ansiolitici e sedativi (misurato in dosi giornaliere per 1.000 abitanti) è aumentato del 23% e gli utilizzatori sono ormai 4,4 milioni (800.000 di più di tre anni fa). Disillusione, stress esistenziale e ansia originano un virus che si annida nelle pieghe della società: la sfiducia. Il 75% degli italiani non si fida più degli altri, il 49% ha subito nel corso dell'anno una prepotenza in un luogo pubblico (insulti, spintoni), il 44% si sente insicuro nelle vie che frequenta abitualmente, il 26% ha litigato con qualcuno per strada.

CALO DI FIDUCIA. L'altro prezzo da pagare sono le crescenti pulsioni antidemocratiche. Oggi solo il 19% degli italiani parla frequentemente di politica quando si incontra. Il 76% non ha fiducia nei partiti (e la percentuale sale all'81% tra gli operai e all'89% tra i disoccupati). Il 58% degli operai e il 55% dei disoccupati sono scontenti di come funziona la democrazia in Italia. Sono i segnali dello smottamento del consenso, che coinvolge soprattutto la parte bassa della scala sociale. E

apre la strada a tensioni che si pensavano riposte per sempre nella soffitta della storia, come l'attesa messianica dell'uomo forte che tutto risolve. Il 48% degli italiani oggi dichiara che ci vorrebbe un «uomo forte al potere» che non debba preoccuparsi di Parlamento ed elezioni (e il dato sale al 56% tra le persone con redditi bassi, al 62% tra i soggetti meno istruiti, al 67% tra gli operai).

LAVORO EQUIVOCO. Rispetto al 2007, nel 2018 si contano 321.000 occupati in più: +1,4%. La tendenza è continuata anche quest'anno: +0,5% nei primi sei mesi del 2019. Il riassorbimento dell'impatto della lunga recessione nasconde però alcune criticità. Il bilancio dell'occupazione è dato da una riduzione di 867.000 occupati a tempo pieno e un aumento di 1,2 milioni di occupati a tempo parziale. Nel periodo 2007-2018 il part time è aumentato del 38% e anche nella dinamica tendenziale (primo semestre 2018-2019) è cresciuto di 2 punti. Oggi un lavoratore ogni cinque ha un impiego a metà tempo. Ancora più critico è il dato del part time involontario, che riguarda 2,7 milioni di lavoratori. Nel 2007 pesava per il 38,3% del totale dei lavoratori part time, nel 2018 rappresenta il 64,1%. E tra i giovani lavoratori il part time involontario è aumentato del 71,6% dal 2007. Così oggi le ore lavorate sono 2,3 miliardi in meno rispetto al 2007 e parallelamente le unità di lavoro equivalenti sono 959.000 in meno. Nello stesso periodo le retribuzioni del lavoro dipendente sono diminuite del 3,8%: 1.049 euro lordi all'anno in meno. I lavoratori con retribuzione oraria inferiore a 9 euro lordi sono 2.941.000: un terzo ha meno di 30 anni (un milione di lavoratori) e la concentrazione maggiore riguarda gli operai (il 79% del totale).

GENTE CHE CAMBIA. Rimpicciolita, invecchiata, con pochi giovani e pochissime nascite: così appare l'Italia vista attraverso la lente degli indicatori demografici. Dal 2015 - anno di inizio della flessione demografica, mai accaduta prima nella nostra storia - si contano 436.066 cittadini in meno, nonostante l'incremento di 241.066 stranieri residenti. Nel 2018 i nati sono stati 439.747, cioè 18.404 in meno rispetto al 2017. Nel 2018 anche i figli nati da genitori stranieri sono stati 12.261 in meno rispetto a cinque anni fa. La caduta delle nascite si coniuga con l'invecchiamento demografico. Nel 1959 gli under 35 erano 27,9 milioni (il 56,3% della popolazione complessiva) e gli over 64 erano 4,5 milioni (il 9,1%). Tra vent'anni, su una popolazione ridotta a 59,7 milioni di abitanti, gli under 35 saranno 18,6 milioni (il 31,2%) e gli over 64 saranno 18,8 milioni (il 31,6%). Sulla diminuzione della popolazione giovanile hanno un effetto anche le emigrazioni verso l'estero: in un decennio più di 400.000 cittadini italiani 18-39enni hanno abbandonato l'Italia, cui si sommano gli oltre 138.000 giovani con meno di 18 anni.

MILANO E LA VIA EMILIA. Il declino demografico non è uniforme. Dal 2015 il Mezzogiorno ha perso quasi 310.000 abitanti (-1,5%), contro un calo della popolazione dello 0,6% nell'Italia centrale, dello 0,3% nel Nord-Ovest, dello 0,1% nel Nord-Est e dello 0,7% a livello nazionale. Oggi l'Italia che attrae, e che cresce anche in termini demografici, è fatta di un numero limitato di aree. Su 107 province, 21 non hanno perso popolazione: 6 sono in Lombardia, 9 nel Nord-Est. In quattro anni Bologna ha guadagnato 10.000 residenti, l'area milanese (3,2 milioni di abitanti) ha aumentato la sua popolazione dell'equivalente di una città come Siena (53.000 abitanti in più), cui si aggiungono i quasi 10.000 residenti in più della contigua provincia di Monza. Nell'area romana invece è crollato l'arrivo di stranieri (20.000 in meno tra il 2012 e il 2018) e sono diminuite le iscrizioni dal resto del Lazio e dalle altre regioni, a riprova dell'appannamento dell'appeal della capitale.

QUESTIONE D'ETA'. Le dinamiche demografiche incidono pesantemente sugli equilibri del sistema di welfare. L'aspettativa di vita alla nascita nel 2018 è di 85,2 anni per le donne e 80,8 per gli uomini. Le previsioni al 2041 salgono rispet-



tivamente a 88,1 e 83,9 anni. Oggi gli over 80 rappresentano già il 27,7% del totale degli over 64 e saranno il 32,4% nel 2041. Nonostante i miglioramenti complessivi dei livelli di salute della popolazione, l'80,1% degli over 64 è affetto da almeno una malattia cronica, il 56,9% da almeno due. Questi ultimi aumenteranno di 2,5 milioni di qui al 2041. Già oggi la quota di non autosufficienti è pari al 20,8% tra gli over 64, a fronte del 6,1% riferito alla popolazione complessiva, e supera il 40% tra gli ultraottantenni.

FORMAZIONE DEBOLE. Pochi laureati, frequenti abbandoni scolastici, bassi livelli di competenze tra i giovani e gli adulti: sono queste le criticità del sistema educativo italiano. Il 52,1% dei 60-64enni si è fermato alla licenza media (a fronte del 31,6% medio nell'Unione europea). Ma anche tra i 25-39enni il 26,4% non ha conseguito un titolo di studio superiore (contro il 16,3% medio della Ue). Il 14,5% dei 18-24enni (quasi 600.000 persone) non possiede né il diploma, né la qualifica e non frequenta percorsi formativi. Nel 2018 ha partecipato ad attività di apprendimento permanente solo l'8,1% della popolazione 25-64enne (appena il 2% di chi possiede al massimo la licenza media). L'insufficiente comprensione della lingua inglese parlata riguarda il 64,3% degli studenti dell'ultimo anno delle scuole secondarie di secondo grado. Il 68% degli adulti non possiede sufficienti conoscenze finanziarie di base.

