

# MIG



N.252 - FEBBRAIO 2020 - MENSILE | EPT - Via Zancle, 6 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)



**TAGLIAERBA A BATTERIA:  
LE MIGLIORI PERFORMANCE  
CON LA MASSIMA LIBERTÀ.**

**POWER X-CHANGE**

Visita  
[einhell.it](http://einhell.it)

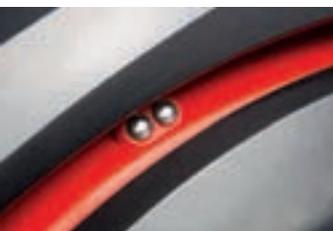
Einhell Italia 



# Vivere il verde

## ROBOT RASAERBA LEO600

Batteria litio 28 V - 2 A/h  
Ampiezza lama 18 cm  
Area di taglio fino a 600 m<sup>2</sup>  
Tempo di ricarica 45 min  
Max pendenza 20°



Sensore pioggia



Pannello comandi



3 lame di taglio



Stazione di ricarica



✓ **POLVERIZZA L'ERBA**

✓ **TAGLIA ERBA ALTA**

✓ **MIGLIORA IL TUO PRATO**



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

**QUESTA MACCHINA VA PROVATA!**



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

**D**ieci anni. Di giardinaggio, di alti e bassi, di aziende nate e risorte, di macchine diverse e punti vendita cambiati da così a così. Di un mercato che ha frenato ed è ripartito, avvolto in periodi bui da cui è spesso uscito. Mille storie, mille aneddoti, mille facce, milioni di istantanee. Lungo un decennio, soprattutto se immerso nel verde e in quei ritmi spesso sempre uguali e di cambi di passo non così scontati. Scandito dai motori e salutato col silenzio della batteria, nel pieno del boom dei robot e dei prodotti puliti. Una vita nella vita. Di fiere, di meeting, di ricordi accatastati nei magazzini, nell'officina o fra i clienti. È successo tanto, da stagioni come quella del 2015 che davvero pareva non dovesse finire mai alle motoseghe cinesi vendute porta a porta. Dai grandi dibattiti alle prime vere associazioni, dal desiderio di cercare tutti insieme un equilibrio comune non ancora trovato del tutto. Senza perdere mai la forza per ripartire, raccogliendo semi poi fatti germogliare e consegnando al negozio armi affilate e in quantità. È stato il decennio della battaglia dei canali. Della fierezza dello specializzato e dell'aggressione della grande distribuzione, del calore del suggerimento dell'antico maestro di bottega ad altri binari che hanno preferito i numeri e l'alta velocità. S'è affollato il mercato, sempre di più. Con la battaglia sul prezzo ad infuriare e margini spesso a farsi benedire. Con la qualità messa in discussione e lo specialista titubante sulla strada da imboccare. Col dibattito ancora aperto, continuamente alimentato dalla vita di tutti i giorni. Ancora oggi, senza mai fermarsi un attimo. Alle spalle un decennio intero, senza soluzioni di continuità. Sigillato da bilanci, proiezioni, prototipi, novità sorpassate ma spesso attuali. Tutto agli archivi, ma ben impresso nella testa di tutti. Rispolverato meravigliosamente in questo numero di MG dagli attori protagonisti della scena. Tanti sorrisi e un po' di nostalgia nel tornare indietro. Aprendo il libro dei ricordi. Con la testa e i dati in mano, ma anche col cuore.



## 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, Luca Begnoni,  
Matteo Gentilin

**Per AssoGreen**

Roberto Dose

**Impaginazione**

Studio MG

**Pubblicità e Sviluppo**

**EPT**

Tel. 045 81.01.914 - Fax. 045 81.01.914

www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

**Stampa**

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

**Socio effettivo**

**ANES** ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
TECNOLOGIA DI SUPPORTO

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

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

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

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

**INFORMATIVA**

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

LA NATURA È  
IL NOSTRO  
MOTORE



**RASION 2**

TOSAERBA SEMOVENTE

EASY ◦ SMART

**PELLENC**  
ITALIA



[pellencitalia.com](http://pellencitalia.com) | [info@pellencitalia.com](mailto:info@pellencitalia.com)

Località Pian dell'Olmino, 82/2 53034 Colle Val d'Elsa (SI) - Tel. 0577 904416

**EINHELL**  
TAGLIAERBA A BATTERIA  
POWER X-CHANGE  
[www.einhell.it](http://www.einhell.it)



## assogreen

- 8** «Bei segnali, la passione per il garden più forte di tutto»
- 52** «Robot senza freni, strata tracciata. Siamo pronti»

## comunicazione

- 48** 5 falsi miti sull'utilizzo dei social media

## dalle aziende

- 39** 2020: per Grin è l'anno della batteria

## federunacoma

- 50** La Brexit fra nubi e tanti spiragli

## fieragricola

- 24** Fieragricola, dieci con lode

## fiere

- 40** Eima all'attacco, Bologna regina

## inchiesta

- 10** Il lungo viaggio del nuovo anno
- 40** I nostri dieci anni tutti d'un fiato

## rasaerba robot

- 54** Rasaerba robot, a voi la scena

## ricerca e sviluppo

- 60** Innovazione, potere assoluto

## rubriche

- 26** Vetrina Fieragricola
- 32** News
- 62** Vetrina

## scenario

- 38** Saldo imprese, 2019 al ribasso

## 64 Tuttomercato

## 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!**

Il 2020 è cominciato all'insegna della fiducia, generata per adesso da un vento favorevole percepito lungo la fine dello scorso anno. Le variabili macro e il tempo gli agenti extra, ma l'umore per adesso è quello che ci vuole

# «BEI SEGNALI, LA PASSIONE PER IL GARDEN PIÙ FORTE DI TUTTO»

**I**l vento pare soffiare nella direzione giusta. «La sensazione è che possa essere un buon anno», la previsione di Roberto Dose, storica voce di Assogreen sempre sul campo a raccogliere umori e pensieri vari. Non è solo istinto, non è solo fiducia. C'è di più. «Tanti clienti hanno lanciato chiari segnali, molti dei quali parecchio positivi, già alla fine del 2019. Se il tempo dovesse darci una mano l'annata dovrebbe essere di quelle giuste. Chiaro è poi ad incidere saranno i fattori esterni», la premessa doverosa di Dose, come ogni uomo che vive nel mercato alle con

variabili una dietro l'altra. «Resta da capire che sarà delle aziende che lavorano con la Cina, se ci saranno ripercussioni per i distributori italiani e se ci sarà e in quali termini disponibilità della stessa merce», il logico punto di domanda di Dose, in allerta come tutti per gli effetti di Coronavirus che già ha prodotto parecchi freni e cambi di fronte. «Ripeto, se non ci saranno chissà quali grandi stravolgimenti sarà un 2020 positivo, almeno in linea con i precedenti due

che sono stati comunque discreti. Chiaro che tutto poi non dipende da noi, chiaro che attorno c'è un mondo che gira. Vedremo come si comporterà l'economia, capiremo anche come si muoverà la politica», l'altro mattone di Dose, come sempre in perfetto equilibrio fra certezze e margini da cogliere.

**IL MESTIERE DI UNA VITA.** Abituato il rivenditore di macchine da giardino agli scossoni. Abituato agli alti e bassi, al tempo incerto e non solo. Abbastanza maturo da restare equilibrato, senza farsi prendere da controproducenti sbalzi d'umore. Sempre in linea con la realtà, critico quando serve e riflessivo quando bisogna stringere i denti e raccogliere le forze. Soprattutto interventista quando il mercato chiede dell'altro. O cauto quando il campo d'osservazione è abbastanza lungo da inquadrare certe oscillazioni semplicemente come cicliche. «Dopo le varie crisi, a cominciare da quella del 2008 fino ad oggi, da parte del pubblico c'è sempre stato un certo fervore. È anche normale, per certi versi. Non si può restar fermi per anni ed anni. Non è solo il teorema per cui "quando l'erba cresce va tagliata", c'è molto di più. Il mondo deve andare avanti, così come la passione della gente e di chi da una vita ormai è abituato a coltivare il suo hobby. Con i suoi riti e i suoi tempi, più forte del tempo e delle questioni economiche. Questo sentimento non potrà mai essere cancellato. La gente predisposta



a muoversi io l'ho intravista, certi cenni io li ho percepiti chiari. Il nostro è un settore comunque in movimento, per niente statico», il profondo quadro di Dose, sempre in trincea a scrutare il mercato fin nel suo animo più profondo.

**ATTORE PROTAGONISTA.** E poi ci sono le ultime frecce nell'arco. La batteria in primis. In prepotente ascesa, senza soluzioni di continuità. «Sta avendo un impulso enorme, anche da parte dell'utilizzatore finale la richiesta è davvero parecchia. Nel 2020 ci aspettiamo una crescita esponenziale», la facile istantanea di Dose, ancora una volta testimone di un vero e proprio cambiamento. Di un momento per certi versi storico nel mondo del garden e non solo. Anche se la torta resterà quella di sempre, senza appendici o aggiunte varie. «L'avanzata della batteria farà soffrire altri prodotti, il mercato certo non si amplierà. Qualcosa perderanno le macchine con motore a scoppio, certamente dovrà evolversi il punto vendita. Con spazi fisici dedicati, con angoli che dovranno coesistere fra loro, con un'impostazione del negozio naturalmente diversa. Perché l'offerta diventa un'altra, per di più spinta dallo stesso utilizzatore finale. I prodotti vanno conosciuti, vanno fatti capire, vanno proposti nella maniera corretta. E quindi bisogna conoscerli in ogni loro sfaccettatura. È il nostro compito da specialisti», l'altro scenario allargato di Dose, con le maniche già rimboccate e un mercato davanti. Un anno a cento allora, forse anche di più.

**SCATTO CONTINUO.** Il giardinaggio aspetta primavera, anche se ormai le stagioni sono un ricordo e il mercato, come nel calcio, è aperto tutto l'anno. La batteria sarà la più attesa. Sempre più performante, sempre più poliedrica, sempre più affidabile nel tempo. Per macchine hobbistiche ma anche per il professionista, per il soffiatore, il decespugliatore e il tagliasiepi così come per il tosaerba. Un mondo tutto nuovo che il rivenditore è pronto ad accogliere a braccia aperte. Anche quello non proprio di nuova generazione, ancorato e affezionato a codici e macchine che hanno scandito i tempi della sua vita. È ora di voltar pagine, come richiede la tecnologia che continua a galoppare e la voglia di un mondo più pulito pur senza abbandonare tradizioni che nel verde saranno per sempre radicate più che mai. Da una parte

una fedeltà incrollabile. Legata alla terra e alle vecchie generazioni, dall'altra però la voglia di nuovo. Il gusto semplice di qualcosa di mai visto e testato, di un campo che s'allarga all'improvviso e di un verde che appare ad un tratto più splendente. Un lampo nel 2020 che tutti aspettano al varco, dopo un decennio coi soliti alti e bassi. «Siamo pronti», lo scatto di Dose, già caldo come tutti i suoi colleghi, da tempo scattato dai nastri di partenza perché i prossimi mesi più che una gara da centometristi sarà una lunga maratona. Sfiante, da affrontare a testa alta e possibilmente da vincere. Tutti insieme. Lavoro duro all'orizzonte. Giornate senza fine, quelle che lo specialista non ha mai rinnegato. Alzandosi presto e andando a letto tardi, saltando le pause pranzo e viaggiando spedito per poi ricominciare spedito il giorno successivo. Senza mai mollare di un centimetro, senza mai perdersi d'animo. Il copione è scritta, quello di sempre. Il finale ancora incerto, com'è normale che sia, ma con proiezioni interessanti ed un umore generale che qualcosa di interessante lascia intravedere. In attesa della primavera e della vera apertura della stagione, aspettando anche un favore da parte del meteo che spesso diventa giudice supremo. Anche quello va calcolato, soprattutto quello, senza per questo dover cancellare per colpa di un acquazzone il lavoro di mesi, una tela tessuta pazientemente nel tempo, prodotti nuovi e allestimenti ad hoc. Senza spegnere entusiasmo e passione, senza far indietreggiare specialisti di tutta Italia di un solo millimetro.



Attese conferme, ma anche tanto altro. Dal plus della batteria fino all'evoluzione dei punti vendita e all'incidenza di novità proposte una dietro l'altra. Motori accesi, la maratona è appena iniziata

# IL LUNGO VIAGGIO DEL NUOVO ANNO

2020

**L'**anno che verrà. L'anno che è già. Pianificazioni e idee, piani vari e un'agenda già parecchio fitta. Voglia di essere padroni del proprio destino, il desiderio di fare un passo oltre come nella logica delle cose, il campo libero in attesa delle prime verifiche. Quelle di primavera, quelle che tanti rivenditori ma anche aziende si sono lasciate alle spalle. Non è solo perché è l'anno che chiude il decennio, c'è anche dell'altro. C'è chi l'ha fissato come ennesimo punto di partenza e chi come naturale prosecuzione della propria opera. Chi avrà occhi più per questa o quella macchina. L'anno del riscatto e della definitiva consacrazione, questione spesso di punti di vista. Non è solo

questione di business, c'è dell'altro quando si pianifica un anno. C'è il futuro ma anche il proprio passato. La forza dei valori tramandati di generazione in generazione così come la macchina più innovativa, destinata a rivoluzionare o comunque a raccogliere consensi in serie. Lungo un anno, anche se a volte non è neanche cominciato che è già finito. Alle porte della primavera di sicuro è già tutto pronto. Da un bel pezzo ormai.

**TANTA ATTESA.** La batteria aspetta tutti al varco, ma non solo. C'è tutto un mercato da esplorare, linee da seguire, rivenditori da convincere e fidelizzare. Panorama vastissimo, dove ognuno ha le sue priorità.

«Il 2020», sottolinea Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «sarà un anno dove cercheremo di guidare i fatti, piuttosto che essere trasportati dagli eventi». «Per **Blue Bird**», il quadro di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale dell'azienda vicentina, «il 2020 sarà un anno di rinnovamento e consolidamento. Rinnovamento perché stiamo portando avanti una nuova strategia di comunicazione sul mercato, andando a rinsaldare sempre più il rapporto con i rivenditori specialisti che sono il nostro punto di riferimento nel mercato. Consolidamento perché la base della nostra strategia sarà la ricca storia di Blue Bird come costruttore di motori e macchinari da giardino, che costituisce un prezioso bagaglio per affrontare le sfide presenti e future».





«Nonostante una chiusura anno 2019 un po' debole, soprattutto per il mese di novembre estremamente piovoso», la spinta di Alessandro Barrera di **Brumar**, «prevediamo e faremo in modo che l'anno del nuovo decennio sia positivo. Particolare attenzione a tutto ciò che ruota attorno al rispetto ambientale sarà uno dei nostri principali obiettivi».

«In **Emak**», il primo passo del marketing director Giovanni Masini ci aspettiamo un anno di crescita, con la concretizzazione in termini di risultati di business dei numerosi investimenti fatti sulle macchine a batteria e su altre linee di prodotto, strategiche per il mercato italiano».

«Per **Einhell Italia**», sottolinea il responsabile marketing Matteo Bendazzoli, «il 2020 dovrà essere l'anno in cui il mercato legato ad articoli alimentati da batterie si andrà ulteriormente a consolidare, se non addirittura il primo mercato nel settore garden. Dovrà essere, inoltre, l'anno in cui il nostro marchio, nel settore consumer, viene riconosciuto quale principale attore della nuova visione ecologica ed ecosostenibile nella manutenzione del verde domestico».

«Ci aspettiamo di ripetere il 2019», precisa Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «e magari fare qualcosa di più. Abbiamo voglia di crescere con

i marchi Ferris, Orec e Billy Goat marchi questi che l'anno scorso sono stati molto apprezzati da rivenditori ed utenti finali».

«Siamo sicuri che crescita e innovazione accompagneranno il 2020 di **Grin**. Nel 2020 l'azienda compie 15 anni e quindi dovrà per forza di cose essere un anno speciale. Per primavera», rivela Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di Grin, «abbiamo pensato alla miglior campagna pubblicitaria di sempre per supportare i nostri rivenditori e aiutarli nelle vendite delle nostre novità 2020. In autunno 2020 presenteremo, durante i principali eventi fieristici alcune novità davvero interessanti, di cui ora però non posso ancora rivelare nulla».

«Il 2020 sarà un anno ancora ricco di novità. Lanceremo ufficialmente», il primo ritratto di Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «la nuova gamma di robot Greenworks con i modelli Optimow10 e Optimow15 e Cramer RM10, RM15 ed ad aprile RM20. Inoltre inizieremo la collaborazione con Roboteasy quale network di installatori di robot specializzati che ci garantirà la copertura nazionale dal punto di vista della soluzione di installazione o post vendita su tutto il territorio italiano».

«Il 2020 di **Husqvarna**», racconta Manuel Munaretto, responsabile marketing della filiale italiana



della casa svedese all'interno di Fercad, «si presenta con l'idea di volersi confermare in grado di riuscire a soddisfare le richieste di un mercato sempre più esigenze e che prende sempre più confidenza con le nuove tecnologie come la batteria e l'integrazione con i dispositivi mobili».

«Dopo un discreto 2019», promette Roberto Foti Belligambi, sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «la nostra speranza è quella di potersi ripetere, consolidando gli ottimi risultati ottenuti con la gamma dei trattorini e crescendo ulteriormente con le ZTrak».

«Grazie alle importanti novità che abbiamo recentemente presentato, ci aspettiamo un 2020 positivo», il primo quadro di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**.

«Ci aspettiamo un'altra stagione dura», il quadro di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Multipower**, «condizionata da instabilità politica e da eventi spiacevoli a livello mondiale, ma confidiamo in una stagionalità migliore rispetto alla scorsa, che ci ha messo in difficoltà sin dai primi mesi».

«Per i marchi AS Motor e Farmtrac, per i trattori subcompatti e l'elettrico, il 2020», sottolinea Paola Oberto, titolare dell'azienda **Oberto**, «dovrà essere un anno di consolidamento per il marchio AS Motor e di espansione per il marchio Farmtrac che abbiamo portato in Italia all'Eima 2018».

«Il 2020», dichiara Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «dovrà essere un anno in cui consolidiamo e portiamo avanti quanto di buono stiamo facendo da ormai alcuni anni per quanto riguarda il comparto giardinaggio, ovvero la presentazione di nuo-

vi prodotti, il sempre più crescente coinvolgimento di concessionari e operatori nel mondo della batteria, e il mantenimento dello status di punto di riferimento nel settore delle attrezzature professionali a batteria».

«Per noi di **Sabart**», spiega il responsabile marketing Paolo Ferri, «il 2020 sarà l'anno dell'affilatura. Abbiamo appena lanciato sul mercato l'Affilatrice V|OAK prodotta da Vallorbe® Swiss, di cui siamo distributori esclusivi per l'Italia, e stiamo lavorando per ampliare la nostra gamma di articoli con l'obiettivo di diventare il punto di riferimento del settore boschivo sia per

l'affilatura manuale con tondino o mola, che per l'affilatura automatizzata».

«Siamo fiduciosi di raggiungere gli obiettivi che ci siamo posti per il 2020. Siamo consapevoli», sottolinea Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «che molto dipenderà dall'esito di fattori esterni come ad esempio la situazione politica ed economica del paese, le incertezze geopolitiche mondiali, ed infine le conseguenze della Brexit. Siamo anche consapevoli però, che abbiamo messo in campo tante novità che ci porteranno a nuove opportunità».

**PRIMI FEEDBACK.** Che dicono i primi riscontri? Forse troppo presto, ma sulla scrivania qualche dato è arrivato. Niente di trascendentale, soprattutto niente di definitivo, ma comunque i primi segnali di un anno che di sentenze inevitabilmente ne darà parecchie. Tanto vale buttarsi avanti. Lampi per adesso, acuti qua e là. Niente di che. Segnali, spesso timidi. Tutti da decifrare, tutti da rielaborare. Tutti da passare al setaccio del mercato. Da prendere con le pinze, ma anche da mettere in copertina. Almeno la prima del 2020, per le altre ci sarà tempo. Sollecitazioni da una parte, risposte dall'altra. Alcune vaghe, alcune più profonde. Niente di totalizzante, semplici appunti a matita comunque da custodire. «Tra la fine del 2019 e l'inizio del 2020», il punto di partenza di Thomas Goi di **Active**, «abbiamo assistito ad un positivo slancio sia nelle performance di vendita che nell'entusiasmo collettivo».

«Siamo molto soddisfatti dei feedback ricevuti finora, i rivenditori hanno compreso le nostre in-

tenzioni e stanno rispondendo bene», l'aggiornamento di Roberto Tribbia di **Blue Bird**.

«Inizio anno un po' a rilento», la foto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ma è troppo presto per avere un feedback preciso».

«Pur essendo la stagione solo agli inizi», premette Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «i segnali sono estremamente incoraggianti. La sensibilità ecologica è in decisa crescita e premia sia i nostri prodotti Power X-Change che quelli a scoppio conformi alla nuova normativa Emission V».

«I primi feedback sono positivi», rileva Giovanni Masini di **Emak**, «i prodotti recentemente introdotti hanno riscontrato performance molto buone. Ci aspettiamo risultati ancora migliori dalle prossime introduzioni sul mercato che vedranno un ulteriore completamento della gamma a batteria e un'importante novità nel segmento dei decespugliatori».

«Abbiamo come riferimento i prestagionali appena conclusi. Sembrano esserci i presupposti», la fotografia di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «per una buona partenza. Poi speriamo che tutti gli altri fattori, meteo e mercato in primis, facciano la loro parte».

«La campagna di vendite prestagionale è andata bene. Rimarcando un trend positivo che ci accompagna da diversi anni. Le novità **Grin 2020**», evidenzia Daniele Bianchi, «sono state accolte benissimo dal mercato e quindi i feedback sono positive. La nostra intenzione è quella di sfruttare al meglio le attività svolte negli ultimi anni concretizzando il grande lavoro di promozione della nostra forza vendita».

«La stagione non appare particolarmente brillante», il sentore di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «le condizioni meteo degli scorsi mesi e l'inverno che inizia a farsi sentire non contribuiscono ad una buona partenza, tuttavia l'avanzare della robotica oltre la continua consapevolezza verso i prodotti a batteria fanno sperare ad una buona stagione. Meteo permettendo».

«È presto per dirlo», frena Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «ma sostanzialmente ci aspettiamo un'annata molto positiva, visto anche i successi delle scorse stagioni che ci hanno visto mantenere e migliorare un trend di continua crescita aziendale».

«Feedback molto buoni», evidenzia Thomas Goi, direttore vendite di **Ibea**, «perché assistiamo ad una buona partenza annuale con entusiasmo e positività».

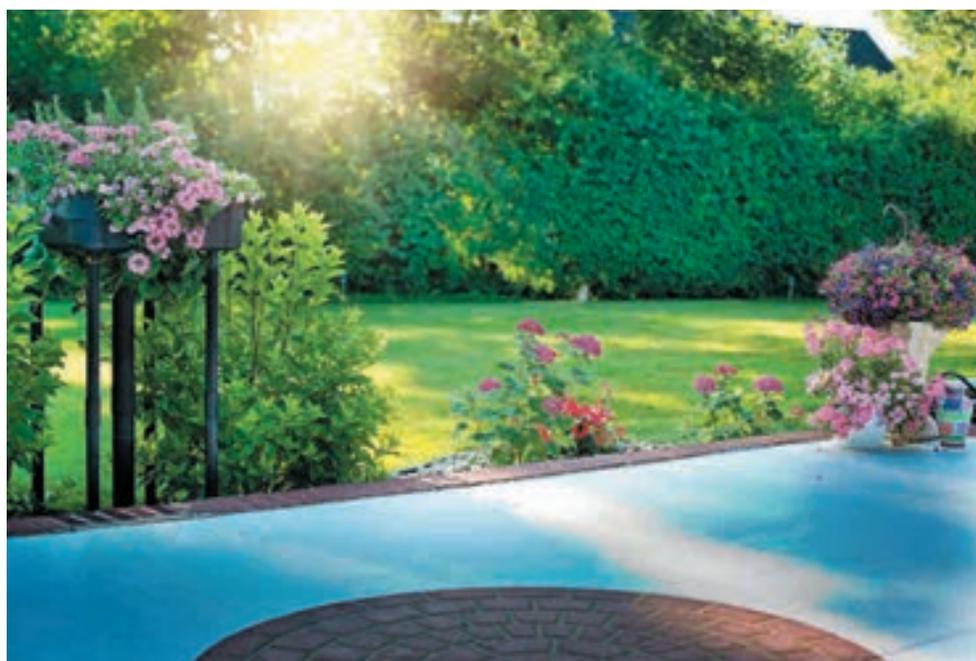
«Valutando la buona pianificazione effettuata dai nostri dealers durante la fase di prestagionale», il punto di Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «possiamo affermare che il mood di quest'ultimi è abbastanza positivo».

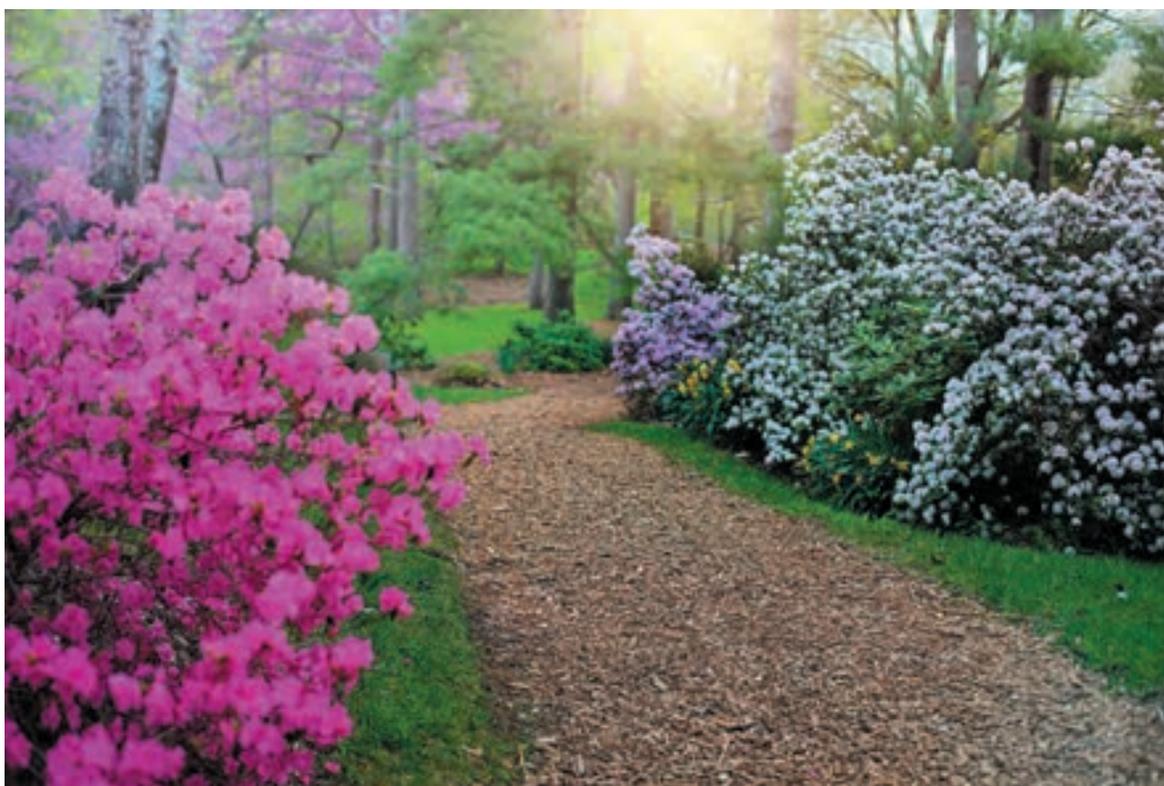
«Negli ultimi tre mesi», spiega Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «abbiamo ricevuto molti feedback positivi per quanto riguarda le novità principali che abbiamo presentato durante gli eventi con i concessionari. Molta attesa per i nuovi trattorini a batteria, che saranno disponibili a primavera inoltrata e per le nuove macchine a raggio zero della serie XZ5 Ultima, che sono già state presenti in numerosi showrooms Cub Cadet».

