

# MIG



N.254 - APRILE 2020 - MENSILE | EPT - Via Zancle, 6 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)





**STIHL**

# PROMOZIONE PRIMAVERA 2020

**21/03/2020 - 28/06/2020**

Scopri i Rivenditori aderenti all'iniziativa sul sito:

**WWW.STIHL.IT**



**Scansiona il QR code**

Registra il tuo prodotto online  
per estendere la tua garanzia!

# GRIN®

CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

**TAGLI  
NON RACCOGLI  
NON VAI IN DISCARICA**



**POLVERIZZA  
L'ERBA**



**TAGLIA  
ERBA ALTA**



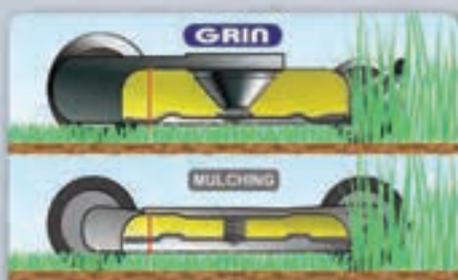
**MIGLIORA  
IL TUO PRATO**

## IL TAGLIO SENZA RACCOLTA PENSATO PER I PRATI ITALIANI.

- Con Grin tagliare senza raccogliere è possibile anche con erba alta!
- Utilizzando la frequenza di taglio di un rasaerba con cesto di raccolta avrai un prato perfetto.
- Meno tempo dedicato al taglio del prato e ai viaggi in discarica, significa più tempo per goderti il tuo giardino.



Guarda il video  
**GRIN VS Mulching**



### IL SISTEMA DI TAGLIO GRIN È BREVETTATO E DIVERSO DA UN SISTEMA MULCHING TRADIZIONALE.

Il mulching tradizionale, nato per climi diversi rispetto a quello italiano, prevede una frequenza di taglio molto maggiore con il rischio di creare problemi al manto erboso.



QUESTA MACCHINA VA PROVATA! Contattaci per un Test Drive su prato al **800-543858**

Assistenza telefonica gratuita  
**800.54.38.58**

[www.mygrin.eu](http://www.mygrin.eu)



**L**o smarrimento è durato un attimo. Forse anche meno. Il tempo di guardarsi attorno, di capire, di pensare. E di cominciare ad agire. Una scintilla, un'idea, un lampo. E via di corsa, anche se per un po' la gente non s'è potuta muovere da casa. Testa fredda e cuore caldo. Non s'è scomposto lo specialista. Giusto un istante, quando era chiaro che i venti avrebbero spirato nella direzione sbagliata almeno per qualche mese. Nessun vero dramma, ha vinto anzi proprio la capacità di tutti di ricorrere il prima possibile a rimedi e logici accorgimenti. Sistemando il negozio con tutto il necessario prima ancora che venisse decisa la vera apertura, mantenendo i contatti coi clienti in mille modi, anche allattandoli attraverso le più disparate assistenze a distanza. Non ha mai chinato il capo il rivenditore, che una parte di stagione l'ha vista volar via ma più che a fissare i vuoti di marzo e aprile ha spinto l'orizzonte verso giugno e l'estate. Perché le vacanze sono un punto di domanda più complesso del proprio giardino, diventato invece un provvidenziale angolo di leggerezza. Date tutte dilatate, probabilmente anche nel verde nonostante certe fasi che quelle erano e quelle rimarranno. Senza concessioni. Telefoni roventi, videochiamate una dietro l'altra, mail a ripetizione. Tutte scariche elettriche per tenere vivo un mondo che anche stavolta, proprio in un periodo di criticità, ha saputo tenere la barra dritta. Sbuffando ma anche dispensando orgoglio a destra e a sinistra. Straordinaria risposta al destino, trampolino essenziale per rimettersi davvero in moto. Stringendo i denti, anche a difesa dei propri dipendenti perché una squadra vera si vede proprio in questi casi. Quando la terra sotto i piedi sembra mancare, quando pare che non esista via di uscita. Quando invece qualcosa da dentro scatta, con sorprendente o forse normalissima puntualità. Così il rivenditore s'è fatto coraggio, ricorrendo al suo proverbiale spirito indomito e cominciando la sua partita. In salita, d'accordo, ma anche con la certezza di vincerla. In un modo o nell'altro.



tel 0444.96.43.00 - fax 0444.96.34.00  
mail: assogreen@assogreen.it - www.assogreen.it

## EPT

**Editrice Periodici Tecnici sas**

**Direttore Responsabile**

Dino Bellomi

**Direzione, Redazione, Amministrazione**

Via Zancle, 6 - 37138 Verona

Tel. +39 348 3908541

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. + 39 348 3908541

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

**Stampa**

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

**Socio effettivo**



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

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

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

Abbonamento 1 anno (9 numeri) Italia più spese di  
spedizione € 42 (IVA 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 succitata 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



# CI PRENDIAMO CURA...

DELL'AMBIENTE E DI TE.  
CON LA BENZINA GIUSTA.

## LA BENZINA ALCHILATA AMICA DELL'AMBIENTE

Aspen rispetto alla benzina normale è prodotta con pochi elementi, i meno inquinanti. È studiata infatti per ridurre al minimo l'impatto ambientale abbattendo di oltre il 40% il livello di ozono emesso dal motore. Inoltre viene fornita in confezioni e imballi ecologici. È possibile conservarla per lunghi periodi (oltre 2 anni in condizioni ottimali) senza deterioramenti ed è garantito che nel tempo le sue proprietà uniche vengono mantenute sui più elevati standard qualitativi richiesti dalle Autorità Mondiali a tutela dell'uomo e dell'ambiente.

1X  = 3X 

36X  = 1X 

1X  = 57X 

2X  = 1X 

◆ Un rasaerba 4 tempi alimentato a benzina verde in un'ora inquina come 3 automobili alimentate a benzina senza piombo. meno nocivi.

◆ 36 rasaerba alimentati ad Aspen in un'ora inquinano come 1 automobile a benzina senza piombo.

◆ Una motosega 2 tempi alimentata a benzina verde inquina come 57 automobili alimentate a benzina senza piombo.

◆ 2 motoseghe alimentate ad Aspen inquinano come 1 alimentata a benzina senza piombo.



ASPEN benzina alchilata è distribuita da FERCAD SPA, Via Retrone, 49, 36077 Altavilla Vicentina (VI)  
Tel. 0444 220811 - Fax 0444 348980 - email: [aspen@fercad.it](mailto:aspen@fercad.it) - website: [www.aspenbenzina.it/](http://www.aspenbenzina.it/)



## assogreen

- 8** «E adesso serviranno soprattutto regole chiare»

## comunicazione

- 24** Le priorità di un business online

## confindustria

- 54** L'Italia e la leva dell'orgoglio

## consumi

- 42** La spesa nel pieno della pandemia

## dalle aziende

- 41** Wiper, top player  
E NIKO cambia marcia

## focus

- 26** Problemi? No, ora solo soluzioni

## mercato

- 52** «I primi segnali già quest'estate»

## punto vendita

- 40** «Diamo al web il giusto peso»  
**60** «I nostri desideri riesploderanno»

## rivenditori

- 10** L'Italia del verde più forte di tutto

**Agribrianza**  
«È finalmente arrivato il momento dell'e-commerce»

**Bruno Moret**  
«I rapporti umani faranno ancora la differenza»

**CDC Torriani**  
«Un bel giardino adesso avrà ancor più valore»

**DiGeso Motors**  
«Una chat coi nostri clienti E soluzioni in tempo reale»

**Tempoverde**  
«Io, ottimista di natura Noi meglio di altri settori»

**Crupi**  
«A casa le nostre vacanze Il verde valore necessario»

**Green Center**  
«Un febbraio straordinario E ripartiremo alla grande»

**Il Giardinaggio**  
«Abituiamoci alle consegne Il cliente vuole tutto a casa»

**Hobbyverde**  
«Tosaerba anche a dicembre Stagione ancora lunga»

**Agricola Industriale Macchine**  
«Agricoltura in movimento Bene il verde professionale»

## rubriche

- 62** Vetrina  
**34** Vetrina tosaerba  
**44** News

## 64 Tuttomercato

# Marketing **MG** Giardinaggio



**2019**

**2020**

Accedi all'**ARCHIVIO** della **RIVISTA**  
per sfogliare comodamente i numeri arretrati di  
MG in versione digitale

**[www.ept.it](http://www.ept.it)**

e sei **ONLINE** in un **CLICK!**

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.



Precauzioni ovvie, qualche equivoco sulle aperture fra marzo e i primi di aprile, piani vari per riassetarsi ma anche la necessità di criteri precisi che possano chiarire nei dettagli «quel che si può fare e quel che invece è bene fare»

# «E ADESSO SERVIRANNO PRIMA DI TUTTO REGOLE CHIARE»

**M**argini e attesa. Interrogativi continui. Scenario duro, soprattutto prima di Pasqua. «Siamo tutti sulla stessa barca, adesso il problema di molti è arrivare a fine mese. E non è così semplice», l'orizzonte in pienissima emergenza di Roberto Dose, nel suo Friuli avvolto in una strettissima camicia di forza. Lo sguardo è al dopo, alla ripresa, al ritorno a quel che era prima. Ipotesi, fotografie, teorici scenari. «Tutto sarà più rallentato, più complicato. Tutti in casa per tanto tempo ma non so se poi ci sarà tutta questa predisposizione ad uscire. Il nostro lavoro cambierà inevitabilmente», la proiezione di Dose, da sempre a portare avanti una missione per il verde che va avanti da generazioni e adesso un ostacolo durissimo davanti. «Dovremo tener conto di diverse modalità operative, quindi di rispetto delle distanze e presidi sanitari. La gente in negozio almeno nei primi tempi verrà meno volentieri, verranno ridotti al minimo i contatti personali. Lieviteranno il servizio e le consegne a domicilio, ma il problema grosso e la grande diatri-

ba è su quel che si può fare e quel che è bene fare», la posizione di Dose, 15 dipendenti ed una grande mole di lavoro da sempre, fra tanto giardinaggio hobbistico e professionale. «C'è un po' di equivocità di fronte ai codici Ateco. Io, ad esempio, ho quello del commercio all'ingrosso per le macchine riservate all'agricoltura. Nell'ambito al mantenimento della filiera il mio punto vendita ha una sua utilità, potrei quindi tenere aperto ma col giardinaggio non c'entra nulla. Il 90% del mio lavoro è con l'utilizzatore privato. Se volessi potrei aprire, ma la mia coscienza e l'etica mi dicono che il mio compito, il nostro dovere, è ora quello di fare un sacrificio per il bene comune», i paletti di Dose, non per tutti fermi come che lui ha fin da subito conficcato nel terreno. «Tutti dobbiamo fare uno sforzo e rispettare le regole, io l'ho fatto. Mi sono sforzato, come tanti, anche se in Italia si può fare tutto ed il contrario di tutto. Perché Amazon può consegnare tosaerba ed io no? Perché? Io ad un certo punto ho avuto in magazzino 150 macchine, dopo averle riparate, che il cliente non poteva venire a ritirare. Lui non poteva muoversi e io non potevo portargliela a casa. Qualcuno mi ha chiamato dicendomi che senza la macchina non poteva far giocare i suoi bambini in giardino perché s'era l'erba alta. I florovivaisti hanno cominciato a lavorare ed io invece non potevo dare al mio cliente la motozappa per lavorare il terreno perché non c'era modo di fargliela avere. Le ferramenta





invece sono aperte. Capisco che se si rompe un tubo garantirne uno soddisfa un'emergenza, ma con la scusa del tubo poi ci scappa la proposta di acquistare il rasaerba che in teoria, almeno per quel che concerne le preclusioni che abbiamo noi, non è esattamente qualcosa di assolutamente necessario», la sottolineatura di Dose che nelle settimane di fermo s'è buttato avanti, adeguando il negozio ai nuovi scontati parametri di sicurezza. «Abbiamo messo schermi in plexiglass a protezione delle scrivanie, naturalmente dotati tutti di mascherine e guanti, anche se questa nostra iniziativa di partenza dovrà essere naturalmente completata con confini chiari e regole a cui attenersi ma che per adesso nessuno ci ha dato. Prima domanda: come riapriremo? A quali condizioni? E come ci dovremo comportare in negozio? C'è chi ne ha uno di 150 metri quadrati e chi ha 500, ad esempio. Giusto per sottolineare una delle tante variabili di cui inevitabilmente bisognerà tener conto. Avrebbero già dovuto comunicarci tutto, ogni dettaglio, in modo tale da essere davvero pronti subito», la richiesta a gran voce di Dose, fra un'idea e l'altra, pensieri continui e mille questioni da monitorare.

Anche a gioco fermo. Tante questioni sul piatto, compresa l'effettiva operatività di un normale giorno lavorativo. «Immagino che le distanze dovranno rimanere», conclude Dose, «senza assembramenti che potrebbero comunque verificarsi anche in un punto vendita del nostro settore considerata la bella stagione, il desiderio di recuperare il tempo perso e i lavori in giardino rimasti in arretrato. Bisognerà far la coda, ma per far la spesa la gente in coda ci resta anche mezza giornata. Per comprare un rasaerba non so».

# UN' ALLEATA PER IL TUO VERDE. IRRORATRICE A BATTERIA

**CAPACITÀ DA 8 A 20 litri**



**FERRARI**® group

Via Europa, 11 - 43022 Basilicogiano - Parma (Italy)  
Tel. +39.0521.687125 - Web: [www.ferrargroup.com](http://www.ferrargroup.com)

Viaggio nel mondo dei rivenditori, straordinari a restare in piedi nonostante mesi che non promettevano niente di buono. Superbo l'orgoglio dello specialista. Lucido, freddo ed elastico come non mai

# L'ITALIA DEL VERDE PIÙ FORTE DI TUTTO

**N**essuno ha fatto una piega. Testa alta, idee limpide, ingegno all'ennesima potenza, maniche rimboccate in fretta. Il rivenditore ha accettato la sfida col destino, non può ancora dire di averla vinta ma di sicuro neanche di aver perso. Anzi. Qualcosa cambierà. Forse tutto, forse in fondo proprio niente viste le profonde radici degli italiani e la vecchia ma sempre attualissima regola per cui se l'erba cresce in qualche modo bisognerà pur tagliarla. In questi mesi la gente ha riscoperto la potenza di un angolo verde. La forza del prato. Il desiderio di aria quasi vitale. Una necessità, più che uno sfizio. Ora e magari anche dopo, quando tutto sarà finito ma certe distanze rimarranno condizione minima per assicurare quella vita di relazione una volta scontata. MG è entrata idealmente nei punti vendita italiani, nel momento di teorico smarrimento ma trovandosi di fronte facce sicure e gente di polso. Capace di gonfiare il petto in fretta e far valere la propria professionalità in

mille modi. Anche a bocce ferme. Anche col Paese in tilt. Anche con le strade deserte e le serrande abbassate. Anche con l'umore nero e i clienti chiusi in casa. Così si fa, così han fatto tutti. Raccogliendo le forze e spingendosi oltre, allargando gli orizzonti senza aspettare chissà cosa dal cielo o dai poteri forti. Semplicemente facendo valere le proprie competenze, la propria esperienza, più quella passione che ha sempre animato un settore che già nel 2001, dopo l'attentato alle Torri Gemelle, cercò il lato positivo della crisi sostenendo «che senza troppa voglia di viaggiare adesso tutti si dedicheranno ai propri spazi interni trasformando il giardino in una stanza della propria casa». Questione di spirito, alimentato da anni di duro lavoro e di lente conquiste. Il viaggio di MG fra i rivenditori d'Italia è adrenalina pura, specchio della voglia di rinascere senza che mai nessuno si sia sentito battuto in partenza. Il modo migliore per guardare avanti. E per rafforzare il proprio orgoglio. Storie. Una meglio dell'altra.