DUBBI PUBBLICI. Della Pubblica Amministrazione si fida solo il 29% degli italiani. Nell'Unione europea (valore medio: 51%) peggio di noi solo Grecia e Croazia. Erano 3.443.105 i procedimenti civili pendenti nel 2018. Di questi, il 16,1% era a rischio, ovvero procedimenti non risolti entro i termini di legge e per i quali gli interessati possono richiedere un risarcimento allo Stato. Alla fine del 2018 si quantificano in 26,9 miliardi di euro i debiti commerciali residui delle amministrazioni pubbliche fatturati nell'anno, scaduti e non pagati. Per il 60% dei commercialisti le loro aziende clienti subiscono ritardi nella riscossione di crediti dalla Pa.

GLI STILI DI VITA. Sempre più spesso la costruzione di relazioni significative avviene nella vita quotidiana: fuori dai grandi progetti di mobilità sociale e dagli investimenti sul futuro professionale o familiare, ma dentro circuiti di costruzione



identitaria legati alla coltivazione delle passioni. Gli italiani dispongono mediamente di 4 ore e 54 minuti al giorno di tempo libero (il 20,4% delle giornate feriali). E ne sono molto (13,6%) o abbastanza (52,6%) soddisfatti. Nel 2018 la spesa delle famiglie per attività ricreative e culturali è stata pari a 71,5 miliardi di euro (il 6,7% della spesa complessiva). Gli italiani che prestano attività gratuite in associazioni di volontariato sono aumentati del 19,7% negli ultimi dieci anni, del 31,1% quelli che hanno visitato monumenti o siti archeologici, del 14% quelli che hanno visitato un museo. E sono 20,7 milioni le persone che praticano attività sportive.

ATTESE EUROPEE. Gli italiani si dichiarano in maggioranza contrari a fare un passo indietro su tre questioni che avrebbero un impatto decisivo sulla nostra presenza in Europa: il 61% dice no al ritorno alla lira (è favorevole il 24%), il 62% è convinto che non si debba uscire dall'Unione europea (è favorevole il 25%), il 49% si dice contrario alla riattivazione delle dogane alle frontiere interne della Ue, considerate un ostacolo alla libera circolazione delle merci e delle persone (è favorevole il 32%). Oggi l'Italia gioca in Europa il proprio destino economico, esportando nei Paesi della Ue quasi 91 milioni di tonnellate di merci l'anno (il 60,9% dei quantitativi complessivamente venduti all'estero), per un controvalore di 260 miliardi di euro, cioè il 56,3% del valore totale delle merci esportate. Accanto all'Europa delle imprese c'è l'Europa della gente. Gli italiani che risiedono negli altri 27 Paesi della Ue sono 2.107.359 (e i cittadini della Ue che vivono in Italia sono 1.583.169): sono aumentati del 12,2% negli ultimi tre anni e rappresentano il 41,2% degli oltre 5 milioni di italiani che vivono all'estero.

OBERTO

L'elettrico FT25-G, nuovo asso per il professionista esigente
Per municipalità, campi da golf, spazi verdi e orticoltura

Con lo slogan «Go Green» Farmtrac presenta FT25-G, il trattore compatto interamente elettrico, realizzato per pratiche agricole sostenibili garantendo un livello di rumorosità ed emissioni minimo. Escorts Ltd ha sviluppato un trattore innovativo con tecnologia agli ioni di litio per soddisfare le esigenze dei professionisti più esigenti. Con un'autonomia di oltre tre ore a carico massimo e quasi cinque ore a carico minimo per un tempo di ricarica di appena cinque ore e 30 minuti, è il trattore "pulito" per eccellenza, adatto per le municipalità, hotel, campi da golf, spazi verdi, orticoltura e colture speciali. Adatto anche per falciare o per trainare un rimorchio nel rispetto dell'ambiente, il trattore riduce i costi operativi dell'utilizzatore di oltre il 50%.



STIHL

Atterra in Italia GTA 26, potatore da giardino ma non solo
Perfetto per piccoli lavori di giardinaggio e fai da te

Un nuova idea Stihl. Pensata, curata nei dettagli e ora lanciata sul mercato. GTA 26 è un pratico potatore da giardino a batteria, disponibile ora anche in Italia, perfetto per piccoli lavori di giardinaggio e fai da te. L'ideale per utilizzatori hobbistici fra proprietari di giardini e terreni, utilizzatori occasionali ma, guardando più in alto, utilissimo anche a vivaisti e piccole aziende per la manutenzione del verde. Fra i punti forti un'elevata ergonomia e un ottimo bilanciamento, versatilità, elevate prestazioni di taglio, ridotta rumorosità e un lavoro in tutta sicurezza. Fra le potenziali applicazioni certamente la potatura di alberi e arbusti così come la riduzione delle ramaglie in piccoli attrezzi o piccole costruzioni in legno e carpenteria. Fra i valori aggiunti la ghiera richiudibile, la copertura protettiva, l'impugnatura antiscivolo, l'indicatore di batteria e la seconda impugnatura con soft grip.



GARDENA

ComfortCut Li-18/23R, perfetto anche per l'erba sotto gli ostacoli
Sempre garantita la corretta posizione di lavoro

Il nuovo trimmer a batteria ComfortCut Li-18/23R è una delle novità 2020 di Gardena. Munito di sistema di taglio RotorCut, grazie alle sue lame in plastica durevoli la macchina garantisce un taglio del prato preciso e un lavoro efficace. Funziona con una batteria al Litio 18 V Li-Ion/2,6 Ah e, grazie ad un'autonomia di lavoro di circa 55 minuti e una larghezza di taglio di 23 cm, è perfetto per la cura di massimo 1.400 metri lineari di prato. Estremamente leggero, è dotato di impugnatura frontale regolabile e di manico telescopico per consentire a qualsiasi utilizzatore di assumere sempre la posizione di lavoro corretta. Grazie ad un pratico pulsante che permette di regolare l'inclinazione della testa del trimmer è possibile tagliare agevolmente anche l'erba posizionata sotto gli ostacoli. Il nuovo trimmer è in grado di occuparsi anche delle finiture del prato: con una semplice rotazione della testa e il montaggio della ruota addizionale ComfortCut Li-18/23R è in grado effettuare il taglio verticale delle bordure a sbalzo.