«È ancora molto presto», frena Andrea Tachino di **Multipower**, «per capire come il mercato reagirà a una chiusura dello scorso anno molto complicata e di conseguenza non ci aspettiamo una ripartenza scoppiettante, ma qualche segnale positivo da progetti sviluppati la scorsa stagione, lo stiamo ricevendo».

«Il prestagionale con il marchio AS Motor», evidenzia Paola **Oberto**, «è andato molto bene soprattutto per il segmento mulching e il segmento falciatutto. Per Farmtrac la notizia del lancio del trattore elettrico F25G ha suscitato interesse soprattutto in regioni come il Trentino Alto Adige».

«I primi feedback sono sicuramente buoni», la fo-





tografia di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «a breve ci saranno due importanti eventi tra i quali il Myplant & Garden, in cui incontreremo molti utilizzatori e accoglieremo i loro suggerimenti e le loro opinioni in merito alle novità del mondo Pellenc. A proposito di novità, presenteremo un nuovo attrezzo in anteprima nazionale e anche quello sarà sicuramente un passo per noi molto importante».

«Il nuovo anno è iniziato bene», osserva Paolo Ferri di **Sabart**, «e le vendite hanno riscontrato un andamento positivo già dalle prime settimane del 2020. «La rete di vendita», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sta rispondendo positivamente ai programmi che abbiamo presentato nel corso dell'ultimo trimestre 2019. Questo ci fa ben sperare per il proseguo dell'anno. La vera risposta però ce la potranno fornire solo i clienti finali».

**LE GRANDI LINEE.** Entrare nel dettaglio è interessantissimo. Da fuori ancor di più. Curioso il rivenditore, attento l'utilizzatore, intrigato chiunque viva attorno al giardinaggio. Come una macchina che si mette prepotentemente in moto così produttori e distributori hanno avviato il proprio motore e messo la quinta. Programmando il navigatore per diverse direzioni, calibrandolo a destra e a sinistra. Indirizzandolo verso la grande

serie del 2020 così come sui vecchi ma valorosissimi calibri. Ognuno per la sua via, ognuno per la propria meta. Certe immediate, altre a più lunga gittata. Tutti obiettivi chiari, precisi, puntuali. Svelati piano piano. Dall'azienda allo specialista, dalla teoria alla pratica, dalla fabbrica al punto vendita e poi fra i giardini d'Italia. Macchine di ogni tipo, cilindrate le più diverse. Punti nevralgici, sotto forma di macchine ma anche di tanto altro. La crescita di un'azienda passa anche da molto altro. Tempo al tempo, con cadenze precise e accelerate al momento giusto. Come ha già deciso la regia dall'alto.

«Sono tanti gli aspetti sui quali ci concentreremo», precisa Thomas Goi di **Active**, «dalla fidelizzazione allo sviluppo della rete, al potenziamento del marketing e della presenza internazionale».

«Naturalmente», prosegue Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «stiamo anche lavorando sodo per integrare la nostra attuale gamma prodotti. Gli inserimenti saranno in tutti i settori: dai rasaerba, alle macchine professionali per lo sfalcio, alla gamma da potatura. Inoltre, il nostro focus sarà sempre concentrato sui i nostri decespugliatori 100% made in Italy».

«Abbiamo preparato la nuova stagione con cura», racconta Alessandro Barrera di **Brumar**, «soprattutto strutturando l'azienda con una nuova

logistica più ampia che migliorerà ancora di più il flusso degli ordini. Abbiamo anche ampliato la nostra offerta sia nel settore ricambi ed accessori che nel comparto macchine, presentando parecchie novità. Cercheremo di consolidare la partnership con la nostra clientela, che negli ultimi anni si è già rafforzata, con un tasso di servizio ottimizzato e sempre attento all'evoluzione di mercato e alle esigenze dei clienti».

«L'ecosostenibilità e salvaguardia delle risorse», il punto di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «sono da tempo al centro dei nostri pensieri. Il continuo ampliamento della gamma Power X-Change, quindi di articoli alimentati tutti dal medesimo tipo di batteria intercambiabile, sia tools che garden, è il nostro focus principale. D'altronde il nostro obiettivo, a livello mondiale, è: "Una batteria Power X-Change in ogni casa con giardino". I 7,8 milioni di batterie vendute nel mondo (di cui 212.000 solo in Italia negli ultimi 3 anni) forniscono una chiara indicazione sulla corretta strada intrapresa».

«Continueremo», il piano di **Emak** illustrato da Giovanni Masini, «ad investire per offrire leve commerciali e di comunicazione ai nostri rivenditori, che restano sempre il cuore della nostra distribuzione. Su altri versanti, investiremo in modo significativo su servizi consulenziali e post vendita e su ulteriori ampliamenti nel mondo della tecnologia a batteria».

«Puntiamo molto», precisa Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «sul comparto manutenzione professionale, fra Billy Goat, Ferris e Orec soprattutto. Ovviamente abbiamo il mondo dei prodotti a batteria che è in continua crescita, robot compresi».

«Vogliamo aumentare il livello professionale della nostra rete vendita aumentando il supporto che possiamo offrire. Lo faremo», precisa Daniele Bianchi di **Grin**, «attraverso una campagna pubblicitaria unica per i nostri 15 anni, tantissimi eventi formativi dedicati ai nostri rivenditori, nuove collaborazioni con i nostri partner marketing per offrire nuovi servizi ai nostri rivenditori. Un'azienda nel 2020 non può vendere solo un prodotto, ma deve proporre un adeguato servizio».

«Abbiamo l'idea», svela Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «di iniziare con incontri di informazione e formazione sui robot e sui prodotti a batteria, riteniamo che maggiore consapevolezza possa accelerare il processo di sostituzione dei prodotti a scoppio con un vantaggio per il mercato e per l'ambiente».

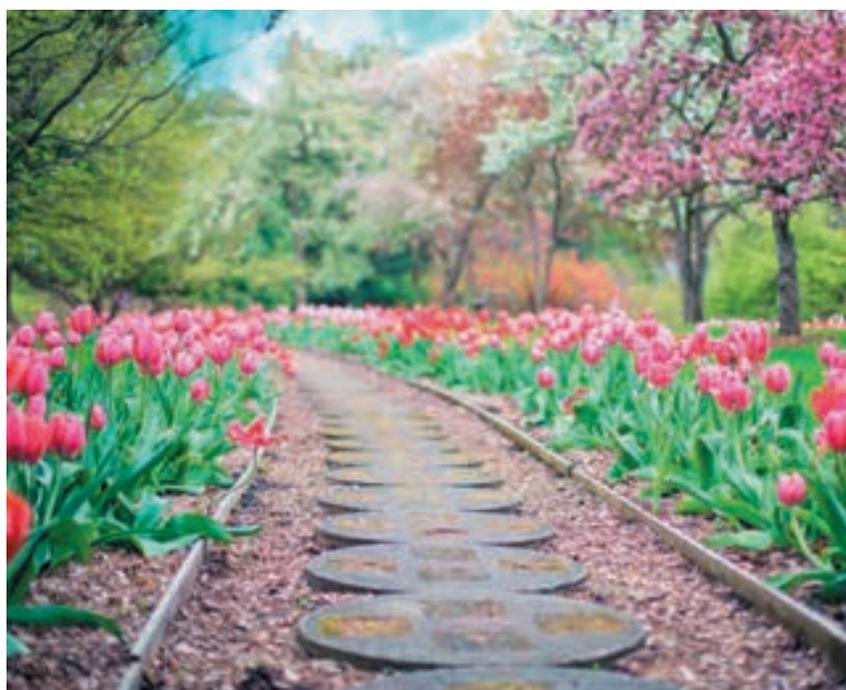
«Innovazione tecnologica, attenzione all'ambiente e attenzione alla sicurezza dell'operatore», la lista di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «saranno i principali filoni da percorrere durante il proseguo dell'anno. Ovviamente i nostri prodotti dovranno racchiudere in toto questa filosofia».

«Ci concentreremo assolutamente sul potenziamento della rete vendita», il punto fermo di Thomas Goi di **Ibea**.

«Il nostro obiettivo primario», spiega Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «rimane quello di consolidare la nostra rete di Concessionari specializzati. Sempre più continueremo a fornire loro la formazione e gli strumenti indispensabili per affrontare in maniera proattiva un mercato in continuo e repentino cambiamento e sempre più esigente».

«L'obiettivo per il 2020», il tetto di Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «è quello di consolidare la nostra posizione nel mercato dei trattorini, sfruttando le importanti novità presentate recentemente».

«**Multipower**», sottolinea il direttore commerciale Andrea Tachino, «continuerà a seguire con un occhio di riguardo tutti i costruttori di macchine italiane che utilizzano motori benzina, forte di una collaborazione con Rato che permette, grazie alla gamma prodotti stage V e alle novità 2020, di giocare un ruolo da protagonista specialmente nel settore garden. Sarà poi nostra intenzione continuare il progetto di fidelizzazione rivendito-





re, aumentando anche quest'anno l'offerta delle macchine a marchio Italian Power e Powered by Yamaha».

«Anche quest'anno gli argomenti principali saranno sicuramente quelli dell'ecosostenibilità ambientale, dell'ergonomia delle attrezzature», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «il tutto abbinato alle prestazioni richieste dai professionisti di settore. Tutti argomenti sui quali il gruppo Pellenc lavora da anni, mantenendo sempre ben chiara la rotta da seguire, sia in termini di progettazione delle attrezzature, che in quanto a servizi rivolti al cliente».

«Quest'anno», annuncia Paolo Ferri di **Sabart**, «punteremo molto sul settore bosco: nei prossimi mesi infatti lanceremo il nuovo catalogo "Accessori e ricambi tecnici ForestalGarden", una delle novità 2020 insieme agli articoli dedicati all'affilatura. Non mancheranno comunque le novità nel settore giardinaggio con le macchine a batteria Oregon».

«Stiamo lavorando su diverse attività di marketing e formazione», il piano di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «per diffondere la conoscenza dei prodotti a batteria e robot tosaerba. Vorremo incrementare le vendite di accessori di consumo e indumenti per la protezione individuale. A questo proposito stiamo producendo diversi video dimostrativi che saranno presenti in rete. Ovviamente proveremo a migliorare i risultati già consolidati relativamente a tutte le attrezzature a motore a scoppio».

**IL CUORE DI TUTTO.** Macchine segmentate nelle pieghe. Dettagli su dettagli. Minimi particolari a fare le grandi differenze. Tutto studiato a punti-

no. Lavoro di anni. Fatica pura, disegni su disegni e prove su prove. Test su test. E poi sul mercato, dal rivenditore, all'esame finale. Punti di partenza e di arrivo, come ogni crocevia che si rispetti. «Ci concentreremo molto sui prodotti legati alla stagione autunno-inverno», spiega Thomas Goi di **Active**, «abbiamo di recente potenziato la gamma, ci sono novità molto importanti ed è un settore in piena espansione».

«Proprio i decespugliatori», anticipa Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «saranno oggetto di alcune innovazioni novità tecniche che andranno a migliorare ulteriormente le prestazioni dei modelli professionali. Tali innovazioni riguarderanno sia il motore che l'asta

di trasmissione, per la quale saremo in grado di proporre una versione completamente nuova di livello ultra-professionale. Insomma il nostro 2020 sarà ricco di novità e di entusiasmo, e potremo ritenerci soddisfatti se sapremo condividere appieno questo spirito con i nostri rivenditori, che saranno sempre di più il nostro punto di riferimento nel mercato».

«Per le macchine», l'idea di Alessandro Barrera di **Brumar**, «sicuramente l'attenzione per la nostra gamma a batteria Ego sarà molto alta e ci aspettiamo ancora risultati molto positivi, senza peraltro tralasciare il nostro ricco programma prodotti, che copre tutte le categorie del nostro settore. Il nostro nuovo catalogo Macchine 2020, nelle sue 274 pagine, offre tutto ciò che serve nel comparto garden e forestale. Anche per quel che riguarda ricambi ed accessori, cercheremo di rafforzare ancora di più la nostra penetrazione di mercato, che ci vede già tra i principali leader di settore».

«Rimanendo nel settore dell'alimentazione a batteria», aggiunge Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «abbiamo verificato un immediato successo di tagliaiepi e tagliabordi. Ci siamo, di conseguenza, concentrati su tagliaerba e elettroseghe. In particolare per i primi si rende necessario superare antichi retaggi legati alle performance degli apparecchi. Tagliaerba semoventi alimentati da quattro batterie PXC che possono facilmente coprire superfici superiori ai mille metri quadri sono la nostra risposta».

«In generale la famiglia di prodotto da cui ci aspettiamo una crescita esponenziale e su cui lavoreremo maggiormente», osserva Giovanni Masini di **Emak**, «è senza dubbio quella delle

macchine a batteria. In termini di singolo prodotto abbiamo grandi attese per le nuove motoseghe MTH 4000 - GSH 400, a marchio Efco e Oleo-Mac, recentemente introdotte e, come accennato in precedenza, per un nuovo decespugliatore che lanceremo nei prossimi mesi».

«Come detto», conferma Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «lavoreremo un po' su tutto il nostro comparto professionale. Da qualche anno stiamo lavorando anche con eventi esterni, vedi fiera Myplant e DemoAipv, e i risultati non sono tardati ad arrivare».

«Il mondo delle macchine a batteria è maturo. L'introduzione del nuovo modello BM46A, macchina a batteria con trazione meccanica», osserva Daniele Bianchi di **Grin**, «ha rappresentato un successo anche oltre le aspettative. Molti clienti che hanno acquistato Grin a batteria negli scorsi anni sta riportando feedback positivi sia tra i professionisti che tra i privati. Tutti questi elementi ci fanno credere che il sell out di questo comparto possa portare molte soddisfazioni».

«Ci concentreremo molto sui robot. Greenworks e Cramer», il piano di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «stanno investendo molto in questo settore e vorremmo diventare presto tra i protagonisti del mercato. Non trascureremo anche gli altri settori, con particolare attenzione al mondo della macchina professionale a batteria». «I portatili a batteria», evidenzia Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «sono sicuramente una costante rivelazione per noi e ci stanno regalando grandi soddisfazioni ormai da qualche anno. Stesso discorso possiamo farlo per Automower, che rappresenta sempre di più il presente e il futuro del giardinaggio moderno, a tutti i livelli».

«Ci aspettiamo molto», rivela Thomas Goi di **Ibea**, «dalle macchine tradizionalmente da noi prodotte, inoltre daremo forte impulso ai decespugliatori ed agli accessori per il taglio dell'erba e la lubrificazione».

«La linea di prodotto sulla quale nutriamo maggiori aspettative», conferma Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «è quella delle ZTrak, sia ad uso domestico che professionale. Il trend degli ultimi anni ci indica chiaramente che resta questa una delle macchine a maggiori potenzialità di crescita».

«Il focus sarà sui trattorini», conferma Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «con un occhio di riguardo per i nuovi modelli a batterie e le nuove macchine a raggio zero della serie XZ5 Ultima».

«Visto che negli ultimi anni la macchina da sfalcio è stata l'asso nel mondo erba», la premessa di Andrea Tachino di **Multipower**, «per quest'anno usciremo con due nuovi decespugliatori a ruote Italian Power, grazie alla collaborazione di un eccellente partner italiano e pertanto usciremo con macchine di estrema qualità, ma con prezzo molto competitivo in virtù delle motorizzazioni Rato. Parallelamente punteremo sulla nuova gamma di trinciasarmenti Multipower, con tre modelli "Powered by Yamaha", dotati di tutti gli accessori necessari per lasciare il segno».

«Come AS Motor», osserva Paola **Oberto**, «le vendite sono distribuite in maniera abbastanza equilibrata su tutte le famiglie di prodotto, il focus del 2020 sarà sulla gamma mulching, sulle macchine elimina erbacce e sui ride on. Per Farmtrac lavoreremo in modo particolare sul brand e sull'elettrico».

«Continueremo a lavorare molto, sia in quanto a prove in campo che in quanto a sviluppi», il punto di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sulla gamma alpha presentata durante il 2019, che sulla nostra gamma di rasaerba. Come detto, fin da subito saranno presentate importanti novità a riguardo».

«Grazie alla presentazione del nuovo catalogo "Accessori e Ricambi Tecnici ForestalGarden"», rileva Paolo Ferri di **Sabart**, «ci aspettiamo di lavorare soprattutto con la linea forestale e giardinaggio ForestalGarden e con il ricambio tecnico». «I prodotti alimentati da batteria», osserva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «saranno un seg-





mento che sta chiedendo il nostro massimo impegno. Ci focalizzeremo nel supportare la rete di vendita sui servizi di assistenza e vendita relativamente ai robot rasaerba e sul nuovo modello RMA 765 V, un rasaerba a batteria che si rivolge ad un target professionale».

**IL PASSO IN AVANTI.** Quello vero. Dove entra tutto in gioco, dove non è solo una questione di macchine da vendere e di fatturato. Il successo passa anche e soprattutto da altro. C'è una linea da varcare, più di una per la verità. Ma una su tutte di sicuro. Ognuno col proprio punto fisso, priorità vera da perseguire fino in fondo. «Il vero passo in avanti», osserva Thomas Goi di **Active**, «sarà nel consolidamento e crescita dei rapporti fiduciari con la nostra clientela e nella crescita professionale del personale interno e dei collaboratori esterni».

«Far sì che sempre di più l'azienda **Brumar**», l'orgoglio di Alessandro Barrera, «sia riconosciuta come una commerciale all'avanguardia ed un distributore serio, preparato, con prodotti di qualità ed un servizio post vendita sempre più alla ricerca della perfezione. Il cliente è sempre stato e sempre sarà il nostro focus principale, facendo di tutto per offrire competenza ed opportunità di business con obiettivi comuni».

«Il passo», rileva Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «sarà quello di riuscire a trasmettere al cliente finale la tranquillità ed molteplici valori positivi insiti nell'uso di articoli a batteria anche in ambito garden».

«Tra gli obiettivi del 2020», il traguardo di Giovanni Masini di **Emak**, «c'è anche quello di diventare sempre più un punto di riferimento e un partner per i nostri rivenditori specializzati. Questo ci permetterà di lavorare ancora più in sinergia per

raggiungere ottimi risultati in termini commerciali e di fidelizzazione dei clienti».

«Stiamo approntando», rivela Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «un rifacimento informatico importante con un portale dedicato ai clienti fra consultazione, gestione degli ordini e tanto altro. Speriamo di metterlo in pista entro metà anno».

«Dobbiamo consolidare la nostra posizione di leader nelle vendite delle macchine tagliaerba senza raccolta. Per farlo», la chiave di Daniele Bianchi di **Grin**, «dobbiamo continuare la nostra crescita costante nelle regioni del Nord Italia, ma anche confermare gli ottimi risultati ottenuti nel centro Italia e nel Sud».

«Il 2020», il passo di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «sarà l'anno in cui inizieremo a profilare dei negozi con i marchi Greenworks e Cramer. Il nostro target sarà di avere la totale esposizione di prodotti in trenta negozi Greenworks e trenta negozi Cramer. Un investimento importante volto a dare forza all'ampia gamma di prodotti in nostro possesso».

«Più che un vero passo avanti», specifica Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «possiamo parlare della continuazione di un cammino già tecnologicamente molto avanzato. Il 2019 ha visto esordire il nostro Automower 435X AWD, in grado di superare i limiti delle pendenze estreme e sicuramente non ci fermeremo qui».

«Sicuramente», osserva Thomas Goi di **Ibea**, «nell'essere più complementari nei punti vendita dei nostri partner, Ibea non è solo tosaerba».

«Pur essendo già ad ottimi livelli», premette Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «vorremmo ulteriormente implementare il nostro sistema di "Customer Survey". Questo ci consentirebbe di andare ancor più incontro, se possibile, alle aspettative ed alle esigenze dei nostri clienti, sia in termini di prodotto che di servizio».

«L'obiettivo», sottolinea Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «è quello di crescere ancora in termini di fatturato, rafforzando ulteriormente la nostra rete di concessionari».

«Considerando l'importante crescita del 2019», la fotografia di Andrea Tachino di **Multipower**, «non possiamo aspettarci un nuovo grosso passo avanti per quest'anno, ma ci teniamo a rafforzare tutto ciò che stiamo costruendo, continuando a mantenere uno standard qualitativo di prodotto e servizio molto alto. Le novità anticipate che andremo a presentare, ci garantiranno proprio questo».

«Più che passo avanti», puntualizza Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «l'auspicio è sicuramente quello di mantenere lo status di leader tecnologico e punto di riferimento per i professionisti del verde. Una sfida importante, visto il grande numero di competitor che si sta affacciando sul mercato negli ultimi anni, ma sicuramente alla portata del gruppo Pellenc».

«L'obiettivo principale per **Sabart**», sottolinea il responsabile marketing Paolo Ferri, «è quello di riuscire a raggiungere un ampliamento della gamma tale da diventare un punto di riferimento e un partner indispensabile per tutti i nostri clienti».

«Il nostro obiettivo», la linea del traguardo disegnata da Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è quello di qualificare maggiormente la rete di vendita tramite corsi di formazione sia pratica che teorica. Ci piacerebbe migliorare la visibilità e la conoscenza del marchio Stihl presso i punti vendita. A questo proposito intensificheremo le attività di marketing. Crediamo che queste attività, congiuntamente all'introduzione di nuovi modelli di prodotto, saranno le chiavi di successo per guadagnare maggiori quote di mercato».

**NOVITA' SU NOVITA'**. Parola magica, concetto che agita il mercato e stuzzica la fantasia del cliente finale. Attratto dal nuovo, come ogni appassionato che si rispetti. Affascinato da quel che non ha mai davvero provato. Dall'evoluzione della specie, dal prodotto che ha sempre maneggiato e che ora potrà usare nella stessa versione ma con più comodità, facendo meno sforzo, con tutti i comandi a portata di mano. Il potere della novità. Coi lanci e le conseguenti attese, coi primi riscontri da ottenere e le verifiche quotidiane. C'è chi ha scelto proprio il 2020 per rivelarsi, chi l'ha già fatto, chi lo farà fra non molto, chi attenderà l'Eima. A fine anno, a metà novembre, quando tutto sarà quasi agli archivi. Quando il mondo del verde avrà ancora una volta voltato pagina. Quei giorni però sono ancora piuttosto lontani. Meglio l'oggi, meglio l'immediato.

«Ci sarà una vera e propria novità di prodotto nella tarda primavera», il conto alla rovescia di Thomas Goi di **Active**, «una rivoluzione in un settore a noi molto caro, ma non possiamo dir di più».

«Nel nostro nuovo catalogo macchine», la carrellata di Alessandro Barrera di **Brumar**, «sono state presentate quaranta novità in tutte le famiglie di prodotti e come detto in precedenza anche nel settore ricambi ed accessori ci sono parecchie no-

vità che potranno essere evidenziate nel nostro prossimo catalogo ricambi-accessori. Abbiamo anche iniziato una collaborazione distributiva con la società Hozelock per il settore irrigazione, che pensiamo darà risultati soddisfacenti ad entrambe le aziende».

«Oltre all'ampliare la gamma di articoli nei differenti settori specifici, per esempio passare da quattro a sei modelli di tagliaerba a batteria o passare da tre a sei tagliaiepi sempre a batteria, «precisa Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «abbiamo aggiornato tutta la nostra gamma di articoli a scoppio rendendoli compatibili con la nuova normativa europea sulle emissioni. Nuovi articoli come pulisci superfici o pompe a pressione sono entrate nel nostro paniere d'offerta».

«Stiamo lavorando per il completamento della gamma batteria e per il lancio di un nuovo decespugliatore», spiega Giovanni Masini di **Emak**.

«Mi soffermo sulla nuova zero turn Snapper ZTX105», la fotografia di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «con piatto FAB da 92cm/36", sedile con schienale da 38 cm, piatto regolabile in altezza con pedale».

«Il tagliaerba a batteria BM46A-82V con trazione meccanica», aggiunge Daniele Bianchi di **Grin** «sarà il nostro principale cavallo di battaglia. Le prime consegne fatte a fine 2019 sono andate subito esaurite, per cui ci aspettiamo tanto da questo 2020. Questo tagliaerba abbraccia sia il pubblico professionale che il privato esigente perché abbina alle comodità del motore elettrico la potenza della trazione meccanica. Durata della batteria e performance di taglio sono eccezionali





e molto apprezzate dagli utilizzatori che non devono scendere più a compromessi prestazionali per abbandonare i motori a benzina».

«Abbiamo nel cassetto alcuni nuovi prodotti», rileva Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «tra cui imminente il Robot Cramer con copertura fino a 2.000 metri quadri. In arrivo a inizio Autunno il nuovo tagliasiepi Cramer 82V superleggero, ma i progetti in corso sono anche molti altri».

«Ce ne saranno e riguarderanno soprattutto il settore a batteria. Ovviamente», premette Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «la ricerca e lo sviluppo dei prodotti rappresenta sempre l'arma principale per confermarsi al top del mercato e Husqvarna vuole continuare a fornire la massima qualità e innovazione per ogni prodotto».

«In pochissimo tempo», l'orgoglio di Thomas Goi di **Ibea**, «questa nuova azienda ha avuto la forza e le capacità per mettere a disposizione dei suoi partner un catalogo completissimo, sono quindi quasi tutte novità quelle già presenti nell'attuale catalogo. Ma qualcosa arriverà ancora ed anche presto».

«Oltre ad alcuni piccoli aggiornamenti un po' su tutta la gamma, all'ampliamento della linea dei tosaerba a batteria ed all'introduzione di alcuni nuovi modelli di macchine professionale a taglio elicoidale», il quadro di Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «la maggiore novità sarà quella dall'adozione dei nuovi motori Diesel Stage-V, con ben un anno in anticipo rispetto alle vigenti normative. Questi motori ad emissioni ridotte diverranno obbligatori a partire dal primo gennaio 2021 per tutte le macchine Diesel superiori a 25 Hp».

«Ci sono molte novità di prodotto», rileva Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «tra tutte spiccano proprio i nuovi trattorini a batteria e la nuova serie di macchine a raggio zero XZ5 Ultima».

«Per il marchio AS», anticipa Paola **Oberto**, «una gamma di prodotti a batteria della quale però non possiamo al momento rilasciare informazioni. Per il marchio Farmtrac come già accennato il trattore elettrico F25G e un compatto da 35 cv».

«Le novità a breve termine», rivela Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «saranno sicuramente relative alla gamma di rasaerba. Con novità presentate sia a Fieragricola di Verona che al Myplant & Garden di Milano».

«Al momento, oltre all'affilatrice automatica V|O-AK», evidenzia Paolo Ferri di **Sabart**, «saremo presenti sul mercato con la nuova catena Duracut e gli elettrificatori per recinti, firmati Kerbl».

«Il 2020 introduce il nuovo GTA 26», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «un potatore a batteria di dimensioni compatte adatto al taglio di rami fino a 8 cm. di diametro o per lavori di carpenteria. Il GTA 26 è particolarmente indicato per un target di utilizzatori privati e convince per le elevate prestazioni di taglio, l'ottima ergonomia e per la lunga durata. Un'altra novità di recente introduzione è il rasaerba a batteria RMA 765 V dedicato ad un target professionale. Questo modello si distingue per la sua ampia larghezza di taglio da 63 cm e 2 lame che gli permette di lavorare nelle superfici più estese. Per l'alimentazione sarà possibile utilizzare le nuove batterie a zaino AR 2000 L o AR 3000 L ma grazie ad uno speciale adattatore si potranno utilizzare anche le batterie, già conosciute, AP 300 e AP 300 S».