# «È FINALMENTE ARRIVATO IL MOMENTO DELL'E-COMMERCE»

La forza dell'e-commerce. Passo obbligato, in un momento così. **Agribrianza** ci sta lavorando da tempo. Da anni. Fino a consegnare, nel periodo vicino a Pasqua, anche trecento pacchi al giorno. Quando l'avviatissimo portale Decathlon non accettava ordini oltre quota duemila. «Se prima avremmo dovuto aspettare due o tre anni per il vero salto di qualità, questa pandemia può aver prodotto la definitiva accelerata», il punto di Carlo Teruzzi, il primo a credere fermamente nella vendita delle macchine online e nel rendere sempre più strutturata una sezione diventato investimento sempre più promettente, dopo primi passi con qualche naturale interrogativo. L'incremento nell'ultimo periodo è stato notevolissimo. «Pazzesco», puntualizza Teruzzi, coi minuti contati fra un pensiero e l'altro, Pasqua ormai alle spalle e tanti altri orizzonti da scrutare, mentre Agribrianza aspetta di tornare a regime coi suoi 3500 metri quadrati dove non c'è solo giardinaggio ma anche molto altro. Dove il Natale, ad esempio, è da sempre angolo delizioso. Sempre più online il lavoro, al di là di tutto. «Prevarrà sempre il negozio fisico, ma i numeri non



**Agribrianza** ha attutito alla grande il colpo grazie ad un profondo lavoro anticipatorio, con una sezione creata già anni fa per alimentare la vendita online. Raccogliendo ora ottimi frutti

potranno che lievitare», il quadro di Teruzzi, ormai forte di una struttura consolidata e personale dedicato. La macchina è bella oliata da un pezzo, anche se non è stato così automatico. «Non è così semplice, l'e-commerce va affinato col tempo. Bisogna lavorarci per davvero. E soprattutto crederci, come abbiamo fatto noi», la fierazza dispensata da Teruzzi, scommessa vinta col trascorrere dei mesi, stravinta adesso che gli ordini piovono uno dietro l'altro. Dopo aver convinto anche papà Angelo, inesauribile locomotore di Agribrianza fin dai suoi primi passi, figura storica nel mondo italiano del giardinaggio. «Voglio intanto rimarcare l'ottima risposta che ci ha dato il personale, anche chi non è del reparto s'è prestato alla sezione e-commerce con grande abnegazione. E grazie alle aziende che si sono mostrate tutte molto elastiche. La ripresa? Bisognerà organizzarsi con mascherine, gel disinfettante, creando i giusti spazi e prendendo tutti le necessarie precauzioni. Difficile immaginare quel che succederà, di certo resterà prioritaria ancora la salute di ognuno di noi», la saggezza di Teruzzi, 80 anni, una vita spesa per il suo lavoro senza mai un vero attimo di tregua. «Quel che mi preoccupa è l'hobbistico, meno il professionale. Sarà importante assicurarsi che la gente abbia liquidità sufficiente. Prendete la gestione del verde di un condominio. L'amministratore dovrà pagare il professionista, usando quelli dei condomini che però a loro volta dovranno essere pagati dalle aziende per cui lavorano. È importante che tutto sia lineare, anche perché il verde può diventare una risorsa importante per chi per tanto tempo è stato costretto a restare a casa», il cerchio chiuso da Teruzzi, 22 bancali di rasaerba incamerati pochi giorni prima del 9 marzo, giorno della prima grande chiusura. Tenuti lì, senza esitazioni. Anche questo è un investimento.

## «I RAPPORTI UMANI FARANNO ANCORA LA DIFFERENZA»

Un modo lo si trova sempre. «A quel che succede non puoi farci niente, la differenza la fa la reazione. Il risultato dipende da quella», la regola di Giancarlo Moret, responsabile commerciale dello storico punto vendita di papà Bruno a Colle Umberto, provincia di Treviso, punto fermo della zona per agricoltura e giardinaggio. «Siamo aperti, ma chiusi al pubblico. Questa è stata la nostra linea aziendale. Aperti per assistenza, ricambi e vendita online anche di macchine da giardinaggio e relativa consegna. La gente entra solo uno alla volta, con mascherina, guanti e pazienza obbligatori», la fotografia di Moret, particolarmente ispirato nelle sue giornate da solo nel negozio di famiglia. Idee a getto continuo, tanta voglia di rialzare la testa, spirito indomito, più tanta fiducia. «Avere una storia di 41 anni alle spalle come la nostra di certo aiuta. Questo l'ho notato fin dal primo momento. La gente ci ha chiamati dicendoci intanto che di noi si fida. La base è questa ed è forte», la ripartenza immediata di Dose, che da quegli spunti ha saputo ricavare energia e alternative alla normale vendita. «Il modo per accorciare le distanze c'è.

O hai una sezione di e-commerce del tuo sito di gran fama, oppure il cliente cercherà sempre il rapporto umano. Quel che abbiamo cercato di alimentare noi. Anche facendo dei video delle macchine in questione», racconta Moret, secondo una ricetta anche parecchio semplice. Senza troppe acrobazie. Solo aguzzando l'ingegno. «Ho prodotto dei video messaggi, degli spot assolutamente autoprodotti. Evidenziando le caratteristiche e i punti chiave di questa o quella macchina, postati poi su Facebook così come su Instagram. Quando nasce la richiesta effettiva, sotto forma di contatto diretto in svariati modi, faccio il passo avanti con video tutorial anche di tre o quattro minuti trasmettendo al cliente proprio la sensazione di essere in negozio dove invece ci sono soltanto io. Sta funzionando, la gente ha apprezzato molto», la soddisfazione di Moret, sguardo a metà fra presente e futuro. «Nei piccoli paesi soprattutto», lo scenario di Moret, «il rapporto venditore-cliente sarà sempre più diretto, premiando ogni sforzo fatto nel tempo. Adesso le aziende devono digitalizzarsi, essere veloci anche in versione smart. Oltre a quelli che sono sempre stati i capisaldi del rivenditore specializzato. Quindi il servizio, quindi la competenza, quindi l'assistenza. Il grosso centro commerciale non ti spiega il tosaerba nei dettagli, non te lo porta a casa. Ora più che mai è necessario guardare dentro le proprie mura, in tutti i sensi. Bisogna valorizzare quel che si è sempre fatto, che si fa e che continueremo a fare. Sarà fondamentale saper vendere tutti i punti forti. E guardare dentro noi stesso soprattutto. Anche il ristorante ha la concorrenza del McDonalds, ma sono due cose completamente diverse. Ci sarà sempre più selezione. E noi dovremo farci trovare pronti».

Video fatti al momento coi dettagli della macchina, oltre a quelli postati sui social. Giancarlo **Moret** ha ideato tante leve alternative, senza nulla togliere al peso della storia e dell'esperienza sul campo



# NUOVA GAMMA ALPHA

TECNOLOGIA AL SERVIZIO  
DELLA MANUTENZIONE DEL VERDE



**GAMMA ALPHA**  
ALPHA EXCELION ◦ ALPHA HELION  
decespugliatori e tagliasiepi a batteria

**PELLENC**  
ITALIA

## «UN BEL GIARDINO ADESSO AVRA' ANCOR PIÙ VALORE»

esperienze



Cristian **Torriani**, settemila clienti nell'area di Busto Arsizio, è convinto «che il nostro settore non cambierà, semplicemente perché identiche rimarranno le abitudini degli italiani». Con ulteriori plus

Le luce davanti. Tante faccende da sbrigare, quasi come ai bei tempi. Martedì 14 aprile, il punto vendita CDC Torriani di Busto Arsizio è a pieno regime. «Già lavorare così è oro. Possiamo muoverci, consegnare, fare bolle e fatture», il quadro di Cristian Torriani che negli anni ha alimentato col fratello Devid l'opera avviata oltre quarant'anni fa da papà Claudio. Questione di famiglia, di passione, di lavoro duro. Un passo avanti, uno alle spalle. A fotografare un avvio di primavera terribile. Per forza, perché la ripartenza comincia anche guardando in faccia la realtà. «I primi due mesi sono andati, il periodo delle semine e dei trattamenti ormai è chiuso. E quel che s'è perso non verrà più recuperato», la sentenza di Torriani, un sacco di gente da servire fra quei giardinieri ammessi al ritorno alle rispettive attività con codice Ateco abilitato fra manutenzioni varie e taglio dell'erba.

Il negozio, come tutti del resto, era rimasto pressoché fermo dal 9 di marzo. Giorno del blocco totale, quando il mondo del verde ha capito una volta per tutte che la stagione sarebbe stata compromessa. Mandando al diavolo felici propositi, grafici colmi di fiducia, proiezioni piene di sorrisi ed un umore di fondo assolutamente volto al sereno. In quel mese, qualche riparazione grazie al decreto della Regione Lombardia che ha ammesso la vendita a domicilio e la consegna delle macchine riparate, prima della successiva apertura di metà aprile e la convinzione ferma che tutto non sarebbe ricominciato davvero prima del 4 di maggio come da successivo Dpcm. Giardinaggio più che agricoltura nel punto vendita, una lunga storia alle spalle, un domani tutto da disegnare ma anche una strada piuttosto tracciata e la sensazione che in fondo tutto possa riprendere nella maniera migliore. «Il nostro settore non cambierà di molto, semplicemente perché non cambierà il modo di vivere della gente. Il giardinaggio resta e sarà sempre una bella valvola di sfogo. Soprattutto in questo momento», passa e chiude Torriani, 700 metri di area commerciale e 2500 totali, in quello spicchio di Lombardia deciso come tutta Italia a rimboccarsi le maniche e a rimettersi in moto. Col verde a far da traino, come non mai. Nonostante tutto.



## «UNA CHAT COI NOSTRI CLIENTI E SOLUZIONI IN TEMPO REALE»

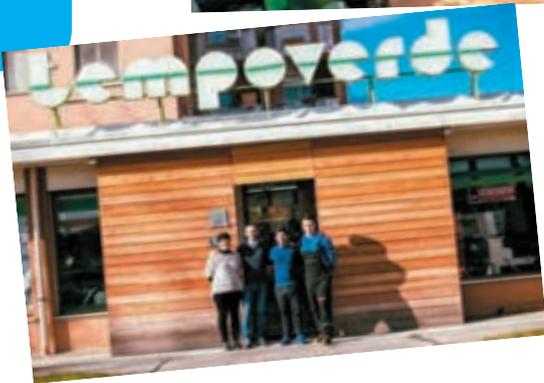
Senza perdere un attimo. DiGeso Motors ha creato un canale whatsapp da cui risponde a tutte le ore alle richieste di chiarimenti dei suoi clienti. «Quasi 24 su 24, quindi anche di sera. Risponde il primo che può. Sono stato molto chiaro, se vogliamo sopravvivere dobbiamo per forza dare qualcosa di più», la linea tracciata da Vito DiGeso, 42 anni, uno dei tre fratelli insieme ad Alessandro e a Gianfranco ad aver raccolto l'eredità di papà Giuseppe. Sette dipendenti, tanto lavoro da sbrigare soprattutto fra le piante di ulivo sparse ovunque sul meraviglioso territorio attorno a Sannicandro, 14 chilometri da Bari, comunità di circa diecimila abitanti che vive sulla vendita dell'olio. Il punto vendita, duecento metri quadrati di negozio ed altrettanti di officina più il piazzale esterno, è punto di riferimento per tanti appassionati di verde ma non solo. «Può essere che la gente verrà meno fisicamente ad acquistare una macchina, ma col rapporto che s'è creato negli anni non c'è nemmeno bisogno che si muova da casa. Basta chiederla, poi sta a noi fargli avere quella giusta. Quella più adatta ad esigenze che per la maggior parte dei casi magari potremmo anche anticipare», il quadro rassicurante di DiGeso, con l'aria di chi ne ha viste molte nel suo percorso per lasciarsi piegare dall'emergenza di primavera. «Da ogni fattore negativo può nascere un'opportunità. Ed anche stavolta sarà così. I numeri prodotti dai privati intanto stanno crescendo, vista l'impossibilità dei giardinieri a spostarsi così facilmente. Proliferano quindi le consegne a domicilio, anche per i professionisti ma in particolare per gli hobbisti», l'altra fotografia dispensata da DiGeso, supportato anche da una robusta catena di e-commerce cominciata tanto tempo fa, nell'anno record del 2006. «Ci abbiamo creduto fin dall'inizio, fino ad entrare ora nei portali di marketplace come Amazon e manomano che hanno sì tariffe molto alte perché ci prendono il 19% su ogni vendita ma con cui si riesce comunque a lavorare bene», spiega DiGeso, nel regno degli uliveti dove è fortissimo il bisogno di motoseghe per la potatura soprattutto ma anche di decespugliatori e falciatutto. Nonostante la fascia a metà strada di chi non è impresa agricola ma possiede comunque anche duecento piante che però non può curare come si deve proprio perché a lungo impossibilitato a spostarsi dalla propria abitazione. Il riassunto è presto fatto: «Il mercato cambierà tantissimo, perché intanto la gente continuerà anche psicologicamente ad avere paura. Il fai da te lieviterà di molto. Un esempio emblematico è il rasaerba a batteria venduto ad un medico che nelle sue giornate non ha neanche il tempo di dormire. Eppure, senza il giardiniere a disposizione come una volta, dovrà in un modo o nell'altro arrangiarsi da solo anche se con una macchina oltre che poco rumorosa anche molto autonoma. Ripeto, questo periodo può anche sottintendere dei vantaggi. Basta muovere i passi giusti. Sempre al massimo della velocità».

**DiGeso Motors** ha fatto sua in fretta la regola per cui «da un evento negativo può nascere un'opportunità». Detto, fatto. Lavorando di continuo anche da casa con tutti e sette i dipendenti. Partendo da whatsapp



# «IO, OTTIMISTA DI NATURA NOI MEGLIO DI ALTRI SETTORI»

esperienze



**Tempoverde** s'è ricaricato in fretta, non smettendo praticamente mai. Potenziando i canali social e facendo valere il profondo rapporto di fiducia coi clienti cementato giorno dopo giorno in quarant'anni di incessante lavoro

Ottimista. «Lo sono di natura io. È un primo passo», lo spiraglio che apre Michele Battistella dal suo campo d'osservazione di Pordenone col suo punto vendita Tempoverde sas. Periodo duro, come per tutti, ma la strada è lunga. «Noi siamo sempre

al vostro fianco», uno dei messaggi scolpiti sulla pagina Facebook, in tempi di chiusura ma anche di consegne possibili. Qualcosa di muove, nonostante tutto. Il verde fremente, anche se il silenzio. «La richiesta in

effetti c'è», ammette Battistella, «ma è chiaro che l'entusiasmo non può essere quello solito.

Non sono certo queste condizioni normali. D'accordo la fiducia, per carità, ma non dimentichiamoci che c'è gente che ha perso il lavoro e chi l'acquisto di certe macchine l'ha rinviato quando è esploso il covid 19. Saremo più avvantaggiati di altri settori, ma il quadro resta complicato», la sottolineatura di Battistella, mentre una telefonata s'accavalla con l'altra, col tempo sempre tiranno perché di consegne da fare ce ne sono molte e le giornate sulle strade non durano mai abbastanza. Recuperare il tempo perduto proprio non si può, ma provare a rimettersi in marcia al massimo della velocità sì. Il motore è bene carburarlo in fretta. «Tanti clienti, si fa fatica a rispondere alle telefonate per quante sono. Anche se ricevere la gente in negozio è ben altra cosa. Questo è chiaro. Nelle settimane di stop abbiamo spinto molto attraverso i social, un modo anche per garantire la nostra presenza a tutti quelli che ci hanno scelto in tutti questi anni», l'altra fotografia di Battistella, un marchio a Pordenone ormai da quattro decenni, pesantissima e durissima pietra scolpita nel territorio, affidabilissimo partner per l'universo del giardinaggio, quattro dipendenti a completare una squadra che ha sempre prodotto servizio e risultati in serie. Le nuove disposizioni non saranno un problema per la messa in sicurezza. «Di spazio ce n'è abbastanza, anche fuori dal negozio. Vedremo quel che dirà il mercato, di sicuro non potendo andare troppo in vacanza la gente si concentrerà e vivrà maggiormente il proprio giardino», la previsione di Battistella, sempre coi minuti contati ma anche col desiderio di fermare per un attimo l'orologio perché ad un certo punto, seppur per qualche istante, si deve anche staccare. «Non ho ritardato il pagamento delle tasse», conclude Battistella, «non ho respinto nulla. Ho fatto fino in fondo il mio dovere perché credo che sia giusto così. Non voglio far sembrare che non ci siano problemi, ma ottimisti adesso dobbiamo provare ad esserlo tutti. Non solo io».