PERUZZO

**Cippatore TB 100, la compattezza prima di tutto
Ora anche con la versione con carrello stradale omologato**

Il cippatore professionale TB 100 di Peruzzo è macchina compatta, per il lavoro su rami fino ad 8-10 cm di diametro. E con un robusto gruppo di taglio a tamburo che consente un'opera agevole in presenza di prodotti organici sia secchi che umidi. TB 100 è modello di punta del marchio Peruzzo e disponibile, a seconda delle esigenze del cliente, in svariate versioni ed allestimenti: con attacco a trattore (TB100-PTO), con cingoli (TB100-C), con motore idraulico (TB100-Hydro) ed ovviamente con motore a scoppio a benzina marchio Honda e/o Briggs&Stratton, sia con avviamento a strappo che con avviamento elettrico. Alla ormai storica comodità di spostamento del modello Peruzzo TB100, s'è da poco inserita nella gamma anche la versione dotata di carrello stradale omologato.



vetrina

GRIN

**Progetto 82V, dalla batteria a tre modelli di tagliaerba
E sul palco è pronto a salire il nuovo BM46A-82V**

Il 2019 per Grin è stato indiscutibilmente l'anno della batteria. Nato due anni fa, il progetto 82V ha riscosso subito un grande successo tanto da ampliarsi in poco tempo e trasformarsi in una linea completa di tagliaerba a batteria che soddisfano le varie esigenze degli utenti. La serie a batteria Grin 82V si declina in tre modelli, dal più piccolo con lama da 37 cm fino al nuovo modello BM46A-82V dotato di trazione professionale a due velocità, che sarà il protagonista della stagione 2020. In grado di coprire superfici da zero a 1.200 mq, sia in piano che in pendenza, la linea Grin 82V significa potenza, durata e le alte prestazioni anche in condizioni estreme, qualità confermate dai rivenditori specializzati Grin che sono entusiasti di presentare al loro pubblico macchine a batteria prestanti ed affidabili.



VALEX

**AS280FG, la gamma Family ancora più ricca
Strada aperta anche verso pacciamatura e compostaggio**

Valex ha arricchito la gamma Family con AS280FG, il nuovo aspiratore-soffiatore potente e pratico per raccogliere il fogliame e allo stesso tempo tenere puliti e in ordine sia i manti erbosi che i vialetti da residui e piccoli detriti. Nella funzione di aspirazione, le lame di AS280FG possono tritare il materiale raccolto in proporzione 10:1 rendendolo quindi più facile da smaltire o da riutilizzare per altre operazioni come la pacciamatura o il compostaggio. La potenza di AS280FG è data dal motore elettrico da 2800 W che gli permette di raggiungere una velocità di soffiaggio di 250 km/h. Oltre ad essere potente, è un prodotto versatile: il selettore per cambio funzione posizionato di fianco alla maniglia, dà la possibilità di passare dalla funzione di soffiaggio a quella di aspirazione in modo estremamente semplice e veloce.



PLATFORM BASKET

**Spider 27.14, compatta ma anche agilissima
Stabilità in automatico, sbraccio fino a 14,4 metri**

Spider 27.14 è un articolato telescopico dotato di doppio pantografo, con scavalco a 10 metri di altezza, in grado di raggiungere i 27 metri di altezza lavorativa, con un peso totale di solo 5000 kg. Il nuovo Spider 27.14 permette di sbracciare con un operatore al lavoro nella navicella (136 kg) fino a 14,4 metri, mentre con 230 kg nel cestello lo sbraccio arriva fino a 12,7 metri. È una piattaforma estremamente compatta che, una volta richiusa, necessita di solo 88 cm di larghezza, permettendone così il passaggio anche per la porta di una normale abitazione. Completamente automatica in stabilizzazione, gestisce in modo automatico lo sbraccio laterale sui 360° gradi a seconda del carico in navicella e della modalità di stabilizzazione. Spider 27.14 è quindi una piattaforma estremamente performante, concepita per rispondere ad un'esigenza di mercato che richiede mezzi compatti e in grado di garantire ottime prestazioni.



FALKET

**FAL 2012 EVO, la forbice professionale ergonomica e molto leggera
La soluzione perfetta per frutticoltura ed arboricoltura**



FAL 2012 EVO è la forbice professionale a doppio taglio con taglio centrale, evoluzione del modello precedente. Con manici in lega di alluminio superleggera e resistente. Conformazione ergonomica per impugnatura confortevole e dinamica durante l'utilizzo. Lame intercambiabili forgiate a caldo, tempra HRC 56-57 affilate per tagli netti. Boccola in nylon nel foro e trattamento antiaderente sulle lame per garantirne la pulizia durante l'uso.

Sistema di chiusura Easy Block System. Regolazione progressiva battente fermacorsa con controdado. Ideale per qualsiasi tipo di frutticoltura ed arboricoltura. Peso 232 grammi, lunghezza di 21 centimetri. Diametro di taglio di 28 millimetri.

EMAK

**Nuovi tagliaerba LRi 44 P e Gi 44 P, batteria al potere
Efco ed Oleo-Mac con una carta in più**

Emak lancia i nuovi tagliaerba LRi 44 P Efco e Gi 44 P Oleo-Mac. Con i due modelli a marchio Efco e Oleo-Mac la necessità di rimessaggio per l'inverno a serbatoio vuoto, la sostituzione della candela, la pulizia del filtro e il deperirsi della miscela sono solo un ricordo. I tagliaerba LRi 44 P e Gi 44 P sono dotati di doppio alloggiamento batterie, per permettere di estendere l'autonomia sino a due da 5 Ah con una maggiore copertura della superficie di taglio, garantendo un'efficacia di prestazione paragonabile a quella di uno strumento a scoppio di media potenza. I tagliaerba presentano la scocca in acciaio, hanno comandi centralizzati di regolazione altezze di taglio e cesti di raccolta erba capienti. Passare all'utilizzo dei prodotti a batteria significa non doversi più preoccupare di reperire e preparare la miscela, controllarne il deterioramento, temere la dispersione di olio e carburante.



FERRARI GROUP

Idrovita, per il giusto benessere delle piante
Riduce il consumo d'acqua, ossigena il terreno

Idrovita di Ferrari Group è un polimero idroretentore innovativo, senza sodio, biodegradabile, registrato e certificato per l'utilizzo in floricultura. È studiato per ridurre il consumo d'acqua, regolare l'alimentazione idrica e ossigenare il terreno apportando il giusto benessere delle piante.



Idrovita è in grado di assorbire acqua fino a cento volte il suo peso, garantisce la giusta umidità del terreno fino a venti giorni, previene danni provocati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse. Inoltre è in grado di assorbire sia l'acqua piovana che la rugiada notturna, rendendo così possibile un ulteriore risparmio idrico ed economico. Adatto a qualsiasi tipo di pianta, sia da interno che da esterno e la sua durata nel terreno è di circa quattro anni. Non contiene acrilamide. Non è tossico né per le piante né per l'uomo e non inquina. Idrovita è un prodotto Made in Italy.



ZANETTI MOTORI

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

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



GRILLO

G 110, l'instancabile motocoltivatore anche per i lavori più gravosi
Perfetto bilanciamento, sicurezza garantita

Grillo G 110, così come il modello G 108, è motocoltivatore ideale in agricoltura, orticoltura, in orti e giardini di grandi dimensioni. La macchina si distingue per le diverse motorizzazioni, più potenti proprio sul modello G 110. Bilanciati, dotati di cambio ad ingranaggi in bagno d'olio a sei marce, di cui tre avanti e tre retromarce più differenziale con bloccaggio. Sicuri per l'utilizzatore. Presenti dispositivi come la frizione attiva e il deceleratore automatico in retromarcia. Tanti gli attrezzi disponibili sia posteriori che frontali grazie alla rotazione delle stegole di 180°. È inoltre possibile arare utilizzando il kit dedicato composto da ruote maggiorate, allargamenti registrabili a vite, aratro voltaorecchio 180° e zavorre. Gli attrezzi sono montati tramite l'attacco angiato o rapido opzionale che non richiede l'impiego di chiavi. L'inversore automatico gestisce il corretto senso di avanzamento della macchina quando si ruota la stegola di 180°. Per una migliore stabilità in pendenza è possibile aumentare la carreggiata no ad un massimo di 25 cm utilizzando gli allargamenti ruote, fissi o registrabili.