**PER I RIVENDITORI.** E poi ci sono loro. L'anello indispensabile della catena. Le braccia forti, le idee quasi sempre chiare, punti da migliorare ed altri già a regime. Ci sono anche loro nei piani delle aziende. Ci sono eccome. Fedeli testimoni di vere e proprie epoche, impeccabili diffusori di marchi e macchine. Proposte ovunque, portate in ogni dove. Senza freni, senza orari. Lo specialista è il cuore del mercato. Quello senza compromessi, professionista anche da affinare ma spesso con tutte le carte in regola per far da solo. Per incamminarsi su ogni sentiero senza paura alcuna. Capace di fare il proprio mestiere con pazienza, conoscenze e professionalità. Con tutti gli aggiornamenti pronti, con le aziende al suo fianco. Perché il lavoro sia sinergico ed eseguito al meglio. Come succede alle grandi squadre, anche se spesso ognuno con i propri interessi. Non sempre così facili da far collimare.

«Proprio in questo periodo», sottolinea Thomas Goi di **Active**, «abbiamo pianificato una serie di attività specifiche che metteremo subito in atto con i nostri rivenditori, attività mirate ad una collaborazione più stretta atta a favorire un sell-out più costante e remunerativo».

«Un progetto che stiamo elaborando e che vogliamo attualizzare», evidenzia Alessandro Barrera di **Brumar**, «è quello di una presenza attiva, con dimostrazioni pratiche dei prodotti a batteria Ego e delle nostre gamme professionali, attraverso un furgone attrezzato che permetta di presentare all'opera, dal vivo, direttamente presso i rivenditori, i nostri cavalli di battaglia».

«**Einhell Italia**», spiega Matteo Bendazoli, «ha da tempo immemore messo a disposizione dei propri rivenditori dei volantini promozionali finalizzati a "portare" la clientela presso il punto vendita. Il desiderio di offrire continuamente nuove opportunità, e di presentare le novità in continua uscita, ci ha portati a raddoppiare le pubblicazioni realizzando ben quattro uscite annuali. Promozioni e giornate formative vengono studiate a doc».

«Continueremo nelle nostre attività di supporto ai rivenditori durante le stagioni di vendita in termini di comunicazione con affissioni, direct mailing e newsletter, materiali punto vendita, comunicazione locale. Prevediamo inoltre», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «degli investimenti importanti per offrire loro una maggiore

visibilità sul nostro portale b2c, per rendere sempre più evidente al cliente finale il ruolo fondamentale, anche all'interno del nostro e-commerce, dei nostri partner».

«Al momento», il punto di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «la stagione partirà con i corsi di formazione per i rivenditori. Ci sarà poi il lancio di un nuovo portale ordini».

«Partiremo con i meeting di febbraio», il calendario **Grin** scandito da Daniele Bianchi, «dove incontreremo i nostri rivenditori per spiegare tutte le nuove iniziative del 2020. Quest'anno avremo anche una nuova campagna promozionale con delle offerte per acquistare con finanziamenti a tasso zero. Anche nel 2020 il programma fieristico è super intenso. Con l'abbinamento di fiere istituzionali come Fieragricola, Myplant, Agriumbria, Vita in Campagna, Cosmogarden ai tantissimi eventi svolti in collaborazione con i nostri rivenditori».

«Siamo ancora una linea di prodotto, all'interno del colosso Hikoki, piuttosto piccola, ma al limite delle nostre possibilità», sottolinea Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «vogliamo dare il massimo del supporto ai nostri rivenditori sostenendoli in porte aperte e prove di prodotto sul campo. Stiamo istituendo dei corsi di formazione che spero possano partire presto».

«Ovviamente i rivenditori rappresentano la nostra base di forza. Soprattutto», precisa Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «quelli che si contraddistinguono per professionalità e visione futura, saran-





no i primi che sapranno cogliere le iniziative che andremo a proporre loro durante l'anno».

«Ascolteremo i rivenditori ad uno ad uno», la promessa di Thomas Goi di **Ibea**, «per strutturare strategie ad hoc volte a rendere più efficace la vendita dei prodotti alla clientela finale».

«A supporto dei nostri dealers ed al fine di elevare ancor di più la soddisfazione dei nostri clienti dei trattorini», rileva Roberto Foti Belligambi, sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «abbiamo deciso di portare da due a tre anni la garanzia, già prevista per le serie X300 e X500, anche per i prodotti di prima fascia della serie X100. In oltre, per i clienti più esigenti e professionali, abbiamo appena lanciato una campagna per le ZTrak Diesel che prevede un'estensione di garanzia al prezzo simbolico di un euro, utilizzando la nostra soluzione esclusiva Power Gard».

«Durante la stagione», il quadro di Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «abbiamo in programma diversi eventi con i nostri Concessionari per dar la possibilità ai nostri Clienti di provare tutte le importanti novità 2020».

«Abbiamo in mente giornate dedicate all'interno dei nostri punti vendita», spiega Andrea Tachino di **Multipower**, «convinti che sia importante anche per loro puntare sulla fidelizzazione del cliente finale. Metteremo a disposizione quindi i nostri prodotti per effettuare prove in campo e con la presenza del nostro staff qualificato, saremo in grado di approfondire tutti i dettagli tecnici delle nostre macchine ed esaudire le richieste di cui gli utilizzatori avranno bisogno».

«Come sempre», rileva Paola **Oberto**, «faremo

dimostrazioni con i prodotti AS Motor, come Farmtrac dimostrazioni con il trattore elettrico».

«**Pellenc Italia**», l'altra istantanea di Marco Guarino, «cerca costantemente di mantenere un filo diretto con i rivenditori, che in molti casi sono veri e propri ambasciatori del marchio e della filosofia Pellenc. Nel 2019 ci sono stati importanti iniziative volte alla promozione e alla messa in campo della nuova gamma Alpha. Nel 2020 ne seguiranno altre, sempre incentrate nell'ambito delle attrezzature per giardinaggio».

«In **Sabart**», sottolinea Paolo Ferri, «siamo fortemente convinti che

la digital transformation, di cui si parla tanto, non sia una minaccia per i nostri clienti, ma una leva di crescita per il loro business. Ecco perché stiamo organizzando progetti di digital marketing con i rivenditori che già vendono online tramite i loro siti web, per lavorare sempre più in sinergia e raggiungere insieme gli obiettivi di vendita prefissati. «Saranno molte le occasioni che ci permetteranno di incontrare nel corso del 2020 i rivenditori specializzati appartenenti alla nostra rete. Sono in programma», il calendario di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «quattro eventi speciali, a loro dedicati, per confrontarci e testare sul campo i nostri nuovi prodotti. Più varie manifestazioni fieristiche, a partire da Fieragricola a Verona già lasciata alle spalle».

**SODDISFATTI SE...** Il pensiero già a dicembre. A fine anno. Esercizio quasi di fantasia, ma neanche poi così tanto. Soprattutto per chi sa dove vuole arrivare, specie per chi ha tutto scritto in testa. Obiettivi da raggiungere, tanti e sotto vari tetti. Come sempre, più di altre volte. La batteria a dare le ultime sentenze, il mercato a far da variabile fortissima, la qualità all'orizzonte ed il prezzo da calmierare a dovere. Per il bene anche del rivenditore ma non solo. Ma quando le aziende saranno davvero soddisfatte? Quando potranno idealmente alzare i pugni al cielo? «Saremo veramente soddisfatti», il traguardo di Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «se l'impegno da noi tutti i giorni profuso, le ore dedicate alla crescita professionale, gli investimenti che vedranno la luce a breve, serviranno ai nostri clienti per essere

virtuosi ed orgogliosi di essere nostri partner».

«Se il nostro rivenditore e di conseguenza l'utente finale», conclude Alessandro Barrera dell'ufficio commerciale di **Brumar**, «sarà soddisfatto dei nostri prodotti e del nostro servizio. Rimane sempre vivo il motto che è la nostra filosofia, ispirata da un detto Maori per cui "Se mi si chiede cosa è importante nella vita la mia risposta è: le persone, le persone, le persone". E così sarà anche per noi». «Nel settore garden», il riassunto di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «il 50% del nostro fatturato sarà realizzato con articoli a batteria».

«Se riceveremo feedback positivi dai nostri clienti. La soddisfazione dei consumatori», conclude Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «rappresenta uno dei punti cardine della nostra mission: giorno dopo giorno studiamo le esigenze dei nostri clienti per progettare e offrire loro le migliori soluzioni».

«Chiedere di avere una stagione meteo "perfetta" forse sarebbe la ciliegina sulla torta per questo 2020, neve compresa», l'auspicio di Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**.

«Se la soddisfazione dei nostri clienti», la sintesi di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «continuerà a crescere come nel 2019».

«Il nostro obiettivo», il traguardo disegnato da Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «sarà raddoppiare la distribuzione dei nostri marchi nel territorio».

«Se riusciremo», l'obiettivo di **Husqvarna** nella fotografia del responsabile marketing Manuel Munaretto, «a consolidare e accrescere la nostra posizione di riferimento per il mercato professionale e non, passando come sempre dalla nostra rete di rivenditori specializzati».

«Saremo veramente soddisfatti», il quadro di Thomas Goi, direttore vendite di **Ibea**, «se manterremo tutto quanto abbiamo pianificato con dedizione e cura e se questo porterà risultati ai nostri clienti. Ma ne siamo già sicuri».

«Se i nostri concessionari», il finale di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «continueranno a darci fidu-

cia come accaduto fino ad ora, mantenendo il rapporto di collaborazione e supporto reciproco che si è instaurato in questi anni».

«Saremo soddisfatti», chiude Andrea Tachino, direttore commerciale di **Multipower**, «se centreremo tutti gli obiettivi prefissati ad inizio anno e se gli investimenti fatti contribuiranno a rafforzare la posizione dell'azienda nel mercato».

«Saremo soddisfatti», chiude Paola Oberto, titolare dell'azienda **Oberto**, «se i nostri clienti potranno soddisfare al meglio i loro bisogni con i prodotti da noi commercializzati».

«Saremo soddisfatti se», conclude Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «continueremo a non porci limiti di soddisfazione ad iniziare da...ieri».

«Anche quest'anno», rileva Paolo Ferri di **Sabart**, «continueremo a mantenere una relazione solida con i nostri clienti riuscendo a soddisfarli al meglio con un'offerta degna delle loro aspettative e migliorando il livello di servizio offerto in termini di disponibilità del prodotto e velocità di consegna».

«L'obiettivo», conclude Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è fidelizzare ulteriormente la rete di vendita affinché si possano migliorare le quote di mercato e la brand awareness del nostro prestigioso marchio Stihl». Il quadro è scritto, adesso tutto è nelle mani del mercato. Il 2020 corre sempre più veloce. Passista, ma anche centometrista. Perché adesso funziona così.



Il giardinaggio s'è preso tanti consensi, in una quattro giorni ben riuscita. Fra grandi gruppi e piccole realtà, nella magia di Verona uno spaccato interessantissimo fra punti fermi e novità in serie

# FIERAGRICOLA, DIECI CON LODE

**B**el fermento, anche col giardinaggio. Fieragricola ha avuto pure tinte verdi. Magari soffuse, lontano dall'epicentro classico ma parecchio viva anche con l'altrettanto classico valore aggiunto. Confermando ancora una volta che i due mondi, seppur distinti, sono più che compatibili. Verona s'è tirata a lucido, vestita a festa, con la faccia seria di sempre davanti ad una delle sue rassegne che tutti hanno voluto abbracciare. Grandi gruppi, medie e piccole aziende. Oltre 132mila visitatori alla fine, dei quali il 15% esteri, 900 aziende da 20 nazioni su 67mila metri quadrati espositivi netti, delegazioni commerciali da 30 Paesi, 800 capi di bestiame e 130 convegni tecnici in calendario. Numeri sontuosi quelli con cui ha chiuso la 114esima Fieragricola, il salone dedicato al

settore agricolo, punto di riferimento nazionale ed europeo. Protagonista nelle quattro giornate di rassegna, dal 29 gennaio al primo febbraio, l'intera filiera legata all'agricoltura che ha richiamato visitatori da tutta Italia, con un sensibile aumento dal sud e dal nord ovest del Paese. Dieci i padiglioni occupati, suddivisi tra meccanizzazione, zootecnia, mangimistica, colture specializzate, energie rinnovabili, agrofarmaci, fertilizzanti e sementi, con il potenziamento delle aree per avicoltura, allevamento dei suini e zootecnia da latte. «L'edizione di quest'anno ha ribadito la validità del format trasversale», il quadro di Maurizio Danese, presidente di Veronafiore, «merito anche dell'offerta sempre più completa, grazie a nuove importanti partnership di sistema con le associazioni di filiera, come quella avicola. Inoltre,



# FIERAGRICOLA

Fieragricola si è confermata luogo di discussione internazionale dove affrontare le sfide che riguardano il futuro dell'agricoltura in Europa, sul fronte di innovazione, sostenibilità ed economia circolare».

**ALTRA PAGINA.** Il nuovo Green Deal europeo con le sue ricadute sul mondo agricolo e sulla Pac è stato infatti il tema portante di Fieragricola 2020, insieme ad un approfondimento sulle opportunità di sviluppo dell'agribusiness in Africa. Su questi argomenti si sono confrontati imprese, sindacati agricoli, associazioni e istituzioni. Un dibattito che ha visto la partecipazione della ministra alle Politiche agricole Teresa Bellanova e la ministra dell'Agricoltura della Croazia Marija Vučković che presiede il Consiglio dei ministri agricoli dell'Unione europea nel primo semestre 2020. Proprio la Croazia è stata il paese ospite di questa 114esima Fieragricola, che ha puntato sull'aumento dell'internazionalità. «Quest'anno, Veronafiore ha investito molto sulle attività di incoming di buyer internazionali in collaborazione con Ice-Agenzia e Federunacoma, focalizzandosi sulla regione dell'Alpe-Adria, sui Balcani e su 17 stati africani», il punto di Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiore. «Accanto al ruolo più tradizionale di fiera dell'offerta, vogliamo infatti che Fieragricola si sviluppi sempre più come piattaforma per la domanda, rappresentata da operatori stranieri attentamente selezionati dai mercati target. Allo stesso tempo», ha evidenziato Mantovani, «ci impegniamo per accompagnare all'estero le imprese italiane e infatti siamo già al lavoro su Fieragricola Marocco, in programma ad aprile al Siam di Meknés, dove debutterà anche la formazione per i professionisti locali con i corsi della Fieragricola Academy».

**FUTURO SCRITTO.** Ha fatto un figurone il garden. Miscela efficacissima fra terra e prati. Dove anche il marchio a decisa connotazione agricola aveva in casa anche macchine per il verde. Anche rasaerba robot, anche piccoli trattorini. Stand pieni, zero spazi vuoti, interesse forte anche se spesso di rimbalzo con il traino dell'agricolo. Questione di numeri, di massa critica, di volano, di tanto altro. Pareri unanimi alla fine, sabato appena dopo pranzo quando i padiglioni piano



piano hanno cominciato a spogliarsi. Quando biglietti da visita e appunti sono finiti nelle valigette o nelle tasche delle giacche di amministratori delegati e responsabili commerciali, direttori del marketing e rivenditori. Quando i parcheggi si sono via via svuotati, quando i bilanci prima che nei numeri ufficiali hanno cominciato a riempire i ragionamenti in autostrada. Casello dopo casello. Col compagno di viaggio ma anche da soli. A raccogliere i pensieri, a tirare le somme ultime, a farsi una prima scaletta già della successiva settimana. Fra e-mail da spedire in fretta e proposte varie. Nessuna gioia preventiva, perché il momento è quello che è. Delicato, nelle variabili macro ma non solo. C'è di tutto, compresa un'incertezza di fondo con cui anche il garden ha ormai imparato a convivere da tempo. Niente di nuovo sotto il sole, nemmeno all'ombra della meravigliosa Arena e delle vie di Verona dove espositori italiani e stranieri si sono dolcemente sparsi fra una cena di lavoro e l'immane aperitivo in piazza Erbe rendendo ancor più adrenalinica l'atmosfera di una città magica. È piaciuta Fieragricola. Snella, piena di eventi, con tante sfaccettature e la sensazione che certi appuntamenti davvero non tradiscano mai. La vicina Verona Sud, entrata più vicina della A4, è diventata la porta di uscita di un sacco di gente che per un motivo o per l'altro, per business e per passione, ha dato una volta di più ragione ad una fiera incrollabile, sempre più orgogliosa, dai muri solidissimi e le idee parecchio chiare. Nuovo capitolo nel 2022, quando ancora una volta agricoltura e giardinaggio dimostreranno di poter stare benissimo insieme. Mano nella mano.



## TEKNA

**TR 60 Honda, lavoro al massimo della velocità  
Dalle grande aree verdi a frutteti e vigneti**

Il decespugliatore a ruote Honda Mono Testina TR 60 di Tekna è la macchina ideale per la manutenzione del verde lavorando in modo efficiente ed ergonomico. Una delle punte di diamante di una linea le cui macchine agevolano e velocizzano le operazioni di pulizia di erba su vaste superfici come aree verdi, parchi, giardini ma anche in agricoltura per eliminare le operazioni di diserbo e preservare le colture di agrumeti, uliveti, frutteti e vigneti. Nella serie anche le versioni TR 50 Loncin, TR 60 Loncin, TR 50 Honda oltre al Kit Lama TR 60.

## HUSQVARNA

**435X AWD pioniere, Automower® ancora più in alto  
Protagonista assoluto anche sui terreni più impervi**



Husqvarna ha presentato a Fieragricola un pioniere tra i robot tagliaerba: Husqvarna Automower® 435X AWD. Grazie alla trazione integrale, che ottimizza il controllo di ogni singola ruota agevolando la gestione dei terreni più impegnativi, questo rasaerba robotizzato riesce ad affrontare pendenze estreme che raggiungono anche il 70%. Caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access, non passa certo inosservato rendendosi il vero protagonista in giardino e sui terreni più impervi. Infatti, grazie al design del corpo posteriore articolato riesce a muoversi con estrema agilità sui prati più complessi e attraversare anche

passaggi stretti senza riscontrare alcuna difficoltà. Dotato di Automower® Connect che include anche il rilevamento GPS dei furti, oltre ad essere guidato da un sistema incorporato di navigazione assistita che crea una mappa dell'area da tagliare. Husqvarna Automower® 435X AWD registra quindi quali parti del giardino ha coperto e regola il suo tracciato di lavoro di conseguenza. Ciò garantirà una copertura ottimizzata del prato oltre a risultati di taglio sempre eccellenti.

## PELLENC

**Raision 2, il professionista catapultato in un'altra dimensione  
Cambio di passo con la scheda SMI, lavoro in tutta serenità**

Raision 2 è più di una macchina. Evoluzione nel taglio dell'erba, target professionale e dettagli che fanno la differenza. A partire dalla maneggevolezza, col sistema zero turn assistito grazie alle ruote libere anteriori e alla rotazione inversa di quelle posteriori che permette di ruotare facilmente di

180°. Due posizioni di blocco delle ruote anteriori, libere o con comando guidato per gestire le pendenze. Regolazione centralizzata dell'altezza di taglio: manuale o elettronica da 25 a 75 mm. Fra gli acceleratori la scheda SMI, substrato metallico isolato, frutto delle tecnologie Led per un aumento della capacità elettronica e migliori scambi termici. Sistema anti-inceppamento automatico ottimizzato con la rotazione inversa dei coltelli che permette di rimuovere l'erba in eccesso nel carter mantenendo il tosaerba in funzione. Larghezza di taglio di 60 cm, cesto di raccolta morbido di 70 litri. Disponibile nelle versioni Easy e Smart.





## STIHL

**Potatore GTA 26, versatilità al potere  
E alla lubrificazione della catena pensa Multioil Bio**

Il nuovo GTA 26 è il versatile potatore a batteria per il taglio dei piccoli rami. Particolarmente indicato per la potatura di alberi e cespugli, per ridurre a piccoli pezzi il materiale tagliato e per lavori di carpenteria. La catena utilizzata è il modello PM3 da 1/4" per elevate prestazioni e tagli potenti. L'impugnatura antiscivolo garantisce un'ergonomia perfetta. La sostituzione della catena avviene senza l'ausilio di utensili e la calotta di protezione flessibile consente di lavorare in sicurezza. L'indicatore dello stato di carica permette di visualizzare rapidamente l'autonomia disponibile. La lubrificazione della catena è garantita dal Multioil Bio, un olio ecologico e versatile che viene consegnato in un pratico dosatore da 50 ml. La batteria agli ioni di litio AS 2 da 10,8 V è leggera, compatta e potente. Il suo contenuto energetico è di 28Wh e pesa 220 grammi. Il GTA 26 pesa 1,42 kg con batteria. La lunghezza della spranga è di 10 cm, autonomia di lavoro fino a 25 minuti per tagli da 4 cm di diametro. Una pratica confezione permette di conservarlo con cura.

## GRIN

**La forza delle idee, l'ampio consenso del mercato  
BM37, BM46 e BM46A ingranano la sesta**

Tre modelli, punti fermi nella solidissima offerta di Grin, con la batteria in sottofondo. La linea 82V ha due tagliaerba, due a spinta ed uno trazione, tutti basati sul sistema di taglio brevettato «Tagli, non raccogli, non vai in disarica» ed equipaggiati dal nuovissimo motore Briggs & Stratton brushless con potenza di 1,5 Kw e alimentato da una batteria agli ioni di litio da ben 82V. Una tecnologia che permette prestazioni eccellenti, tanto che in termini di potenza e di qualità di taglio le macchine non si discostano di molto da quelle con motore a scoppio. Con la batteria da 5 Ah è possibile tagliare 800 mq con una sola carica (con il modello BM46-82V). La batteria è alloggiata in un vano interno del motore e si può estrarre per essere ricaricata aprendo un pratico sportello in modo tale da risultare protetta da colpi ed urti così come dagli agenti atmosferici. L'abbinata di due batterie assicura un taglio prolungato di diverse ore, senza interruzione alcuna. Tre modelli fra BM37, BM46 e BM46A. Grin ha colto nel segno.



## OBERTO

**Farmtrac 25G, la batteria si fa strada  
E la serie motorizzata chiude il cerchio**



Farmtrac 25G è un trattore elettrico per la pratica di un'agricoltura sostenibile, con livelli di rumorosità ed emissioni minimi. Ideale per l'uso nelle serre, municipalità, aree ricreative, nei campeggi e campi da golf. Alimentato da un motore ad induzione da 15 kW e da una batteria agli ioni di litio ricaricabile con sorgente domestica. Disponibile anche nella versione motorizzata, da 18 a 30 cv, con motori Mitsubishi con eccellente potenza, emissioni più pulite, bassa rumorosità e vibrazioni con maggiore efficienza del carburante. La serie garantisce durata, versatilità e comfort.



## GRILLO

**MD 28 AWD, finiture super e tanti altri valori aggiunti**  
**Rendimento al top anche nelle aree estese**

MD 28 AWD è trattore rasaerba con scarico a terra e doppia funzione di taglio, con piatto ventrale per una finitura eccellente anche in aree con terreni irregolari e sotto le chiome di alberi. Motore Briggs & Stratton Series 8270 Commercial, avviamento elettrico con batteria 12 v, alimentazione benzina, cilindrata 724 cc, due cilindri, potenza 22 Hp (16.2 kW), raffreddato ad aria. Filtro aria a secco con cartucce intercambiabili, trasmissione idrostatica con trazione integrale, frizione PTO elettromagnetica, con freno lama. Apparato di taglio a scarico posteriore e mulching, con leva rapida Quick Shift. Configurazione di taglio rotativo a tre lame. Larghezza di taglio 130 cm, altezza di taglio da 2,5 a 10 cm assistita con molla a gas e regolazione continua. Bloccaggio differenziale agente su asse posteriore, con comando a pedale. Dotato di sospensione meccanica e regolabile, con roll bar.



## JOHN DEERE

**La Serie M fa un altro passo avanti con 6120M**  
**Comfort, prestazioni, manovrabilità, compattezza**

John Deere ha sviluppato una gamma di trattori Serie 6M completamente nuova, con standard più elevati di comfort, prestazioni, manovrabilità e visibilità, fra cui il nuovo 6120M. Un trattore Serie 6M più compatto rispetto a quelli che John Deere ha offerto fino ad ora, dotato di un motore PowerTech™ EWL John Deere da 4,5 litri e di una manovrabilità migliorata, risultato del passo corto che consente un raggio di sterzata di soli 4,35 m, e con una capacità di carico utile imbattibile per questa classe, fino a 4,7 tonnellate. Tutte le funzionalità operative più importanti si trovano nella console destra, che è stata completamente ridisegnata, mentre i modelli dotati di trasmissione CommandQuad™ possono essere allestiti opzionalmente con un CommandARM™ compatto, con le funzionalità raggruppate sul bracciolo. Sulla nuova Serie 6M vengono offerte tre diverse opzioni di trasmissione.

## GARMEC

**Simplicity SZT 275 RD, da un taglio all'altro in un istante**  
**Col sistema Centrecut™ è tutto più semplice**

Il trattorino zero-turn Simplicity SZT 275 RD, distribuito da Garmec srl di Reggio Emilia, è particolarmente flessibile, con il suo sistema Centrecut™ (Convertible Rear Discharge Deck) che rende più facile passare dal taglio con scarico posteriore al taglio tipo mulching. E con le sue sospensioni anteriori e posteriori è assicurata una guida precisa e confortevole. La doppia capacità di rifiniture laterali, con possibilità di tagliare su entrambi i lati. Con una larghezza di passaggio complessivamente più piccola e nessun scarico di erba tagliata nel prato o nelle aree pedonali. Piatto di taglio a scarico posteriore da 122 cm (48") in acciaio fabbricato, tre lame ad inserimento elettrico, regolazione del taglio a pedale, 13 posizioni da 38 a 110 mm, motore Briggs & Stratton Professional Series™ 8270 V-Twin con Ready Start, freno di stazionamento integrato.



## GRASSHOPPER

**Midmount Diesel, per la massima efficienza operativa  
Pura potenza nelle versioni 400D, 325D e 321D**

Midmount Diesel raffreddato a liquido. Grasshopper alza il tiro. Concepita la macchina per garantire un risparmio di carburante e durare nel tempo con la massima efficienza operativa. Rapido e potente, per svolgere il lavoro sempre nei tempi previsti. Potentissimo il motore Clean Diesel Kubota a tre cilindri MaxTorque. La configurazione orizzontale dell'albero motore assicura prestazioni nel tempo, con un taglio perfetto. Robuste le trasmissioni idrostatiche G2 con sistema di raffreddamento CoolFan con pompa idrostatica e filtro da sette micron accoppiato a ruote motore dalla coppa elevata a creare un sistema interamente idraulico per una sterzata uniforme e reattiva con una minore manutenzione ad intervalli di cambio dei liquidi pari a mille ore. I piatti DuraMax con design a incudine dei bordi, per una notevolissima durata, si convertono facilmente dallo scarico laterale all'opzione mulching o raccolta. Nelle versioni 400D, 325D e 321D.



vetrina

## CARAVAGGI

**Bio 235, il biotrituratore sale al piano di sopra  
Grande tramoggia, rotore più forte, doppio sistema di cippatura**

Bio 235 è il nuovo biotrituratore-cippatore di Caravaggi, evoluzione del modello Bio 230 col suo diametro di taglio fino a 13 cm, tramoggia più grande, rullo idraulico di alimentazione a due lame, rotore più forte. È la sintesi di diversi sistemi di triturazione dei rifiuti organici e vegetali, utilizzando una sola bocca di alimentazione e il doppio sistema di cippatura e triturazione con raffinazione tramite la griglia che può regolare la consistenza del cippato e successivo scarico del materiale ad un'altezza di 200 cm da terra. Bio 235 è macchina per imprese forestali, manutentori e produttori di chips per impianti di riscaldamento centralizzati con alimentazione a coclea. Disponibile nelle versioni con motore diesel e benzina così come a presa di forza del trattore.