Massima attenzione ai piccoli dettagli: i particolari che nessun altro nota. Accettare solamente il meglio. La perfezione è una mentalità. Ed è qualcosa di cui vale la pena essere orgogliosi.



**JOHN DEERE**

NOTHING RUNS LIKE A DEERE

**WORK  
DONE WELL.**

»UN LAVORO BEN FATTO.«

## «A CASA LE NOSTRE VACANZE IL VERDE VALORE NECESSARIO»

esperienze

**Crupi**, con la sua corposa fetta d'agricoltura, ha continuato a macinare chilometri e a garantire assistenza. E i giardini della Valtellina, con la gente a casa, sono diventati perfetti. Con prati uno più bello dell'altro

Ogni ciuffo d'erba è al suo posto nei dintorni di Lovero. I prati delle villette della Valtellina sembrano usciti da un romanzo di Jane Austen. Giardini in ordine, cancelli ripitturati, case rimesse a lucido. Il punti vendita Crupi non ha mai smesso di lavorare, incastonato com'è in una zona molto agricola e quindi di prima necessità. Con tutti i contratti di assistenza con le stalle ed il



mantenimento degli animali. Un lavoro parecchio corposo, senza soluzione di continuità. Da lì la lettera al Prefetto ed una al sindaco, prima ancora che il decreto ministeriale certificasse l'apertura verso la filiera agricola. «Il 90% è stata opera di assistenza, il resto cambio macchina per chi è rimasto a piedi», il primo fermo immagine di Stefania Crupi che insieme ai fratelli Francesco e Giuseppe, rispettivamente responsabili del segmento giardino e dell'agricoltura,

ha reso il marchio Crupi un vero punto di riferimento dell'intera area fra i reparti commerciale, dell'assistenza e della ricambistica. Il primo passo è stata la sicurezza, con l'aumento delle distanze interne ed un bancone in più che insieme a separatori e vetri permettesse a tutti di avere la propria serena isola di

lavoro. Quindi Crupi s'è aperta una finestra ulteriore, alimentando l'e-commerce per cui aveva già posto delle basi ma che a quel punto è stato indispensabile irrobustire. «L'abbiamo trasformato in un catalogo, perché vendere in tutta Italia non ci interessa. E siamo andati avanti», la scaletta di Crupi che in una settimana ha avuto la sezione già pronta. A quel punto la divisione obbligata, sfruttando l'ampio piazzale ma anche cancello e citofono. «Abbiamo così censito i nostri clienti, una selezione necessaria. L'ingresso è stato regolamentato in base alla richiesta, in gran parte per prodotti da giardino», racconta Crupi, in quei primi giorni senza troppi parametri e certezze che solo il tempo avrebbe cementato. Tre i furgoni in giro a consegnare la merce, un nuovo banco officina posizionato con gli spazi giusti, tanta voglia di guardare oltre. Nonostante tutto. «Il tessuto s'è per forza impoverito, ma la gente in giardino potrebbe rimanerci di più anche nei prossimi mesi considerato che molti le ferie le avranno per allora finite tutte. Magari il proprio spazio verde diventa l'investimento che sostituisce in parte il viaggio o l'albergo di villeggiatura. La Valtellina poi non s'è mai del tutto bloccata rispetto a tanti altri settori, piena com'è di tante aziende farmaceutiche. Di verde ce n'è, ma quello non basta».



## «UN FEBBRAIO STRAORDINARIO E RIPARTIREMO ALLA GRANDE»

La quiete solo all'apparenza. Dietro il silenzio di facciata c'è un gran bisbigliare. «Ci riprenderemo alla grande, ne sono sicuro», la sentenza di Luca Scarmagnan, titolare con l'amico di sempre Maurizio Meneghelli che ora con nome e cognome gli ha dato il cambio nella ragione sociale che per tutti è Green Center, negozio di Lugagnano di Sonà alle porte di Verona a due passi da svariati centri commerciali che anziché nemici sono diventati un punto di forza. Una sorta di porta d'ingresso anche sul Lago di Garda. Scarmagnan risponde dal telefono fisso del suo punto vendita, le sei di sera, serrande ancora ufficialmente abbassate

Richieste telefoniche continue, anche quando **Green Center** era chiuso. La stagione compromessa del vicino Lago di Garda non ha intaccato più di tanto il negozio che dalla vicinanza ai numerosi centri commerciali ne ha ricavato ulteriore forza

ma un terremoto all'interno di quei muri. Venti aprile, due leoni in gabbia Scarmagnan e Meneghelli. Un passo verso quel che è stato, tanti di più su quel che sarà. «La stagione era partita benissimo. A febbraio e ai primi di marzo l'umore del mercato era straordinario. Eravamo strafelici. E la sensazione continua ad essere quella, nonostante aprile e maggio siano i mesi in cui di solito fatturiamo di più», il ritratto con toni nonostante tutto piuttosto brillanti firmato da Scarmagnan, chiuso del tutto nelle prime settimane di blocco a marzo, senza neanche aprire il corridoio delle consegne.

«La salute prima di tutto, ho deciso così. Non volevo rischiare», la scelta di Scarmagnan e Meneghelli, fianco a fianco per tutto il giorno con le rispettive mogli. L'officina funziona a pieno regime, «soprattutto il privato vorrebbe le sue macchine riparate ed altri vorrebbero comprarne di nuove». Tutto piuttosto roseo, ma solo per

l'hobbista. «La condizione dei giardinieri ad esempio non è così felice, c'è chi ha perso la manutenzione di alcuni campeggi sul Garda senza poter prendere quell'operaio che aveva deciso di introdurre nella sua ditta. Voleva acquistare delle macchine, ma saltando tutto non poteva che fare un passo indietro.

Di campeggi, a Malcesine, ce n'è uno che nemmeno apre. All'interno c'è un ristorante in cui

di solito vengono impiegati dodici camerieri, attività da trecento coperti al giorno. Troppa incertezza, ha rimandato tutto al 2021», l'amaro racconto di Scarmagnan, uno dei tanti perché mai come stavolta certi destini sono comuni. «Come il proprietario», l'altro suo esempio, di una seconda casa a Bardolino che mi aveva dato un acconto per un trattorino ma che dalla sua Vicenza a questo punto difficilmente si muoverà. Eppure l'avvio era stato eccellente. Ho venduto rasaerba e trattorini, per gli appassionati di verde ma anche per giardinieri. Ci siamo fermati, ma allo stesso modo possiamo ripartire. E ripartiremo».



## «ABITUIAMOCI ALLE CONSEGNE IL CLIENTE VUOLE TUTTO A CASA»

Nel pieno della zona rossa non era facile districarsi. Nella bergamasca Zanica, novemila abitanti con vista sull'aeroporto di Orio al Serio, la vita è ricominciata. Quasi con ferocia. «Siamo stati feriti tutti, perché questa è stata una guerra che neanche i nostri nonni hanno combattuto. Dalle bombe potevi provare a fuggire, stavolta nessuno s'è potuto nascondere», il parallelo che rende benissimo l'idea disegnato da Cinzia Previtali, indaffarata come non mai, attore protagonista de "Il Giardinaggio srl di Previtali Giulio", suo padre che nel 1962 creò partendo dai trattori un punto vendita

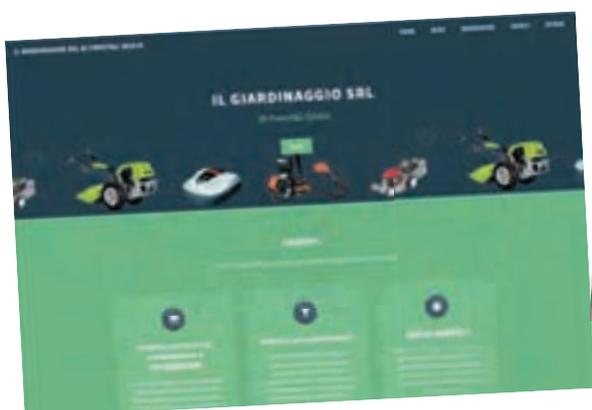


che quella traccia così forte la famiglia ha saputo percorrerla in

Chilometri a non finire macinati nel pieno della zona rossa della provincia di Bergamo. A Zanica l'esempio de "Il Giardinaggio". Grazie allo spirito di Angelo, Cinzia, Melissa e Jessica. Anche grazie al lavoro d'officina

lungo e in largo. Da Cinzia a suo marito Angelo alle figlie Melissa e Jessica. Una a seguire il segmento dei robot, fase d'installazione compresa. L'altra ad occuparsi di rasaerba e trattorini. Una settimana e mezza di chiusura, partendo da fine febbraio, perché il virus a Bergamo era ovunque. Serviva cautela, anche per avviare l'opera di riparazione lungo quei 600 metri quadrati che aggiustano macchine di vario genere, in qualità di centro assistenza per Bergamo e provincia di prestigiosi marchi ma anche quelle di centri commerciali, fetta introdotta nell'ultimo anno e mezzo che di risultati ne stava garantendo parecchi. Trecento metri di negozio, ma mesi senza uscire obbligano a pensare a varianti quasi immediate. «La gente s'è abituata a stare in casa, farà fatica almeno all'inizio a tornare alle vecchie abitudini. Se Amazon ti porta il prodotto davanti al portone in tal senso dovremo predisporci anche noi. Questo periodo», lo scenario di Previtali, «segnerà noi commercianti, perché il cliente pur di avere il servizio a domicilio sarà disposto a pagare anche qualcosa in più. Nessuno guarderà più ai dieci euro di aggiunta al prezzo della macchina. Tanto più per chi come noi ha una clientela fidelizzata, un'affidabilità riconosciuta grazie alla stima che tutti hanno sempre avuto nei nostri confronti grazie prima di tutto alla figura di mio padre e ad un rapporto talmente consolidato da fidarsi della scelta della macchina che noi stesso faremo perché tanto di tutti conosciamo ormai spazio da gestire e quindi necessità. Ci vorrà un po' di tempo prima di tirar fuori nuovamente la cresta, ma

probabilmente prima eravamo avvolti da un capitalismo spropositato. Voglio pensare che questi mesi di fermo siano un segnale di riflessione anche e soprattutto per i nostri figli. E per una ripresa migliore».





Powered by  **YAMAHA**

# **UNA GAMMA COMPLETA PER TUTTE LE ESIGENZE DI TAGLIO**



Tel. 035.787.774  
export@marinasystems.it  
commerciale@marinasystems.it  
[www.marinasystems.it](http://www.marinasystems.it)

## «TOSAERBA ANCHE A DICEMBRE STAGIONE ANCORA LUNGA...»

esperienze



La visione di **Hobbyverde** è chiara.

Perché i tempi del giardinaggio non sono più quelli di una volta, perché attorno al Lago di Como di verde ce n'è tanto, perché i margini di recupero sono ancora parecchio estesi

Telefonate, confronti, scambi di opinioni nei momenti critici in questi mesi. Tutti con uno spiraglio in tasca però, con una visione in fondo anche tendente al bello. «Il negativo è soprattutto nel sociale, ma a casa in famiglia si sta anche bene. E si sfrutta al massimo il proprio giardino», la visione di Bruni, sempre con tante cose da sbrigare, soprattutto con le consegne, in un bacino da coprire piuttosto esteso. Con un cliente storico a Chiavenna, provincia di Sondrio, più altri anche nell'area di Seveso nel recinto di Monza Brianza. Più quelli di Como, di Cernobbio, di angoli splendidi resi ancor più suggestivi da tanto verde attorno. Con le ville e le deliziose residenze che si specchiano nel magnifico lago. Giardinaggio ma anche un po' d'agricoltura dentro Hobbyverde, sotto forma di motocoltivatori e motozappe. In quattro senza mai fermarsi. Emma, Maurizio, due dipendenti e il mercato. Due settimane di fermo, poi la ripartenza. Col reparto assistenza a correre ad altissima velocità

e le consegne a domicilio a chiudere il cerchio. «Stiamo lavorando bene ormai da un po'», la serenità di Emma, agenda sempre sotto gli occhi e orari da rispettare senza perdere un minuto dopo essersi dedicata soprattutto all'opera di amministrazione nel periodo di silenzio totale. Restando comunque

incollati ai clienti con un sito internet aggiornato di continuo fra novità e promozioni, forti anche di un glorioso passato fatto di una vita di duro lavoro. La società fu fondata nel 1970 da Giuseppe Bruni, partito con la vendita dei primi modelli di motoseghe nelle valli del lago di Como per arrivare poi in breve tempo ad espandersi coi suoi prodotti fino alla Val d'Intelvi, con la Svizzera sullo sfondo. Dove ha saputo dispensare serietà, affidabilità e grande passione. Fino ad aprire, nel 1985, il negozio di via Statale dei Giovi, proprio a Grandate, dove il testimone è passato ad Emma e Maurizio. Dove il motore continua ad andare a pieni giri. Anche oggi, nonostante tutto.



# «AGRICOLTURA IN MOVIMENTO BENE IL VERDE PROFESSIONALE»



Distanze giuste, misure corrette, terreno fertile. Il silenzio è solo apparente nella splendida Valdera, delizioso angolo fra i confini pisani smanioso di tornare ai consueti ritmi. «S'è venduto, sono arrivate richieste di preventivi. Di fatto s'è continuato a lavorare», il primo quadro di Lorenzo Stortini, della grande squadra de «L'Agricola Industriale Macchine» di Capannoli, fondata nel 1988 da Stefano Arcenni. A metà strada fra Pontedera e Volterra, cinquemila metri quadrati di capannone al piano terra, con una bella esposizione e tanti argomenti per l'agricoltore soprattutto ma anche per il verde, soprattutto professionale. Sempre vivi officina e servizio ricambi, poi la riapertura all'ingrosso. E misure sempre rigide. Il lungo bancone, venti metri in tutto, è stato rimodellato raddoppiando l'originaria larghezza di 80 centimetri per lavorare in assoluta serenità. «C'è rispetto massimo, c'è quella pazienza che quasi ci ha lasciato stupefatti per chi di solito di tempo ne ha sempre pochissimo», racconta Stortini con un tono da cui traspira tanta fiducia. La clientela, sparsa anche fra Livorno e Grosseto, s'è appoggiata ancor di più al servizio, parecchio snello, garantito da una linea whatsapp che ha permesso di accelerare i tempi per le richieste spicciole (prezzo di un articolo, pezzi di ricambio) liberando così il campo per i consueti canali e le questioni di alta sostanza. Con un continuo filo diretto, per scelta senza il servizio di e-commerce per privilegiare il contatto diretto. «Il tempo di fare la giusta ponderazione e mandavamo la risposta. Rapidamente e senza rischiar nulla», il sentiero illustrato da Stortini, in un punto vendita che aveva concluso molto bene il 2019 e ricevuto parecchi segnali positivi dai primi mesi dell'anno. Compresa la fetta, attorno al 35%, che s'è conquistato il giardinaggio, subito a ruota dell'agricoltura. «Si è mosso molto bene il robot così come il verde professionale, grazie anche all'offerta di prodotti di altissima gamma. Hanno risposto anche le forbici da potatura, perché l'anno scorso s'è potato poco. Abbiamo venduto, mandato preventivi anche di decespugliatori importanti», l'ulteriore scenario di Stortini, prezioso tassello di un gruppo di lavoro in gran parte costruito in famiglia, sempre a stretto contatto soprattutto con professionisti, giardinieri e aziende agricole. Con l'estate ora dietro l'angolo e tanto lavoro fra fienagione, mietitura e poi la vendemmia. Oltre al garden.