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. (LxAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
HUSQVARNA																	
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it		<p style="text-align: center;">Rider RC 320Ts AWD</p> <p>Progettato per proprietari terrieri e professionisti che necessitano di una macchina a taglio frontale con raccolta del tagliato. Questo Rider Husqvarna di nuova concezione con sterzo articolato e AWD, offre efficacia di lavoro per molto tempo, versatilità e un'ottima manovrabilità. Ciò grazie alla combinazione di una potente 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.</p>															
Rider Battery	vedi www.husqvarna.it	BAT			135 Ah	NO		85	M	25-70 (5)	2	155/50-8 / 155/50-8	78 dB (A)	78,7x105,5x173,6			241
R 112C	3.833,00	R	B&S	Power Built AVS	8,7 (6,4)	NO	ID	85	M/SP	25-70 (7)	2	155/50-8 / 155/50-8	<100 dB(A)	88x108x212	4	/	191
R 115C	4.147,00	R	B&S	Power Built AVS	12,9 (9,5)	NO	ID	95	M/SP	25-75 (5)	2	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	90x108x229	7	/	219
R 213 C	3.928,00	R	B&S	Power Built AVS	9,1 (6,7)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	229



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino

Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

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

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com

follow us on &

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R 214T	4.758,00	R	B&S	Intek V-Twin	17,4 (12,8)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226
R 216T AWD	6.710,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	208
R 316TX	6.120,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	239
R 316TX AWD	7.464,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	258
R 316 TSX AWD	8.356,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	262
R320 AWD	7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
R320X AWD	7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
RC318T	10.736,00	R	B&S	Endurance twin EFM	17,1 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
RC320Ts AWD	12.688,00	R	B&S	Endurance twin EFM		NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
R 422TsX AWD	14.577,00	R	B&S	Endurance series V-Twin	17,1 (12,6)	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	195/65-8 / 195/65-8	<100 dB(A)	90x116x207	17	/	330
P 524 EFI	18.910,00	R	Kawasaki	FX twin EFI awd	13,9 kW @ 3000 rpm	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	18x8,5-8 / 18x8,5-8	<104 dB(A)	98X105X115	24	/	385
Z242F	5.673,00	T	Kawasaki	FR Series V-Twin	20,2 (14,9)	NO	ID	107	R/M/SL	38-102		11x6-5/18x8,5-8			13		
Z560X	15.372,00	T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12			45		
TS 38	2.737,00	T	B&S	PowerBuilt AVS	7,7 (5,7)	NO	ME	97	SL	/	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 138M	2.975,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	SL	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 142	3.127,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	CVT	107	SL	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 242	3.971,00	T	B&S	Endurance	12,7 (9,4)	NO	ID	107	SL	38-102	2	15x6-6 / 20x8-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 346	6.019,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	18,7 (13,8)	NO	ID	117	SL	38-102	2	15x6-6 / 20x10-8	<100 dB(A)	/	15,2	/	/
TC 130	3.321,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5-7/16x6,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
TC 138	3.598,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 138M	3.228,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 139T	4.514,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	241
TC 142T	5.002,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	244
TC 342T	6.954,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,3	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6-6 / 18x9,5-8	<100 dB(A)	/	13,3	320	260

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

X350 R

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



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

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

ZERO-TURN

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	TRASMISSIONE (*)	TRAZIONE	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (**)	APPARATO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXLXPP)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
---------	--------------------------------------	--------------	----------------	-----------------	------------------	----------	---------------------	---------------------	--------------------------	-----------------------------	---------	---------------------------	--------------------	--------------------------	---------------	-------------------	------------------

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

Z540R

Lo Z540R è il modello più grande della gamma di tosaerba a raggio di sterzata zero ed è stato progettato per offrire eccellenti livelli di potenza e prestazioni. Il piatto di taglio da 122 cm consente di gestire elevati volumi di erba in modo efficiente ed è alimentato da un motore bicilindrico da 15,39 kW. Può essere facilmente convertito per le attività di mulching o raccolta con l'aggiunta di kit opzionali.



Z335E	4.255,00	B&S		11,4 KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	91,2			8,0	opz	215
Z345M	4.704,00	B&S		14,9KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	89,7			8,0	opz	2125
Z345R	4.927,00	B&S		14,9KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	89,7			8,0	opz	235
Z525E	6.060,00	B&S		12,1 KW	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X5.00-6/22X9.50-10	89,7			13,2	opz	309
Z540M	6.384,00	B&S		16,7	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X5.00-6/22X9.50-10	93,5			13,2	opz	309
Z540R	7.554,00	Kawasaki		16,1 KW	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X6.50-6/22X10.50-12	93,5			13,2	opz	340
ZTrak 997 60" S.L.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	152	SL - M	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND
ZTrak 997 60" S.P.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	152	SP	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND
ZTrak 997 72" S.L.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	183	SL - M	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND

SIMPLICITY

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

STZ250

Motore Briggs & Stratton Professional Series™
8260 V-Twin. Bicilindrico - Scarico laterale - 3
Lame a innesto elettrico. Regolazione di taglio
da 3,8 a 11 cm - 13 posizioni. Piatto 122 cm Free
Floating™ - Sospeso. Sospensioni anteriori e
posteriori - Sedile regolabile. Comodo e capiente
porta oggetti posteriore



SZT110	4.723,00	B.&S. Intek™ 7200 V-Twin OHV	ID				107	SL	V3,8 - 11 cm /13P	2		-	A NORMA	-	-	-
SZT150	5.335,00	B.&S. Intek™ 7220 V-Twin OHV	ID				117	SL	V3,8 - 11 cm /13P	3		-	A NORMA	-	-	-
SZT250	7.632,00	B.&S. Intek™ 8260 V-Twin OHV	ID				122	SL	V3,8 - 11 cm /13P	3		-	A NORMA	-	-	-
SZT2575	8.028,00	B.&S. Prof™ 8270 V-Twin OHV	ID				122	SL	V3,8 - 11 cm /13P	3		-	A NORMA	-	-	-
SZT350	8.398,00	B.&S. Prof™ 8270 V-Twin OHV	ID				132	SL	V3,8 - 11 cm /13P	3		-	A NORMA	-	-	-

errezeta®
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

Via Mattei, 8/A Z.I. 30039 Stra - Ve
Tel. 049 9803124
info@errezetagarden.it
www.errezetagarden.com