## CAMPAGNOLA

**Speedy, Stark M e Stark L, la maneggevolezza prima di tutto  
Leggere, veloci, potenti. Col massimo della libertà**

Forbici elettriche cordless. Speedy, Stark M e Stark L, le nuove idee di Campagnola. Maneggevoli, con movimenti liberi e naturali senza il cavo. Veloci, oltre 80 tagli al minuto. Potenti, con un eccellente rapporto peso-potenza. Leggere, perché nonostante la batteria incorporata il peso contenuto e bilanciato non affatica l'operatore. Affidabili, grazie all'utilizzo di componenti di elevata qualità. Coi motori brushless ed i dispositivi elettronici di protezione a garantire un elevato livello di affidabilità. Speedy è leggera, veloce e maneggevole, appositamente progettata per effettuare piccoli tagli a grande velocità. Stark M è stata sviluppata per ottenere un ottimo rapporto peso-potenza per tagli netti e precisi. Stark L è la più potente, per il taglio di rami di qualsiasi tipo. Tutte con lame in acciaio, le forbici Stark, ad alta resistenza con taglio progressivo per le due versioni Stark.



## NEW HOLLAND

**Boomer 25 compact, qualità senza compromessi  
Con piatto rasaerba ventrale MS I 60**

Boomer 25 compact è il trattorino New Holland con trasmissione idrostatica cruise control, bloccaggio differenziale posteriore, doppia trazione, controllo direzionale a pedale. Capacità di sollevamento fino a 450 kg, un distributore idraulico posteriore opzionale, due distributori ventrali con comando a joystick, due pompe idrauliche per sterzo ed implementi, capacità idraulica totale di 25,8 litri. Con piatto rasaerba ventrale modello MS I 60 con larghezza di lavoro di 152 cm, regolazione dell'altezza del piatto a comando meccanico, controllo intervallo di taglio con selettore meccanico con scarto 0,5". Sedile confortevole con regolazione in altezza e sospensione, arco di protezione posteriore abbattibile.



## ANTONIO CARRARO

**Tony 8900 V, il nuovo "tradizionale" da vigneto  
Tutto in poco spazio, perfetto per i filari stretti**

È il nuovo specializzato della gamma Tony, dotato dell'omonima trasmissione ibrida meccanico/idrostatica, con configurazione a telaio classico. Una novità assoluta per Antonio Carraro, pensata e progettata per i vigneti a filare molto stretto. È un trattore di tipo tradizionale estremamente maneggevole, con il ponte anteriore oscillante e la piattaforma ribassata, che assimila tutte le esperienze di stabilità e di baricentro basso acquisite nei trattori isodiametrici. La carreggiata è strettissima, con una larghezza minima di 100 cm. Le ruote anteriori più piccole consentono un angolo di rotazione delle stesse fino ad un massimo di 55°, determinando un ridotto raggio di sterzo e garantendo la massima precisione nelle manovre. La tecnologia equipaggiata su Tony V è la migliore disponibile per le lavorazioni nei filari stretti. La trasmissione è dotata del sistema di gestione TMC Tractor Management Control e di un'idraulica completamente innovativa, in grado di razionalizzare l'utilizzo dell'energia, tanto da ridurne l'assorbimento quando non si utilizza.

## CARON

**Agricoltura, forestale, manutenzione del verde, edilizia  
La Serie CTM corre rapida, nelle versioni da 75 a 110 cavalli**



Caron ha aggiunto alla sua offerta di transporter la Serie CTM, intermedia fra le serie CTS E CTK. Il nuovo modello, esposto a Fieragricola, è dotato di motore da 77 Hp quindi di base in una proposta che va dai 75 ai 110 Hp. Peso di 85 quintali, portata utile fino a 45-50 quintali con ruote sterzanti e cambio meccanico o automatico. Omologato come trattore veloce, oltre i 60 chilometri all'ora nella versione con motore da 110 Hp. Può essere completato con varie opzioni, a seconda delle proprie necessità. Quindi con cassone ribaltabile, gru o cestello. Vari gli utilizzi. Si va dall'agricoltura al forestale, dalla manutenzione del verde alle municipalità, dall'edilizia allo sgombero della neve. Firmato Caron.

## BCS

**MA.TRA. 350 di casa fra manutentori e municipalità**  
**Ogni dettaglio al proprio posto, il professionista è servito**

MA.TRA. 350 è il trattorino BCS con motorizzazione Yanmar diesel da 39 Hp, raffreddamento a liquido con ventola idraulica dispositivo automatico di pulizia della griglia del radiatore. Trasmissione idrostatica con motori idraulici sulle quattro ruote, variazione continua della velocità da 0 a 20 km/h, trazione idraulica a quattro ruote motrici permanenti, bloccaggio differenziale automatico o manuale con comando a pulsante. Sedile professionale con braccioli e schienale alto, volante montato su colonna di guida regolabile in inclinazione, impianto di illuminazione omologato per la circolazione stradale, cabina comfort con ventilazione e riscaldamento. Sistema a volante con idroguida agente sulle ruote posteriori con raggio di sterzata di 620 mm, freni di servizio a dischi agenti sulle ruote anteriori. Larghezza di taglio di 155 cm, altezza



## NEGRI

**R260, nuove norme per la sicurezza già rispettate**  
**Altro tassello in un'offerta sempre più preziosa**

Già in linea, come tutte le altre macchine Negri, con le ultime norme sulla sicurezza. R260 è il biotrituratore per i professionisti del verde, per potatura, triturazione, parchi e giardini. Macchina sotto i 750 kg e quindi trainabile da conducenti con patente B. Motore a benzina Honda da 21 Hp, rotore di triturazione misto lame-martelli, tappetino sul fondo della tramoggia di carico. Un altro tassello importante nella proposta di Negri che si conferma ancora una volta attore di spessore del mercato nella produzione di biotrituratori, attrezzature di cui l'azienda detiene brevetti esclusivi.



## Certificazioni FSC, l'Italia leader in Europa

Florian: «Un sistema così crea sicuro valore»



«Creiamo sicuro valore: per questo gestori forestali, aziende e persone danno concretezza al nostro lavoro scegliendo il sistema FSC». Così Diego Florian, direttore di FSC Italia, alla lettura dei dati sulla certificazione 2019, anno che consolida il trend positivo registrato nell'anno precedente, confermando l'Italia come leader europeo per numero di certificati di filiera FSC (2.558) e seconda a livello internazionale dietro la Cina (9.161). Piccolo passo in avanti degli ettari certificati secondo il nuovo standard di gestione forestale FSC, che ora sono 66.356,62 a livello nazionale (+1,41%); stabile rimane il numero delle aziende che hanno deciso di rinnovare il proprio certificato (100%). In significativo aumento il numero di piccoli proprietari coinvolti nelle certificazioni forestali di gruppo, passato da 216 a 278. Il 2019 è stato l'anno in cui la verifica dei servizi ecosistemici, ossia la quantificazione degli impatti positivi della gestione forestale responsabile su fattori come suolo, biodiversità, qualità dell'aria e dell'acqua e servizi ricreativi, ha trovato le sue prime applicazioni: da una parte, la prima certificazione al mondo di tutti e 5 questi servizi, ottenuta dal Gruppo Waldplus e presentata in anteprima a Febbraio 2019 con una conferenza stampa al Mi-paaf; dall'altra, quella dell'Azienda Agricola Rosa Anna e Rosa Luigia, prima realtà di coltivazione del pioppo - collegata all'azienda di commercializzazione di semilavorati Panguaneta - ad ottenere questo tipo di riconoscimento. E infine un altro importante traguardo: ERSAF, l'Ente Regionale per i Servizi all'Agricoltura e alle Foreste della Regione Lombardia, che ha ottenuto la certificazione dei servizi di mantenimento della qualità delle acque e di conservazione degli stock del carbonio delle foreste gestite dall'Ente, su una superficie totale di 16.594,38 ettari. Sono incominciate inoltre anche nuove attività progettuali: in questo momento sono in corso alcune attività, i cui finanziamenti sono stati ottenuti anche grazie alla collaborazione con diversi soci, aziende certificate ed realtà pubbliche. FORinEST, il primo progetto portato a termine e finanziato dal PSR Regione Liguria con misura 16.1.1, ha visto FSC Italia collaborare con una realtà certificata (Compagnia le Foreste del Benso), con l'obiettivo di valorizzare il legname a scopo energetico attraverso il miglioramento della multifunzionalità del bosco.

## «Selvatica, Arte e Natura in Festival», a Biella il verde fa anche cultura

Forte del riconoscimento di Città Creativa UNESCO che la metterà in rete con le città creative di tutto il mondo, Biella ospiterà, dal 28 marzo al 28 giugno 2020, l'ottava edizione di «Selvatica, Arte e Natura in Festival», l'evento in cui le arti visive dialogano con la bellezza della natura diventando un filtro con cui osservare il mondo. Il cuore del Festival avrà sede nella splendida cornice storica di Biella Piazza, nei tre complessi di Palazzo Gromo Losa, Palazzo Ferrero e Palazzo La Marmora che costituiscono il "Polo culturale di Biella Piazza". Il Festival, progettato da Palazzo Gromo Losa Srl, ideato da E20Progetti e da Fondazione Cassa di Risparmio di Biella, riunisce artisti, fotografi, creativi e ricercatori in un insieme di proposte che coniugano mostre di pittura, fotografia, scultura, laboratori didattici ed eventi collaterali, quali proiezioni di documentari naturalistici, conferenze e concerti. Tema assoluto la natura e i diversi modi di rappresentarla. Nei tre palazzi del Piazza, in un itinerario diffuso, i visitatori potranno ammirare le sculture lignee di Jürgen Lingl-Rebetez, realizzate con una originale tecnica di intaglio, ospitate a Biella in virtù di una collaborazione con il MUSE di Trento. In esposizione oltre 30 sculture di diversa grandezza, raffiguranti la fauna degli ambienti artici e di quelli temperati, i grandi carnivori e i cavalli.



## Convegno nazionale AICG, l'importanza di fare squadra



Grande successo per l'ottava edizione del convegno nazionale AICG – Associazione Italiana Centri Giardinaggio sul tema «I Centri di giardinaggio fanno squadra per diventare protagonisti dell'economia che cambia», uno degli appuntamenti più attesi del settore florovivaistico, che si è svolto al centro congressi Ville Ponti di Varese il 16 e 17 gennaio. Durante la prima giornata di convegno si sono affrontate alcune tematiche

tecniche cruciali per il futuro del settore: la nuova normativa fitosanitaria e il marchio VivaiFiori e la certificazione delle aziende.

Grandi protagonisti sono stati gli imprenditori Luca Spada (CEO & Founder di Eolo) e Dario Filippi (fondatore e presidente Gruppo Samarca) che hanno raccontato le loro storie imprenditoriali di successo ponendo l'accento sulla «centralità dell'equilibrio interiore del fattore umano, sul tema connesso della felicità in azienda e sull'importanza di operare fiduciosa delega delle responsabilità e dei compiti ai collaboratori, attività che ogni gardenista può mettere in pratica per sviluppare al meglio il proprio business». Nella giornata di venerdì 17 gennaio, la tavola rotonda con consulenti esperti del settore garden fra Lucio Brioschi, Oberdan Lazzarini, Paolo Montagnini e Severino Sandrini ha permesso di far emergere alcune problematiche e possibili soluzioni per affrontare le sfide di mercato che si pongono davanti a ogni punto vendita.

## Fiori, saperi, sapori e il buon florovivaismo al bellissimo Castello di Tabiano



Fiori e piante a perdita d'occhio in un caleidoscopio di colori, profumi e varietà, eccellenze gastronomiche locali, artigianato di alto profilo con creazioni esclusive e originali tra gioielli fatti a mano, trame preziose, scarpe, abbigliamento e brocantage, racchiusi in una cornice suggestiva: il millenario Castello

di Tabiano, in provincia di Parma. La fortezza dell'XI secolo immersa tra boschi di querce, sulle colline di Parma, che domina con lo sguardo un panorama unico, che va dall'Appennino Tosco-Emiliano alle Alpi, è il luogo dove si danno appuntamento sabato 11, domenica 12 e lunedì 13 aprile, dalle ore 10 alle 19, i migliori espositori tra florovivaisti, artigiani e "maestri" del buon cibo, per la seconda edizione di "Fiori, saperi e sapori" prodotti ed eccellenze della tradizione. Oltre a poter acquistare manufatti di alto pregio, piante, fiori e i prodotti tipici del territorio, sarà possibile assistere a una esibizione di falconeria ed esplorare lo splendido Castello - che è uno dei più importanti monumenti di difesa dell'epoca feudale in Emilia - ammirarne gli affreschi, la cappella privata, i cortili, le terrazze, il parco.


**FALKET®**
**NEWS**

2010 EVO  
*Moan*  
Original Teflon



Forbici professionali a doppio taglio con rivestimento in TEFLON  
Manici in alluminio ergonomici  
Sistema di chiusura EBS  
Foro centrale con boccola in nylon  
Ideale per frutticoltura ed arboricoltura.

*affidati  
a mani esperte*

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



seguiaci sul social con #falketquality

## Emak, ricavi consolidati preliminari dell'esercizio 2019 di 435,4 milioni



Emak comunica i risultati preliminari dei ricavi consolidati relativi all'esercizio 2019, non ancora assoggettati a revisione contabile. Il quarto trimestre ha registrato vendite in crescita dello 0,8%, grazie al contributo portato dai settori Pompe e High Pressure Water Jetting e Componenti e Accessori. Il fatturato consolidato dell'anno è stato di € 435,4 milioni, in calo del 3,8% rispetto a € 452,8 milioni dell'esercizio 2018. A parità di area di consolidamento (escludendo il fatturato del primo trimestre 2018 di Raico S.r.l., ceduta in data 30 marzo 2018) la diminuzione dei ricavi è pari al 3,2%. Nel 2019 le vendite del settore Outdoor Power Equipment sono risultate in calo del 10,5% rispetto all'esercizio precedente, principalmente a causa della stagione negativa per i prodotti da giardinaggio, in particolare in Europa, e della stagnazione della domanda in alcuni mercati importanti. Il settore Pompe e High Pressure Water Jetting ha chiuso l'esercizio con un leggero decremento (-0,3%) rispetto al 2018. Dopo una prima parte dell'anno penalizzata dalla contrazione della domanda per i prodotti per il cleaning, la seconda parte dell'anno ha visto una performance positiva trainata dai prodotti per l'industria. Le vendite del settore Componenti e Accessori hanno registrato una crescita dello 0,6%. A parità di area l'incremento è stato del 3,7%, riconducibile per la maggior parte ai positivi risultati conseguiti sul mercato Nord Americano, grazie all'ulteriore sviluppo della collaborazione con le catene della grande distribuzione organizzata e clienti OEM, e al buon andamento dell'America Latina.

## Viridea chiude il 2019 a +3,7%, ma è solo l'inizio



La catena Viridea ha chiuso il 2019 confermando il trend di crescita positivo, con un fatturato totale pari a 64,6 milioni di euro che segna un +3,7% rispetto all'anno precedente. Nata nel 1997 dall'esperienza della Rappo srl, storica azienda attiva nel settore del giardinaggio professionale, Viridea rappresenta oggi una realtà imprenditoriale di spicco nel contesto italiano. L'azienda ha saputo valorizzare l'esperienza consolidata nel settore del verde offrendo una risposta concreta all'esigenza di un maggiore contatto con la natura. Viridea si prepara ad affrontare il 2020 con due importanti novità sul fronte commerciale: l'apertura dell'e-commerce e l'introduzione di una linea di prodotti private label, entrambe previste per la primavera. Altra importante novità per il 2020 è il lancio della nuova linea private label «Per Passione» Viridea: concimi, terricci e sementi prato ma anche piante come le orchidee phalaenopsis, selezionati direttamente dall'azienda per offrire alla clientela un prodotto di qualità testata, dedicato a chi ama prendersi cura del verde e dedicarsi alla propria passione.

## Nuove cesoie Gardena, per qualsiasi tipo di taglio

Gardena lancia le nuove cesoie NatureCut, PrecisionCut, EasyCut, TeleCut e 2in1 EnergyCut. Cinque nuovi modelli all'insegna dell'innovazione, caratterizzati da design moderno, eccellente potenza di taglio, forme ergonomiche e leggerezza. Una gamma completa per poter affrontare qualsiasi situazione di taglio, le nuove cesoie Gardena sono dotate di robuste lame in acciaio per una lunga durata, di ammortizzatori paracolpi per proteggere il polso dell'utilizzatore e di un rivestimento antiaderente, che riduce l'attrito e rende più facile l'operazione di taglio. I manici perfettamente simmetrici di cui sono munite rendono l'operazione di taglio meno stancante. La loro funzione troncaremi integrata inoltre consente di utilizzarle comodamente anche per il taglio dei rami. Le cesoie NatureCut, EasyCut, TeleCut e 2in1 EnergyCut inoltre sono dotate di lame ondulate per una maggiore efficienza quando si tagliano ampie superfici.





## Il blu colore perfetto per l'arredo di casa

Il blu sarà il colore dell'anno nel 2020, non soltanto perché Pantone ha scelto il Classic Blue come Color of the Year 2020, ma soprattutto perché è uno dei colori che maggiormente infonde nell'animo umano un senso di pace e tranquillità. Una tinta perfetta, quindi, di cui circondarsi all'interno della propria casa, attraverso per esempio le pitture per i muri, i complementi d'arredo e i vari elementi decorativi. Per questa ragione Leroy Merlin, l'azienda multi specialista che offre la possibilità di migliorare la propria casa grazie all'offerta di soluzioni complete di prodotti e servizi, propone alcuni prodotti che hanno come filo conduttore il colore blu, anche per scacciare la malinconia del Blue Monday, la giornata universalmente riconosciuta per essere la più triste dell'anno celebrata il 20 gennaio. Cominciando dalle pareti, lo sticker blu in vinile, che richiama gli azulejos portoghesi, è un'ottima idea per vivacizzare i muri di casa. In alternativa la vernice ultra deep blue, dall'aspetto satinato, è perfetta per donare un tocco di colore al soggiorno o alle camere da letto.

## Sostenibilità ambientale, anche la distribuzione moderna in prima fila

La distribuzione moderna è già impegnata nel campo della sostenibilità ambientale e sociale e sta sviluppando nuovi progetti. Il 60% dei gruppi della distribuzione, un dato molto maggiore rispetto alla media nazionale, riconosce come strategica la sostenibilità, con obiettivi principali come la riduzione della plastica, la diminuzione delle emissioni, la tutela del benessere animale, la tracciabilità della filiera nei prodotti a marca del distributore (MDD). È quanto emerso oggi nella conferenza stampa in cui The European House – Ambrosetti e Associazione Distribuzione Moderna (ADM) hanno anticipato i messaggi chiave del position paper «Il contributo della Marca del Distributore alla sfida dello Sviluppo Sostenibile e del Paese» poi presentato nel corso del Convegno di apertura della fiera MarcabolognaFiere, che si è tenuto a Bologna il 15 gennaio. Il documento presenta dieci messaggi chiave che definiscono la sostenibilità e la responsabilità sociale d'impresa per la GDO.

# FREDDO E PIOGGIA NON TI TEMIAMO. FAI IL PASSO GIUSTO



## STIVALI E SCARPE IN EVA

- resistenti fino a -30° C
- impermeabili
- leggeri
- non scoloriscono
- fortemente elastici e morbidi
- resistenti agli urti
- anallergici e atossici
- antimuffa e antibatterici



**FERRARI**<sup>®</sup>group

Via Europa, 11 - 43022 Basilicogno - Parma (Italy)  
Tel. + 39.0521.687125 - Web: www.ferrari-group.com

## PAN 2020-2024 per i fitosanitari, massima tutela della salute di persone e ambiente

Razionalizzare l'uso degli agrofarmaci in agricoltura per una maggiore tutela della salute delle persone e dell'ambiente. È questo uno degli obiettivi del PAN, piano di azione nazionale per l'uso sostenibile dei prodotti fitosanitari che si sta definendo proprio in questi mesi per il quinquennio 2020-2024. Per capire a che punto siamo e contribuire a creare maggiore chiarezza sull'argomento, Image Line ha organizzato, nella cornice di Fieragricola, il convegno dal titolo «Come cambia l'agricoltura sostenibile dal 2020 - PAN e difesa a basso impatto ambientale».

Come ha spiegato Pasquale Falzarano del Mipaaf, Ministero delle Politiche Agricole, Alimentari e Forestali, «la bozza del nuovo PAN vuole tracciare linee guida per buone pratiche che consentano la riduzione dell'impatto dei fitofarmaci sulla salute umana, sull'ambiente e sulla biodiversità, la protezione della popolazione, degli utilizzatori dei prodotti fitosanitari, la protezione delle risorse idriche e delle aree protette, la promozione della difesa integrata e dell'uso di strategie di controllo alternative, la diffusione della produzione integrata certificata e dell'agricoltura biologica».

Evidenziati anche alcuni dati diffusi dall'Osservatorio Smart AgriFood, il quale ha mappato 110 imprese del comparto (74% brand affermati e 26% startup) che offrono oltre 300 soluzioni tecnologiche di Agricoltura 4.0, con ruoli e posizionamento molto diversi lungo la filiera. Il 49% delle aziende sono fornitrici di soluzioni avanzate come Internet of Things (IoT), robotica e droni, il 22% di soluzioni di data analysis, il 16% di macchine e attrezzature per il campo, il 7% produce componentistica e strumenti elettronici, mentre nel 3% dei casi sono realtà produttive in ambito agricolo. Le soluzioni più frequenti sono i sistemi utilizzabili trasversalmente in più settori agricoli (53%), seguite da quelle rivolte al comparto cerealicolo (24%), ortofrutticolo (24%) e vitivinicolo (16%). Da qui uno dei dati più interessanti che evidenzia come quasi l'80% delle soluzioni sia applicabile in fase di coltivazione.

## Attrezzi Fiskars, stress al minimo e felicità al top



I risultati di un nuovo sondaggio a livello europeo condotto da Fiskars, marchio leader nel giardinaggio, mostrano chiaramente che le persone ricavano felicità e benessere dal tempo trascorso occupandosi di giardinaggio. Secondo la ricerca,

quasi 9 appassionati su 10, ritengono che il loro benessere generale sia migliorato più dal contatto con piante e fiori che, per esempio, dallo yoga; l'80% ritiene che prendersi cura del proprio verde sia meglio della meditazione e sono 4 su 10 gli appassionati di giardinaggio che lo considerano migliore anche rispetto al sesso. Ed è in questa ottica che Fiskars lancia la nuova promozione "0% stress 100% felicità" per la primavera 2020. Fino al 31 luglio, a seguito di un acquisto di prodotti per il giardinaggio Fiskars di almeno 49,90 euro, è possibile chiedere il rimborso entro 30 giorni se i prodotti non soddisfano le proprie aspettative.

## Natura e Delizia, spettacolo a Villa Carlotta

Nell'Ottocento, Villa Carlotta disponeva di un'area agricola destinata alle coltivazioni dell'ulivo e della vite, oltre a un variegato frutteto che comprendeva mele, pesche, pere, fichi gustosi. Una sezione dell'esposizione è dedicata alle erbe spontanee, al loro utilizzo in ambito alimentare e medicinale, così come riportato dalla cultura popolare: con esse si sono recuperati ingredienti e ricette dimenticate e una conoscenza preziosa e in parte perduta del territorio del lago di Como. Questo modello di sostenibilità è messo a confronto con quello del nostro tempo: una selezione di nove fotografie, tratta dalle 30 totali del reportage fotografico di Peter Menzel e Faith D'Aluisio dal titolo Hungry Planet (pubblicato dalla rivista "Time") ritrae gruppi famigliari di altrettanti Paesi del mondo attorno alle loro tavole imbandite. La mostra è in programma dal 20 marzo all'8 novembre.



## Kärcher Italia, Paolo Consonni professional business unit manager



Paolo Consonni fa il suo ingresso in Kärcher Italia come professional business unit manager. Comasco, 47 anni, una laurea in ingegneria aeronautica, Consonni ha maturato una consolidata esperienza in aziende multinazionali con ruoli di crescente responsabilità in ambito commerciale, operando in canali specializzati nei settori automotive e industria meccanica. Consonni proviene da Alfa Laval,

dove ha ricoperto il ruolo di global channel manager con l'incarico di definire e attuare il programma di partnership a livello globale e sviluppare il mercato in Europa, Cina, India e Medio Oriente. Vanta inoltre una esperienza da area manager in Honda Italia e da after sales zone manager in FCA. La posizione di professional business unit manager è stata introdotta in Kärcher Italia con il duplice obiettivo di potenziare la capacità commerciale del brand nel business professionale e di individuare nuove opportunità di sviluppo sul territorio italiano. Buon lavoro.

## Verdi Passioni, prove di primavera a Modena



Metter le mani tra piante, terra e fiori fa bene alla salute. Per tutti gli appassionati l'appuntamento è sabato 7 e domenica 8 marzo a ModenaFiere 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 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. L'evento dà spazio anche all'apprendimento e alla creatività con dimostrazioni e corsi di decorazione e allestimento floreale

# LA VUOI BUONA E ARTIGIANALE? FALLA A CASA TUA CON I NOSTRI KIT "FAI DA TE"



scopri com'è facile



**FERRARI**<sup>®</sup>group

Via Europa, 11 - 43022 Basiglio (Parma) - Parma (Italy)  
Tel. + 39.0521.687125 - Web: www.ferrari-group.com

La percentuale di incremento è la più bassa degli ultimi cinque anni, in un quadro animato soprattutto dal Mezzogiorno. Fermo il Nord Est, fra le varie regioni spiccano Lazio ma pure Campania e Lombardia

# SALDO IMPRESE, TREND AL RIBASSO

**S**ono 353.052 le imprese nate nel 2019, circa 5mila in più rispetto all'anno precedente. A fronte di queste, però, 326.423 hanno chiuso i battenti nello stesso periodo, 10mila in più rispetto al 2018. Il risultato di queste due dinamiche ha consegnato, a fine anno, un saldo tra entrate e uscite positivo per 26.629 imprese, il saldo minore degli ultimi 5 anni. A fine dicembre 2019, quindi, lo stock complessivo delle imprese esistenti ammontava a 6.091.971 unità.

A guadagnare terreno sono stati i settori dei servizi legati al turismo (8.211 imprese in più per l'alloggio e la ristorazione), le attività professionali (+6.663), i servizi alle imprese (+6.319) e - sulla scia del basso costo dei mutui e degli incentivi al recupero edilizio ed energetico - le attività immobiliari (+4.663) e le costruzioni (+3.258). Si restringe invece ulteriormente (-4.107 imprese) la platea

dell'industria manifatturiera, quella del commercio (-12.264) e dell'agricoltura (-7.432). Segnali se non positivi, quantomeno incoraggianti vengono dall'artigianato che, pur chiudendo in rosso il bilancio annuale (-7.592 attività), dopo otto anni vede tornare a crescere il numero delle iscrizioni di nuove imprese.

Guardando alla geografia delle imprese, a restare al palo tra le grandi macro-ripartizioni (confermando la performance del 2018) è stato il Nord-Est (-0,1% il tasso di crescita, equivalente a circa 1000 imprese in meno nei dodici mesi). Il dato più positivo riguarda il Mezzogiorno che, con una crescita di 14.534 unità, da solo determina oltre la metà (il 54,6%) di tutto il saldo positivo dello scorso anno. Tra le regioni, la crescita più sensibile in termini assoluti si registra, ancora una volta, nel Lazio (con 9.206 imprese in più rispetto al 2018, corrispondenti a un tasso di crescita dell'1,4%, il migliore tra le regioni), seguito da Campania (5.746) e Lombardia (+5.073). Sul fronte opposto Piemonte (-1.517), Emilia-Romagna (-1.431) e Marche (-909) sono le regioni che hanno fatto segnare le contrazioni più apprezzabili nel numero di imprese registrate mentre, in termini percentuali, a segnare maggiormente il passo è stato il Friuli Venezia Giulia (-0,7%).

A conferma di un trend ormai consolidato, il bilancio del tessuto imprenditoriale resta positivo quasi esclusivamente per merito delle società di capitali (+3,52% il loro tasso di crescita nel 2019, per un saldo pari a ben 60.382 imprese in più rispetto al 2018). Un 'bottino' sufficiente a compensare la perdita di circa 18mila società di persone (-1,8%) e di poco più di 16mila imprese individuali (-0,5%).