Prodotti d'alta gamma per il verde, sparpagliati lungo un'offerta per le opere di mietitura, di fienagione, di vendemmia, di potatura. **L'Agricola Industriale Macchine** di Stefano Arcenni, nel cuore della Valdera, ha trovato in fretta nuovi equilibri



Una buona strategia di marketing che coinvolge le piattaforme digitali necessita di un'integrazione tra più strumenti. Da un portale di qualità fino alla sezione social. Strategica, come i motori di ricerca. E altro

# LE PRIORITÀ DI UN BUSINESS ONLINE

social

**U**na forte presenza online è diventata condizione necessaria per ogni azienda: piccole indagini svolte sul web si affiancano sempre più a raccomandazioni e consigli delle persone fidate, grazie alle quali farsi un'idea più completa rispetto alle proprie esigenze.

Sfido chiunque a trovare un settore in cui i clienti non siano sempre connessi grazie allo smartphone o al pc, dalla scrivania di un ufficio oppure dal divano mediante il tablet. Rappresentare efficacemente un business su internet è un obiettivo bello a parole, ma molto spesso difficile da realizzare.

Il primo ostacolo? Ovviamente, da dove partire. Situazione complicata da superare, soprattutto se non si è mai ritenuto opportuno utilizzare i nuovi media e capire quali siano i primi passi per emergere. Ecco un breve riepilogo utile a comprendere verso quale direzione indirizzare gli sforzi.

**SITO WEB, IL PRIMO PASSO.** Alle campagne pubblicitarie nella più classica delle accezioni va abbinato un portale di proprietà, all'interno del quale organizzare contenuti chiari, diretti, adeguati rispetto alle aspettative di chi vogliamo soddisfare.

Parlo di "portale di proprietà" perché a differenza dei social, del motore di ricerca o altre piattaforme, questo strumento è tuo, della tua azienda: le logiche alla base della messa in risalto di un concetto dipendono da te, che non sei uno dei tanti. Spiegare chiaramente chi siamo e quali benefici siamo in grado di garantire è condizione imprescindibile. Ognuno di noi si è imbattuto in siti con la musica di sottofondo che si avvia in automatico, con l'animazione in flash che impiega una vita a caricarsi, in cui non si capisce come districarsi tra una pagina e l'altra. Sarebbe opportuno fare il contrario, ovvero sottolineare quali vantaggi debba aspettarsi chi ci sceglie, quali siano i valori di riferimento, le parole di clienti che hanno già provato il prodotto o servizio offerti. Recensioni, testimonianze e case history aiutano a superare quel velo di diffidenza presente in ognuno di noi.

**OTTIMIZZARE I MOTORI DI RICERCA.** Avere un bel sito non serve se questo non è ben posizionato su Google. In quest'ottica è indicato ragionare sia per il motore di ricerca che per gli utenti, che troveranno in te un riferimento prezioso. L'ottimizzazione è un processo da tenere in considerazione a tempo pieno, da cui non si può prescindere, e che evidenzia risultati in tempo relativamente breve rispetto ad altre attività.

**TAEDA**  
COMMUNICATION





Produrre contenuti di qualità aiuta a catturare attenzione e acquisire visite. Fondamentale condividere ciò che aiuta a creare una reputazione e, in caso di assenza di capacità di scrittura, un'opzione percorribile è quella di creare dei video. Veicolando soluzioni utili l'utente non potrà che rivolgersi a noi.

**GOOGLE ANALYTICS.** Un potentissimo strumento, tra l'altro gratuito, che permette di capire come le persone interagiscono col nostro sito. Di cosa stiamo parlando? Di quanti utenti navigano sul portale, da dove provengono, quanto tempo trascorrono nella consultazione e quale dispositivo utilizzano. Nulla dà più potere della conoscenza: controllare periodicamente i dati consente un'ottimizzazione degli sforzi di marketing.

**OVVIAMENTE SOCIAL.** Ogni business dovrebbe avere una pagina Facebook adeguatamente curata e popolata. A seconda del target serve impostare la presenza su Twitter, LinkedIn o Pinterest, in modo da aumentare la visibilità del marchio ed interagire col pubblico.

Guai a limitarsi all'apertura delle fanpage... È appropriato definire un piano editoriale che preveda pubblicazioni regolari. Emergere sul web non è facile, soprattutto quando si è agli inizi e la concorrenza è molto agguerrita. Fortunatamente, però, esistono piattaforme utili per conquistare visibilità pure sul motore di ricerca per le parole chiave inerenti al tuo mercato (mi riferisco a Google Ads, che nel breve periodo o in momenti strategicamente rilevanti aiuta a guadagnarsi un posto al sole).

# Idrovita



## La riserva d'acqua in gocce per le tue piante

Con Idrovita annaffi ogni 20 giorni e riduci il consumo d'acqua garantendo il giusto apporto idrico alle radici. Ideale tutto l'anno e per tutti i tipi di piante e fiori, sia da interno che da esterno. Dura 4 anni, è completamente ecologico e non rilascia alcuna sostanza tossica.



[www.idrovita.it](http://www.idrovita.it)

MADE IN ITALY



**IPIERRE**  
**GARDEN**

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

Lettere aperte. Messaggi partiti anche dal cuore, non soltanto dalla voglia di rimettersi in moto e far fatturato. Otto marchi, pensieri profondi, strade tutte percorribili. E un mercato da riconquistare

# PROBLEMI? NO, ORA SOLO SOLUZIONI

**S**oluzioni, più che problemi. Spalle troppo larghe per farsi intimorire, basi troppo solide per vacillare davvero. Troppo ingegno in quei reparti di ricerca e sviluppo, troppo profonde le radici irrobustite dalla storia e da mani d'acciaio, troppo luccicante il made in Italy per lasciarsi oscurare, troppo spessi i muri dei grandi gruppi per tremare. Il giardinaggio ha ragionato in silenzio, perché altro non poteva fare. A lungo stoppati uffici, magazzini, catene di montaggio. Lo spazio, in piena crisi, per ripartire già. Con la veemenza di un mese di pienissima stagione, perché in fondo non tutto è perduto, ma anche con idee a ripeti-

zione pensate e in un attimo rifiniti da sublimi cervelli fra vecchie e nuove generazioni. Il rimedio è in casa. E non è un gioco di parole, solo perché per tutti l'ufficio è diventato per forza lo studio fra la sala e il corridoio, fra la cucina e la camera da letto collegati solo da un corridoio. Contano le menti, la voglia di recuperare il tempo andato, l'adrenalina che scorre nelle vene di tutti perché chi soprattutto s'è fatto da solo per nulla al mondo chinerà il capo in partenza. Risorse ovunque in Italia, una traccia ben visibile anche se la polvere di marzo e aprile ha provato a intaccare quei meccanismi costruiti lungo una vita di sudore e sacrifici, notti insonni e intuizioni che hanno aperto a molti le porte del mondo. Nessuna sconfitta a tavolino, soltanto un durissimo colpo. Assestato quando più fa male, all'inizio di primavera. Subdolo, spietato, invisibile, immune ad ogni attacco. Peggior nemico non poteva capitare. La risposta è nel tempo, per il covid-19 e per il mercato. Al tappeto ma con tutta l'intenzione di volersi rialzare in fretta. Di ritrovarsi e di rimettersi in marcia. Sapendo che non sarà così semplice, ma consapevole anche di valere molto. Di avere gli strumenti giusti per alzare la voce e rimettersi in ordine. Conscio della durezza della salita ma anche del proprio potenziale. Notevolissimo, senza fine, capace di lievitare quando il destino ti mette spalle al muro. Quando l'Italia si guarda negli occhi e trova quasi d'incanto energie che pareva non avere neanche. Sarà così anche stavolta. Le aziende sono già entrate nel ruolo. Più determinate che mai. Coi suoi grandi imprenditori, coi suoi grandi uomini.



# Grillo

AGRIGARDEN MACHINES



## SIAMO PRONTI PER VOI!

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



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



[www.grillospa.it](http://www.grillospa.it)  
[grillo@grillospa.it](mailto:grillo@grillospa.it)

## PRAI GROUP

Più pronte le aziende che hanno investito nel service specializzato  
E poi, come diceva Elizabeth Spencer, «l'Italia è il Paese dei sogni»

Il settore dell'agricoltura e giardinaggio segue il ritmo della natura, che come tutti sappiamo non si ferma davanti a nulla. Il nostro mercato, sarà probabilmente tra i primi a risollevarsi. Ci rialzeremo sì, dapprima gattonando, poi a piccoli passi, barcolleremo, ma dovremo aspettare prima di ricominciare a camminare. Il pensiero, in questa mia previsione, cade sulla crisi del 2008, la cui ripresa arrivò gradualmente dopo anni di sofferenza e rimodulazione di molti meccanismi operativi aziendali, ivi compresa la vendita online, che ha visto da allora una crescita esponenziale dei volumi. Sono altresì convinto che un forte potenziale di ripresa lo avranno le aziende retailer che nel tempo hanno investito nel service specializzato. La nostra azienda, da anni presente sul mercato retailer professionale con il brand Zanetti Motori e Aftersales con il brand Praiparts, già da tempo ha rivisto le proprie dinamiche di vendita e logistiche interne, accorpando in un'unica spedizione ordini mixati di entrambi i settori di vendita piuttosto che annullando la clausola di minimo d'ordine per tutti i prodotti a catalogo, aiutando in questo modo chi, soprattutto in periodi di difficoltà economica, non può fare magazzino. Terminerei con le parole che la scrittrice statunitense Elizabeth Spencer ha dedicato all'Italia: «Chiunque ha un sogno dovrebbe andare in Italia. Non importa se si pensa che il sogno è morto e sepolto. In Italia si alzerà e camminerà di nuovo». Magari con la consapevolezza di essere un'unica nazione con un grande popolo.



*Gaetano Paterno, general manager Prai Group*

## PELLENC ITALIA

Passione e amore per la natura le prime leve per ricominciare  
Tropo fascino nel lavoro dei giardinieri per vederle disperse



La passione per il nostro lavoro, l'amore per la natura e la voglia di continuare a svolgere tutte le attività che ci stanno a cuore, sono sicuramente alcuni degli aspetti che nelle situazioni più complesse danno forza e aiutano ad andare avanti. In un periodo difficile come quello che stiamo attraversando queste passioni possono essere una vera e propria ancora, per guardare con speranza e determinazione al futuro. Il lavoro di giardinieri, manutentori del verde, tree-climber, agricoltori e di tutte le figure che quotidianamente sono a strettissimo contatto con la natura hanno sempre una "componente emotiva" particolare. È proprio questa che deve servire a far forza e a guardare con positività al futuro. Ogni volta che si lavora a strettissimo contatto con professionisti del verde è impossibile non rimanere affascinati dalla passione e dall'amore per la natura. Allo stesso modo il rapporto di fiducia che viene a crearsi nel tempo tra il professionista, il tecnico e il rivenditore di riferimento va in molti casi oltre il legame lavorativo. Questi sono solamente alcuni degli elementi che devono spingere a pensare con positività al domani. Tutti quegli aspetti unici del lavorare costantemente immersi nella natura, in modo professionale e nel tentativo di tirare sempre fuori il bello da ogni situazione. La famiglia Pellenc Italia, dal suo canto, nel totale rispetto di tutte quante le normative in fatto di sicurezza, resta costantemente a stretto contatto con clienti, utilizzatori e rete vendita. Il team commerciale, il servizio post vendita e i tecnici del servizio assistenza continuano ad assicurare il massimo supporto ai rivenditori ufficiali Pellenc. Distanti, ma comunque uniti.

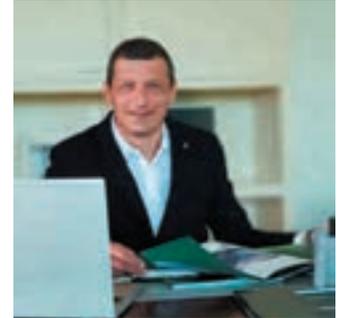
*Marco Guarino, responsabile comunicazione e marketing*

## NIKO

**Ora più concessioni per i propri hobby, come il verde  
I giardini diventeranno il salotto di casa**

Voglio essere fiducioso, nonostante lo scenario sia rivolto nella direzione opposta. Noi di Niko stiamo vivendo mesi di ripartenza, di ristrutturazione, di nuove pianificazioni. Ci sentiamo quindi di andare per certi versi in controtendenza, forti anche dei risultati positivi che abbiamo ottenuto fino ad ora.

Vogliamo guardare il quadro da un'angolazione differente, quella per cui il giardino può diventare come un altro salotto di casa, un luogo più accogliente e più fruibile, da vivere con più animosità proprio per le circostanze attuali e in cui passare ancora più tempo perché, anche quando torneremo tutti in pista, non potremo fare la vita di prima, o almeno non nell'immediato. Per molti, il giardino resterà l'unica valvola di sfogo all'isolamento o al lavoro. E si sentirà il bisogno di renderlo quindi un angolo ottimale e funzionale per trascorrerci del tempo. In questo contesto il robot dilata gli orizzonti, perché elimina la bassa manovalanza e permette all'appassionato di verde (e non) di dedicare maggior cura e attenzione agli aspetti che offrono maggior soddisfazione nel proprio angolo di natura. L'automazione del taglio dell'erba offre l'opportunità di dedicare impegno ad altre parti del giardino e permette a tutti di dare sfogo alle proprie passioni, da coloro che amano i fiori o che vogliono curare l'orto, agli appassionati di cucina all'aria aperta e a chi vuole semplicemente potersi rilassare immerso nel verde. Poiché non si può tornare alla vita di prima, il ristabilire una libertà di movimento sembrerà a molti la soluzione migliore, e li porterà a cercare delle soddisfazioni nell'immediato futuro, calibrando le spese secondo le proprie possibilità e investendo in concessioni per i propri hobby. Come il giardinaggio.



*Luca Saccani, Italy sales manager NIKO*

## MA.RI.NA SYSTEMS

**Noi, nel cuore di Bergamo, sempre a guardare avanti  
Ordini dall'estero ok, il made in Italy una delle grandi chiavi**

Scrivere qualcosa che possa avere un senso in questo momento è estremamente difficile, ma credo che arrendersi sarebbe solo peggio. È una situazione senza precedenti che ci coglie tutti impreparati e che sta cambiando le nostre abitudini, ci trasformerà e ci farà evolvere.

Da sempre produciamo le nostre macchine solo in Italia, nella provincia di Bergamo, la più colpita. Tutta la nostra filiera è italiana, perciò molti hanno dovuto fermare la loro produzione. Noi stiamo sfruttando il magazzino cercando di non bloccarla ma sappiamo bene che ci fermeremo comunque anche noi se il quadro non dovesse ulteriormente schiarirsi. Proprio così, fino a oggi, adottando tutte le precauzioni richieste dal governo, non ci siamo mai fermati. Stiamo continuando a produrre per i clienti esteri e per il mercato italiano sperando che la situazione migliori presto. Inoltre se oggi non siamo fermi è sicuramente grazie ai miei dipendenti che hanno deciso di continuare a lavorare e produrre nonostante tutto. Solo così, solo insieme si possono superare le situazioni imprevedibili. Dall'estero per il momento i clienti hanno confermato i loro ordini nonostante siano ovviamente molto preoccupati. Le difficoltà maggiori sono legate alla logistica siccome molti camionisti esteri rifiutano di entrare in Italia. Ma il nostro è un Paese unico e noi italiani siamo un popolo forte. Supereremo tutto questo e riprenderemo le nostre vite come prima, magari puntando maggiormente sui prodotti made in Italy, cosa che non sarebbe affatto scelta sbagliata per svariati e ovvi motivi. Forza e coraggio e fatevi trovare pronti per quando si potrà riaprire tutto. Se serve, noi siamo qui!