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

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

BLUE BIRD

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

TAURUS 46 TW

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



BR3 40 V	nd	PL	40V 2,5 A/h	-	-	EL	Spinta	A norma	a pulsante	37	3,0-8,0	SP-R	40	160-180 mm	NO	16
LM-38	nd	PL	1300 W	-	-	EL	Spinta	A norma	a pulsante	38	3-6,5	SP-R	45	140-140 mm	NO	15,5
Taurus 41	nd	AC	125 CC	B&S	450 series	4T	Spinta	A norma	a strappo	41	2,5-7,5	SP-R	45	152-178 mm	NO	26
Taurus 46	nd	AC	125 CC	B&S	450 series	4T	Spinta	A norma	a strappo	46	3,0-7,5	SP-R	60	178-178 mm	NO	29
Taurus 46 T	nd	AC	140 CC	B&S	500 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	46	3,0-7,5	SP-R	60	178-200 mm	NO	31
Taurus 46 T W	nd	AC	140 CC	B&S	500 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	46	3,0-9,0	SP-R	65	203-280 mm	NO	33
Taurus 51 T	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-7,5	SP-R-SL-M	65	203-203 mm	NO	40
Taurus 51 T W	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	43
Taurus 53 TWA	nd	AL	163cc	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	53	2,5-8,0	SP-R-M	70	203-280 mm	NO	45
Taurus 56 TW	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semov.-4 velocità	A norma	a strappo	56	3,0-7,5	SP-R-SL-M	75	203-203 mm	NO	47
World WYZ20H5	nd	AC	163 cc	B&S	675 Instart	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	38

EINHELL

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

C-PM 46/2 S HW-E

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



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

HUSQVARNA

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

LC 356 AWD

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



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

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCOA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSTA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
LC 247	499,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	MAN	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	26,8
LC 247 S	557,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	27,8
LC 247 SP	639,00	PL	2,1	B&S	575EX	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	29,2
LC 253S	714,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	32,5
LC 356 AWD	1.190,00	AC	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV-VARIAB AWD	98	MAN	56	38-108	SP/SL/M/R	68	8,0"/8,0"	NO	39,5
LB 348SI	730,00	AC	2,6	B&S	675EXI INSTART	4T	SEMOV-VARIAB	96	INSTART	48	25-70	SL/M		8,25"/8,25"	NO	40
LC 347V	727,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 347 VI	860,00	PL	2,4	B&S	675 SIS	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 353V	793,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	33
LC 353VI	926,00	PL	2,6	B&S	675 SIS	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	34,2
LB 448 S	1.110,00	AL	2,4	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	48	30-60	M	/	8"/8"	NO	31
LC 551 SP	1.244,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180	4T	SEMOV	/	MAN	51	26-74	SP/R	65	8,25"/8,25"	NO	50
LB 553 S	1.358,00	AL	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	35
LB 553 Se	1.383,00	AL	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	36,7
LC 551 VBP	1.708,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180KAI	4T	SEMOV-VARIAB	/	MAN	53	26-74	SP/R	65	8,27"/8,27"	NO	53
LB 246PI	476,00	PL		B&S	575 is	4T	MAN		BATT	46		M/SL				
LB 248S	598,00	AC		B&S	650 EXT	4T	SEMOV			48		M/SL				
LB348SI	730,00	AC		B&S	675 EXT	4T	SEMOV		BATT	48		M/SL				

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it



R40EL	347,00	PL	1,3 KW	EL		EL	SP	83	E	40	2,2-7,5	R	44	170/210	n	22
R43EL	495,00	ALU	1,5 KW	EL		EL	SP	82	E	43	2,2-8,0	R	48	170/210	n	26
R40	390,00	PL	2,1 KW	B&S		SC 4T	SP	84	RA	40	2,2-7,5	R	44	170/211	n	24
R43	609,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SP	84	RA	43	3,5-7,4	R - M	65	170/209	n	32
R43S	940,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SE	83	READYSTART®	43	3,5-7,5	R - M	65	170/210	n	35
R43V	949,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	83	READYSTART®	43	2,5-7,5	R - M	65	150/180	n	36
R43VE	1.120,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	83	E	43	2,5-7,5	R	65	150/180	n	38
PRO C43	957,00	ALU+ACC	3,3 KW	B&S		SC 4T	SP	83	RA	43	1,5-8,0	R	65	180/200	n	35
RUN41	505,00	LAM	2,3 KW	B&S		SC 4T	SE	ND	READYSTART®	41	1,5-8,0	R - M	52	180mm	n	28
RUN46	601,00	LAM	2,3 KW	B&S		SC 4T	SE	ND	READYSTART®	46	1,5-8,1	R - M	52	180/200	n	29,5
R47	773,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SP	85	READYSTART®	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	33
R47S	991,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SE	85	READYSTART®	47	1,5-7,0	R - M	65	180/100	n	37
R47V	1.105,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	85	READYSTART®	47	1,5-7,0	R - M	65	180/100	n	37
R47VE	1.150,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	85	E	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	39
R47KB	1.289,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	85	RA FRENOLAMA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	43
PRO 47V	1.542,00	ALU	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	47,5
RUN51	717,00	LAM	2,5 KW	B&S		SC 4T	SE	ND	READYSTART®	51	1,5-8	R - M	52	180/200	n	33
JS63V	810,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	40
JS63VC	1.035,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	s	43
PRO 53MV	1.566,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	83	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	49
R54S	1.193,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SE	84	READYSTART®	54	1,7-10,4	R - M	75	210mm	n	45
R54V	1.376,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	84	READYSTART®	54	1,5-8,0	R - M	75	180/100	n	46
R54VE	1.542,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	84	E	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	49
R54RKB	1.659,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	55
JX90	1.559,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	54
JX90C	1.855,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	57,5
JX90CB	1.986,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	61
CS2KS	1.594,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	SE	84	RA	54	1,7-10	SL	SL	210mm	n	50
LM 2153 CMDAE	809,00	AC	4,4 (3,3)	B&S	875 SERIES	4T	SEMOV-VARIATORE	98	ELETTTRICO	53	30-80	R/M/SL	71	8" / 12"	/	42
LM 2156 CMDA	777,00	AC	4,4 (3,3)	B&S	875 SERIES	4T	SEMOV	98	MAN	56	25-105	R/M/SL	79	8" / 12"	/	38

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	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
PELLENC																
Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com				RASION Leggero, maneggevole, facile da trasportare. Regolazione elettronica della velocità e dell'altezza di taglio. Motricità che permette tagli su pendenze e superfici inclinate senza sforzo, rasatura regolare e senza tracce di ruote sul terreno. Funzione Zero Turn: rotazione a 360° grazie ai 2 motori posteriori e alle ruote girevoli anteriori. Manubrio pieghevole e possibilità di posizionamento in verticale quando non in uso. Bassissime emissioni sonore, alti livelli di sicurezza.												
RASION 2 EASY	1.952,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	95 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 30/80	(SP) KIT MULCHING OPZ	70 L	178/305mm	senza cesto e batteria	20
RASION 2 SMART	2.196,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 25/75	(SP) KIT MULCHING OPZ	71 L	178/305mm	senza cesto e batteria	29