Qualità, affidabilità e potenza sono i caratteri distintivi della linea Grin 82V. Con il lancio del nuovo batteria semovente a due velocità. Con un marchio sempre più apprezzato sul mercato. Pronto a lasciare ancora una volta il segno

# 2020: PER GRIN E' L'ANNO DELLA BATTERIA

**N**on si ferma lo sviluppo della linea a batteria **GRIN 82V**, che presenta quest'anno il terzo e nuovo modello **BM46A-82V** con trazione automatica a 2 velocità. Progetto nato solo 2 anni fa, **GRIN 82V** è cresciuto e si è affermato molto velocemente, grazie al successo riscosso tra gli utilizzatori e il feedback positivo del mercato, come testimoniano alcune entusiastiche recensioni prese dalla pagina Facebook dell'azienda:

"Macchina veramente ben fatta, ho il nuovo batteria 82V e sono rimasto impressionato! Complimenti, consente un taglio pulito e allo stesso tempo ecologico" cit. Marino V. – Facebook  
 "Rasaerba Grin 82V, veramente uno spettacolo! Stessa potenza e lavoro del modello a scoppio...davvero il Top" cit. Rino P. – Facebook

"Ho acquistato GRIN BM46-82V, incredibile! Non lascia residui" cit. Mauro C. – Facebook

"Eccezionale durata! Ho un giardino di 1.000 mq e riesco a tagliarlo tutto con una sola carica!" cit. Claudio G. – Facebook

In grado di coprire superfici da 0 a 1.200 mq in piano e in pendenza, la serie **GRIN 82V** comprende oggi 3 modelli, 2 a spinta da 37 e 46 cm di diametro e il nuovissimo **BM46A-82V** trazionato a 2 velocità, ideale per le pendenze importanti e un utilizzo professionale.

"Dopo lo sviluppo delle macchine a spinta" - spiega il direttore commerciale Daniele Bianchi - "la sfida era quella di sviluppare un tagliaerba elettrico con trazione che potesse garantire qualità, potenza e l'autonomia adeguata per la manutenzione di superfici estese e in pendenza".

Obiettivo raggiunto con **GRIN BM46A-82V** già disponibile presso i rivenditori autorizzati Grin. Con uno sguardo sempre volto al futuro, Grin continua ad ampliare la sua gamma di tagliaerba senza raccolta, unendo esperienza e know-how alle nuove tecnologie che saranno protagoniste degli anni a venire.



Spazi espositivi prenotati in anticipo, l'aggiunta del padiglione 37, le novità in vetrina prima di novembre, il premio per i padiglioni più belli. Cinque giorni di fuoco, con tutto il mondo a guardar l'Italia

# EIMA ALL'ATTACCO, BOLOGNA REGINA

**P** iù spazio. Un altro padiglione, il 37, ma soprattutto l'innovazione a dominare la prossima Eima. Con valori ulteriori sparsi lungo il tragitto. S'è svelata l'Eima, nel cuore di Fieragricola, ad alzare il sipario che da mercoledì 11 novembre a domenica 15 accenderà le luci su Bologna e su cinque giorni che una volta ogni due anni sono diventati ormai sacri anche per il mondo del garden e non solo per i colossi dell'agricoltura. Lo sguardo proteso in avanti, l'internazionalità mai così forte, un'area ancor più estesa. L'innovazione, intanto. Il cuore di tutto. «Proprio per valorizzare le nuove tecnologie sviluppate dalle industrie della meccanica agricola che il concorso "Novità Tecniche" prevede, circa due mesi prima della rassegna, un evento specificamen-

te dedicato. L'appuntamento è infatti per metà settembre a Bologna con un'anticipazione delle tecnologie premiate, che poi verranno messe in mostra all'Eima, e permetterà alle case costruttrici di illustrare nel dettaglio i contenuti tecnici delle proprie innovazioni», il quadro di Simona Rapastella, direttore generale di FederUnacoma nel calare il primo grande asso sul tavolo dell'Eima. Ma non solo. Il secondo mira dritto allo stile, al gusto estetico degli allestimenti. «Una commissione di esperti premierà gli stand più performanti sotto il profilo estetico e della funzionalità, sottolineando la crescente propensione delle case costruttrici a valorizzare i prodotti meccanici nel loro design e a promuovere il brand aziendale mediante un'immagine coordinata sempre più efficace e attraente», l'altra istantanea di Rapastella, altra carta per ravvivare un'opera già piena d'adrenalina.

**SOLITI RECORD.** Eima International ha tutte le credenziali per aggiungere un nuovo grande successo alla sua collezione. Già 1.600 aziende, 600 delle quali estere, hanno formalizzato la richiesta di partecipazione. Secondo FederUnacoma, l'associazione che rappresenta i costruttori di macchine agricole e che organizza la grande rassegna internazionale della meccanica agricola, potrebbe essere eguagliato e superato il massimo storico della rassegna, raggiunto nel 2018 con 1.950 aziende espositrici. Secondo le previsioni degli organizzatori, gli espositori che hanno partecipato all'edizione del 2018 dovrebbero confermare in toto la loro presenza visto l'alto tasso di fidelizzazione alla manifesta-



zione. A questi si aggiungono circa cento aziende "new entry" che hanno già inoltrato richiesta per far parte della prossima Eima. «Risulta già virtualmente occupato il 90% delle aree espositive», ha proseguito Rapastella, «con una copertura merceologica completa». La presenza di aziende e modelli è particolarmente consistente nei settori della lavorazione e preparazione del terreno, della bonifica e forestazione oltre che nei saloni di Eima Idrotech con i sistemi per l'irrigazione e di Eima Componenti.

**37 NUMERO MAGICO.** Molte le novità previste, a partire da quelle logistiche e organizzative. Ai due nuovi padiglioni, il 29 e il 30 inaugurati proprio nel 2018, se ne aggiungerà un terzo, proprio il 37, che si sviluppa su 16mila metri quadrati lordi e che presenta i più alti standard architettonici e funzionali. Un'altra importante novità riguarda i parcheggi che, eliminati dalle aree interne del quartiere fieristico, saranno potenziati all'esterno. Lo spazio reso così disponibile consentirà di allestire un'area dimostrativa dedicata alle macchie per la gestione delle biomasse agricole e forestali, alle macchine per le sistemazioni territoriali e la prevenzione del rischio geologico, ma soprattutto alla mostra-spettacolo delle trattrici finaliste del Tractor of the Year. L'area tematica di Eima Digital diviene un vero e proprio salone sulle tecnologie dell'agricoltura 4.0 e prevede anche uno spazio per le numerose Start up del comparto, andando così ad aggiungersi ai Saloni Eima Green e di Eima Energy, e ai già citati Eima Idrotech ed Eima Componenti.

**AMPIA FORBICE.** L'agricoltura al centro di tutto. Partendo da quel che s'è raccolto finora. In un mercato continentale che vede una crescita significativa in Francia, Germania, Regno Unito e Spagna, l'Italia evidenzia un andamento stazionario, registrando a fine 2019 una crescita per le trattrici dello 0,7%, in ragione di 18.579 macchine immatricolate. Il dato conferma come il mercato nazionale si sia negli ultimi anni stabilizzato, con una media di 18.400 unità nei sei anni dal 2014 al 2019, escluso il dato anomalo dell'anno 2017 viziato, come noto, dall'immatricolazione forzata di stock di trattrici in giacenza prima dell'entrata in vigore della nuova norma comunitaria sulle omologazioni. «All'interno di un mercato che esprime negli ultimi anni volumi



complessivi costanti», ha osservato Alessandro Malavolti, presidente di FederUnacoma, «si nota una notevole disparità tra le regioni che risultano nei bilanci annuali ora più ora meno performanti rispetto alla media nazionale». Nel bilancio 2019 le immatricolazioni di trattrici registrano un picco in Emilia Romagna (+21,4%), in Lombardia (+10,2%) e nel Lazio (+14,2%) mentre in altre importanti regioni agricole subiscono netti decrementi fra il -25% in Campania, il -5% in Piemonte, il -3% in Puglia e il -18% in Sicilia.

**OLTRE I NUMERI.** Sfaccettature varie. «Al di là della maggiore o minore capacità delle singole amministrazioni di utilizzare i fondi pubblici per l'acquisto di mezzi agricoli, la vistosa oscillazione nelle statistiche di vendita dipende in buona misura dalla tempistica dei bandi, che produce rapidi incrementi di immatricolazioni e poi fasi di blocco delle domande. La Federazione dei costruttori sta svolgendo un'opera di sensibilizzazione in sede politica e amministrativa», ha ricordato Malavolti, «affinché possa esserci nella pianificazione dei bandi una maggiore continuità ed un migliore coordinamento tra le regioni, e le stesse case costruttrici possano programmare meglio la produzione e la distribuzione, evitando quei picchi e quei cali della domanda che vanno a scapito dell'economia complessiva del sistema». Lo scorso anno la produzione agricola è risultata in calo dell'1,3% in volume per l'andamento non positivo delle produzioni di vino, frutta e cereali, il valore aggiunto lordo è sceso del 2,7% e il reddito del 2,6%. A rivelarlo il dato sulle trattrici usate, le cui compravendite crescono in modo vistoso. L'affresco definitivo del 2020, oltre ai numeri, spetterà all'Eima.

Tante cartoline, una dietro l'altra. Storie di successi e di cambi di passo, di momenti bui e grandi ripartenze. Fra acquisizioni così come piccoli passi. Ma sempre a testa alta, giorno dopo giorno

## «I NOSTRI 10 ANNI TUTTI D'UN FIATO»

**L**unghi dieci anni. O forse solo un lunghissimo respiro. Punti di vista. I grandi mercati, le grandi fiere, il dibattito fra rivenditori e aziende, le tappe obbligate all'Eima, i meeting, le novità, l'annata boom del 2015 e il periodo della crisi post 2008 incarnata da Lehman Brothers. Il giardinaggio come costola della vita, leva che ne scandisce inevitabilmente i tempi per chi nel verde c'è cresciuto fin da quand'era bambino. La lotta all'Isis e Papa Francesco, l'esistenza delle onde gravitazionali e le prime immagini di un buco nero, il Trono di Spade e i record di Federica Pellegrini, il Triplete dell'Inter e gli scudetti della Juve. Tutto nel calendario, in un decennio che ha visto avanzare i robot e i primi passi della batteria giusto per restare nel campo del garden. Luci e ombre, ma pur sempre una vita. Dieci anni vissuti intensamente meritano di essere raccontati. Da chi sul campo c'è stato tutti i giorni.

**TAPPE CHIAVE.** Ognuno col suo momento indimenticabile, per un motivo o per l'altro. Tutti a

tornare per un attimo indietro nel tempo. A rivivere quegli attimi, a fermare il tempo. «Intanto», racconta Thomas Goi di **Active**, «l'ampliamento degli stabilimenti produttivi del 2012 che ci ha consentito di essere una azienda autonoma al 100% per la produzione appunto di tutti i prodotti, le acquisizioni fatte nel 2014 e nel 2016 che ci hanno consentito di ampliare notevolmente la gamma prodotti ed arrivare ad avere il quarto catalogo al mondo come offerta. Infine la iper moderna struttura che ospita tutti gli uffici e le sale meeting realizzata nel 2018 che ha stravolto completamente ed ovviamente in positivo l'immagine aziendale».

«La prima tappa fondamentale», racconta Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «è stata quella di prendere reale coscienza della forza del nostro brand e della necessità di valorizzarlo. La definizione di due gamme di prodotto e la consapevolezza di essere un partner solido ed affidabile, anche e soprattutto nel settore garden (si consideri che il 40% del fatturato globale mondiale viene da tale settore), ci ha portato a diventare attori significativi del panorama mondiale. La scelta di concentrare tutte le proprie risorse sulla possibilità di fornire soluzioni a tutte le necessità di fai da te che si possono presentare in un'abitazione, e non solo, è stata la successiva chiave di volta della nuova Einhell. L'idea, sempre presente, di fornire articoli affidabili ed innovativi ad un giusto prezzo ha portato, in modo naturale, ad abbracciare la visione di un futuro ecosostenibile ed attento all'ambiente. In quest'ottica la scelta strategia di puntare su prodotti a batteria intercambiabile (Power X-Change) ha rappre-





sentato l'ulteriore tappa che ha profondamente trasformato il nostro modo di essere presenti sul mercato».

«Per **Fiaba**», racconta il responsabile marketing e della comunicazione Diego Dalla Vecchia, «i cambiamenti di questo decennio sono stati davvero molti. Partendo dal cambio generazionale alla direzione aziendale, Fiaba ha dapprima superato brillantemente le varie difficoltà di un mercato globale che ad inizio decennio ha segnato in genere il comparto prima di avviarsi verso una crescita costante di tutti i marchi, ad oggi sono ben nove, con l'acquisizione di nuovi clienti e la fidelizzazione dei clienti storici. Pietra miliare di questo percorso sono stati i 50 anni dell'azienda festeggiati proprio nel 2015. Ora la strada è tracciata anche per Fiaba, con l'introduzione di nuovi prodotti a batteria ma anche l'arrivo di macchine automatizzate e la crescita già in atto verso il comparto professionale saranno i punti di forza del nostro prossimo decennio».

«A metà del decennio», racconta Diego Zambelli, marketing specialist di **Gardena** e **McCulloch**, «l'introduzione nelle nostre gamme di nuovi prodotti altamente tecnologici quali i robot rasaerba, ha dato una nuova vitalità ai nostri marchi e una spinta al mercato sempre più importante. Nella seconda metà del decennio è stata introdotta la linea di prodotti Smart System Gardena che ha ampliato l'offerta di prodotti tecnologici, non solo nella cura del prato, ma anche nell'irrigazione. Il trend di questa fascia di prodotti innovativi, di cui siamo precursori nel mercato del giardinaggio, è in forte crescita e si sta diffondendo sempre di più contribuendo alla crescita e allo sviluppo dei nostri brand, rafforzando la partnership con la nostra clientela più esigente e attenta alle ultime tendenze di mercato».

«In questo decennio **Grin** è cambiata moltissimo e i numeri lo confermano. Siamo passati», spiega

il responsabile commerciale e marketing Daniele Bianchi, «dai sei modelli del 2010 ai 17 modelli del 2020. Dai cento rivenditori del 2010 ai cinquecento del 2020. Il personale Grin è quadruplicato e le vendite di macchine moltiplicate per dieci. È quindi difficile ricordare dei momenti particolari, ma mi piace sottolineare alcuni passaggi importanti che, dal punto di vista tecnico, hanno decretato il successo delle nostre macchine come l'introduzione del nostro "Cono Salvamotore" nel 2012, la prima macchina a batteria senza raccolta mai prodotta introdotta nel 2014 e il nostro primo trattorino presentato nel 2018».

«L'esperienza maturata in ambienti diversi contestualmente alla necessità di "rinnovarsi"», racconta Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «ha aumentato la consapevolezza di quanto sia importante cavalcare i cambiamenti. Malgrado le difficoltà iniziali oggi ho la sensazione di comprendere meglio le nove tendenze dei consumatori e somatizzare le nuove tecnologie. L'introduzione massiva dei prodotti a batteria, con la conseguente reinterpretazione della distribuzione, il mondo della robotica rappresenta un cambiamento epocale che obbliga a ripensamenti nella distribuzione. Tutto ciò va legato e correlato ad il "nuovo" modo di fare comunicazione con l'uso di strumenti che dieci anni fa iniziavano ad affacciarsi agli utenti ed oggi sono diventati imprescindibili».

«Iniziamo», premette Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «dicendo che è stato un decennio pieno di soddisfazioni per quanto riguarda il reparto di foresta e giardino per Husqvarna. Sicuramente la conferma e la crescita di Automower e dei Rider ci ha fornito una grande consapevolezza e riconoscibilità sul mercato. Inoltre la nostra forza è stata quella di saper anticipare le stringenti normative in fatto di attenzione all'ambiente e sicurezza dell'operatore».

«La prima tappa importante del decennio è nel 2014», racconta Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «quando viene fondata la filiale Italiana di MTD. La nostra avventura comincia da lì ed in pochi anni ci porta ad essere una delle realtà più importanti nel nostro settore. Un'altra tappa importante è senz'altro la presentazione della gamma 2016 durante la fiera Eima, quando comincia la crescita del marchio Cub Cadet, che in pochi anni diventerà anche in Italia uno dei brand più importanti nel panorama delle macchine da giardino. L'ultima tappa che ritengo fondamentale, principalmente per il nostro futuro, è stata la presentazione avvenuta a fine 2019 della nuovissima gamma di trattorini a batteria e macchine a raggio 0 XZ5 Ultima, che rappresentano la chiara volontà di Cub Cadet di seguire le nuove tendenze e di affermare la propria leadership anche nei prossimi anni».

«Senza ombra di dubbio, la vera svolta di **Multi-power**», sottolinea il direttore commerciale Andrea Tachino, «è avvenuta nel 2011 con la firma del contratto di distribuzione con Rato. Fino ad allora, la nostra era una piccola azienda che distribuiva solamente motori Robin-Subaru. L'inizio dello scorso decennio è stato quindi per noi un passaggio fondamentale per lo sviluppo di tutti i nuovi progetti legati a Rato e alla conseguente nostra importante crescita».

«Innanzitutto», premette Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «c'è da sottolineare come inizialmente il brand Pellenc fosse riconosciuto e legato in modo preciso e professionale al settore dell'agricoltura. Col tempo, l'esperienza e il know how impareggiabile acquisito per quanto riguarda le attrezzature a batteria, Pellenc ha iniziato a sviluppare una serie di attrezzature destinate alla manutenzione del verde. Dal primo seghetto, si è arrivati oggi ad avere

una gamma completa di attrezzature tutte alimentate dalle batterie multifunzione agli ioni di litio Pellenc. Oggi di fatto si è arrivati a poter effettuare tutte le principali operazioni di manutenzione del verde utilizzando un'unica batteria e sfruttando tutti i vantaggi del mondo Pellenc».

«Il mercato del giardinaggio e forestale», la premessa di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «si muove sempre più velocemente. Diverse sono state le tappe importanti che nell'ultimo decennio Andreas Stihl S.p.A ha potuto appuntare nella propria "bacheca". Nel 2009 la presentazione dei due primi prodotti alimentati da batterie agli ioni di litio. I tosa siepi HSA 65 e HSA 85 hanno fatto da apripista ad una gamma che oggi vanta più di 40 prodotti alimentati da

batteria. Altra tappa storica è stata quando nel 2018 è avvenuto il "Brand Change" ovvero tutti i prodotti marchiati Viking hanno cambiato livrea, da verde ad arancione e marchiati esclusivamente Stihl. Il 2019 ha segnato un'altra fase storica, ovvero l'introduzione della MS 500i la prima motosega al mondo ad iniezione elettronica. Questo modello utilizza una tecnologia innovativa nel settore forestale che gli permette di essere la motosega con un rapporto peso potenza più favorevole al mondo».

«**Zucchetti Centro Sistemi (ZCS)**», l'incipit di Paolo Burali, sales director Robotics Division, «è da sempre un'azienda votata all'innovazione tecnologica e la capacità di anticipare il futuro è una nostra caratteristica intrinseca. Questo nostro approccio ci ha permesso di proporci sul mercato fra i precursori in ambito tecnologico. Oggi tuttavia dobbiamo esserlo ancora di più, infatti le rivoluzioni industriali che prima avvenivano ogni 100 anni, adesso avvengono in poco più di un decennio».

**L'ATTIMO FUGGENTE.** Dieci anni, ma anche un istante indimenticabile. Quello che anche nel





Husqvarna®  
READY WHEN YOU ARE

# HUSQVARNA

## 02/20



# SERIE BATTERIA HUSQVARNA

## ZERO EMISSIONI, MASSIMA POTENZA SILENZIOSA

### CI VEDIAMO 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 T535i XP®

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

Lunghezza barra 25-35 cm, 2,4 kg batteria escl. savE™ per la massima autonomia.



#### HUSQVARNA 530iPT5

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

Lunghezza barra 25-30 cm, 5,0 kg batteria escl. Lunghezza 400 cm. Telescopico e savE™ per la massima autonomia.



NOVITÀ

#### HUSQVARNA 535iRX

Decespugliatore a batteria robusto e ad alte prestazioni. Leggero e perfettamente bilanciato, con sistema antivibrazioni. Resistente agli schizzi d'acqua (IPX4).

4,9 kg batteria escl., diametro di taglio 45 cm. Gruppo cinghie Balance 55, impugnatura regolabile e 3 velocità per la massima autonomia.



NOVITÀ



#### HUSQVARNA 520iHT4

Tagliasiepi ad asta a batteria dal design unico con estensione fino a 4,5 m. Praticità assicurata con la barra di taglio regolabile in angolazione.

5,3 kg batteria escl., 4.000 tagli/min., barra di taglio 55 cm. Posizione di trasporto e savE™ per la massima autonomia.



#### HUSQVARNA 520iLX

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

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



NOVITÀ

#### HUSQVARNA LC 55iV

Robusto tagliaerba semovente a batteria con largo gruppo di taglio e velocità variabile. Due slot per batterie BLi integrati, e attacco per batteria a zaino.

Raccolta / BioClip® / Scarico posteriore. Larghezza di taglio 51 cm, altezza di taglio 26-74 mm. Semovente, velocità variabile.



Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE



# SERIE BATTERIA HUSQVARNA

## ZERO EMISSIONI, MASSIMA POTENZA SILENZIOSA

### A PRESCINDERE DALLE TUE ESIGENZE, ABBIAMO LA SOLUZIONE

Praticità senza cavi e meno rumore, ma soprattutto nessuna emissione diretta. Le macchine a batteria Husqvarna offrono livelli di prestazioni all'altezza delle loro corrispondenti con motori a scoppio. La gamma di prodotti copre ogni esigenza, dalle macchine più piccole e facili da usare per i lavori di casa più comuni, alle attrezzature professionali più robuste con un rapporto peso/potenza straordinario. Di conseguenza, a prescindere dalle tue esigenze e dai tuoi requisiti, è disponibile una soluzione a batteria Husqvarna. I nostri prodotti sono sinonimo di versatilità, con un sistema che prevede un'unica batteria per tutte le nostre macchine grazie all'apposita slot dove montare le batterie della serie BLI. La ricarica è estremamente veloce, una batteria è pronta all'uso in un tempo paragonabile ad una rapida pausa pranzo.



NOVITÀ



#### HUSQVARNA 340i

Motos Sega versatile dall'ottima capacità di taglio per molteplici usi. Ideale per abbattimento, sramatura, taglio della legna o falegnameria. Batterie BLI30 o BLI300 per le massime prestazioni.

Lunghezza barra 35-40 cm, 2,8 kg batteria escl. savE™ per la massima autonomia.



NOVITÀ



#### HUSQVARNA 325iLK

Decespugliatore multifunzione potente e perfettamente bilanciato per gli utenti più esigenti. Compatibile con una vasta gamma di accessori professionali Husqvarna. Interfaccia intuitiva.

3,8 kg batteria escl., diametro di taglio 42 cm. Impugnatura regolabile e savE™ per la massima autonomia.



NOVITÀ



#### HUSQVARNA 340iBT

Potente soffiatore con batteria a zaino, perfettamente bilanciato ed ergonomico, con impressionante flusso d'aria. Livelli di rumore e di vibrazioni più bassi della sua classe. Commutazione automatica tra le due batterie.

17 N, 13,7 m³/min, 60 m/s, 6 kg batteria escl.



NOVITÀ



#### HUSQVARNA 120iB

Soffiatore a batteria leggero, facile da usare e silenzioso per l'uso in aree di piccole e medie dimensioni. Avviamento facile, peso ridotto e tre modalità di utilizzo per una maggiore versatilità.

10 N, 10,3 m³/min, 46 m/s, 2 kg batteria escl.



#### HUSQVARNA 115iPT4

Potatore ad asta a batteria leggero con ottima capacità di taglio e senza emissioni dirette. Vibrazioni ridotte. Il tubo telescopico assicura un raggio d'azione fino a 4 m. Inoltre, il prodotto può essere diviso in due per facilitarne il trasporto.

Lunghezza barra 25 cm, 4,1 kg batteria escl. Lunghezza 285 cm. Gruppo cinghie singolo incluso.



#### HUSQVARNA 115iL

Decespugliatore leggero, pratico e facile da avviare per uso privato. Massima silenziosità. Ideale per la rifinitura dei bordi del prato.

3,4 kg batteria esclusa, diametro di taglio 33 cm. savE™ per la massima autonomia, asta telescopica e impugnatura regolabile.



Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE

## MOTORI ELETTRICI HUSQVARNA E-TORQ

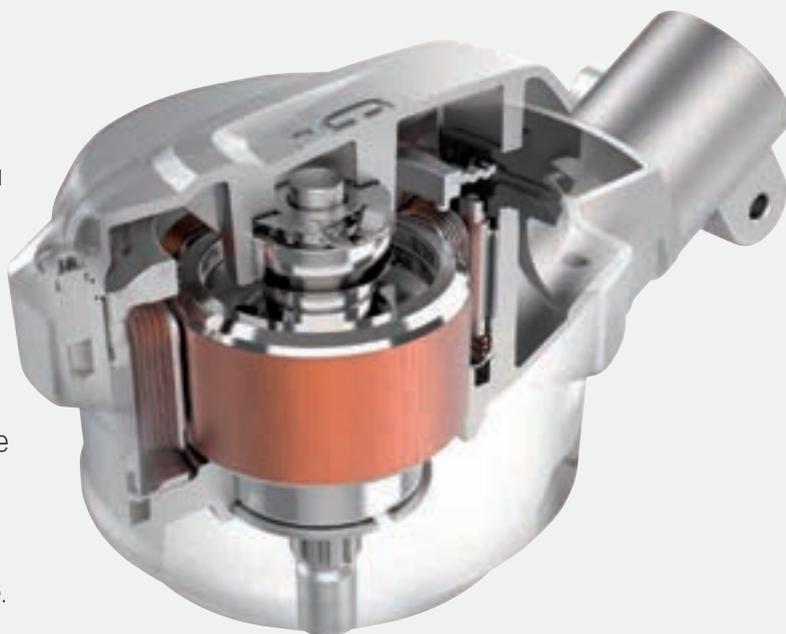
Gli esclusivi motori elettrici Husqvarna E-TORQ sono sviluppati e prodotti internamente da Husqvarna e adattati specificatamente per ogni applicazione. Il design senza spazzole riduce al minimo il numero di parti mobili. I motori sono completamente chiusi, progettati per resistere all'uso impegnativo e prolungato e non necessitano di manutenzione offrendo una durata pari a quella del prodotto.

### MOTORI SENZA SPAZZOLE PER PRESTAZIONI ELEVATE

I motori senza spazzole erogano una coppia elevata e uniforme anche a basso regime, più che sufficiente per i lavori più esigenti. Il tutto per garantire efficienza e produttività.

### PROGETTATI E OTTIMIZZATI DA HUSQVARNA

Tutte le nostre unità di comando elettriche e le batterie sono progettate internamente da Husqvarna. In tal modo possiamo ottimizzare l'intero sistema, sviluppando macchine più leggere, compatte e bilanciate alla perfezione.



#### PROFESSIONALI

**Potenza e prestazioni per uso professionale, intenso e a tempo pieno.**

I prodotti della serie 500 sono i più sofisticati della gamma a batteria Husqvarna. Sviluppati per le giornate di lavoro più lunghe e impegnative sono robusti e durevoli, studiati per un uso professionale intenso e con prestazioni paragonabili o addirittura superiori ai modelli equivalenti a scoppio.

Durata professionale
Resistente agli schizzi d'acqua (IPX4)
Vantaggi tecnici
<b>Prestazioni professionali</b>
Autonomia eccellente
Unico sistema a batteria
Avviamento veloce
Facilità d'uso
Macchine con ridotta manutenzione

#### AVANZATE

**Per l'uso frequente in giardini o aree di grandi dimensioni.**

Per lavori impegnativi, per il taglio dell'erba in giardini con metrature importanti o la sramatura di grossi rami, consigliamo i prodotti a batteria Husqvarna equipaggiati con soluzioni tecniche specifiche per semplificare ogni tipo di attività nella natura.