*Christian Rivolta, CEO Marina Systems S.r.l.*

## BLUE BIRD

Noi esempio di filiera corta, internazionalizzati ma col cuore in Italia  
Finita l'emergenza sapremo riattivarci meglio e più in fretta

La situazione attuale sta creando non poche difficoltà a tutti i settori economici di un Paese che già non arrivava da periodi di splendore, ma che proprio in questo inizio anno stava dando dei segnali positivi di ripresa. Le restrizioni del Governo hanno avuto come obiettivo la salvaguardia della salute pubblica. Corretto, perché la priorità assoluta in questo momento. Per tanti motivi. Diluire il contagio per renderlo gestibile dal nostro servizio sanitario è l'unico modo per salvaguardare il mercato. Queste settimane di rallentamento forzato ci permetteranno di ripartire meglio e più in fretta. Confidiamo nella saggezza



dei nostri clienti sulla gestione di una liquidità finanziaria che sarà necessaria nel momento della ripartenza, oltre ad un giusto aiuto dello Stato. Ma quale direzione prendere poi? Questi ultimi mesi hanno mostrato quanto sia rischiosa la filiera produttiva lunga e globalizzata alla quale tutti ci siamo affidati. Vantaggiosa in tempi tranquilli, fragile in caso di eventi imprevedibili. Blue Bird non è una multinazionale, è azienda di tradizione familiare radicata in Italia ma che ha rapporti commerciali con realtà in tutto il mondo. Questi rapporti ci hanno permesso di crescere negli anni, fino ad insegnare il nostro know-how. Ci siamo anche noi, nel nostro piccolo, internazionalizzati. Ma il cuore è e rimane in Italia. Per questo già dallo scorso anno abbiamo iniziato nel rinnovamento e miglioramento della gamma di motori e decespugliatori interamente frutto della nostra testa, del nostro lavoro e della nostra passione. Non desideriamo chiuderci al mondo, ma pensiamo che questo valga qualcosa. Non reputiamo la globalizzazione un male in sé, ma pensiamo che la filiera corta di un prodotto debba essere considerata un valore aggiunto anche nella meccanica, come lo è già nell'agroalimentare. E non smettiamo di guardare con fiducia al futuro.

**Roberto Polato, responsabile vendite e marketing Blue Bird Industries S.r.l.**

## GRIN

Non contano il passato e il presente, ora conta solo il futuro  
E ricordiamoci dell'importanza del piccolo negozio sotto casa



Innanzitutto spero siate tutti bene, perché questa è la cosa più importante. Premessa: anche dall'evento più negativo c'è qualcosa da imparare. Sì, perché da quando abbiamo cominciato a "restare a casa" io avevo in mente una sola cosa: ripartire. In questi momenti non conta il presente o il passato. Conta solo il futuro. Di questo difficile periodo conservo ricordi particolari e di cui vado fiero. Ho visto finalmente un popolo! Tante persone che si sono strette attorno alla bandiera lasciando perdere polemiche sterili, fazioni politiche o altri orientamenti. Ho visto persone aiutare, donare, lavorare, farsi in quattro per il prossimo. Ho sentito rivenditori, agenti e fornitori chiamare per un saluto e per assicurarsi che stavamo bene, non per chiedere solo informazioni su una spedizione. Mi sono arrivate mail che dicevano

«non ti preoccupare, io la RIBA la pago ugualmente». Ho visto dignità nel dolore di chi ha perso un proprio caro per questo dannato virus. Voglio ringraziare doppiamente chi, in questo periodo, ci ha sostenuto e ha acquistato i nostri prodotti. Un futuro che sicuramente non sarà facilissimo ma credo che qualcosa ci ha insegnato questa situazione: comprare italiano per sostenere le aziende italiane, non dimenticare il "piccolo negozio sotto casa", l'importanza dei servizi che i piccoli rivenditori offrono tutti i giorni e che spesso sono dati per scontati. Per questo e perché siamo un popolo abituato a dare il meglio nelle difficoltà io mi sento pronto a ricominciare!

**Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing Grin Srl**

# NUOVA GAMMA PRODOTTI A BATTERIA



our **power**, your **passion**

## Potenza e versatilità, alla portata di tutti.



La nuova **gamma a batteria EfcO** combina l'efficacia di **prestazioni di un pari strumento a scoppio** con qualità irrinunciabili come **comodità e semplicità d'uso**. La batteria, come un serbatoio di potenza sempre a disposizione, è stata sviluppata per garantire **costanza di rendimento** e massima potenza fino al momento del suo completo scaricamento.

It's an **Emak S.p.A.** trademark  
42011 Bagnolo in Piano (RE) Italy  
[www.efco.it](http://www.efco.it)  
[www.youtube.com/MyEfco](https://www.youtube.com/MyEfco)  
[www.facebook.com/EfcOItalia](https://www.facebook.com/EfcOItalia)  
[www.instagram.com/EfcOItalia](https://www.instagram.com/EfcOItalia)

## ACTIVE

**Dall'emergenza nascono opportunità, il verde conosce la strada  
E chi saprà reinventarsi alla fine diventerà ancora più forte**

A tutti gli operatori del settore e alle loro famiglie intanto la nostra vicinanza in questo particolare momento e l'augurio di un'ottima salute. Cosa succederà nei prossimi mesi e quale futuro delineare per il nostro settore? Difficilissimo fare previsioni adesso, ma due sono le alternative: o disperarsi invocando l'aiuto di qualche divinità o del nostro governo oppure cercare di cogliere nuove opportunità. Partiamo da un presupposto, il nostro settore da sempre e specialmente negli ultimi anni è soggetto ai cambiamenti climatici e alle crisi economiche, ma dopo ogni stagione negativa abbiamo saputo rialzarci e reinventarci. È un duro colpo, ma dall'altra parte si ridefiniranno gli scenari per la seconda parte della stagione. Proviamo ad immaginarli. Il primo, potenziale, è quello di una corsa all'acquisto, una sorta di vendetta emotiva, una liberazione psicologica che porterà ad una forte ripresa dei consumi. Bisognerà quindi farsi trovare pronti. Il secondo, possibile, è quello di una rivoluzione qualitativa sempre spinta dall'emotività, ci sono i presupposti per acquisti quindi più maturi e consapevoli e questo accade specialmente quando i picchi di stagione sono ristretti. Come in questo caso. Ci riprenderemo e chi saprà reinventarsi ne uscirà più forte. I mercati non sono imperturbabili, non si tratta di sfortuna ma di come le cose sono sempre andate. Nessuno di noi ha una ricetta, comunque vada sarà una rivoluzione e noi siamo qui per affrontarla insieme a voi, convinti che provando a fare sistema. Insieme ne usciremo vincitori.



*Thomas Goi, direttore vendite Active e Ibea*

## RAMA MOTORI

**Rivista la scala di valori, prima quelli basilari. Come la famiglia  
Ne usciremo più maturi. Cerchiamo di conservare questa saggezza**

Rama Motori sta vivendo questo periodo sfidante mettendo in pista i diversi cambiamenti necessari. Rientrando tra i codici Ateco ammessi alla continuità operativa per le merceologie legate anche al mondo agricolo, l'attività sta proseguendo per le nostre divisioni, in particolare sia quella dei motori per il primo impianto, che per la BeParts. Temiamo che la stagione primaverile sia compromessa, anche se oggi un problema minore: è prioritario ritornare alla normalità quanto prima per la salute e la serenità di tutti noi. Ci auguriamo che quanto avremo vissuto diventi una lezione importante che non vada sprecata. Non dovremo dimenticarci la necessità di sostenere a livello di regia europea (per non dire mondiale) la salute dei cittadini e le soglie imposte di debito pubblico possono diventare secondarie rispetto al sostegno della salute e del tessuto economico-produttivo. Se si vuole, si può reagire con decreti rapidi. Grazie al ricorso alla tecnologia, si può diffondere lo smart-working e ridurre così traffico, inquinamento, costi e stress. Il sistema sanitario è molto buono ma fragile. Senza le misure straordinarie e il senso di abnegazione di tantissimi dei suoi operatori sarebbe stato un disastro. La nostra scala dei valori è stata rivista: ai primi posti quelli più semplici e basilari. Come la famiglia, gli affetti, la nostra libertà e ovviamente la salute. Abbiamo tutti dovuto fare appello al nostro senso etico e di responsabilità individuale, forse siamo tutti un po' maturati. Cerchiamo di conservare questa saggezza.

*Paolo Coccolini, direttore generale Rama Motori*



www.bluebirdind.com - info@bluebirdind.com

# Blue Bird

## il piacere della guida



### **TRATTORINO** BB C 170-98 16HP

Fabbrica motori dal 1978

**Blue Bird**  
Industries

Motore Loncin BB - 452 cc  
Taglio: 98 cm  
Altezza taglio: 7 posizioni da 25 mm a 80 mm  
Scarico posteriore  
Trasmissione Hydrostatica  
Inserimento lame elettromagnetico  
Kit Mulching  
Gancio traino  
Paraurti anteriore  
Carica batteria

Questo modello fa parte della nuova gamma di trattorini Blue Bird.  
Per visionare gli altri modelli consulta il catalogo 2020 presente nel nostro sito.

## HUSQVARNA

**LC 353AWD, super nei grandi giardini collinari e forti pendenze**  
**Tre sistemi di taglio, più il piatto PremierCut**



Husqvarna LC 353AWD è un tagliaerba robusto ed altamente efficiente con trazione integrale. Eccellente per giardini collinari di grandi dimensioni con pendenze molto ripide o aree difficilmente gestibili. Costituito da una scocca in acciaio estremamente resistente e saldata, è alimentato dal potente motore OHC che risulta molto facile da avviare. LC 353AWD offre inoltre la possibilità di scegliere tra tre metodi di taglio fra raccolta mulching BioClip® o scarico posteriore. Il sistema a trazione integrale All-Wheel-Drive (AWD) assicura una spinta omogenea su terreni umidi e irregolari e su pendii. L'ottimo risultato di taglio è garantito anche dal piatto Husqvarna PremierCut rinforzato, per una lunga durata.

## EINHELL

**GC-PM 56/2 S HW, capofila di una nuova generazione**  
**Funzionalità 5 in 1, cerchio chiuso in un attimo**

GC-PM 56/2 S HW è l'aiutante moderno e affidabile per i lavori in giardino di una nuova generazione di tosaerba di Einhell. Le funzioni versatili sono combinate con componenti di alta qualità per creare una simbiosi perfetta per gli elevati standard dell'ambizioso giardiniere hobbista. Il motore OHV di Einhell offre sempre molta potenza e l'innovativo avvio è assicurato dal nuovo sistema rapido Einhell. Per soddisfare tutte le esigenze di cura del giardino, il tosaerba presenta una funzionalità 5 in 1 per il passaggio tra falciatura, pacciamatura, espulsione laterale, espulsione del deflettore e raccolta. GC-PM 56/2 S HW è consigliato per prati fino a 2.200 mq. Motore monocilindrico 4 tempi Einhell OHV, trasmissione della trazione disinseribile GT, tecnologia Einhell Vortex.



## GRIN

**Grin HM46A sempre sul gradino più alto del podio**  
**Avviamento comodo con Ready Start**

Grin HM46A è la macchina più venduta della gamma Grin con motore a scoppio e trazione automatica. Costruita sul collaudatissimo telaio Grin, monta il potente e affidabile Briggs & Stratton serie 675 da 5,5 cv con dispositivo Ready Start che ne facilita l'avviamento. Il taglio da 46cm permette di falciare velocemente fino a 1.200 mq di prato, mantenendo maneggevolezza nei tratti di giardino più stretti, nelle zone in pendenza e nel trasporto. Numerosi i vantaggi. Ad esempio Mow N'Stow che consente dopo ogni utilizzo di riporre il rasaerba in posizione verticale pure a serbatoi pieni, per un rimessaggio in poco spazio e una facile pulizia e manutenzione del piatto di taglio. E poi Ready Start, col suo motore a benzina con avviamento a strappo facilitato. È sufficiente tirare la fune e il motore parte facilmente in maniera automatica.

## BLUE BIRD

**WYZ20HN-FJ180, la serie World ha il suo top di gamma  
Kit mulching di serie, scocca d'alta qualità**



Il nuovo modello WYZ20HN-FJ180 è l'aggiunta top di gamma nella serie di rasaerba World di Blue Bird. Con taglio da 51 cm e robusta scocca in acciaio di alta qualità. La trazione a tre marce permette di adattare la velocità di avanzamento alle condizioni dell'erba da tagliare. Il kit mulching incluso di serie consente di decidere in piena libertà la migliore modalità di scarico. Il rasaerba è dotato di potente motore Kawasaki FJ180 da 179 cc, di livello professionale, in grado di garantire prestazioni che soddisferranno utenti di qualsiasi fascia. WYZ20HN-FJ180 completa la gamma di rasaerba World rendendola interessante anche per l'utenza professionale.

## MA.RI.NA SYSTEMS

**Grinder 52, mulching professionale con lode  
Varie motorizzazioni, più quel brevetto...**

Grinder 52 è uno dei rasaerba di maggior pregio di Ma.Ri.Na Systems, macchina mulching professionale disponibile nei modelli SH Pro motorizzato Honda GXV160, SH Honda GCVx200, SB, SY con motore Briggs & Stratton 850 ed SK con motore Kohler XT 7,75. Grinder 52 è semovente con trazione professionale Italiana BCD in alluminio e ingranaggi in bronzo. È possibile ordinarlo col variatore di velocità, consigliato per poter regolare l'avanzamento in caso di erba molto alta. Più di un semplice mulching con la doppia lama e la scocca molto alta in grado di fare mulching in ogni condizione. Disponibile con trazione 2WD/4WD brevetto MA.RI.NA Systems che permette di usare due o quattro ruote motrici in caso di terreni in pendenza.



## JOHN DEERE

**Pro53MV, sempre al massimo  
Piatto di taglio indistruttibile**

Pro53MV di John Deere garantisce massima sicurezza. Il robusto sistema anti-vibrazioni, infatti, elimina la necessità di pause frequenti. Il gruppo freno-lama (BBC) inoltre l'arresta senza spegnere il motore, agevolando così gli spostamenti della macchina da un punto del campo a un altro e permettendo di risparmiare tempo quando il cesto raccogliatore deve essere vuotato, valore incluso nel modello JX90CB. Il telaio in alluminio è dotato di piastre di rinforzo in acciaio all'interno e all'esterno per garantire una lunga durata, senza problemi causati da sassi, ammaccature, urti e corrosione.



**STIHL****Serie 6 ad hoc per privati e professionisti  
Il successo di RM 655 V. Pura potenza**

I tosaerba a scoppio Stihl Serie 6 sono indicati per utenti privati e professionisti esigenti. E per tagliare l'erba su ampie superfici con funzione 3 in 1 fra taglio, raccolta e mulching. La gamma della Serie 6 è composta da sette differenti macchine di cui quattro con larghezza di taglio da 48 cm e tre versioni da 53 cm. Le motorizzazioni utilizzate sono potenti e adeguate alle caratteristiche delle macchine. Il corpo macchina è in robusto alluminio che garantisce una lunga durata. Uno dei modelli di maggior successo nel nostro mercato è Stihl RM 655 V. Questo potente tosaerba ha una larghezza di taglio da 53 cm. La lama multifunzione permette al tosaerba di tagliare, raccogliere e sminuzzare finemente l'erba per il taglio mulching, senza che il coltello venga sostituito.

**MTD PRODUCTS ITALIA****Cub Cadet 2020, altissime prestazioni  
Tre gamme, LM3 ER53s il top**

Cub Cadet, leader mondiale nella produzione di rasaerba, presenta per questa stagione una gamma rinnovata con motore a scoppio, in grado di coprire tutte le esigenze del mercato. La proposta 2020 si articola su tre diverse gamme, che si differenziano per caratteristiche e prestazioni. Più di 20 modelli che partono da un taglio di 42 cm, fino ad arrivare a 53cm. La novità più interessante dell'offerta 2020 è il modello LM3 ER53s che si posiziona nella fascia alta dei rasaerba per uso residenziale. Spinto da motore Kawasaki FJ 180V, ha una scocca in acciaio da 53 cm, con modalità di lavoro 4 in 1, mulching incluso. Distintivo il sistema di trazione MySpeed, un esclusivo variatore di velocità che adatta l'avanzamento al passo dell'operatore.