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

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

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

Tango E5 Series II

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



TANGO E5 II*	2.425,00	2200m2	79x37x36	CE	Li-ion	da 1 a 3 var.	16-22-28	M/elica o stellare	2	300 mm	19-22	36%	SI con PIN	A	15,1 Kg	ABS	SI
--------------	----------	--------	----------	----	--------	---------------	----------	--------------------	---	--------	-------	-----	------------	---	---------	-----	----

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

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



BLITZ XH2	1.110,20	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ XH4	1.232,20	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE	1.012,60	600 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	35%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	SI
I 07	1.140,70	700 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	35%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	SI
I 100S	1.482,30	1000 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	35%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	SI
C 80	1.262,70	800 mq	54x45x25	SI*	2,5 Ah	1h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	pin code	Automatica	10,7 Kg	PP+FV	SI
C 120	1.830,00	1200 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	pin code	Automatica	11 Kg	PP+FV	SI
C 180S	2.110,60	1800 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	PP+FV	SI
JXH	2.354,60	2200 mq	60x44x31	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	45%	pin code	Automatica	13,5 Kg	PP+FV	SI
K Light	2.494,90	800 mq	63x46x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	SI
K Medium	2.586,40	1200 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	SI
K Premium	2.702,30	1800 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	SI
KS Medium	3.428,20	1800 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	SI
KS Premium	3.544,10	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	SI
KS Extra Premium	3.885,70	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	SI
KKL S Ultra	4.446,90	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	35%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	SI
SRH	2.135,00	2800 mq	61x43x28	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	35%	pin code	Automatica	16,1 Kg	ABS	SI
F 28	2.769,40	2600 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	35%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	SI
F 35 S	3.196,40	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 AH	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	35%	pin code+geofence	Automatica	15,3	ABS	SI
F 50 S	3.733,20	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	35%	pin code+geofence	Automatica	16,2	ABS	SI

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

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



P 70 S	4.196,80	7000 MQ	70x49x30	SI*	15 AH	7 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,4 - 6,4	35%	Pin code+Geofence	Automatica	18,4 Kg	ABS	SI
YARD 101 S	12.889,30	10000 mq	120x97x37	SI*	30 Ah	6 h	40 m/min	GPS-assisted	2 WD	84	2,5 - 8,5	35%	Pin code+Geofence	Automatica	45 kg	ABS carbonio	SI
YARD 2000 S	15.243,90	20000 mq	120x97x37	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 7,0	35%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	SI

TUTTOMERCATO TOSAERBA ROBOT

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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

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

Ambrogio 4.0 Elite

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	1.050,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	950,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L32 Deluxe	1.150,00	800 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	1 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,7	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L210	2.190,00	2.800 mq	610x430x280 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,0 - 5,6	45%	SI	Automatica	16,1	ABS	SI + Cover Inclusa
PROline - AMBROGIO L35 B	1.690,00	1.200 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L35 Deluxe	1.990,00	1.800 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L85 Elite	2.290,00	2.200 mq	600x440x310 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	3.000	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	3.000	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	3.000	SDM	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	3.000	SDM	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	2.500	SDM	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	3.000	SDM	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	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	990,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	1.290,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	1.880,00		635X46X300 mm	SI			3.000	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	2.660,00		635X46X330 mm	SI			3.000	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	3.290,00		784x536x330 mm	SI			2.500	SDM	NP	36	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	390,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 00 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	470,00	1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite)					5,8 Ah3 h (4.0 basic) - 2 h 45 min (4.0 Elite)										
NEXT line - Power Unit PREMIUM	590,00	2.200* mq (4.0 Basic) - 3.500* mq (4.0 Elite)					8,7 Ah4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite)										
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	890,00	3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	790,00	6.000 mq (4.36 Elite)			10,35 Ah	4 h 00											

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

ATTREZZATURE A BATTERIA



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCocca	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it															
BATTERIE DIPONIBILI Bli 10 - 36V - 2 Ah / Bli 20 - 36V 4 Ah / Bli 80 - 36V - 2,1Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 150 - 36V - 5,0Ah / Bli 200 - 36V - 9,3 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 520X - 36V - 14,4 Ah / Bli 940x - 36V - 26,1Ah															
TAGLIASIEPI															
115 iHD45	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	436	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
536 LiHD60X	535	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	60								78	3,8
520iHD60	570	Solo corpo macchina	36	SI		60									
536 LiHD70X	586	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	70								78	3,9
520iHD70	597	Solo corpo macchina	36	SI		70									
536 LiHE3	682	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	226							84	4,1
DECESPUGLIATORI															
115 iL	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									70	3,45
115 iL	411	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		1658							70	3,5
520iLX	414	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
520iRX	501	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
MOTOSEGHE															
120 i	305	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	495	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
535i XP	564	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T535i XP	622	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
POTATORI															
530iPTS	753	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
115iPT4		Solo corpo macchina	36	SI											
115iPT4		Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI											
RASAERBA															
LC 141Li	470	Solo corpo macchina	36	SI						Acciaio	NO	41/25-70	50		20
LC353iVX	883	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		53		
LB146i	509	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		46		
SOFFIATORI															
436 LiB	432	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,5/?					81	2,4
320iB Mark II	436	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,3/56					82	2,4
525iB	523	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)										
530iBX	647														
550iBTX	665														

Marketing

MIG

Giardinaggio

SFOGLIA GRATIS ON-LINE

LA TUA RIVISTA PREFERITA DI MACCHINE E ATTREZZATURE DA GIARDINAGGIO



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

www.ept.it

Tieniti sempre aggiornato...

Iscriviti alla nostra newsletter!



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

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 VIUOTO
---------	--------------------------------------	-------------------	------------------	---------------	-----------------	-----------------	-----------------------	-------------------	--------------------------	----------------	----------------------------	----------------------	----------------------	-------------	------------------

EINHELL

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

GC-PH 2155

Motore a 2 tempi a basse vibrazioni. Avviamento rapido con pompetta per carburante. Accensione elettronica. Coltelli a movimento alternato su entrambi i lati in acciaio. Impugnatura girevole +90°/0°/-90°. Impugnatura supplementare a basse vibrazioni. Sistema anti vibrazioni. Grande foro per riempimento carburante. Frizione centrifuga per utensili da taglio



GC-HH 5047	79,95	H	EL		500 W			58,5	DA		18	SI			4,3
GC-HH 9048	99,95	H	EL		900W			48	DA		15	SI			5,1
GH-EH 4245	44,95	H	EL		420W			45	DA		12	NO			2,5
GC-EH 5550	59,95	H	EL		550W			46,5	DA		12	NO			3,3
GC-EH 5747	49,95	H	EL		570 W			53	DA		16	NO			3
GC-EH 6055	69,95	H	EL		600 W			61	DA		19	NO			3,9
GE-EH 6560	74,95	H	EL		650 W			66	DA		28	SI			3,7
GC-PH 2155	159,95	H	2T	21,3	600 W			55	DA		22	SI	SI		5,9

HUSQVARNA

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

226HD75S

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



122 HD45	442,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	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	S	575 gr/Kw H	4,9
226 HS995	706,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	108	N	S	22	S	S	S	412 gr/Kw H	6
522HDR60X	715,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	60	S	N	30	S	S	S	360 gr/Kw H	5,2
522HDR75X	778,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	75	S	N	30	S	S	S	360 gr/Kw H	5
325 HE3	909,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,35	
325 HE4	921,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,4	
115iHD45*	268,00		BAT	36V	3 Ah			45								
115iHD45	436,00		BAT	36V	3 Ah			45								
536 LihD60X*	535,00	P	BAT	36V	3 Ah	/	/	60	S	N	/	S		/	3,8	
536LihD70X*	586,00		BAT	36V	3 Ah			70								
520iHE3*	682,00		BAT	36V	3 Ah			55								
520iHD60*	570,00		BAT	36V	3 Ah			60								
520iHD70*	597,00		BAT	36V	3 Ah			70,00								

* SOLO MACCHINA

PELLENC

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

HELION ALPHA

Il nuovo tagliasiepi su asta professionale Helion Alpha presenta un baricentro ottimale per garantire il bilanciamento. La batteria 260 integrata lo rende un utensile sempre pronto all'uso per una durata di lavoro fino a 4 ore. Produttivo, assicura un ottimo rendimento e permette di realizzare tagli fino a 33 mm di diametro.