Vantaggi tecnici
<b>Prestazioni avanzate</b>
Autonomia superiore
Unico sistema a batteria
Avviamento veloce
Facilità d'uso
Macchine con ridotta manutenzione

#### BASE

**Per l'uso occasionale e i lavori più semplici nei giardini privati.**

Per lavorare in modo più facile, veloce e in tutta praticità, scegli i prodotti a batteria Husqvarna. Infatti, questi prodotti sono facili da usare e sono stati adattati per la massima maneggevolezza, senza scendere a compromessi in termini di potenza o prestazioni.

Ottime prestazioni
Ottima autonomia
Unico sistema a batteria
Avviamento veloce
Facilità d'uso
Macchine con ridotta manutenzione

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**  
READY WHEN YOU ARE



2015 sarà ricordato ancora come se fosse ieri. Ognuno ne ha uno. Legato alla crescita dell'azienda, all'introduzione di una linea di prodotto, ad uno scatto che vale quanto una dettagliata cronologia semplicemente perché tutto è concentrato in un secondo appena. Come una firma. «Il momento», commenta Thomas Goi di **Active**, «è stato l'acquisizione ed il rilancio di una azienda all'epoca nostra concorrente che stava passando purtroppo un momento non facile ed allo stesso tempo l'aver ridato posti di lavoro a famiglie italiane».

«Quello, in piena "crisi" economica, siamo nel 2014», ricorda Matteo Bendazzoli di **Einhell**, «che ha portato l'azienda ad investire in un'idea al tempo poco condivisa: che il futuro fosse green ed a batteria. Il lancio del primo "sistema" a batteria intercambiabile di soli sei articoli (siamo nel 2015) ha rappresentato un momento a dir poco catartico. Oggi offriamo 85 articoli che raddoppiaranno entro il 2022».

«Uno dei momenti più significativi che abbiamo vissuto con maggiore soddisfazione», il fermo immagine di Diego Zambelli di **Gardena e McCulloch**, «è legato alla scorsa edizione di Eima International 2018 in cui abbiamo presentato le ultime novità 2019, anche e soprattutto a livello tecnologico, con grande interesse da parte del pubblico e dei clienti che hanno rinnovato con entusiasmo la fiducia nei nostri marchi».

«Dal punto di vista commerciale», il lampo di Daniele Bianchi di **Grin**, «ricorderò sempre il 2011, anno della nostra prima campagna pubblicitaria televisiva a livello nazionale: fu un successo e ancora oggi i rivenditori ne parlano con entusiasmo, motivo che ci ha spinto a tornare sulla tv nazionale in questo 2020. Anche la nostra prima Eima nel 2014 è stata una chiave di volta. Le persone incontrate, le facce dei rivenditori Grin e i complimenti delle aziende concorrenti sono

stati di forte stimolo per continuare a lavorare a testa bassa per cercare di fare quel salto che poi abbiamo realizzato negli anni successivi. Ricordo con piacere il meeting rivenditori Italia che abbiamo fatto nel 2015 in occasione dei nostri dieci anni di attività. Avevamo invitato i rivenditori a visitare la nostra sede per la prima volta in una due giorni di eventi e meeting. Eravamo un po' agitati perché ci aspettavamo una presenza esigua, ma abbiamo avuto subito moltissime adesioni e abbiamo dovuto limitare il meeting a cento rivenditori. L'entusiasmo per la partecipazione, l'interesse per le attività proposte e i complimenti a fine evento ci hanno dato una carica enorme per tutti gli investimenti che si sono susseguiti gli anni successivi».

«Quando ho iniziato a lavorare in Hitachi, oggi **Hikoki**», ricorda Maurizio Fiorin, «ho ricevuto piena fiducia nel condurre, ex-novo, la distribuzione dei prodotti da giardino. Grazie al contributo di molti agenti, molti dei quali mi avevano seguito nella nuova azienda, e alla fiducia di molti rivenditori, siamo riusciti a raddoppiare il fatturato rispetto la conduzione precedente in soli tre anni». «Ce ne sono stati tanti», il fermo immagine di Manuel Munaretto di Husqvarna, «grazie alla continua crescita di brand e prodotto. Se dovessimo inquadrare un momento, possiamo pensare all'inizio di questo decennio, tra il 2009 e il 2010, quando Husqvarna ha registrato un netto successo che ha rappresentato l'inizio di una crescita continua e costante nel tempo».

«Un momento indimenticabile», spiega Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «è stato il primo Road Show di Cub Cadet nel 2014, non perché sia da ricordare come un evento particolarmente riuscito (vi parteciparono pochissimi rivenditori), ma perché ci ricorda la strada che abbiamo percorso in pochi anni e ci fa apprezzare ancora di



più il lavoro svolto fino ad oggi».

«Il momento indimenticabile per tutti noi è stato sicuramente il 13 novembre del 2018, con la nascita e la firma dell'accordo con Rato Europe. Un progetto che seguivamo da anni», ricorda Andrea Tachino di **Multipower**, «condito da centinaia di presentazioni power point, meeting fino a tarda sera, viaggi frequenti in Cina e anche diverse arrabbiature. Il risultato inspiegabile in termini di soddisfazione e un traguardo storico e di sicuro indelebile per la storia di Multipower».

«Ce ne sono stati molti di momenti indimenticabili. Ultimo, solamente in ordine di tempo», il fermo immagine di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è stata la presentazione sul mercato della nuova gamma Alpha di attrezzature. Più in generale, possiamo affermare che è stato un momento fondamentale quello in cui si è arrivati ad avere delle risposte entusiaste, da parte dei giardinieri professionisti, alle soluzioni che Pellenc promuoveva sul

abbiamo la possibilità di crescere ulteriormente in un mercato che ha ancora tanto da raccontare». «Il momento indimenticabile per noi», l'orgoglio di Paolo Burali di **Zucchetti Centro Sistemi**, «è stato quando gli operatori del settore hanno iniziato ad abbandonare lo scetticismo iniziale, capendo che il futuro del giardinaggio è nella robotica. Oggi siamo davvero soddisfatti di vedere che un oggetto come il robot rasaerba, che in passato veniva visto come un'innovazione futuristica, oggi sia vissuto come un aiuto reale alla gestione del prato e sia quindi diventato un'innovazione accessibile».

**LA FOTOGRAFIA.** Un secondo, un'istantanea. Una su tutte. Risposte chiare, con tanto di sorriso amarcord perché non poteva che essere così. Aneddoti racchiusi nell'anima, fotogrammi che spuntano all'improvviso. Una presentazione, una fiera, una macchina ma soprattutto le persone,



mercato. Pellenc ha un target di utilizzatori ben delineato, con richieste precise e necessità importanti in quanto a prestazioni e caratteristiche delle attrezzature; dare una risposta funzionale a queste esigenze, ricevendo la soddisfazione da parte dei professionisti, è sicuramente un aspetto che stimola sempre a migliorare e svilupparsi ulteriormente».

«Nel 2019», il quadro di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «abbiamo incontrato i nostri rivenditori nella Convention organizzata nella splendida isola di Malta. In quella occasione tutti noi ci siamo sentiti uniti e appartenenti al marchio Stihl. Autorevoli figure aziendali e Rudiger Stihl hanno presentato alla rete di vendita i numerosi progetti per il futuro e i risultati ottenuti fino a questo momento. Tutti noi ci siamo sentiti parte importante dei successi conseguiti ma anche consapevoli che

i valori, le verità di un decennio. Come se fosse ieri. Basta aprire il cassetto dei ricordi, basta tornare indietro per un secondo, basta rileggere il passato. Di chi era ragazzo e nel frattempo è diventato uomo, di aziende che hanno conquistato l'Italia e vanno ora a prendersi il mondo, di altre che hanno coltivato benissimo il proprio orticello ed ora festeggiano a modo loro. «La nostra», evidenza Thomas Goi di **Active**, «è una "fotografia" di orgoglio, fiducia e sfida, elementi indispensabili che nell'ultimo decennio ci ha contraddistinto in ogni attimo».

«Da azienda con i piedi ben piantati per terra», riavvolge il nastro Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «abbiamo la convinzione che spesso i numeri rappresentino la realtà meglio di tante parole. Nel 2009 eravamo in 19 dipendenti, offrivamo 90 articoli garden ed Einhell Italia fatturava



circa 14 milioni di euro. Nel 2019 siamo in 26, il nostro catalogo Garden contiene 182 articoli ed abbiamo sfiorato i 30 milioni di euro di fatturato. Cos'altro dire?».

«Ne ho molte di fotografie fissate nella mia testa», riavvolge il nastro Daniele Bianchi di **Grin**, «ma ricordo con affetto uno dei tanti professionisti che ho conosciuto e che hanno acquistato le nostre macchine. Questo signore toscano fece più di 300 chilometri per venire ad un evento da noi organizzato: voleva conoscere e ringraziare le persone che avevano inventato i tagliaerba Grin confessandoci gli hanno cambiato la vita. Facemmo anche una foto assieme, che poi ho smarrito, ma il suo sorriso rimarrà sempre impresso nella mia mente».

«La fotografia più rappresentativa», l'attimo di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «è quella di un continuo successo equamente suddiviso tra le varie categorie di prodotto. Questo ci ha permesso di poterci migliorare, dandoci le idee giuste e delle convincenti risposte sul mercato».

«La fotografia che ritrae i partecipanti all'ultimo dealer meeting svoltosi a novembre», chiude Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «è sicuramente una di quelle che rappresentano meglio i risultati del nostro impegno. Non solo perché durante questo evento abbiamo presentato due importanti novità per il 2020 (i trattorini a batteria e le nuove macchine a raggio zero XZ5 Ultima), ma soprattutto perché ritrae i nostri concessionari, cioè coloro i quali ci hanno dato fiducia e hanno reso possibile questo percorso positivo ed entusiasmante».

«La fotografia di chiusura del decennio è stata di sicuro scattata il 18 luglio scorso durante la festa per il nostro ventennale. Non saprei quale scegliere», la carrellata di Andrea Tachino di **Multipower**, «tra le migliaia scattate dal nostro fo-

tografo di fiducia Giuliano Zanettini, anche perché i circa 200 partecipanti erano uno più bello dell'altro e nel clima di festa che si è creato era tutto magnifico. Quindi abbiamo chiuso il decennio con la certezza che almeno una foto dei 20 anni di Multipower rimarrà nel cuore di tanti».

«Abbiamo chiuso il decennio», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «con il primo anno di commercializzazione e di utilizzo in campo delle attrezzature relative alla gamma Alpha, un tagliaerba, un tosasiepi su asta e due batterie totalmente rinnovate, riprogettate e ripensate rispetto ai tradizionali standard Pellenc, mantenendo prestazioni al top, ergonomia e semplicità di utilizzo eccezionali. Da sottolineare che archiviamo il decennio già guardando alle grandi novità che porta il 2020, prima tra tutte la presentazione, che avverrà in anteprima nazionale alle fiere di Verona e MyPlant & Garden, dei nuovissimi rasaerba Rasion2».

«La nostra azienda», conclude Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sta crescendo dando l'opportunità a molti ragazzi di essere con noi e affrontare il mondo del lavoro, apportando nuove idee e cambiamenti. Quindi la "fotografia" è un'azienda che cresce con il proprio patrimonio umano e nei risultati ottenuti, anno dopo anno. Nell'ultimo decennio il nostro fatturato è più che raddoppiato grazie anche ad una rete di vendita sempre più fidelizzata e a tanti nuovi prodotti presentati sul mercato».

«Nel 2020 festeggiamo i vent'anni di Ambrogio robot sul mercato», lo scatto di Paolo Burali di **Zucchetti Centro Sistemi**, «un doppio decennio quindi, che ha visto il prodotto affermarsi, crescere ed innovarsi nel tempo». Il tempo che s'allunga, un decennio che se ne va, un altro già cominciato. Corsi e ricorsi, sempre guardando oltre.



L'accesso alla rete, ormai privo di qualsiasi barriera, provoca spesso un inefficace utilizzo delle principali piattaforme. Un uso proficuo comporta alcuni accorgimenti. Necessari, per restare in terreno positivo

## 5 FALSI MITI SULL'UTILIZZO DEI SOCIAL MEDIA

social



**I**l libero accesso alla rete ha instillato nella maggior parte delle persone alcune errate considerazioni sul mondo digitale, credenze diffuse che vanno spesso ad influire sulle strategie di marketing e comunicazione. Basta estrarre dalla tasca il proprio smartphone, sbloccare la tastiera e si è connessi con gli utenti di tutto il mondo: ciò farebbe presupporre una facilità di risultati, in realtà il processo di acquisizione di business è spesso molto complesso.

### I SOCIAL NON NASCONO PER LA VENDITA.

La verità più scomoda, il falso mito per eccellenza, è legato al ruolo di Facebook, Instagram, Twitter... Tali piattaforme nascono per mettere in relazione le persone e generare interazione. Per motivi economici i creatori di tali strumenti hanno deciso di far entrare aziende e brand dandogli la

possibilità di raccontarsi. Già, si tratta di comunicazione e non di vendita.

Possiamo promuovere il lancio di un determinato prodotto piuttosto che l'inaugurazione del nostro negozio, ma per avere una relazione duratura con i nostri fan l'ultima cosa da fare è bombardarli di pubblicità. Dobbiamo sempre pensare al motivo principale per cui le persone utilizzano i social: intrattenimento, informazione, socializzazione. I social media non sono il nostro e-commerce, ma un luogo dove poter ascoltare i clienti e migliorare la loro esperienza col brand. Le imprese sono ospiti, le persone i padroni di casa.

**FOLLOWER O CONVERSIONI?** Il ruolo degli influencer, prima fra tutte Chiara Ferragni, ci induce a pensare all'equazione seguito=fatturato. I follower non valgono nulla senza il raggiungimento di un reale obiettivo.

La vera domanda da porsi è: a cosa mi serve avere una community online? Se le persone che ti seguono, prima o dopo non accedono al tuo sito e non instaurano un contatto con te, tutto questo racimolare seguaci non sarà valso a nulla. Per ottenere benefici tangibili bisogna alimentare le conversazioni, stimolando un passaparola positivo.

**GRATIS NON ESISTE.** In sede di primo accesso, Facebook ci propone la scritta "Registrati, è gratis!": la verità è che per i brand, investire una somma di denaro per ottenere visibilità è d'obbligo. Vincere la battaglia coi competitor non è facile, ma con un piano di advertising efficace (che non preveda solo sconti o particolari promozioni, ma la conquista della fiducia e apprezzamento del target) si può ottenere la giusta rilevanza.





All'inizio, online si pensava di poter improvvisare: una foto sarebbe stata sufficiente (secondo molti) per attirare attenzione. La presenza online richiede un duro processo di pianificazione, programmazione e monitoraggio. Attività che vanno svolte quotidianamente. Un lavoro a tutti gli effetti...

**IL SEGRETO È L'INTEGRAZIONE.** L'apertura di una pagina social non equivale al taglio degli investimenti su carta stampata, TV, eventi o volantini. Se un giorno Zuckerberg decidesse di chiudere i battenti, infatti, dovremmo affrontare il pensate rischio di una totale perdita di contenuti. Senza un sito internet, uno spazio che abbiamo acquistato e nessuno ci può togliere, non saremo mai realmente raggiungibili da tutti. Non tutte le persone utilizzano i social... Che non sostituiscono la pubblicità tradizionale, piuttosto la completano.

**DIALOGO, NON CENSURA.** Essere sui social vuol dire aprirsi non solo alle critiche positive, bensì anche a commenti e recensioni negative. Cancellarle o bloccare l'autore dalla pagina provocherà solo che una reazione ancora più negativa. Basta uno screenshot del commento e la crisi è già alla porta. Essere online significa accettare certe osservazioni e studiare un piano di risposta in grado di mettere ogni azienda in posizione di ascolto, con focus sul proprio miglioramento. Troppi i casi all'ordine del giorno dove la frenesia o la letterale irascibilità colpiscono personaggi pubblici, business affermati o chi ha una certa popolarità.

# IPIERRE® GARDEN

I TEMPI CAMBIANO  
I PRODOTTI EVOLVONO  
MA LE FILOSOFIE VINCENTI  
RIMANGONO  
ANCHE PER QUESTO MOTIVO  
IPIERRE È UNICA

## IPIERRE È IL GIARDINO



**L'UNICO RACCORDO  
CON TUTTE QUESTE  
CARATTERISTICHE**

- ✓ Innesto con 4 denti
- ✓ Anello di protezione
- ✓ Molla in acciaio inox
- ✓ Ghiera ed anello antiscivolo
- ✓ Denti di bloccaggio lunghi e flessibili
- ✓ Realizzato con 6 componenti
- ✓ Materiali di prima scelta



**IPIERRE  
GARDEN**



**IPIERRE  
Hydro**

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

Il Regno Unito fuori dall'Europa disegna uno scenario tutto in divenire. Fra rischi e varianti da tenere in debita considerazione. Luci accese anche a Fieragricola. Con la voce pure di sua maestà Londra

# LA BREXIT FRA NUBI E TANTI SPIRAGLI

**I**l mercato e la Brexit. Scenario tutto in divenire. L'uscita del Regno Unito dall'Unione Europea è la copertina di un libro ancora tutto bianco. Tante variabili, uno spartito ora parecchio diverso da quello di sempre, la curiosità di capirne i primi orizzonti e capire in anticipo il futuro. O almeno provarci. Il dibattito è cominciato da tempo. «Con la Brexit prevedo per il 2020 un mercato stabile, con un primo trimestre tranquillo e un maggiore entusiasmo nel secondo. Nel 2021 ipotizzo che proseguiranno i negoziati per definire le regole fra Regno Unito e Unione europea, mentre dal 2022, in caso di tagli dei contributi all'agricoltura, ci saranno problematiche di mercato sulle macchine agricole», le varie tappe secondo Alessandro Malavolti, il presidente di FederUnacoma, l'associazione dei costruttori di

macchine agricole aderente a Confindustria, nel corso di uno dei tanti convegni che hanno arricchito l'edizione numero 114 di Fieragricola a Verona. «L'Italia ha tutto l'interesse all'approvazione di un'area di libero scambio, senza dazi, dal momento che «le esportazioni italiane ammontano a 23,5 miliardi e l'attivo commerciale per il nostro Paese ammonta a 12 miliardi di euro» come ha ricordato Fortunato Celi Zullo, direttore del «Brexit Help desk» di Ice-Agenzia, con sede a Londra, per assistere le imprese italiane. Solo nell'agroalimentare l'export tricolore nel 2019 ha raggiunto i 3,4 miliardi di euro. «Ci sarà un periodo di transizione fino al 31 dicembre», ha spiegato Celi Zullo, ma formalmente il Regno Unito è un paese terzo. La volontà del Regno Unito è quella di raggiungere un accordo di libero scambio, ma è chiaro che la posizione deve essere condivisa».

**TEMPI E MODI.** Il tema lambisce anche Fieragricola, manifestazione internazionale trasversale, in corso a Veronafiere fino a domani, con 10 padiglioni occupati e aree espositive dedicate alla meccanica agricola, zootecnia, vigneto e frutteto, colture specializzate, energie da fonti rinnovabili, attività forestale, agrofarmaci, fertilizzanti e sementi, multifunzionalità dell'impresa agricola, gestione del verde, servizi per l'agricoltura, aree dinamiche per le prove dal vivo di macchine, mezzi agricoli, mezzi telescopici. «Le modalità e i tempi che hanno portato alla Brexit», il punto di Antonio Salvaterra, direttore marketing del gruppo Argo Tractors che detiene i marchi Landini, McCormick e Valpadana,





«sono stati turbolenti, per cui prevedo un perdurare una situazione di incertezza, che dovrà far fronte anche a tensioni interne che sta vivendo il Regno Unito. Fino al 2007 avevamo uno stabilimento nel Regno Unito. Oggi, invece, ci affidiamo a un importatore e attendiamo di capire quali regole verranno applicate ai nostri prodotti e servizi».

Antenne sollevate anche per il gruppo Antonio Carraro di Campodarsego, leader nel segmento dei trattori specializzati per vigneto e frutteto. «I nostri importatori», ha rilevato Liliana Carraro, responsabile relazioni esterne dell'azienda padovana, «non sono in grado di prevedere quali saranno le ripercussioni. Prevediamo tuttavia un incremento di burocrazia, ma attualmente è per noi un mercato in crescita per effetto dei cambiamenti climatici, che stanno portando a un aumento delle superfici a vigneto e coltivazioni come i frutti di bosco, con conseguente richiesta di macchine ad alta tecnologia».

**QUI LONDRA.** Un aspetto che potrebbe complicare la vita dei costruttori di macchine agricole riguarda la Mother Regulation, i regolamenti comunitari sulla omologazione stradale e ai fini della sicurezza di alcune tipologie di macchine agricole fra trattori e macchine trainate inclusi i rimorchi. «La Gran Bretagna, con l'uscita dall'Unione europea», osserva Roberto Guidotti, responsabile tecnico di Cai, la Confederazione Agromeccanici e Agricoltori Italiani, «dovrà decidere se tutti gli atti emanati da Bruxelles perdono di valore. Il rischio è che, qualora il Regno

Unito dovesse non riconoscere la validità degli atti legislativi comunitari, si blocchi temporaneamente il mercato, perché le macchine omologate da Ue non avrebbero più una omologazione valida nel Regno Unito. Se invece il ministero delegato ai trasporti dovesse adottare un regolamento ponte, in attesa di definire regole specifiche per l'omologazione nel Regno Unito, i costruttori si ritroverebbero un carico maggiore da sostenere in termini di procedure e burocrazia, con aggravio di costi. Non dimentichiamo che per i trattori agricoli l'omologazione è obbligatoria». A Londra, intanto, si discute dell'Agriculture Bill, che sostituirà la Politica agricola comune. Per la presidente della Nfu (National Farmers Union, il sindacato degli agricoltori del Regno Unito), Minette Batters, «questo disegno di legge è uno degli atti legislativi più significativi per gli agricoltori in Inghilterra da oltre 70 anni». Theresa Villiers, segretaria all'Ambiente del Regno Unito, ha dichiarato che il progetto di legge «trasformerà l'agricoltura britannica, consentendo un equilibrio tra produzione alimentare e ambiente, che proteggerà le nostre campagne e le comunità agricole per il futuro». Per gli inglesi nessun rimpianto per l'addio al sistema della Politica agricola comune, vissuta dagli agricoltori britannici con fastidio per gli oneri burocratici, da sempre mal digeriti. Le prospettive sono di un modello, come detto da Villiers, «più equo, che premia i nostri agricoltori che lavorano duramente per la fornitura di beni pubblici, celebrando il loro lavoro per l'ambiente e un approccio innovativo e moderno alla produzione alimentare».

Quote di mercato sempre più ampie, numeri ancora in crescita, il 2020 come ennesimo spartiacque. Col tosaerba e il trattorino spettatori interessati. Ed un mercato che ormai non sarà più quello di una volta

## «ROBOT SENZA FRENI, STRADA TRACCIATA. SIAMO PRONTI»



anno del decollo del robot. «Sarà il 2020», la previsione del rivenditore medio, quando la strada era bella avviata ma non ancora conclusa. Non lo è nemmeno adesso, ma quella soglia limite era traguardo perfettamente calibrato. Perché adesso più che mai il robot ha tutte le carte in regola per mantenere le attese, per guardare in faccia il mercato con tanta consapevolezza ed una fiducia mai così alta. Lievita la macchina, cresce la fiducia, sempre più alti i numeri. «L'onda lunga è perfettamente visibile ma non ancora terminata», la fotografia di oggi

di Roberto Dose, voce di Assogreen di cui è stato a lungo anche presidente, uno di quelli che due anni fa aveva fissato la linea dell'arrivo proprio al 2020. Ad ora. «I numeri sono stati sempre più importanti, gli incrementi sempre più marcati, il favore dell'utilizzatore sempre più evidente», l'altra fotografia di Dose, anche lui nel suo punto vendita friulano alla prese con una clientela molto più sensibile ed un'offerta ancora più varia. C'è di tutto adesso, anche i robot

per le grandi metrature. Anche una proposta adesso alquanto diversificata, anche la voglia di verde sotto altra forma. «Carta determinante ormai per lo specialista, premiante per chi lavorerà seriamente offrendo le soluzioni giuste e la necessaria assistenza», il pacchetto di Dose, asso universale in un momento strategico per tutti. Per il negozio, per il robot, per le aziende. Mai come stavolta il robot è sulla bocca di tutti. Complemento doveroso anche di chi non ha certo il taglio dell'erba nel suo core business ma comunque aggiunta che ci vuole al giorno d'oggi. Guai farne a meno. «Il mercato s'è allargato, come tutti quelli interessanti come quello dei rasaerba-robot. In evoluzione, vivo, con grandi margini, dove ne uscirà vincitore chi saprà garantire il più alto grado di assistenza», ribadisce Dose, anche lui col conto alla rovescia in testa della nuova stagione ed un 2020 che in un modo o nell'altro dovrà essere quello della verità. Ormai alla resa dei conti il robot, senza nessuna linea di demarcazione a segnarne la velocità ma con tempi sempre più serrati ed un bacino sempre più ampio con cui fare i conti. Ormai nel circolo il robot, ormai sul punto di spiccare il volo e di prendersi tutti gli applausi che merita.

**PIATTO RICCO.** Sul piatto la famosa torta. Quella del giardinaggio. Non certo minuscola ma nemmeno infinita. Coi rasaerba e i trattorini a guardare verso il robot. E viceversa. «Reste-



ranno i più venduti, ma inevitabilmente segneranno il passo. Almeno in prospettiva non potrà che essere così, anche se certo trattorini e rasaerba non andranno in pensione», l'istantanea di Dose, ad arricchire un dibattito già piuttosto intenso. Una partita che si gioca tutti i giorni, a suon di novità e plus. Tutti i giorni, in tutti i punti vendita o almeno là dove il robot comincia ad essere abitudine. Due anni fa si ragionava diversamente. Lo sguardo alla Scandinavia, alla Germania, alla Francia. A quei posti dove il robot aveva già altra dimensione, dove i prati così venivano tagliati da un pezzo. Dove tutto

viene prima, ma con l'Italia pazientemente ad attendere il proprio turno. Arrivato, puntuale, come lo specialista già da tempo aveva pronosticato. Il punto quello è. «C'è la necessità di avere personale preparato, specializzazione estrema, professionisti che si dedichino completamente al robot senza trascurare nulla», il piano di Dose dall'alto del suo punto di osservazione. «C'è necessità di avere il meglio in termini di assistenza e di vendita, se il rasaerba-robot vuole fare il salto di qualità com'è nelle sue potenzialità chi lo vende al cliente finale deve per forza allinearsi ad alti standard. Non servono dopolavoristi o gente chiamata per qualche ora al giorno e spesso e volentieri senza grande preparazione specifica. Il robot è concetto evoluto, con la necessità di avere anche il massimo possibile della visibilità. Magari predisponendo un'area dedicata che possa evidenziare al meglio il prodotto. Magari assegnandogli un'area del punto vendita ben precisa, staccata dal resto delle macchine. Per non parlare della sfera prettamente tecnica. Da curare nei minimi particolari, senza lasciarsi sfuggire nulla. Mettiamoci anche nei panni del cliente, che il robot non può certo conoscerlo come il rasaerba. Non tutti ne conoscono il funzionamento, non tutti sanno maneggiarlo come si deve. Il rivenditore deve guardare a tutto, fino ovviamente al sopralluogo decisivo dove la macchina dovrà operare. Non bisogna dare niente per scontato. Quindi valutare il terreno e il recinto, fare tutte le verifiche del caso, pensare a tutto perché il nostro cliente quello si aspetta da noi. Soprattutto per una macchina nuova com'è il robot». Proiezioni in divenire, segnali da cogliere.