**ACTIVE****5400 SB con la forza dell'alluminio  
Straordinaria la raccolta in condizioni estreme**

5400 SB è macchina robusta con scocca in alluminio, materiale che garantisce una durata eterna. L'aerodinamica ottenuta dal progetto garantisce eccellenti performance di raccolta anche nelle condizioni più estreme. Ideale per prati oltre i 1000 mq, per privati esigenti e professionisti. La macchina è dotata di alzata centralizzata, paraurti anteriore, ruote con battistrada in gomma piena da 3 cm con cerchio in alluminio e doppio cuscinetto a chiusura ermetica. Trazione professionale multidisco con cassa in alluminio. Larghezza di taglio di 53 cm, motore Briggs & Stratton, trasmissione monomarcia, sette posizioni di taglio da 15 a 80 mm, capacità di raccolta del cesto di 65 litri.

## EMAK

### Oleo-Mac G 48 TKE Allroad Plus 4 è per tutti E 4-cutting device apre tante strade

Design innovativo, comfort e affidabilità: il tagliaerba semovente Oleo-Mac G 48 TKE Allroad Plus 4 di Emak è una risposta completa e adatta a tutte le necessità. Con avviamento elettrico a batteria garantisce una partenza comoda e senza alcuno sforzo. Il sistema di taglio "4-cutting device" include mulching, raccolta, scarico laterale standard e deflettore per scarico posteriore. La trazione monomarcia e la maggiore dimensione delle ruote (280 mm posteriori e 200 mm anteriori) con cuscinetti a sfera, permettono una migliore scorrevolezza e un avanzamento sempre ottimale anche su terreni sconnessi. La scocca in acciaio conferisce alla macchina maggiore resistenza e robustezza. Larghezza di taglio di 46 cm, scocca in acciaio, altezza di taglio da 28 a 75 mm.



tosaerba a scoppio

## AL-KO

### Gamma tutta rinnovata con l'innovativa scocca Highline 5210 SP-A il modello top, pieno di versatilità

Al-Ko rinnova tutta la gamma dei propri tosaerba utilizzando l'innovativa scocca Highline. Molti i valori aggiunti al prodotto: raccolta imbattibile anche con erba bagnata, funzione mulching migliorata rispetto ai precedenti modelli, maggiore stabilità su terreni sconnessi, design funzionale, sistema antivibrante integrato nella scocca e molto altro. La macchina si presenta con una livrea molto elegante, moderna e funzionale. Due le categorie di prodotto: la gamma Comfort per tutti gli utenti che ricercano un prodotto innovativo dall'eccellente rapporto prezzo prestazioni e la gamma Premium per gli amanti del verde che ricercano un prodotto full optional. La scocca Highline è introdotta anche nella famiglia "solo by AL-KO" sui tosaerba serie 1. Il top è 5210 SP-A con 52 cm di taglio, alzo centralizzato con maniglia "easy adjustment", motore Al-Ko PRO 145 QSS, funzione mulching, funzione scarico laterale, ruote XXL con doppi cuscinetti.



## BRUMAR

### Kaaz in pole con LM 5360 HXA-HST PRO Fra durata, potenza, affidabilità e sicurezza

Qualità eccellenti per i modelli Kaaz che racchiudono tutto ciò che il professionista esigente desidera fra trasmissione a cardano con cambio idrostatico o a due velocità, telaio e ruote in alluminio robustissime, sistema freno-frizione lama BBC e motori di ultima generazione. Durata, potenza, affidabilità e sicurezza. LM 5360 HXA-HST PRO in particolare ha larghezza di taglio da 53 cm, cambio idrostatico, motore Honda GXV 160, 163 cc ed ideale per un utilizzo professionale. Tutta la gamma Kaaz fra tosaerba, decespugliatori, taglia-siepi, mototrivelle è 100% made in Japan, distribuita in esclusiva per l'Italia da Brumar Srl di Asti.



## V E T R I N A

### GARMEC

Linea GKZ, viva la praticità  
Dove tutto è ergonomico

I professionali GKZ, di Garmec srl di Reggio Emilia, sono equipaggiati con motori Briggs & Stratton OHV. Disponibili nei modelli GK46SB (125 cc), GK46ST (140 cc), GR51SB (150 cc) che grazie al sistema "4 in 1" permettono massima praticità e semplicità di utilizzo. La leggera scocca in acciaio li rende estremamente resistenti e maneggevoli. L'ergonomia della barra comandi unita alle alte ruote posteriori garantiscono ottima manovrabilità. Con avviamento autoavvolgente e starter automatico, larghezze di taglio di 46 e 51 cm. Avanzamento monomarcia, regolazione dell'altezza di taglio centralizzata su ruote posteriori con 7 posizioni (da 25 a 75 mm), modello a trazione e 6 posizioni a spinta. Barra comandi ergonomica con porta oggetti e cesto di raccolta in tela con protezione Top antipolvere.



### IBEA

IDEA 47 SBI, taglio mulching d'altissimo profilo  
Perfetta per gli utilizzi domestici anche intensivi

IDEA 47 SBI di Ibea è rasaerba leggero, compatto e dinamico, con scocca in acciaio che gli conferisce notevole maneggevolezza. Il design della scocca permette di ottenere senza il cambio della lama una perfetta raccolta ed un incredibile taglio mulching oltre che le ruote entro scocca per le migliori rifiniture. Dotato di un moderno sistema per il lavaggio della scocca, è consigliato anche per gli utilizzi domestici più intensivi. Il motore con cui viene equipaggiato consente un comodissimo e facile avviamento elettrico tramite un pulsante. Larghezza di taglio di 48 cm, motore Briggs & Stratton Serie 575 Instart OHV, trasmissione monomarcia, sei posizioni di taglio da 24 a 76 mm, capacità del cesto di 55 litri.



### MULTIPOWER

Linea di fascia alta, il plus dei motori Yamaha  
YR480 RACE il fiore all'occhiello

Multipower ha deciso di continuare ad investire sui rasaerba e offrire ai propri concessionari modelli prodotti in Italia equipaggiandoli con i motori Yamaha MA175 e MA190. La gamma si posiziona in una fascia alta, segmento riservato all'hobbista pretenzioso o al professionista abituato ad utilizzare macchine importanti che cerca solo qualità. Nell'offerta tre modelli in acciaio con scocche da 47 cm e 53 cm più tre in alluminio da 53 cm di cui uno totalmente mulching. Il cavallo di battaglia è senza dubbio il rasaerba YR480 RACE con scocca in acciaio, taglio da 47 cm, semovente con raccolta ma anche kit mulching in dotazione. Il motore Yamaha MA175, 174 cc che eroga 3.4 kw a 3600 giri al minuto, rende questa macchina davvero importante. Compattezza, agilità, durabilità e soprattutto potenza i principali punti di forza. Disponibile in tutti i concessionari ufficiali Yamaha.



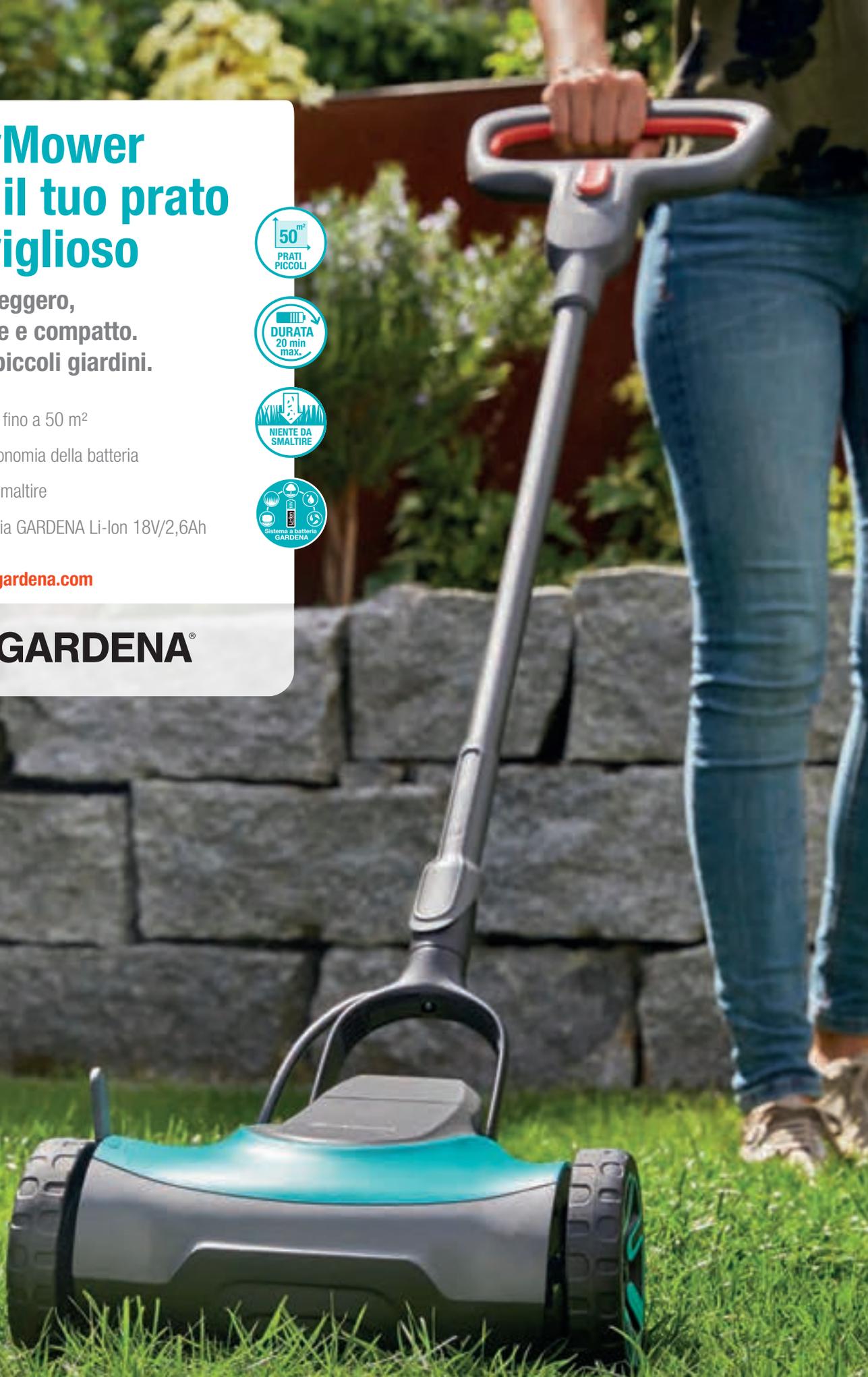
# HandyMower rende il tuo prato meraviglioso

Innovativo, leggero,  
maneggevole e compatto.  
Ideale per i piccoli giardini.

- Per piccoli prati: fino a 50 m<sup>2</sup>
- 20 minuti di autonomia della batteria
- Niente erba da smaltire
- Sistema a batteria GARDENA Li-Ion 18V/2,6Ah

Scopri di più su [gardena.com](https://www.gardena.com)

 **GARDENA®**

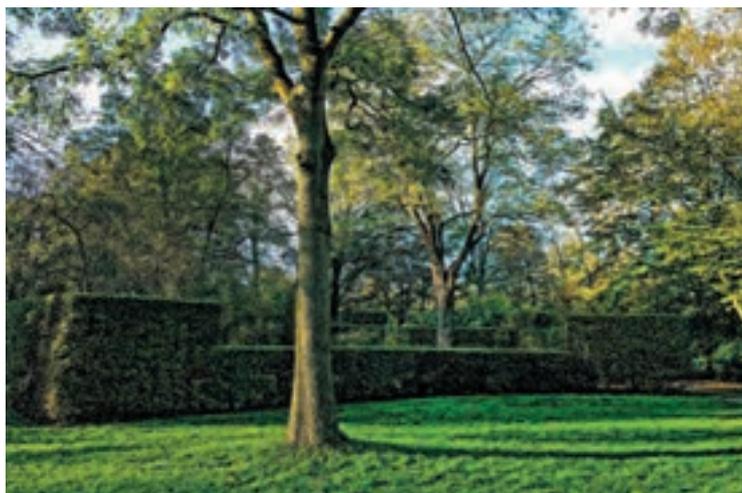


Sensibile l'impennata delle vendite online, con incrementi notevoli specie fra marzo e aprile «ma solo perché la solita strada di percorrenza era chiusa. Presto torneremo alle consuete abitudini»

## «DIAMO AL WEB IL GIUSTO PESO»

**E**quivoco da cancellare in fretta. «Non è stato bravo il web, è stato l'aver bloccato gli italiani a "costringerli" a scatenarsi nel commercio online», sgombera in fretta il campo Luca Portioli, il mercato sempre sotto controllo dal campo d'osservazione privilegiato del settore dell'automotive. Un dato su tutti: nella settimana tra il 30 marzo il 5 aprile le vendite online di prodotti di largo consumo in Italia sono aumentate del +158% rispetto agli stessi giorni dell'anno precedente. Equilibrio sottile, certamente da ricalibrare quando tutto tornerà più o meno a regime. Anche se Portioli ridisegna il mondo reale in fretta: «La strada solita di percorrenza era chiusa, così ci si è sfogati sulla via rimasta libera. In ogni caso non sopprimi desideri e voglie. Non so se questa apertura così violenta abbia dei contorni pericolosi, certo

questi acquisti fatti all'impazzata possono anche cambiare certi orientamenti della grande distribuzione. Magari spostando del personale sul web. La mia impressione? D'accordo, il web può anche essere potenziato ma la gente in sei mesi, se non succede l'irreparabile, non dico che non si ricorderà nulla di quel che è successo ma comunque tornerà a fare quel che ha sempre fatto. Non saranno tre mesi di lockdown a cancellare certe consuetudini». Una sola preoccupazione sulla scena di Portioli: «La retta via la troveremo, basta però non far confusione a livello governativo. Saremo obbligati a convivere col rischio ma non lo vedo come un grossissimo problema. Come abbiamo messo le cinture di sicurezza appena entrati in macchina prima di metterci sulla strada così ci metteremo le mascherine. La gente non la fermi, a patto che le varie normative siano giuste e favoriscano il ritorno alla normalità. Di tasti da toccare ce ne sono molti, la fiducia ce l'ho ma cerchiamo anche di agevolare chi deve ricominciare a produrre, a vendere, a tornare ad alimentare il sistema Paese. Torneremo a vendere e la gente ad acquistare. Anche le auto. Tutto. Il giardino? Ha un doppio vantaggio. Quello trascurato perché distante dalle proprie abitazioni, come certe cascine ad esempio, avrà bisogno di lavoro profondo. Quello sotto casa invece nel frattempo ha assunto maggior importanza, perché ha garantito aria providenziale a chi è stato costretto a vivere a lungo fra le mura domestiche. Una visione come un'altra per rafforzare il concetto dell'ottimismo, della fiducia, del desiderio di riprendere tutti la marcia di sempre».