54 57094 HELION 2 COMPACT	671,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	S posizioni +/- 90°	imp. ant 2,6-post. 3	LWA= 92 dB LpA= 84 dB	3,5 kg
HELION ALPHA	671,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	51	DA		33 mm	testa di taglio orientabile +90°/45°		LWA= 96 dB LpA= 83 dB	3,9 KG

* su ciascun modello è possibile adattare la lama più adatta per ottenere un taglio netto: 27 cm, 51 cm, 63 cm (disponibile anche con deflettore monopettine, 63D) e 75 cm * - ** per poter funzionare i tagliasiepi elettronici Helion necessitano di Batterie 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
BLUE BIRD															
BLUE BIRD INDUSTRIES Web: www.bluebirdind.com Email: info@bluebirdind.com			Quick P 600 E M Decespugliatore professionale completamente prodotto in Italia Motore Blue Bird 57,9 c.c. ecologico. Asta Blue Bird d. 27 mm Avviamento facilitato Manubrio antivibrante regolabile												
EP280E I	nd	SP	Blue Bird	2T	SI	27,4	1,32	SI	S	24	150	spalla		114	5,8
P370E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	34	1,65	SI	S	27	150	spalla		114	6,7
P370E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	34	1,65	SI	D	27	150	spalla		114	6,9
P450 E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	44,3	2,81	SI	S	27	150	spalla		114	7,7
P560 E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	53,2	3,21	SI	D	27	150	spalla		114	7,9
P610 E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	S	27	150	spalla		114	7,7
P610 E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	D	27	150	spalla		114	7,9
P610 E Z	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	D	27	150	zaino		114	10,9





ArviPO
Attrezzature professionali per potatura



CPS CUT PREVENT SYSTEM

CUT PREVENT SYSTEM protegge da qualsiasi taglio, le forbici si fermano al contatto con la pelle del potatore. Efficace in tutte le condizioni atmosferiche.

SMART BLADE (lame intelligenti) impedisce il taglio indesiderato del filo di ferro.

PS 32

-  **RAPIDA E POTENTE**
-  **DISPLAY DEL CONTATORE INTEGRATO**
-  **3 BATTERIE INCLUSE**

 Peso	938g (batteria inclusa)
 Diametro di taglio	35mm
 Tipo di taglio	Progressivo e doppia apertura
 Motore	Brushless (senza spazzole)
 Voltaggio	16,8V
 Temperatura di lavoro	-10°C a +60°C
 Batteria Lithio	16,8V - 2500mA
 Autonomia 3 batterie	8-10h*
 Tempo di ricarica	1,5h

*in base al diametro di taglio in uso



www.cormaf.com - info@cormaf.com



CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI



DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI



RIVENDITORE ABBACCIATORE ELETTRICO



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
 Email: info@einhell.it

GC-BC 52 I AS

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



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

HUSQVARNA

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

553RBX

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



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

PELLENC

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

EXCELION ALPHA

Il nuovo potente tagliaerba professionale Excelion Alpha e la sua batteria 520 integrata garantiscono prestazioni pari o superiori ai tradizionali motori termici. Offre una produttività convincente con una velocità fino a 6400 giri/min. e un'autonomia media di 3 ore.



EXCELION ALPHA	524,60	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS Elett.	SI		900 W	ELETTRONICA	Singola	4 cm	240 cm	Z		LdWA= 94 dB LdpA= 77 dB	3,9
53 57082 EXCELION 2000	1.159,00	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS Elett.	SI		2000 W	ELETTRONICA	Doppia	2,8 cm	180 cm	Z		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 (C)	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	-----------------------	----------------------	--------------------	-----------------

EINHELL

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

GH-PC 1535 TC

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



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

HUSQVARNA

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

T525

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



418 EL	275,00	H	EL	220-240V	1800W	***	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
420 EL	287,00	H	EL	220-240V	2000W	***	-	40	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
130	298,00	H	2T	38	2,0 (1,5)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
135 II	344,00	H	2T	38	2,1 (1,6)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
435 II	455,00	H	2T	40,9	2,1 (1,6)	3	-	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,2
440 II	482,00	H	2T	41	2,4 (1,8)	2	SMART-START	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,4
445 II	581,00	SP	2T	45,7	2,8 (2,1)	2	SMART-START	40	325	SI	SI	1,9 / 2,6	103	4,9
450 II	633,00	SP	2T	50,2	3,2 (2,4)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,3 / 2,7	104	4,9
365 X-Torq	1.004,00	SP	2T	65,1	4,6 (3,4)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,6 / 3,5	102,5	6,0
455 Rancher AT	728,00	SP	2T	55,5	3,5 (2,6)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	3,4 / 4,5	104	6
545	846,00	SP	2T	50,1	3,4 (2,5)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
545 II	846,00	SP	2T	50,1	3,7 (2,7)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
555	996,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
556	1.037,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	2,7/3,2	106	6
T425	484,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T425 C	522,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525	531,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525C	561,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T435	480,00	PT	2T	35,2	1,9 (1,4)	2	-	30-36	325	SI	SI	***	***	3,4
T540 XP II	935,00	PT	2T	37,7	2,4 (1,8)	2	SMART-START	30-35	3/8 bp	SI	SI	3,1 / 3,2	104	3,7
372 XP X-Torq	1.188,00	P	2T	70,7	5,6 (4,1)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	4,0/5,4	108	6,4
543 XP	831,00	P	2T	43,1	2,9 (2,2)	2	-	38-40	325	SI	SI	2,8 / 3,5	101	4,5
550 XP	956,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
550 XP II	956,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	5,0
560 XP	1.167,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
562 XP	1.188,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,7
572 XP	1.299,00	P	2T	70,6	5,8 (4,3)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,6
390 XP	1.410,00	P	2T	88	6,5 (4,8)	2	SMART-START	50	3/8.	SI	SI	5,8 / 7,0	107,50	7,1
395 XP	1.603,00	P	2T	93,6	6,6 (4,9)	2	SMART-START	50	3/8.	SI	SI	6,5 / 10,2	102	7,9
3120 XP	1.760,00	P	2T	118,8	8,4 (6,2)	2	SMART-START	70	,404	SI	SI	7,7 / 10,6	101	10,4

TUTTOMERCATO

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

PELLENC

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

SELION

i mod. C21 HD e M12 sono le motoseghe a mano leggere e potenti per tagli precisi e netti. I mod. P180, T150-200, T220-300 sono su asta fissa o telescopica in carbonio con dispositivo di sicurezza e testa inclinabile multiposizione. Innovazioni tecnologiche brevettate Pellenc: tensione automatica della catena, freno elettrico, gestione elettronica del flusso dell'olio e chiave retrattile integrata.