**TUTTI IN PISTA.** Va oltre Dose, come suggerito d'altronde anche dal mercato. Perché il rasaerba robot che rompe certi argini è un segnale chiaro. L'appassionato di verde vuole comodità, accetta poco i compromessi, mira in alto. «Questione culturale, non c'è altra spiegazione», il riassunto di Dose che però apre tante porte. Alla qualità ad esempio, scalzando antiche teorie magari ancora attuali ma a questo punto non certo universali. C'è anche un altro sentiero, quello del prodotto che vale senza troppo guardare a quanto costi. C'è anche quella fascia di clientela, che non vuole restare a metà sentiero ma che soprattutto vuole restar comodamente a guardare la macchina che lavora. Una via che adesso il mercato vorrà battere con forza, con tanta offerta proprio sulle macchine di ingresso. Con design sempre più accattivanti e gamme sempre più profonde. Ascoltando un mercato che ha parlato chiaro, percependo segnali arrivati da più parti, assecondando le priorità di un cliente che dal robot è sempre più attratto. Il robot ha allargato il campo, nei giardini anche minuscoli ma anche nelle grandi aree. Roba anche per il manutentore, assist non ancora raccolto del tutto anche se di tempo per immagazzinare il messaggio ce n'è ancora». Al di là di come la fetta verrà divisa. «Il robot non ha portato via quote di mercato al trattorino, quelli a batteria si iniziano ad intravedere adesso e chissà quando entreranno davvero a regime. Diverso il discorso per il rasaerba», l'ultima fotografia di Dose prima di tornare ad immergersi nella frenesia della giornata. Dove c'è spazio per tutti. Anche per il rasaerba, anche per il trattorino, anche per il robot. Al mercato l'ultima parola.

La rincorsa l'ha già presa, dopo un anno condotto a gran ritmo. Attesissimo ora all'esame del 2020, in un mercato deciso aprire le sue porte. Perché così vogliono lo specialista e il cliente finale

# RASAERBA ROBOT, A VOI LA SCENA

**V**anno forte. Sempre di più. Viaggiano veloci, senza sosta. Il passo del rasaerba robot è più deciso ogni giorno che passa. Una conquista dietro l'altra, una mentalità che sta cambiando, un mercato che si elasticizza di conseguenza. Preso per mano da un'onda forte che il rivenditore segue ormai fedelmente.

**I LAMPI DEL 2019.** Anno interessante l'ultimo, archiviato con tanti sorrisi. Per un motivo o per l'altro. «Il 2019 è stato per **Blue Bird** l'anno del debutto nel segmento dei robot rasaerba. Si è trattato di un esordio», racconta Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale dell'azienda vicentina, «che ha saputo poggiare su solide basi tecniche, come da

consolidata tradizione aziendale. La serie di robot LEO che abbiamo proposto si caratterizza per l'affidabilità e la solidità dei materiali, oltre che per la semplicità d'uso e di installazione».

«Per noi il 2019», precisa Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «è stato un anno di test per verificare il comportamento e l'affidabilità del prodotto. Gli esiti sono stati più che positivi, grazie anche allo staff di ingegneri pronti a fornire risposte e soluzioni».

«Il nostro è stato un anno ottimo e di grandi conferme. Il lancio dei robot AWD», sottolinea Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna**, «ci ha permesso di entrare in una nuova era di taglio dell'erba, affrontando pendenze prima impensabili. Inoltre siamo riusciti a migliorare ulteriormente i già ottimi risultati degli scorsi anni».

«Il 2019», sottolinea Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «è stato il primo anno in cui MTD ha ufficialmente gestito le vendite sul mercato Italiano le vendite dei prodotti Robomow. La stagione è stata senz'altro positiva, non solo per quanto riguarda le vendite, ma soprattutto perché ci ha dato la possibilità di fare esperienza su questa particolare categoria di prodotti».

«L'anno passato», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è stato importante in termini di vendita. La rete di rivenditori ci sta seguendo nel nostro progetto e ora tutti siamo consapevoli che i robot Stihl saranno un riferimento importante in questo segmento di mercato».

«Anche nel 2019, come negli anni precedenti», evidenzia Nicola Ciabatti, sales agent Robotics Division di **Zucchetti Centro Sistemi SpA**, abbiamo



registrato una buona crescita dei volumi di vendita di robot rasaerba Ambrogio, considerando poi che la nostra gamma è molto forte sui giardini di medie e grandi dimensioni, il risultato si può considerare molto positivo».

**IL GRANDE SALTO.** Sempre più sostenuta l'andatura del robot. Ognuno alla ricerca del salto di qualità, dell'asticella posizionata ancora più in alto, di confini ormai allargati e anche di parecchio. «Il vero salto di qualità», il quadro di Manuel Munaretto, «**Husqvarna** l'ha fatto già da molto tempo. Il 2020 sarà un anno di innovazione e conferme, dove la già ampia gamma si propone di soddisfare al meglio tutte le esigenze degli utilizzatori». «Il livello di qualità e di affidabilità dei robot Greenworks e Cramer è molto avanzato», sostiene Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «ciò non toglie la continua ricerca verso soluzioni intelligenti. Il reparto R&D è molto attivo e gli aggiornamenti automatici sui robot e sull'applicazione del telefono sono continui».

«Ritengo che per le aziende produttrici», osserva Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «il salto di qualità sia già stato compiuto negli ultimi anni. Sicuramente il continuo miglioramento tecnologico, farà sì che anche nei prossimi anni si assisterà ad un ulteriore miglioramento dei prodotti, sia per quanto riguarda l'aspetto qualitativo che per quanto riguarda le prestazioni».

«Ci attendiamo di crescere ulteriormente con la gamma attuale. Nel corso del 2020», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «i robot iMow saranno perfezionati ulteriormente in modo da renderli ancora più semplici e affidabili durante l'uso. Non a caso la copertina del catalogo 2020 riporta in primo piano il robot iMow, un segnale di grande fiducia per l'anno in corso».

«Negli ultimi anni», precisa Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «abbiamo migliorato progressivamente la qualità sia a livello di prodotto che a livello di servizio. Nel 2020 faremo sicuramente il possibile per aumentare le nostre quote di mercato nel segmento Entry Level e Professionale, abbiamo i prodotti e le competenze per farlo».

**VALORI AGGIUNTI.** Tecnologia al potere. Sempre guardando avanti. Sempre con l'innovazione sullo sfondo. «Il 2019 è stato un anno rappresentato dal "Brand Change", ovvero anche i robot iMow si sono colorati di arancione e fregiati dal marchio Stihl. Questo determinante cambiamen-



to», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ci ha dato l'opportunità di essere ancora più presenti con i nostri robot a livello mondiale. Altro fattore determinante è che molti nuovi rivenditori hanno cominciato ad affrontare con convinzione il mercato dei robot. Per queste ragioni abbiamo intensificato i corsi di formazione tecnica e commerciale rivolta alla rete vendita».

«I robot rasaerba LEO», evidenzia Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «si inseriscono in una fascia di mercato caratterizzata dalla necessità di macchine solide ed affidabili, ma semplici da utilizzare e dal costo accessibile. LEO risponde egregiamente a tutti questi bisogni, difatti la reazione del mercato è stata positiva e ci attendiamo un ulteriore passo in avanti per la stagione a venire. Nel 2020 inoltre la famiglia di LEO si arricchirà di un nuovo componente, più compatto e adatto alle piccole e medie metrature, la perfetta risposta alla cura del giardino privato urbano».

«Quello che ha caratterizzato tutti i prodotti degli ultimi anni. L'elevata componente tecnologica», la fotografia di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «unita ad un'eccellente ergonomia. In un mondo sempre più smart e sempre più interconnesso, non si può prescindere da una tecnologia integrata a tutti i livelli».

«Il 2019», continua Nicola Ciabatti di **Zucchetti**

## RASAERBA ROBOT



Husqvarna Automower 305

**Centro Sistemi**, «ha consacrato il grande successo dei modelli della gamma Ambrogio 4.0 che presenta caratteristiche uniche e innovative, abbiamo inoltre iniziato la distribuzione della nuova serie L15, dedicata ai giardini di piccole dimensioni e rilanciato la nuova serie professionale L400 destinata all'utenza professionale».

**I VERI SEGNALI.** Il mercato ha già emesso i primi verdetti. Promuovendo la macchina e ampliando il quadro. Una linea continua appena tratteggiata ma pronta ad essere scolpita nella pietra. «In generale», la certezza di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «il mercato sembra stabile e ben definito. È presto da dire, ma possiamo aspettarci un anno di grandi conferme e ulteriori crescite in questa tipologia di prodotto. Ovviamente anche il ruolo dei rivenditori sarà fondamentale per fornire le giuste risposte, con le corrette competenze, all'utilizzatore esigente».

«Il mercato della robotica è in continuo fermento. Le aziende specializzate nella produzione di questi prodotti», il quadro di Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «stanno investendo tanto per for-



nire prodotti sempre più performanti e al tempo stesso connessi, autonomi e facili da installare».

«Il mercato è ricettivo sulla robotica», garantisce Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «il sogno di avere un prato "facile" da mantenere è ormai realtà, inoltre i prezzi alla portata di tutti ne fanno sempre più il prodotto per il taglio del prato di casa tra i più richiesti».

«Il mercato», l'analisi di Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «è sempre più indirizzato verso la robotica, dove i rivenditori specializzati stanno cercando di acquisire sempre maggiori conoscenze su argomenti commerciali e competenze tecniche, indispensabili, oggi per riuscire a gestire al meglio la vendita e l'assistenza dei robot rasaerba».

«Nuovi target di clienti», la premessa di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «guardano a robot di piccola dimensione che possano lavorare in piccoli giardini. Questo fa pensare che i clienti hanno sempre meno tempo da dedicare al proprio giardino. Ciò nonostante desiderano che quest'ultimo sia sempre ben curato. I giardinieri tecnologicamente più evoluti stanno cogliendo l'opportunità di installare i robot presso i propri clienti e occuparsi esclusivamente della loro gestione. Per questo motivo sono sempre più richiesti modelli che possono essere gestiti da smartphone e tablet».

**FUTURO CERTO.** Sarà dei robot il futuro del taglio? Risposta affermativa. E consensi unanimi. «È sempre più evidente», la fotografia di Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «che la scelta vincente è la robotica, anche i rivenditori in passato più scettici e tradizionalisti lo stanno capendo; inoltre il mondo dei professionisti del verde si sta avvicinando sempre più alle nuove soluzioni che l'utilizzo del robot rasaerba consente nell'ambito della manutenzione dei giardini».

«Secondo me sì», il parere di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «software sempre più sofisticati permettono di far lavorare questi prodotti in prati anche molto complicati, l'alta specializzazione di molti rivenditori sta facendo la differenza nel preferire un robot rasaerba a qualsiasi altra macchina per lo sfalcio».

«Assolutamente sì. È un processo continuo e inarrestabile», la convinzione di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «che presto ricoprirà un ruolo ancora più importante nel mercato del giardinaggio. Di sicuro comunque non c'è da sottovalutare il ruolo



Elite 4.0 di Zucchetti Centro Sistemi

dei rider che rappresenteranno ancora un punto fermo nello sfalcio dell'erba per molti anni».

«Sicuramente i robot», la previsione di Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «guadagneranno sempre più spazio nel mondo del giardinaggio. Non credo però che riusciranno a sostituire completamente le macchine tradizionali per il taglio dell'erba, che nel frattempo stanno a loro volta subendo una profonda trasformazione, grazie all'avvento dell'elettronica e delle batterie».

«Non crediamo che il mercato del tosaerba e del trattorino siano destinati a scomparire. Continuiamo ad investire in tecnologie sempre più pulite», precisa Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «infatti anche nel 2020 incrementiamo la gamma dei modelli di tosaerba a batteria. Crediamo però che la vendita dei robot supererà di gran lunga quella dei trattorini anche in Italia. Questo trend, da alcuni anni, è già avvenuto nel resto d'Europa».

**GRANDI AREE.** Sempre più performanti i robot. Ora anche in grado di allargare gli orizzonti. «Il progresso sui motori elettrici e sulle batterie», spiega Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «porteranno preso alla più ampia diffusione di macchine anche per metrature elevate, oggi, molte volte relegate all'installazione di più robot per coprire ampie aree. Per quanto ci riguarda siamo nella fase in cui vogliamo fornire tra i robot migliori per aree piccole e medie».

«Enormi i progressi», l'analisi di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «sia per quanto riguarda la gestione delle grandi metrature, sia per la pendenza e la conformazione dei terreni. Quando si sceglie un robot bisogna sempre tenere in considerazione la totalità delle componenti di un giardino e quindi il lavoro su queste macchine va approfondito a 360°».

«Il nostro modello RMI 632 PC», aggiunge Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «riesce a gestire una superficie fino a 5000 metri quadrati. Stiamo lavorando per proporre al mercato delle nuove ed innovative soluzioni affinché possano essere curate superfici di prato molto più estese».

«Nel 2020», annuncia Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, « presenteremo al mercato l'innovativo sistema di navigazione +Infinitysystem, che consente a più robot di gestire contemporaneamente un'area, in modo intelligente e integrato, per mezzo delle tecnologie basate sul



*Robomow RS 635 PRO SV di MTD Products Italia*

cloud e il nostro ZCS Connect. Il sistema è indicato per la manutenzione di giardini medio grandi fino ad aree molto ampie come stadi, campi volo e da golf».

«Abbiamo assistito ad un progressivo allargamento del range di utilizzo», dichiara Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «sia sulle piccole che sulle grandi metrature. Questa tendenza non si interromperà, con l'obiettivo di coprire le esigenze di una parte sempre più ampia di clienti».

La serie Yard, di **Niko**, 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 della robotica, Yard si pone al top dell'affidabilità nel mercato robotica per grandi aree fino a 30.000 mq. I robot YARD sono dotati di tecnologia Can Bus che permette al robot YARD di procedere ad autodiagnosi, raggruppando tutti i dati e codificandoli in un linguaggio comune chiamato CAN (Controller Area Network). Tali



*Wiper Yard di Niko*

## RASAERBA ROBOT



*iMow RMI 632 PC di Stihl Italia*

dati vengono poi inviati secondo un canale di comunicazione, detto BUS, che è il mezzo con cui vengono trasmessi alla centralina elettronica. Il primo vantaggio della tecnologia Can Bus è che la centralina riceve informazioni da tutti i dispositivi elettronici del robot, tramite un solo cavo, in tempo reale; il secondo è la gestione del fabbisogno di potenza, il quale viene diretto dalla centralina che comanda l'adeguata erogazione di energia trasmessa dalla batteria ai singoli dispositivi o al singolo gruppo di taglio. Questo sistema affidabile e collaudato, derivato da utilizzi in ambito automotive, è in grado di comunicare ad alta velocità e di resistere a forti interferenze. Per questo motivo, oltre che per la qualità meccanica dei componenti, delle performance del gruppo batterie al litio e del software, Yard rappresenta oggi il prodotto più affidabile e tecnologico del mercato mondiale robot per grandi aree.

**PASSI IN AVANTI.** Lavoro continuo. Alla ricerca del piccolo dettaglio che faccia la grande differenza. Sempre migliori i robot. «In ZCS», il passo avanti di Nicola Ciabatti, sales agent Robotics Division di **Zucchetti Centro Sistemi SpA**, «stiamo sviluppando nuove tecnologie nel campo dell'intelligenza artificiale, che consentiranno ad alcuni modelli Ambrogio robot di limitare, fino ad escludere totalmente, l'uso del filo perimetrale per gestire l'area da rasare».

«Sicuramente il rasaerba robot», la certezza di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «si sta tramutando sempre di più da accessorio d'élite a elettrodomestico presente in moltissime case, grazie ai costi accessibili e alla facilità d'uso dei modelli come i nostri LEO. Questo fenomeno porta come conseguenza l'allargamento sempre maggiore del bacino potenziale di vendita, andan-

do ad occupare nicchie che erano appannaggio esclusivo dei rasaerba tradizionali».

«Un modello per elevate pendenze», la previsione di Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**.

«C'è già stato il passo avanti. Con **Husqvarna Automower 435X AWD**», spiega Manuel Munaretto, responsabile marketing della filiale italiana all'interno di Fercad, «siamo riusciti ad introdurre una macchina a trazione integrale che riesce ad affrontare pendenze fino al 70% e gestire aree di oltre 3.000mq. Pensiamo che sia stato il primo passo di una vera svolta tecnologica che potrà guidarci in futuro».

«A livello tecnico», evidenzia Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «le novità principali sono legate alla connessione dei robot con gli altri dispositivi. La maggior parte dei modelli Robomow sono connessi alla rete tramite un sistema GSM integrato, che consente all'utilizzatore di controllare molte funzioni del robot da remoto. Un altro importante passo avanti è il sistema di visione Robovision™ che equipaggia il nuovo modello RS 635 PRO SV. Grazie a questo sistema il robot riconosce ciò che lo circonda, evitando persone ed animali domestici, incrementando notevolmente la sicurezza del prodotto».

«Noi pensiamo a robot iMow sempre più affidabili e semplici da utilizzare. L'aspetto da tenere in considerazione», racconta Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è la connettività con smartphone, smartwatch e assistenti personali intelligenti come ad esempio Amazon Alexa. Un assistente virtuale che interpreta il linguaggio naturale e, se opportunamente addestrato, può dialogare con degli interlocutori umani allo scopo di fornire informazioni o compiere determinate operazioni».



*Leo 600 di Blue Bird*

# RASAERBA ROBOT

**L'OFFERTA.** Venticinque anni da leader, quelli visti da **Husqvarna**. Dopo la presentazione al mondo, un anno fa, del primo robot Automower® a trazione integrale (Automower® 435X AWD) e poco tempo prima con la Linea X-Line per una raffinata tecnologia dall'inimitabile design, ecco ora anche l'ultimo arrivato. Husqvarna Automower® 305 è adatto ai piccoli giardini fino a 600 mq, ma con molti ostacoli o con passaggi stretti particolarmente impegnativi. Per rispondere alla richiesta sempre più crescente e frequente di robot per prati contenuti nelle dimensioni, però spesso complessi nella loro conformazione, Husqvarna Automower 305 affronta con agilità pendenze del 40%, è facile da pulire anche con un semplice tubo dell'acqua e ed effettua un taglio sistematico nei passaggi stretti. Inoltre il nuovo modello Automower® 305 è il primo robot tagliaerba Husqvarna ad essere dotato di sensore gelo; ciò gli impedisce di tagliare il prato se questo registra una temperatura inferiore ai 3°. Compatto nel design, così lungimirante nella mente e nelle sue funzioni, Automower® 305 è, di serie, dotato di Automower® Connect@Home per poterne governare ogni mossa comodamente da smartphone via Bluetooth®.

Leo 600 il rasaerba robot di **Blue Bird** con batteria al litio da 28V-2Ah, un'autonomia di circa 45 minuti ed altrettanto come tempo di ricarica, motore brushless, tre lame mulching con velocità lama da 2900 rpm. Per aree fino a 600 mq, capacità di taglio di 50 m<sup>2</sup>/ora, ampiezza di taglio di 18 cm ed altezza regolabile da 20 a 60 mm, pendenza massima di 20°, lunghezza del filo perimetrale massima di 300 m, 100 dei quali inclusi nella confezione. Rumorosità 60 dB (A).

**MTD** ha presentato le nuove gamme per il 2020, la gamma U destinata a tutti i canali distributivi e la gamma PRO, dedicata al rivenditore specializzato. In totale la proposta conta 13 modelli, sempre più tecnologici e connessi in rete. Tra tutti, spicca il nuovo modello Robomow RS 635 PRO SV con sistema Robovision™, in grado di riconoscere persone ed animali tramite una telecamera frontale che analizza le immagini dell'ambiente che circonda il robot durante il taglio. Consigliato per aree di taglio fino a 5000 mq, con larghezza di lavoro di 56 cm e altezza variabile da 20 a 80 mm. Autonomia dagli 80 ai cento minuti.

Il modello RMI 632 PC di **Stihl** è completamente automatico per superfici erbose ampie. Taglia, sminuzza e concima come il tosaerba mulching in un'unica fase di lavoro. In grado di comunicare



RM1500 Cramer di Hikoki Power Tools Italia

via app. Per tutti i modelli C è possibile un accesso indipendente dal luogo con smartphone o tablet. L'installazione dell'app gratuita è obbligatoria.

Il modello Elite di **Zucchetti Centro Sistemi** combina le caratteristiche della flessibilità e della modularità all'innovazione tecnologica in chiave 4.0. Monta a bordo il device ZCS Connect, che unito al GPS, Bluetooth e GSM, permette la connessione 24/24 h al robot ovunque, in tutta sicurezza. È possibile arrestare, avviare, escludere le aree da tagliare e monitorare il robot con un semplice touch. E grazie al Geofence Alarm il sistema avvisa quando il robot esce dal giardino. In questo modo sarai sempre informato sui movimenti e sugli spostamenti di Ambrogio 4.0. Un sistema evoluto di antifurto. Combinabile con la Power Unit Medium, Premium e Extra Premium passa dai 2.200 ai 3.500 m<sup>2</sup>. Con il Kit Extra Premium è possibile dotare il robot di ricarica induttiva: sarà sufficiente uno sfioro con la base, sempre più piccola e meno ingombrante, e Ambrogio si ricaricherà ovunque. La ricarica ad induzione permette di evitare la consueta pulizia dei contatti. Anche la regolazione dell'altezza lama, ora motorizzata, è facilmente azionabile per facilitare l'utilizzo del proprio robot. La tecnologia ZCS è più user friendly ed interattiva: facilità di utilizzo e completa autonomia nella gestione del tuo prato. È inoltre compatibile con gli assistenti vocali (Smart Assistant) e con Amico.

Il nuovo RM1500 Cramer di **Hikoki Power Tools Italia** è dotato di modulo di comunicazione mobile GSM per il posizionamento GPS e la connessione alle app, sensori di gelo e pioggia per proteggere il prato, controllo remoto tramite app fra protezione antifurto, stato del dispositivo e impostazioni personalizzate. Custodia rimovibile, pulizia semplice con un tubo dell'acqua. Larghezza di taglio di 22 cm, altezza da due a sei. Il robot va alla conquista del mercato. Con tutte le carte giuste.

Fare impresa, il sistema davanti a tutto, le nuove sfide. Contratti di rete e investimenti. L'indagine di InfoCamere e Ca' Foscari racconta di un quadro in continua evoluzione. E destinato a cambiare ancora

# INNOVAZIONE, POTERE ASSOLUTO

**L'**innovazione al centro di tutto. Ricerca e Sviluppo al primo posto. Migliorare la competitività e accrescere la capacità innovativa senza rinunciare all'autonomia gestionale e strategica. Questa la ricetta alla base del successo dei Contratti di Rete fotografata dall'Osservatorio Nazionale sulle Reti d'Impresa – realizzato da InfoCamere, RetImpresa e Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari – in occasione del decimo anniversario dall'introduzione del contratto di rete sullo scenario normativo italiano. Secondo i dati di InfoCamere, a dicembre 2019 i contratti di rete sono 5.863 e coinvolgono 34.766 imprese su tutto il territorio nazionale, evidenziando una crescita costante nel tempo. Il campione di imprese in rete che ha partecipato all'indagine ha evidenziato che il principale motore di aggregazione è l'innovazione (16%), confermando l'efficacia degli investimenti in R&S. Inoltre, si fa rete per aumentare il potere contrattuale nei confronti degli stakeholder (14%), partecipare a bandi di gara e appalti (11%), attivare

strategie di marketing (10%), condividere acquisti, forniture e tecnologie (9%) e potenziare il brand di rete (7%).

**ANALISI PROFONDA.** Il quadro è chiaro. «A dieci anni dall'introduzione delle reti d'impresa in Italia» osserva il presidente di RetImpresa Fabrizio Landi, «l'Osservatorio con InfoCamere e Ca' Foscari, attraverso le sue indagini, ci consente di realizzare un salto di qualità nell'analisi del fenomeno, utile anche a definire indicazioni strategiche e operative per un migliore utilizzo dello strumento da parte degli imprenditori. Il Rapporto ci suggerisce di puntare su modelli di rete di qualità, valorizzando il piano organizzativo e della governance, e di sviluppare una vera e propria strategia nazionale per le aggregazioni, che inserisca stabilmente il contratto di rete tra gli strumenti da promuovere nelle scelte di programmazione economica a livello europeo, nazionale e regionale».

«Questa prima indagine campionaria», sottolineano Anna Cabigiosu e Anna Moretti, docenti del Dipartimento di Management dell'Università Ca' Foscari Venezia e coordinatrici scientifiche dell'Osservatorio, «approfondisce per la prima volta alcuni temi significativi che ci consentono di iniziare a misurare l'efficacia dello strumento, a comprendere quali reti siano più efficaci in base a struttura, meccanismi di governance e coordinamento e, in particolare, a descrivere come e in che misura l'organizzazione e il management delle reti impattino sulla loro performance».

**SCATTO IN AVANTI.** Le imprese che aderiscono a un Contratto di Rete (CdR) possono accedere a



una serie di incentivi e agevolazioni, sia nazionali sia regionali, tra cui accordi di innovazione, contratti di sviluppo, programmi di investimento nelle aree di crisi, credito d'imposta del 50% delle spese incrementalmente in Ricerca e Sviluppo sostenute nel periodo 2017-2020, contratti di ricerca con università, enti di ricerca, altre imprese, start up e PMI innovative, quote di ammortamento di tecnologie 4.0, strumenti e attrezzature industriali e di laboratorio. In alcune regioni, l'interesse verso i contratti di rete è inoltre legato ai benefici che iniziano a proiettarsi anche direttamente a favore dei lavoratori coinvolti, sulla base di politiche congiunte di welfare. Si supera, così, il concetto di rete quale mera aggregazione intesa alla massimizzazione dei benefici per le imprese aderenti, valorizzando il miglioramento del clima aziendale, del benessere e della professionalità dei lavoratori quali fattori in grado di aumentare la competitività delle aziende che fanno parte della rete. A fine 2018, poco meno del 90% delle reti risulta composto da meno di 10 imprese e quasi il 50% è costituito da micro-aggregazioni (meno di 4 imprese). Nell'ultimo quinquennio, si osserva una polarizzazione dei contratti di rete, con una crescita delle micro-reti (passate dal 42% al 48% del totale) e un incremento di quelle più grandi (dall'11% al 15%), a fronte di una flessione delle reti di media dimensione (dal 47% al 37%).

**RICETTA FACILE.** Le reti tendono a svilupparsi prevalentemente all'interno della medesima area geografica (83,6%), ma l'analisi mostra aggregazioni anche tra imprese di ripartizioni diverse. Le reti interregionali di aree differenti sono infatti 824 (il 16% del totale). Di queste, il 33% (272) sono contigue tra le aree Nord-Centro, il 25% (203) è a cavallo tra Centro e Sud, e un altro 25% (206) coinvolge realtà del Nord e del Sud, con il restante 17% (143 reti) che aggregano esperienze imprenditoriali del Nord, del Centro e del Sud del Paese. I dati regionali sottolineano come, accanto alle vocazioni dei territori, un ruolo importante nello sviluppo del fenomeno delle reti d'impresa sia legato alla capacità delle policy pubbliche locali di stimolare – mediante provvedimenti ad hoc – l'interesse delle imprese.

È in questa luce, probabilmente, che si può interpretare il primato del Lazio (8.305 le imprese con sede in regione aderenti a contratti di rete alla fine del 2018, il 26,4% del totale nazionale) e il distacco che lo separa dalla seconda regione, la



Lombardia (3.317 imprese, pari al 10,6% dell'universo in rete). Insieme, Lazio e Lombardia (con 11.622 imprese), rappresentano ben il 37% del totale nazionale, e aggiungendo Veneto e Campania (insieme portatrici di 4.789 imprese) si supera abbondantemente (52,3%) la metà dell'universo. Dal punto di vista della vocazione ad aggregarsi, il primato del Lazio viene scalzato – seppure di poco – dal Friuli-Venezia Giulia, dove il rapporto tra imprese retiste e sistema imprenditoriale locale si attesta su 137 imprese ogni 10.000 registrate (contro le 126 del Lazio).