Massima affidabilità e margini per il dealer. Con un volto nuovo, Luca Saccani alla guida del commerciale, nuove sinergie coi partner ed un'offerta sempre più completa, garantendo professionalità ed un ottimo post-vendita

# WIPER, TOP PLAYER E NIKO CAMBIA MARCIA

NIKO

**D**ella realtà sempre più varia della produzione di robot rasaerba, il marchio **Wiper** rimane storico rappresentante. E **NIKO**, da quasi dieci anni, ne è il distributore esclusivo. Una recente riorganizzazione aziendale ha visto subentrare alla guida del comparto commerciale Luca Saccani, storico collaboratore dell'azienda il cui obiettivo è semplice: portare l'azienda a traguardi mai raggiunti, presidiando la fascia medio-alta del mercato e coinvolgendo il rivenditore tradizionale. Da sempre **NIKO** offre ai suoi clienti le tecnologie più avanzate, con una giusta marginalità per il dealer e un servizio post-vendita di massima efficienza. La gamma **Wiper Premium 2020** rappresenta un'avanguardia tecnologica, con schede madri di ultimissima generazione che supportano ogni tipo di connessione, batterie Li-Ion che offrono autonomia impareggiabile e motori brushless silenziosi ed efficienti. Degni rappresentanti Wiper Premium sono i robot della Serie I che, pur con le loro ridotte dimensioni, offrono eccellenti prestazioni (con soli 18cm di lama coprono fino a 1000mq di superficie) e quelli della **Serie K**, unici al mondo a essere snodati e a essere venduti separatamente dalla propria "Power Unit" (batteria, alimentatore e trasmettitore) abbinabile successivamente scegliendo tra cinque possibili varianti. Per migliorare ulteriormente il supporto nel post-vendita, **NIKO** ha incrementato le sinergie con i suoi partner produttivi, unendo le forze in alcuni ambiti strategici ed ottenendo ottimi risultati. **NIKO** ringrazia tutti i rivenditori che hanno deciso di seguire la sua strada in questa nuova fase della propria storia, capendo come oggi

**NIKO** rappresenti «l'opportunità più interessante sul mercato se desiderano valorizzare la professionalità che li ha sempre contraddistinti».



Wiper Serie K



Vendite deformate, beni durevoli, acquisti istintivi anche a lunghissima conservazione. Tre fasi nitide, scandite dagli acquisti online e dallo stato di necessità. Quadro anomalo, proporzionale all'emergenza

## LA SPESA NEL PIENO DELLA PANDEMIA

**S**ettimana standard in piena pandemia. Numeri e tendenze raffrontate all'identico periodo del 2019, specchio chiaro di abitudini diverse per forza. Dall'indagine di Nielsen Italy è facile tradurre le percentuali in tracciati veri e propri. Tra lunedì 9 marzo e domenica 15 marzo ad esempio le vendite della grande distribuzione organizzata hanno continuato a crescere, la terza di fila con trend positivo a doppia cifra: +16,4% a valore a parità di negozi. Come quella precedente, è stato il Sud Italia a registrare gli incrementi più alti su base tendenziale col +28,4%. Quindi il Nord Est (+18,6%), poi Centro (16,8%) e Nord Ovest (+10,1%). A livello di format distributivi, il trend maggiore si registra nei liberi servizi (+46,3%), nei supermercati (+30,4%) e nei discount (+22,5%). Iniziano a calare invece le vendite di specialisti drug (-18,9%) e ipermercati (-3,7%). Per quanto riguarda l'eCommerce, il trend delle vendite di prodotti di largo consumo online è stato del +97,2%, in rialzo del 15% rispetto al trend della settimana prima.

Le categorie di prodotti maggiormente impattate durante l'undicesima settimana dell'anno, fino a metà marzo, sono sempre legate ai tre "effetti" identificati da Nielsen. Il primo, l'effetto stock, in

ordine di grandezza rispetto al fatturato generato quindi latte UHT (+62,2%, 14,1 milioni in più settimana su settimana), pasta (+65,3%), conserve animali (+56%), farina (+185,3%), uova di gallina (+59,6%), surgelati (+48,0%), caffè macinato (+26,2%), burro (+71,9%), acqua in bottiglia (+20,1%) e all'interno del comparto bevande diventa il segmento trainante, riso (+71,2%) e conserve rosse (+82,2%).

Secondo: l'effetto prevenzione e salute partendo da guanti (+362,5%) per un totale di 7,4 milioni, detergenti superfici (+49,7%), carta igienica (+43,3%), carta casa (+52,4%), sapone per le mani, liquido e solido (+100,3%), candeggina (+99,9%), salviettine umidificate (+196%), alcol denaturato (+169,2%), termometri (+115,9%) e fazzolettini di carta (+43,1%).

Terzo: effetto "resto a casa". Da un lato salgono le categorie che potrebbero essere considerate adatte a un aperitivo casereccio, affettati (+32,4%), mozzarelle (+43,4%), patatine (+31,3%), birre alcoliche (+13,8%), ma cresce anche quello che possiamo considerare "comfort

food", spalmabili dolci (+57,7%), pizza surgelata (+54,3%) e tavolette e barrette di cioccolato (+21,9%). In calo anche molti segmenti del comparto make-up (-60%) e profumeria (-61,9%). Lo specchio del momento.



# PROMOZIONI PRIMAVERA



ZERO  
EMISSION

CHALLENGE  
**20/25**  
PER UN FUTURO PIÙ PULITO,  
PIÙ SILENZIOSO, PIÙ SICURO

## IL NOSTRO IMPEGNO PER UN AMBIENTE PIÙ VERDE

Alimentato dalla nostra batteria Arc Lithium a 56V, il sistema EGO Power+ eroga la potenza dei prodotti a scoppio, ma senza alcuno svantaggio. È più semplice, più pulito, più silenzioso e, con meno vibrazioni, è più confortevole da usare. Minori costi di gestione e di manutenzione significano che passare a EGO Power+ porta ad un risparmio in breve tempo. Inoltre, non producendo alcuna emissione durante l'utilizzo, anche tu puoi fare la tua parte per ridurre l'impatto sull'ambiente. Abbiamo preparato una serie di imperdibili offerte che ti permetteranno di avvicinarti al mondo EGO e scoprire la qualità e l'innovazione del programma a batteria 56V per la manutenzione del verde.



SCANSIONA IL QR CODE  
Scopri tutta la gamma di  
prodotti in promozione

**OFFERTE VALIDE**  
**DAL 15.03.2020 AL 30.06.2020**  
**RICHIEDI I DETTAGLI PRESSO GLI EGO POINT**



 **BRUMAR**<sup>®</sup>  
s.r.l.  
GARDEN PRODUCTS

Distributore Esclusivo per l'Italia  
Località Valgera 110/B - Asti - ITALY  
[www.brumargp.it](http://www.brumargp.it)

Saremo presenti alla Fiera Vita in Campagna  
27-28-29 marzo 2020 - Montichiari (BS)  
Padiglione 5 - Corsia B - Stand 7

**EGO**<sup>™</sup>

**POWER BEYOND BELIEF**<sup>™</sup>

[www.egopowerplus.it](http://www.egopowerplus.it)

## L'idea di Marianna, la mano di Einhell per rimontare le mitiche 500

Donne al potere ovunque, dal giardino al fai da te. Fino alle auto

Sempre più donne si avvicinano al fai da te e al mondo delle auto ed utilizzano gli attrezzi Einhell per svolgere i loro progetti. Gli utensili Einhell sono infatti semplici da utilizzare, maneggevoli e assicurano ottime prestazioni. Proprio da una donna nasce la nuova collaborazione che l'azienda ha avviato recentemente. Marianna Cattolico, una ragazza di Taranto con la passione per le vecchie Fiat 500, ha dato vita ad un progetto di restauro di queste automobili e, attraverso il suo blog e il canale youtube "Donne in 500" spiega come cimentarsi nella ristrutturazione completa della vecchia 500, smontandola pezzo per pezzo e cercando di recuperare il più possibile. Tappezzeria, pezzi di ricambio, componentistica: tutto viene recuperato per renderlo funzionante, fruibile e adattabile alla Fiat 500. Un progetto estremamente ecofriendly che si allinea perfettamente alla filosofia di Einhell, sempre più orientata a sviluppare prodotti con tecnologie sostenibili e rispettose dell'ambiente come il Sistema Power X-Change. In perfetta sintonia con i principi aziendali, Einhell ha pertanto deciso di collaborare con la youtuber fornendo alcuni utensili a batteria per la ristrutturazione delle vecchie 500 tra cui un trapano avvitatore ed una smerigliatrice angolare, oltre ad una Lucidatrice per auto funzionante sempre a batteria. Verranno realizzati una serie di video tutorial in cui, oltre a presentare le diverse fasi di ristrutturazione, gli utenti potranno vedere dal vivo le performance degli apparecchi Einhell durante i lavori che Marianna svolgerà per dare nuova vita alle Fiat 500. Insieme Einhell e Marianna cercheranno anche di diffondere un messaggio importante a tutte quelle donne che vorrebbero avvicinarsi al fai da te, al mondo delle auto e in genere a tutti quegli hobby giudicati puramente maschili: un messaggio che vuole abbattere lo stereotipo di genere e incentivare le donne a coltivare le proprie passioni senza essere frenate dal alcun pregiudizio.



## Salute della pianta, ci pensa la piattaforma di Agroinnova

Agroinnova, il centro di competenza per l'innovazione in campo agro-ambientale dell'Università di Torino, prosegue l'azione di sensibilizzazione intorno a temi di sostenibilità, cambiamenti climatici, sicurezza alimentare. In questo momento di grave emergenza sanitaria in cui tutti sono stati chiamati a continuare il proprio lavoro, ma con modalità differenti, Agroinnova conferma il proprio impegno per promuovere valori importanti per la salute di tutti, consapevole della necessità di guardare al futuro con occhio critico, in considerazione che globalizzazione, cambiamenti climatici e scarsa

considerazione per l'ambiente sono alla base anche di questa grande crisi che ha coinvolto tutti. Agroinnova si pone al servizio della rete virtuosa costruita in questi mesi di lavoro con l'obiettivo di mantenere alta l'attenzione sulla comunicazione che nasce dalla ricerca e dalla condivisione di progetti e visioni per il futuro. Con questo spirito sono stati attivati un sito web, una pagina Facebook ed un profilo Instagram per raccontare storie, temi e attività con focus su "Le Piante, al Centro". Si invitano tutti a partecipare attivamente per poter pensare insieme un percorso verde che ponga al centro le piante e quindi la salute globale partendo dai luoghi oggi vuoti. Le città, le piazze, i parchi. Le iniziative

e le attività che potranno essere condivise su queste piattaforme saranno un patrimonio inestimabile non solo per gli stessi partecipanti ma soprattutto per i cittadini che vorranno usufruirne.



## John Deere AutoTrac Vision, la guida automatizzata senza linee di riferimento

John Deere lancia il nuovo pluripremiato sistema AutoTrac Vision per specifici modelli di trattori e irroratrici semoventi, basato su una telecamera frontale ad alta risoluzione che consente di guidare automaticamente le macchine lungo le file di colture selezionate ed è in grado di gestirne l'avanzamento senza necessità di linee di riferimento. «AutoTrac Vision», spiega Jack Howard, AMS product sales specialist di John Deere Limited, «consente agli utenti di utilizzare tecnologia e automazione nelle operazioni che sono ancora gestite manualmente. Riteniamo che questo sia un grande passo avanti nell'ambito dell'agricoltura di precisione, un concreto supporto per aiutare i produttori a ottimizzare le prestazioni delle loro macchine, migliorarne l'operatività e ridurre i costi di gestione». Il sistema utilizza una fotocamera in combi-

nazione con la tecnologia GPS per guidare il trattore o l'irroratrice lungo le linee di riferimento o le file di colture consentendo agli operatori di lavorare più velocemente, con meno stress, a velocità fino a 30 km/h, e può inoltre essere utilizzato anche per guidare attrezzi, come un ripuntatore interfilare. L'innovativo sistema di sterzata ibrido di AutoTrac Vision ottimizza l'operatività delle macchine nelle colture di grano o mais all'inizio della stagione unendo continuamente due flussi di dati, un segnale di correzione GPS e le immagini registrate dalle telecamere di bordo.

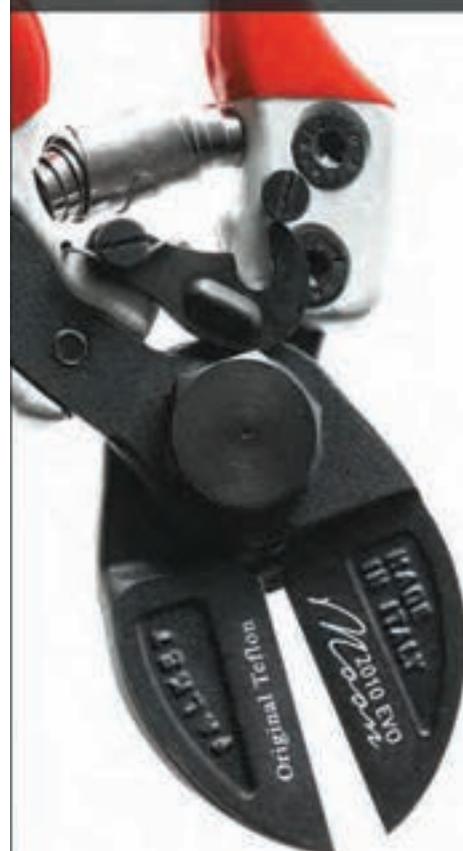
Questo consente agli utilizzatori di sfruttare la guida automatica in campi seminati senza utilizzare un sistema di guida automatizzata o in cui non è disponibile una linea di riferimento.

## Cuore Emak, centomila euro devoluti all'Ausl di Reggio Emilia

Il Gruppo Emak, attraverso le società Emak S.p.A., Tecomec S.r.l., Comet S.p.A e Sabart S.r.l., ha effettuato una donazione di 100 mila euro a favore dell'Ausl IRCSS di Reggio Emilia, impegnata ad affrontare l'emergenza Coronavirus. Il Gruppo Emak, da sempre al fianco delle comunità e del territorio in cui opera, ha accolto l'appello della Fondazione GRADE Onlus, contribuendo alla raccolta fondi che ha già portato all'acquisto di ecografi, dispositivi di protezione individuale e strumentazioni di fondamentale importanza, già a disposizione dei reparti del Santa Maria Nuova.



2010 EVO  
*Noon*  
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



segui sui social con #falketquality

## Euroflora non si ferma, tutto il mondo prenota già un posto a Genova

Sul sito c'è anche il conto alla rovescia. Fino al 24 aprile, quando i profumi di Euroflora avranno un senso diverso da tutte le altre volte. Un senso di libertà, come nello spirito di Genova. Passerella fino al 9 maggio, la più spettacolare fra le floralies d'Europa. Eleganza, prestigio, bellezza. Note di stile che raccontano Euroflora da oltre 50 anni. Ai parchi e ai musei di Nervi, per regalare ai visitatori un'esperienza unica. Grande protagonista la natura, in tutte le sue forme. Esemplari dalle magnifiche colorazioni, audaci geometrie floreali, opere d'arte e fascino esotico in un contesto altamente suggestivo. Euroflora 2021 si preannuncia un viaggio di rara bellezza, dove stupore e meraviglia vi accompagneranno tra giardini incantati e incomparabili viste sul mare. Euroflora, già riconosciuta dagli organismi internazionali di settore, è il palcoscenico più autorevole per florovivaisti, paesaggisti, regioni e comuni italiani, eccellenze imprenditoriali del settore e paesi esteri. Dal 1966, anno della prima edizione, a oggi sono 6.770 gli espositori provenienti da ogni parte del mondo che hanno preso parte a Euroflora. In undici edizioni sono stati oltre cinque milioni e mezzo i visitatori della manifestazione e più di 6.300 i concorsi tecnici ed estetici ai quali hanno partecipato migliaia di floricoltori e florovivaisti. Il fascino di esemplari straordinari, di collezioni rare e di proposte per un uso del verde sempre più a misura di città, sostenibile e legato alle specificità dei territori inseriti armoniosamente in un progetto scenografico, sarà la cifra di questa dodicesima edizione. Dalle opere di land art ai grandi concorsi tecnici ed estetici, dai sorprendenti giochi d'acqua alle rarità in mostra, ogni aspetto di Euroflora regalerà a grandi e piccoli un'esperienza indimenticabile.