S1 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	6"-15 cm	OREGON 1/4	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1,7
S1 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10"-25 cm asta 1,80m	OREGON 1/4	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
S1 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10"-25 cm asta 1,50-2m	OREGON 1/4	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
S1 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10"-25 cm asta 2,20-3m	OREGON 1/4	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
S1 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	2000 W	-	ELETT.	12"-30 cm	OREGON 1/4	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96	2

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

SPAZZANEVE

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	BLOCCO DIFFERENZIALE (*)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (**)	CAMBIO	TIPO TURBINA (Monostadio - Bistadio)	LARGHEZZA/ALTEZZA LAVORO CM	ROTAZIONE CAMINO (Man/Eletr. - gradi)	DISTANZA DI LANCIO (fino a MT)	PNEUMATICI DA NEVE (Tipo/')	CINGOLATO	DI SERIE (***)	OPTIONAL (***)	PESO KG
---------	--------------------------------------	--------------	----------------	-----------------	--------------------------	------------	-------------------	--------	--------------------------------------	-----------------------------	---------------------------------------	--------------------------------	-----------------------------	-----------	----------------	----------------	---------

HUSQVARNA

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

ST 330

Lo spazzaneve Husqvarna ST 330 è stato sviluppato per il professionista o il privato esigente che necessita di uno spazzaneve ergonomico, ad alta capacità, robusto e duraturo che gestisca facilmente ampie superfici. È stato progettato per un uso frequente con qualsiasi tipo di neve, manti da 15 a 60 cm. Il sistema a due stadi, la trasmissione con disco a frizione, la frizione di sterzo, il sistema ad alta capacità e gli pneumatici extra large assicurano un funzionamento facile. Ha componenti per impieghi gravosi, come il robusto alloggiamento della codea con supporto, il relativo ingranaggio ed il girante in ghisa. Dotato di maniglia ad anello, impugnature riscaldate, fari a LED, starter elettrico e impugnatura regolabile in altezza per un lavoro confortevole in qualsiasi condizione meteo.



ST 131	969,00	LCT	Storm Force 208	4	M	MAN/EL MONOMARCIA /	MONOSTADIO	53x33	MAN					NO			44,5
ST 227P	2.546,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL VARIABILE /	BISTADIO	68x58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/IR			92
ST 230P	2.837,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL VARIABILE /	BISTADIO	76x58,4	MAN			16x4,8"	NO	FL/IR			107
ST 324P	2.629,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL DISCO FRIZIONE /	BISTADIO	61x58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/BT/IR			107
ST 327	2.933,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL DISCO FRIZIONE /	BISTADIO	68x58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/BT/IR			116,1
ST 330	3.183,00	LCT	Storm Force 369	8,25	DM	MAN/EL DISCO FRIZIONE /	BISTADIO	76x58,4	MAN			16x4,8"	NO	FL/BT/IR			122,9



AUGURI PER UN NUOVO ANNO SEMPRE PIÙ GREEN





IL MARKETING E LA FORMAZIONE IN PRIMO PIANO ALL'ASSEMBLEA ANNUALE

Interessante e coinvolgente l'assemblea annuale Assogreen tenutasi lo scorso 29 novembre nella sede di Vicenza.

L'incontro, dopo la presentazione e approvazione del bilancio dell'annata precedente, ha riservato ai soci significativi momenti di formazione e approfondimento su temi di particolare interesse per la categoria. Ad iniziare dall'intervento di un esperto di Business Channel, innovativa azienda di formazione, che ha sollecitato gli operatori con nuove dinamiche e modalità di comunicazione, mirate a cogliere le opportunità di crescita in azienda migliorando le prestazioni professionali dei titolari e quelle dei collaboratori.

Interessante anche la presentazione, da parte di Davide Lugli di Competitor, dell'andamento dei prezzi, nell'ultimo anno, dei prodotti e attrezzature da giardinaggio venduti online.

Il portale con i prezzi quotidianamente aggiornati di una vasta gamma di articoli di giardinaggio rientra nel progetto, esteso anche per il 2020, messo a punto da Assogreen per i propri associati, che consente di conoscere in tempo reale le quotazioni proposte e pubblicizzate online dei vari prodotti del settore.

Sono stati infine annunciati altri incontri e giornate di approfondimento riservate ai soci e si continuerà l'azione sindacale, già intrapresa con altre Associazioni del comparto "green", per estendere il Bonus Verde, la detrazione fiscale attualmente prevista per gli interventi di sistemazione a verde di giardini, terrazzi, realizzazione di impianti di irrigazione, coperture a verde e giardini pensili.

La richiesta di estendere la detrazione fiscale anche agli acquisti di macchine e attrezzature da giardinaggio acquistate, preparate ed installate da rivenditori specializzati, specie di quelle di ultima generazione, come sollecitato ai vari livelli amministrativi e ministeriali competenti, potrebbe rappresentare anche uno stimolo per la sostituzione di macchine obsolete e in linea con le esigenze di riduzione dei consumi energetici a tutela dell'ambiente e degli operatori.



INAIL- ENTRO FEBBRAIO LE DOMANDE DI RIDUZIONE DEL TASSO MEDIO DI TARIFFA

Nel sito dell'INAIL è disponibile il nuovo modello OT23 per l'anno 2020 per le istanze da inoltrare, entro il 29 febbraio 2020, in relazione agli interventi migliorativi adottati dalle aziende nel corso del 2019. Il modello è accompagnato dalla relativa Guida alla compilazione. La possibilità di pagare un premio assicurativo ridotto è rivolto alle aziende, operative da almeno un biennio, che intendano richiedere la riduzione del tasso applicato dall'INAIL per gli interventi effettuati nel corso 2019 finalizzati al miglioramento delle condizioni di sicurezza e di igiene nei luoghi di lavoro, in aggiunta a quelli obbligatori. La documentazione "probante" degli interventi dichiarati per l'anno 2019 deve essere presentata unitamente alla domanda, utilizzando l'apposita funzionalità presente nei Servizi online di INAIL.

SFOGLIA GRATIS ON-LINE

LA TUA RIVISTA PREFERITA DI MACCHINE E ATTREZZATURE DA GIARDINAGGIO



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

www.ept.it

Tieniti sempre aggiornato...
Iscriviti alla nostra newsletter!



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

PLATFORM BASKET

campbellau.com 60519

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER
LA MANUTENZIONE DEL VERDE

PLATFORM
BASKET

PLATFORM BASKET

Via Montessori, 1 - 42028 Poviglio (RE) Italy

Tel. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667

E-mail: info@platformbasket.com

platformbasket.com

Made in Italy