**TANTE FACCE.** Elevata anche l'eterogeneità intersettoriale delle imprese coinvolte. Il 73,6% dei CdR coinvolge imprese che operano in settori differenti e quasi un quarto aggrega imprese di almeno quattro diversi settori di attività, a conferma della capacità dello strumento di creare connessioni di filiera e tra filiere complementari o interdipendenti per il raggiungimento di obiettivi comuni di politica industriale. Il peso delle aggregazioni plurisettoriali scende se nella rete c'è almeno un'impresa manifatturiera (meccanica, sistema moda e arredo), che opera nei servizi trasporti/logistica oppure in quelli formativi socio-sanitari.

Il peso delle reti plurisettoriali scende al 57% per le aggregazioni che coinvolgono almeno un'impresa del settore agroalimentare. Tra le imprese in rete, il settore più rappresentato è quello dell'agricoltura: 5.577 unità a fine dicembre 2018 (il 17,8% del totale). Oltre la soglia delle 1.000 imprese si trovano solo altre tre divisioni: i servizi di ristorazione (1.855 unità), i lavori di costruzione specializzati (1.630) e il commercio all'ingrosso (1.245). La manifattura occupa la settima e ottava posizione, dove si trovano la fabbricazione di prodotti in metallo, esclusi i macchinari.

## PLATFORM BASKET

Spider 20.95, la leggerezza al potere  
Nelle versioni Base, Elettrica ed Ibrida

Spider 20.95 Platform Basket è una piattaforma aerea cingolata in grado di raggiungere i 20 metri di altezza lavorativa. Dotata di tutte le migliori tecnologie disponibili sul mercato, la piattaforma Spider 20.95 è "super leggera", di facile trasporto con rimorchi trainabili, proposta in tre versioni: Base, Elettrica ed Ibrida.

La macchina si propone come un'icona nel segmento dei 20 metri di altezza lavorativa grazie alla sua leggerezza, al suo sbraccio, alla capacità di carico in cesta di 250 kg senza restrizioni di sbraccio, nonché agli ormai collaudati sistemi elettronici di controllo e movimentazione utilizzati da Platform Basket. La Spider 20.95 garantisce un'elevata altezza di superamento degli ostacoli, è dotata di serie di stabilizzazione e richiusura automatica in sagoma, di radiocomando per la traslazione e di comandi aerei d'emergenza, di display con diagnostica di funzionamento a bordo della piattaforma e di protezioni per tutte le parti esposte a rischio di caduta oggetti.



## GARMEC

SZT 105 Simplicity va davvero ovunque  
Sempre più di casa in giardino



Nuovissimo per la stagione 2020, il trattorino zero-turn Simplicity SZT 105, distribuito da Garmec srl di Reggio Emilia, è in assoluto il più piccolo nella sua classe, arrivando in luoghi dove gli altri non possono andare. Senza pari per un pratico accesso al giardino, le sue dimensioni compatte facilitano la guida intorno ad ogni ostacolo, tagliando così vicino che non sarà più necessario utilizzare il trimmer per i ritocchi. Grazie alla sua alta manovrabilità, è sufficiente un rapido movimento delle leve di sterzo per fare dietro front, mentre l'efficace sistema di trasmissione rende ogni ruota indipendente così da ottimizzare la loro prestazione e durata. Fra le caratteristiche principali il piatto di taglio sospeso (rullo a tutta larghezza) da 91 cm (36") in robusto acciaio stampato, bilama, scarico laterale con mulching optional e inserimento elettrico delle lame, regolazione del taglio a pedale, dieci posizioni da 42 a 96 mm. Motore Briggs & Stratton Intek™ Series 7200 V-Twin, velocità di avanzamento da zero a nove chilometri all'ora, freno di stazionamento integrato, sterzo con due leve regolabili, presa di forza elettrica, ruote posteriori da 18 pollici, sedile regolabile con schienale medio e poggia braccia.

## ZANETTI MOTORI

Zanetti sempre più col linguaggio del garden  
Asticella alta col nuovo ZBMV 550

OHV, 547 cc e 11,5 Kw sono i connotati tecnici del nuovo Best in Class dei monocilindrici verticali della Zanetti Motori a vocazione garden professionale per applicazione macchine da giardino come rider, trattorini e non solo. Fratello maggiore e new entry della famiglia ZBMV che conta ben sei componenti che vanno da 139 a 547cc, anche ZBMV550 si pregia di essere composto da parti Premium quali distribuzione ohv, cilindro in ghisa, lubrificazione forzata, silenziatore a rumorosità ridotta. Vibrazioni contenute, bassa rumorosità e soprattutto alta affidabilità, sono i risultati di un reparto R&D che lavora in ambito racing motociclistico di primo livello.



## HUSQVARNA

**520iLX, il decespugliatore potente ed ecologico**  
**Quel che serve a giardinieri e paesaggisti**

È un decespugliatore a batteria potente e leggero che abbina alte prestazioni ad una maneggevolezza unica. Tutto questo lo rende particolarmente adatto ad un utilizzo professionale, rappresentando lo strumento perfetto per giardinieri e paesaggisti che devono affrontare lunghe e faticose giornate di lavoro. È caratterizzato da un'eccellente ergonomia e bilanciamento, oltre ad essere equipaggiato con l'avanzato motore brushless che risulta essere il 25% più efficiente di uno standard a spazzole. Ciò significa poter disporre di una coppia elevata e costante, anche quando si taglia erba alta, grossa o bagnata. Inoltre la direzione di rotazione della testina di taglio può essere invertita, ad esempio durante la rifinitura di vie pedonali, per direzionare al meglio il tagliato. Tutto questo fa di Husqvarna 520iLX una macchina veramente efficace, senza trascurare la comodità dell'essere alimentata da batterie BLi da 36V, adatte a tutte le nostre macchine a batteria portatili e per questo intercambiabili tra loro. Se invece si necessita di massimizzare la durata temporale, la funzione savE™ riesce a prolungare il tempo di lavoro del decespugliatore.



## MULTIPOWER

**Biotrituratori Italian Power per hobbisti e professionisti**  
**Tre versioni, tanta qualità, Rato sullo sfondo**

Pronti per il post potatura, la gamma dei biotrituratori Italian Power è in grado di soddisfare le esigenze dell'hobbista più esigente e del professionista che cerca maneggevolezza e praticità. I modelli disponibili sono tre, il più economico MG500 con motore Rato da 5.5 Hp, diametro di taglio massimo 50 mm e scarico a terra. La versione intermedia MG600 con motore Rato da 212 cc e 7 Hp, diametro di taglio 60 mm e possibilità di scarico a terra o rialzato mezzo camino e per concludere il modello MG700, con scarico alto, diametro di taglio 70mm, sempre equipaggiato con il potentissimo motore Rato Stage V, R210 da 212cc e 7 Hp. Tutte le versioni sono prodotte in Italia, sinonimo di qualità ed affidabilità.



## MTD PRODUCTS ITALIA

**XZ5 Ultima, dopo il boom negli USA l'arrivo in Italia**  
**Cub Cadet sempre più nel mercato del raggio zero**

Dopo il notevole successo riscosso negli Stati Uniti nel 2019, finalmente arriva anche in Italia la nuovissima gamma di macchine a raggio zero Cub Cadet XZ5 Ultima. Un trattorino rasaerba a leve con raggio di sterzata zero, caratterizzato da un telaio perimetrale innovativo, che conferisce rigidità e solidità alla macchina. Tre le versioni disponibili, una con piatto stampato da 107 cm, una con piatto saldato da 127 cm e una versione professionale con piatto saldato "heavy duty" da 137 cm. Motorizzazioni di alto livello, tutte bicilindriche, sia Cub Cadet che Kawasaki, per garantire sempre il massimo in termini di prestazioni e di qualità di taglio. Una gamma innovativa che diventerà anche in Italia il punto di riferimento di questa categoria e che consentirà a Cub Cadet di conquistare ulteriori quote di mercato in questo settore. La gamma XZ5 Ultima è già disponibile presso la rete di concessionari ufficiali Cub Cadet.



## 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. (LxAXLxP)	SERRATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
---------	---	----------------------	--------------	----------------	-----------------	----------------	-------------------	---------------------	----------------------	--------------------------------	---------	---------------------------	--------------------	-----------------------------	---------------	-------------------	------------------

### HUSQVARNA

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

#### Rider RC 320Ts AWD

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



Rider Battery	vedi <a href="http://www.husqvarna.it">www.husqvarna.it</a>	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<sup>®</sup>

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE  
da giardino

 Via Cesare Battisti 59/D  
35010 Limena, Padova

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

 [tecnogarden@tecnogarden.com](mailto:tecnogarden@tecnogarden.com)  
[www.tecnogarden.com](http://www.tecnogarden.com)

follow us on  & 



MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXLXPR)	SERBATOIO LI.	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 422Tx 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			4,5			
TS 38	2.737,00	T	B&S	PowerBuilt AVS	7,7 (5,7)	NO	ME 97	SL	/	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/	
TS 138M	2.975,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME 97	SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175	
TS 142	3.127,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	CVT 107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175	
TS 242	3.971,00	T	B&S	Endurance	12,7 (9,4)	NO	ID 107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x8"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/	
TS 346	6.019,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	18,7 (13,8)	NO	ID 117	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	/	15,2	/	/	
TC 130	3.321,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID 77	R	38-102	1	13x5"/16x6,5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/	
TC 138	3.598,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME 97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/	
TC 138M	3.228,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ID 97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/	
TC 139T	4.514,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID 97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	241	
TC 142T	5.002,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID 107	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	244	
TC 342T	6.954,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,3	NO	ID 107	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x9,5"-8	<100 dB(A)	/	13,3	320	260	

## JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL  
Web: [www.JohnDeere.it](http://www.JohnDeere.it)

### X350 R

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



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

# 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
<b>JOHN DEERE</b>																		
<b>JOHN DEERE ITALIANA SRL</b>																		
Web: <a href="http://www.JohnDeere.it">www.JohnDeere.it</a>																		
<b>2036R</b>																		
Il Trattore Compatto 2036R è progettato per gli utilizzatori che vogliono potenza e produttività in un trattore compatto senza compromessi nella qualità, versatilità ed efficienza dei costi. Il 2036R offre tutto questo con un motore diesel 3 cilindri, una trasmissione Hydro a 2 gamme, quattro ruote motrici di base e servosterzo per una eccellente manovrabilità e facilità d'utilizzo per l'operatore.																		
																		
1026R ROPS/CAB A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	25,2 HP	ID	SI'	4WD	V 2100; P 540	SI'	G,A		21,2		SLR	137-152	OPZ.		
2026R ROPS/CAB A richiesta	OMO	Yanmar	3	26 hp	ID	SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G		27		SLR	158	OPZ. 800		
2036R ROPS/CAB A richiesta	OMO	Yanmar	3	35 HP	ID	SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G				SLR	158	OPZ. 800		
3038E ROPS A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	37 HP	ID	SI	4WD	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	3	37 HP	ID	SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G,A				SLR	152-184	OPZ. 801		
3038R ROPS HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	38 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 542	SI	G,A		51		SLR	152-185	OPZ. 802	
3038R CAB HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	39 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 543	SI	G,A				SLR	152-186	OPZ. 803	
3045R ROPS HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	45 HP	ID	SI	4WD	V 2100; P 544	SI	G,A		51		SLR	152-187	OPZ. 804		
3045R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	45 HP	ID	SI	4WD	V 2100; P 545	SI	G,A				SLR	152-188	OPZ. 805		
4049M ROPS HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55		ND	ND	ND	
4066M ROPS HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55		ND	ND	ND	
4049R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID	SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55		ND	ND	ND		
4066R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID	SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55		ND	ND	ND		

## ZERO-TURN

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

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

<b>SIMPLICITY</b>																	
<b>Distribuito da: GARMEC Srl</b>																	
Web: <a href="http://www.garmec.it">www.garmec.it</a>																	
Email: <a href="mailto:info@garmec.it">info@garmec.it</a>																	
<b>STZ250</b>																	
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**<sup>®</sup>  
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

Via Mattei, 8/A Z.I. 30039 Stra - Ve  
Tel. 049 9803124  
[info@errezetagarden.it](mailto:info@errezetagarden.it)  
[www.errezetagarden.com](http://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
<b>BLUE BIRD</b>																
<b>BLUE BIRD INDUSTRIES</b>																
<b>Web: www.bluebirdind.com</b>																
<b>Email: info@bluebirdind.com</b>																
<b>TAURUS 46 TW</b>																
- 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



<b>EINHELL</b>																
<b>EINHELL ITALIA Srl</b>																
<b>Web: www.einhell.it</b>																
<b>Email: info@einhell.it</b>																
<b>C-PM 46/2 S HW-E</b>																
Il suo motore monocilindrico a 4 tempi raffreddato ad aria dispone di un elevato momento di torsione, per il taglio anche di erbacce alte. Particolarmente confortevole grazie alla funzione di avviamento. Il tagliaerba dispone di una batteria che non richiede assistenza, che si ricarica durante l'utilizzo del tagliaerba. La scocca robusta è in lamiera verniciata a polvere. Consigliato per superfici fino a 1.400 m <sup>2</sup> .																
GC-EM 1030	62,95	PL	1.000 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	30	30 - 70 / 3 pos.	SP-R	25	140 / 140		10,89
GE-EM 1233	94,95	PL	1.250 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	33	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	30	135/135		11,1
GC-EM 1536	109,95	PL	1.500 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	36	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	38	140 / 200		10
GC-EM 1743 HW	139,95	PL	1.700 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	43	20 - 70 / 6 pos.	SP-R	52	170 / 235		17,1
GH-PM 40 P	199,95	PL	1,6 kW / 2,2 Hp	EINHELL		4T	SPINTA	A NORMA	A STRAPPO	40	32 - 46 - 62	SP-R	45	172 / 210		23,1
GC-PM 40 S	209,95	PL	1,2 kW / 1,6 Hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	40	25 - 60 / 5 pos.	SP-R	50	150 / 210		21,5
GC-PM 46/3 S	239,95	LA	2,17 kW / 3,0 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	46	30 - 70 7 pos.	SP-R	55	172 / 210		33
GC - PM 46/2 S HW-E	399,95	LA	1,9 kw / 2,5 Hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	ELETTRICO	46	32-80 6 pos.	SP-R-M	70	203/280		37,8
GC-PM 51/2 S HW	379,95	LA	2,7 kW / 3,6 Hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	51	30 - 80 / 6 pos.	SL-SP-R-M	70	204 / 280		37,1
GC PM 56 S HW	399,95	LA	2,7 kW / 3,6 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	56	25-80 6 pos.	SL-SP-R-M	80	204 / 280		40,3



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

## JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL  
Web: [www.JohnDeere.it](http://www.JohnDeere.it)



R40EL	347,00	PL	1,3 KW	EL		EL	SP	83	E	40	2,2-7,5	R	44	170/210	n	22
R43EL	495,00	ALU	1,5 KW	EL		EL	SP	82	E	43	2,2-8,0	R	48	170/210	n	26
R40	390,00	PL	2,1 KW	B&S		SC 4T	SP	84	RA	40	2,2-7,5	R	44	170/211	n	24
R43	609,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SP	84	RA	43	3,5-7,4	R - M	65	170/209	n	32
R43S	940,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SE	83	READYSTART®	43	3,5-7,5	R - M	65	170/210	n	35
R43V	949,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	83	READYSTART®	43	2,5-7,5	R - M	65	150/180	n	36
R43VE	1.120,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	83	E	43	2,5-7,5	R	65	150/180	n	38
PRO C43	957,00	ALU+ACC	3,3 KW	B&S		SC 4T	SP	83	RA	43	1,5-8,0	R	65	180/200	n	35
RUN41	505,00	LAM	2,3 KW	B&S		SC 4T	SE	ND	READYSTART®	41	1,5-8,0	R - M	52	180mm	n	28
RUN46	601,00	LAM	2,3 KW	B&S		SC 4T	SE	ND	READYSTART®	46	1,5-8,1	R - M	52	180/200	n	29,5
R47	773,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SP	85	READYSTART®	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	33
R47S	991,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SE	85	READYSTART®	47	1,5-7,0	R - M	65	180/100	n	37
R47V	1.105,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	85	READYSTART®	47	1,5-7,0	R - M	65	180/100	n	37
R47VE	1.150,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	85	E	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	39
R47KB	1.289,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	85	RA FRENOLAMA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	43
PRO 47V	1.542,00	ALU	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	47,5
RUN51	717,00	LAM	2,5 KW	B&S		SC 4T	SE	ND	READYSTART®	51	1,5-8	R - M	52	180/200	n	33
JS63V	810,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	40
JS63VC	1.035,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	s	43
PRO 53MV	1.566,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	83	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	49
R54S	1.193,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SE	84	READYSTART®	54	1,7-10,4	R - M	75	210mm	n	45
R54V	1.376,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	84	READYSTART®	54	1,5-8,0	R - M	75	180/100	n	46
R54VE	1.542,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	84	E	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	49
R54RKB	1.659,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	55
JX90	1.559,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	54
JX90C	1.855,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	57,5
JX90CB	1.986,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	61
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	SCOCOA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant./Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
<b>PELLENC</b>																
<b>Distribuito da:</b> <b>PELLENC ITALIA SRL</b> <b>Web: www.pellencitalia.com</b> <b>Email: info@pellencitalia.com</b>								<b>RASION</b> 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 KM/h	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 KM/h	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
<b>HUSQVARNA</b>																	
<b>Distribuito da:</b> <b>FERCAD SPA</b> <b>web: www.husqvarna.it</b> <b>email: husqvarna@fercad.it</b>						<b>AUTOMOWER® 435X AWD</b> 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 <sup>2</sup> 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	600m <sup>2</sup>	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	1000m <sup>2</sup>	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	1500m <sup>2</sup>	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	1600m <sup>2</sup>	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	2200m <sup>2</sup>	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	3200m <sup>2</sup>	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	3200m <sup>2</sup>	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	4000m <sup>2</sup>	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	5000m <sup>2</sup>	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	2200m <sup>2</sup>	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	5000m <sup>2</sup>	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	3200m <sup>2</sup>	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](http://www.JohnDeere.it)

### Tango E5 Series II

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



TANGO 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](http://www.nikocompany.com)

### WIPER PREMIUM F SERIE

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



BLITZ 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
J XH	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
KXL 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](http://www.nikocompany.com)

### L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

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



P 70 S	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

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

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

**ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI**  
 web: [www.ambrogiorobot.com](http://www.ambrogiorobot.com)  
 email: [robotica@zcscompany.com](mailto:robotica@zcscompany.com)

### Ambrogio 4.0 Elite

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



GREENline - AMBROGIO L60 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 5+	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 superficie di lavoro indicate, in condizioni di tagli ideali: prato piano, forma rettangolare semplice, assenza di ostacoli, assenza di zone aggiuntive e velocità di crescita del prato modesta.

# ATTREZZATURE A BATTERIA

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

# ATTREZZATURE A BATTERIA



## ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m <sup>3</sup> /min-m/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
<b>HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it</b>															
<b>BATTERIE DIPONIBILI</b> Bli 10 - 36V - 2 Ah / Bli 20 - 36V 4 Ah / Bli 80 - 36V - 2,1Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 150 - 36V - 5,0Ah / Bli 200 - 36V - 9,3 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 520X - 36V - 14,4 Ah / Bli 940x - 36V -26,1Ah															
<b>TAGLIASIEPI</b>															
115 iHD45	268	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
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
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
<b>MOTOSEGHE</b>															
120 i	305	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	495	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
535i XP	564	Solo corpo macchina	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T535i XP	622	Solo corpo macchina	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
<b>POTATORI</b>															
530iPT5	753	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
115iPT4		Solo corpo macchina	36	SI											
115iPT4		Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI											
<b>RASAERBA</b>															
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		
<b>SOFFIATORI</b>															
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.

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



Seguici anche su Facebook

**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 VUOTO
---------	--------------------------------------	-------------------	------------------	---------------	-----------------	-----------------	-----------------------	-------------------	--------------------------	----------------	----------------------------	----------------------	----------------------	-------------	-----------------

## EINHELL

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

## GC-PH 2155

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



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

## HUSQVARNA

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

## 226HD75S

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



122 HD45	442,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	575 gr/Kw H	4,7
122 HD60	468,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	575 gr/Kw H	4,9
226 HS99S	706,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	108	N	S	22	S	S	412 gr/Kw H	6
522HDR60X	715,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	60	S	N	30	S	S	360 gr/Kw H	5,2
522HDR75X	778,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	75	S	N	30	S	S	360 gr/Kw H	5
325 HE3	909,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,35
325 HE4	921,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,4
115iHD45*	268,00		BAT	36V	3 Ah			45							
115iHD45	436,00		BAT	36V	3 Ah			45							
536 LihD60X*	535,00	P	BAT	36V	3 Ah	/	/	60	S	N	/	S		/	3,8
536LihD70X*	586,00		BAT	36V	3 Ah			70							
520iHE3*	682,00		BAT	36V	3 Ah			55							
520iHD60*	570,00		BAT	36V	3 Ah			60							
520iHD70*	597,00		BAT	36V	3 Ah			70,00							

\* SOLO MACCHINA

## PELLENC

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

# DECESPUGLIATORI

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

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





**Arvipto**  
Attrezzature professionali per potatura

**PS32**

**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.

**PS32**

- 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](http://www.cormaf.com) - [info@cormaf.com](mailto:info@cormaf.com)

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI

**STIHL**

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI

RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO

**ATRAX ELECTRIC 4**

# 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	RUMOROSTA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	--------------	------------------	------------------------	---------------	-----------------	------------	-------------------	------------------	-------------------	--------------	------------	-------------------	-----------------

## EINHELL

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

### GC-BC 52 I AS

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



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

## HUSQVARNA

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

### 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](http://www.pellencitalia.com)  
Email: [info@pellencitalia.com](mailto: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	BARBA CM	TIPO CATENA (")	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	-----------------------	----------------------	--------------------	-----------------

## EINHELL

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

## GH-PC 1535 TC

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



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

## HUSQVARNA

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

## T525

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



418 EL	275,00	H	EL	220-240V	1800W	***	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
420 EL	287,00	H	EL	220-240V	2000W	***	-	40	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
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	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	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	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	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	RUMOROSTA dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	-----------------------	----------------------	------------------	-----------------

## PELENC

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

### SELION

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



51 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	6" -15 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1,7
51 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,80m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
51 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,50-2m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
51 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 2,20-3m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
51 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	2000 W	-	ELETT.	12" -30 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96	2

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

# SPAZZANEVE

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	BLOCCO DIFFERENZIALE (*)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (**)	CAMBIO	TIPO TURBINA (Monostadio - Bistadio)	LARGHEZZA/ALTEZZA LAVORO CM	ROTAZIONE CAMMINO (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](http://www.husqvarna.it)  
 email: [husqvarna@fercad.it](mailto: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 coecla 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



## ATTIVITA' E PROGETTI PER IL NUOVO ANNO



Il nuovo anno vede Assogreen già impegnata con entusiasmo per affrontare nuove iniziative e promuovere azioni sindacali per la categoria. A fine febbraio, da mercoledì 26 a venerdì 28, sarà presente con un proprio stand a **Myplant & Garden**, la più importante e completa manifestazione professionale dell'orto-florovivaismo, del paesaggio e del garden in Italia che si svolge ogni anno nel più grande polo fieristico d'Europa, Fiera Milano, Rho. Sarà l'occasione per conoscere ed interagire con i tanti attori della filiera del "green", scoprire le novità del settore, promuovere le nostre realtà, avere contatti più proficui con associazioni ed operatori del

comparto e momenti di crescita professionale.

Nell'invitarvi a visitare la Fiera e a passare nello **stand Assogreen (Padiglione 20 - stand L59)** si ricorda che nel pomeriggio di **mercoledì 26 febbraio, dalle ore 15.00 alle ore 16.00 nella sala convegni M48 del Padiglione 12, Assogreen incontrerà l'azienda Competitoor**, con la quale è in atto una collaborazione sul monitoraggio dei prezzi online dei prodotti e macchinari del giardinaggio. L'incontro consentirà di illustrare nel dettaglio il portale creato per i soci, le modalità di utilizzo e i nuovi prodotti da inserire per monitorarne i prezzi.

## CAMPAGNA ASSOCIATIVA 2020

Proseguirà anche per il 2020 la promozione voluta dal Consiglio Direttivo per i nuovi soci:

**"porta un collega in Assogreen".**

La quota annuale verrà dimezzata ad euro 150,00 per i nuovi aderenti e agli stessi soci che presenteranno e faranno aderire una nuova azienda del settore macchine da giardino.

Assogreen  
ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
SPECIALISTI MACCHINE DA GIARDINO

Campagna  
associativa  
**2020**

**PROMOZIONE  
NUOVI SOCI**

valida per aziende MAI RICETTE AD ASSOGREEN  
Promo nuovo associato € 150

PRESENTA UN COLLEGA IN ASSOGREEN  
E AVRAI UNO SCONTO DEL 50%  
DA UTILIZZARE AL PROSSIMO RINNOVO



## MANOVRA DI BILANCIO 2020

Molte le novità e le misure economiche di interesse per gli operatori commerciali nella recente “Manovra di bilancio” approvata a fine 2019.

A cominciare dal blocco degli aumenti delle aliquote IVA già programmate, con il rinvio al 2020 delle aliquote maggiorate, in “adeguamento” alle “clausole di salvaguardia” finalizzate a salvaguardare il conseguimento degli obiettivi di finanza pubblica definiti dal Governo.

Per gli immobili strumentali viene anticipata la totale deducibilità dell'IMU dall'IRPEF/IRES dal 2022 (sarà invece del 50% per il periodo d'imposta 2019 e del 60% per i periodi d'imposta 2020 e 2021).

Sono state inoltre prorogate le agevolazioni fiscali per il risparmio energetico, ristrutturazioni edilizie e “bonus mobili”. Di particolare interesse però, per gli operatori del settore macchine da giardino, la proroga, grazie al sollecito dei vari attori e associazioni della filiera “green”, del cosiddetto “bonus verde”. Quest'ultima agevolazione consentirà, anche per il 2020, la detrazione Irpef del 36% sulle spese, fino ad un massimo di 5.000 euro, sostenute per interventi di recupero, rinnovo e creazione di aree verdi private, di pertinenza ad unità immobiliari. L'impegno e gli sforzi di Assogreen, d'intesa con altre Organizzazioni del “verde”, sono però indirizzati affinché, nella conversione in legge del decreto di fine 2019 che ha riproposto il “bonus verde”, l'agevolazione fiscale riguardi anche l'acquisto di attrezzature e macchine da giardino. Da segnalare infine, fra i vari interventi inseriti nella Manovra di bilancio, la semplificazione della tassazione locale, gli incentivi e i crediti per i pagamenti elettronici e gli sgravi contributivi sia per i contratti di apprendistato che per quelli a tempo determinato, oltre alla riduzione delle tariffe Inail.



## BANDO ISI INAIL 2019 – CONTRIBUTI PER MIGLIORARE SALUTE E SICUREZZA NEGLI AMBIENTI DI LAVORO

Anche quest'anno INAIL ha pubblicato il Bando ISI per incentivare le imprese a realizzare progetti per il miglioramento dei livelli di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro.

Dal 16 aprile 2020 è possibile presentare la domanda telematica per partecipare al Bando di finanziamento, con una finestra che si chiuderà il 29 maggio successivo.

A partire dal 5 giugno 2020 sarà possibile effettuare il download del codice identificativo della propria richiesta e verrà comunicata la data di apertura dello sportello telematico per l'inoltro della domanda.

La domanda deve essere presentata in modalità telematica (**sito: [www.inail.it](http://www.inail.it) – Accedi ai servizi online**) attraverso una procedura informatica che consentirà, attraverso un percorso guidato, di inserire la domanda di finanziamento con le modalità indicate negli Avvisi regionali.

*Cub Cadet*<sup>®</sup>



**NEW**  
**XZ5**  
**ENDURO SERIES**<sup>™</sup>



[www.cubcadet.eu/it](http://www.cubcadet.eu/it)



# PLATFORM BASKET

campbell.it.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](mailto:info@platformbasket.com)

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

*Made in Italy*