## John Deere, il valore dell'etica Il tributo dell'Ethisphere Institute

Deere & Company è una delle aziende più etiche del mondo secondo l'Ethisphere Institute che ha divulgato la sua graduatoria annuale delle imprese che adottano pratiche commerciali con determinati codici. Cinque i criteri fondamentali: etica e conformità, cultura dell'etica, identità

e responsabilità aziendale, governance e infine leadership e reputazione. Il colosso americano è in classifica per la tredicesima volta. Quest'anno sono stati 130 i premiati, distribuiti fra 51 aziende di 21 paesi. «L'integrità è un valore fondamentale per John Deere ed è stata un fattore essenziale nella lunga storia di successi della nostra azienda», dichiara John C. May, amministratore delegato di Deere & Company, «ora riconfermiamo il nostro impegno a rispettare i più elevati standard etici e la nostra reputazione di azienda fondata su pratiche di business corrette». Per John Deere un altro grande attestato.

## Covid-19, gli atomizzatori Dal Degan in azione a nord dell'India

Partiti verso l'India con un volo di Stato. Atomizzatori convertiti per la lotta al Covid-19. Quelli di Dal Degan, storica azienda vicentina produttrice di macchine per l'agricoltura e pompe in plastica che in India ha da tempo messo tante basi. Anche nella regione del Kashmir, a nord del Paese fra Pakistan e Cina. Macchine di solito impiegate nei vigneti, stavolta necessari per la lotta al coronavirus in un'area del mondo sempre più sotto pressione. «Un grande motivo d'orgoglio per noi», la soddisfazione di Antonio Dal Degan, fedele ad un lavoro tramandato di generazione in generazione, con una produzione partita nel lontanissimo 1970. È stato uno dei clienti, la Foggers India Ltd, a raccontare a Dal Degan di una situazione davvero critica e della necessità di aiuti. «Ci hanno detto che i nostri prodotti riescono a sanificare le aree in modo assai veloce, contenti di riuscire a dare il nostro contributo», evidenzia Dal Degan, mentre gli atomizzatori continuano ad operare senza sosta soprattutto nella città di Srinagar.



## Fitosanitari non professionali, slitta a fine 2021 il periodo transitorio

È finalmente ufficiale la proroga del periodo transitorio per i prodotti fitosanitari a uso non professionale. È con grande sollievo che Compag, la federazione nazionale dei commercianti di prodotti per l'agricoltura, ha annunciato il risultato conseguito insieme ad Agrofarma e Primogiardinaggio dopo le numerose pressioni e incessanti insistenze presso il Ministero della Salute, che ha concesso una proroga di altri 18 mesi, fino al 2 novembre del 2021. Tutto ha avuto inizio nel gennaio di due anni fa in seguito all'approvazione del decreto n. 33 (operativo dal 2 maggio 2018) che definiva le misure e i requisiti per un utilizzo sicuro dei prodotti fitosanitari da parte degli utilizzatori non professionali e che indicava il 2 maggio 2020 come termine del periodo transitorio oltre il quale non sarebbe stato più possibile immettere sul mercato prodotti che non rispondessero pienamente ai requisiti dell'allegato tecnico del decreto stesso, ovvero più del 90% dei prodotti attualmente disponibili, compresi i prodotti ammessi in agricoltura biologica (verde rame e zolfo). Una misura che avrebbe comportato la perdita di un enorme patrimonio economico e culturale in Italia, Paese in cui gli hobbisti - gli appassionati di giardinaggio e piccola orto-frutticoltura non destinati alla commercializzazione - ammontano a un milione e duecentomila e che con la loro attività agricola amatoriale su superfici limitate (da poche decine a qualche migliaio di metri quadrati) svolgono un'importante funzione di conservazione del territorio agricolo in un Paese sempre più urbanizzato. In base del decreto 33/2018, al termine del periodo transitorio gli utilizzatori non professionali per continuare a dedicarsi al proprio hobby saranno costretti ad acquisire il certificato di abilitazione all'acquisto e all'utilizzo dei prodotti per utilizzatori professionali, abilitazione ad oggi posseduta da solo 350.000 soggetti in Italia, o a trovare espedienti alternativi perché, a partire dalla data di piena applicazione del decreto del 2 novembre 2021, la quantità di prodotti fitosanitari disponibili verrà ridotta drasticamente (-90%). Si tratta chiaramente di una misura adottata esclusivamente allo scopo di tutelare la salute degli utilizzatori "meno preparati" ma che, al contrario, si è tradotta nell'acquisto "incontrollato" dei prodotti tramite siti online, vanificando il tentativo di riduzione del rischio.

# OLTRE 330.000 RICAMBI ORIGINALI E COMPATIBILI



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

Scopri l'intera gamma su [www.kramp.com](http://www.kramp.com)

**KRAMP**  
It's that easy.

## OBI e Bergamo, all'ospedale della fiera 2.500 mascherine



OBI Italia, sin dal primo momento, in questo periodo critico per il Paese, si è adoperata, anche a negozi chiusi, per il rifornimento di dispositivi di protezione individuale alle strutture ospedaliere italiane. A fine marzo una delegazione dell'ANA, sezione di Bergamo, si è recata presso il punto vendita

OBI di Curno, dove alcuni dipendenti, a nome dell'azienda, hanno consegnato 2.500 mascherine FFP3, destinate all'ospedale da campo, in costruzione presso la Fiera. La multinazionale tedesca testimonia con questo gesto la vicinanza e la solidarietà verso la comunità bergamasca di cui fa parte e ringrazia gli Alpini e tutti gli operatori attivi nella costruzione dell'ospedale da campo, che si sta realizzando in tempo record. Le mascherine sono state destinate a medici ed infermieri in forza all'ospedale, a cui va il plauso per l'encomiabile lavoro svolto ininterrottamente in un territorio profondamente colpito dall'emergenza sanitaria.

## Annulata Yacht & Garden La mostra mercato va al 2021

In considerazione dell'attuale emergenza sanitaria è stata annullata la tredicesima edizione di Yacht & Garden, la mostra-mercato di fiori e piante del giardino mediterraneo che avrebbe dovuto svolgersi sabato 16 e domenica 17 maggio nella cornice del Marina Genova, tra i poli più moderni della grande nautica internazionale. Yacht & Garden, diventata una delle manifestazioni nazionali più attese del settore con oltre centoventi espositori da tutta Italia e più di diecimila visitatori, tornerà a maggio 2021.



## Il grande gesto di AMA, la produzione dirottata sulle visiere protettive per il Covid-19



Un prodotto abitualmente in uso nelle aziende agricole si è trasformato in un prezioso alleato per la lotta contro la gravissima epidemia: le visiere schermanti in policarbonato sono divenute fondamentali per la sicurezza del personale medico in prima linea nella cura di pazienti affetti da Covid-19. Il gruppo AMA è riuscito a mettere in campo una produzione straordinaria di componenti plastici ed ora il personale del polo logistico di Prato di Correggio sta lavorando a tempo pieno per assemblare le visiere, che saranno consegnate all'ASL di Reggio Emilia. «Abbiamo lavorato con grande impegno e senso di responsabilità al confezionamento delle visiere, siamo onorati di

potere dare un contributo a questa difficile battaglia», l'orgoglio di Alessandro Malavolti, amministratore delegato di AMA, la cui attività primaria è la fornitura ad agricoltori e allevatori di accessori e ricambi per macchine agricole e di materiale per la zootecnia. Profonda la riorganizzazione per garantire la sicurezza dei collaboratori, secondo le linee guida stabilite dal protocollo condiviso in data 14/03/2020 tra le parti sociali. Con ampio ricorso allo smart working e mantenendo con impegno la propria operatività per garantire la continuità della filiera agro-alimentare.



## Florovivaisti Italiani, chiesto il sostegno anche dell'Unione Europea



«Il regime di aiuti comunitari venga adattato alle esigenze del settore florovivaistico e, quindi, alle specifiche necessità delle piante, siano esse ornamentali per la produzione dei fiori recisi che prettamente ad uso agricolo». Lo chiede a Bruxelles l'Associazione Florovivaisti Italiani, facendo eco alla lettera inviata dal Copa-Cogeca al direttore generale commissione agricoltura Ue Wolfgang Bartscher. Perché il florovivaismo europeo esce fortemente danneggiato dalle restrizioni adottate dai Paesi membri Ue, per far fronte all'emergenza coronavirus. «Solo in Italia», ribadisce Florovivaisti Italiani che sta sollecitando governo e ministero perché intervengano con misure ad hoc, «si parla di perdite fino al 100%, in un periodo, la primavera, strategico per il comparto. Ricavi, quindi, nulli per 24 mila aziende del settore che con 2.5 miliardi di fatturato, rappresentano il 5% della produzione agricola nazionale». Per Florovivaisti Italiani, è «urgente fornire liquidità agli operatori del settore, precisi aiuti di Stato, ma servono anche risposte concrete dall'Europa per la gestione della crisi. Occorre un fondo per sovvenzioni dirette e modalità adeguate di accesso al credito. Va estesa la cassa integrazione per i mesi di giugno e luglio, occorrono tutele per i coadiuvanti agricoli». A livello europeo, nello specifico, aggiunge l'Associazione Florovivaisti Italiani sostenendo la richiesta del Copa-Cogeca, «la Commissione dovrebbe destinare al comparto un bilancio al di fuori di quello della PAC e attuare un regolamento specifico sulle misure eccezionali. Servirebbero azioni mirate a compensare almeno l'80% costi di smaltimento e di produzione del non venduto e a mantenere il funzionamento del mercato unico. Nel medio-lungo termine sarà necessario un fondo di promozione per le esigenze di fiori e piante ornamentali».

SE HAI LA FORTUNA  
DI AVERE UN GIARDINO  
SFRUTTALA AL MEGLIO  
CON LE  
CALZATURE ADATTE  
A TUTTE LE STAGIONI  
**FAI IL PASSO GIUSTO**  
#andràtuttobene



### 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

## Numeri Cribis, meno fallimenti nel 2019



Nel 2019 i fallimenti delle imprese italiane sono diminuiti dell'1,7% rispetto al 2018, passando da 11.233 a 11.044. È quanto emerge dall'analisi dei fallimenti in Italia condotta da Cribis, società del Gruppo CRIF specializzata nella business information. I cali più significativi nel settore dell'edilizia (-12,2%, 1.974 aziende fallite) che conferma così il proprio trend positivo dal 2015; per la prima volta in aumento dagli ultimi cinque anni, invece, i fallimenti nel settore industriale (+3,8%, con 2.086 aziende contro 2.010) e nel commercio (+1,3%, 3.521 contro 3.475). Il quadro di Cribis ha inoltre rilevato nel 2019 2.567 fallimenti nel settore dei servizi (-1,6%), a fronte dei 3.019 del 2015, anno nero per il comparto negli ultimi 10 anni, mentre il 2014 è stato l'anno con più imprese fallite nei settori del commercio (4.643), dell'edilizia (3.343) e dell'industria (3.247).

CRIF specializzata nella business information. I cali più significativi nel settore dell'edilizia (-12,2%, 1.974 aziende fallite) che conferma così il proprio trend positivo dal 2015; per la prima volta in aumento dagli ultimi cinque anni, invece, i fallimenti nel settore industriale (+3,8%, con 2.086 aziende contro 2.010) e nel commercio (+1,3%, 3.521 contro 3.475). Il quadro di Cribis ha inoltre rilevato nel 2019 2.567 fallimenti nel settore dei servizi (-1,6%), a fronte dei 3.019 del 2015, anno nero per il comparto negli ultimi 10 anni, mentre il 2014 è stato l'anno con più imprese fallite nei settori del commercio (4.643), dell'edilizia (3.343) e dell'industria (3.247).

## Shopping online, il passo avanti garantito da loadbee

Lo shopping si sta spostando ancora più velocemente nel mondo digitale. Ma il 58% degli acquirenti online abbandona il proprio acquisto a causa della mancanza di informazioni sul prodotto di interesse (iAdvize, 2019). Il servizio e la consulenza individuale da parte del personale di vendita sono difficili da tradurre nel mondo digitale, quindi le informazioni sui prodotti devono essere convincenti, dettagliate ed emozionanti. Perché sono le immagini, i video e le presentazioni 3D che rendono facile la decisione di acquisto. La società tecnologica tedesca loadbee GmbH aiuta i produttori a presentare i loro prodotti e tutte le loro caratteristiche nei rivenditori online. Le informazioni che i produttori presentano tramite la tedesca loadbee, fondata nel 2013 a Stoccarda, sono complete e informative e completano le descrizioni rese disponibili dai rivenditori. Con loadbee, i rivenditori possono aggiungere contenuti di marca ai propri siti web oltre alle proprie informazioni. Per ricevere ulteriori informazioni dai produttori, i rivenditori devono solo integrare un piccolo codice nel loro negozio online.

## Lotta alla cimice asiatica, la cura del "contadinaccio" Ambrogio

A causa della cimice asiatica gli agricoltori hanno subito nel 2019 danni per oltre 500 milioni di euro, il 20-25% della produzione, con picchi anche del 40% come in Emilia Romagna dove si è verificata una delle invasioni più aggressive. Pere, pesche, nettarine, mele, albicocche, kiwi, ma anche fagioli, soia, uva, mais, ciliegie, lamponi e girasoli.



La speranza viene dalla provincia di Brescia, dove alla Ambrogio Vivai di Leno è stato messo a punto un efficace ritrovato biologico. La normativa europea, ricordiamo, vieta l'utilizzo di disinfestanti chimici, banditi dall'Efsa, l'autorità per la sicurezza alimentare ed anche di introdurre in Europa insetti non autoctoni. Il titolare, Giovanni Ambrogio, che ama definirsi "un contadinaccio" ed è anche un appassionato ricercatore, ha sperimentato per due anni e con successo una miscela di estratti da una decina di piante che coltiva nei propri vivai e l'ha fatta testare più volte in un centro di saggio autorizzato a Bologna con ottimi risultati: la pianta attaccata "repelle" e allontana naturalmente l'insetto, sbarazzandosene. «Sappiamo che in alcune regioni», spiega Ambrogio, «sta per essere introdotta la sperimentazione con la vespa samurai, ma

è un salto nel buio, dove la soluzione rischia di essere peggiore del problema. La vespa una volta ambientata potrebbe diventare infestante, attaccare anche specie autoctone ed essere impossibile da eliminare come accaduto con la cozza zebra. Noi crediamo invece di avere trovato un rimedio naturale all'invasione della cimice asiatica. I benefici del nostro estratto di origine vegetale sono comprovati dalla scienza».

## Promozione Eco-Bonus di Niko, campo aperto ai robot

Offerta super, grande autonomia, plus in serie

Niko ha avviato la promozione Eco-Bonus, grazie alla quale garantisce sulla gamma ecoincentivi fino a trecento euro a chi passa al robot rasaerba. Come quelli della serie I che assicurano efficienza ed ottime prestazioni ma anche silenziosi, pratici, leggeri, compatti, agili e facili da trasportare. E capaci di operare anche su superfici fino al 45% di pendenza. Come quelli della serie C, per aree fino a 1800 mq e dotati di elettronica di ultima generazione e funzionalità avanzate. Leggeri, agili e performanti, con pannello di controllo con tasti ad accesso rapido e programmazione unicamente tramite App locale e in remoto. Come quelli dell'innovativa serie F, per superfici fino a 5000 mq, equipaggiati con batterie dalle elevate performances e in grado di operare fino a sette ore di fila senza dover rientrare alla base per ricaricare. Come i modelli K, la nuova generazione di robot costruita su un telaio modulare di nuovissima concezione. Dove la parte posteriore racchiude la trazione ed il cuore del robot. La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto. Le due unità sono strettamente connesse ma al contempo indipendenti l'una dall'altra. Sui modelli S è inoltre presente la regolazione elettrica dell'altezza di taglio, impostabile dal pannello di controllo o tramite APP My Robot Wiper.

## Boris Johnson chiama, JCB risponde all'istante

Ecco scocche in acciaio per respiratori

JCB ha risposto all'appello lanciato dal primo ministro inglese Boris Johnson per sopperire alla carenza di respiratori e per salvare le vite dei pazienti affetti dai Coronavirus. Il presidente JCB Lord Bamford ha offerto il proprio aiuto ed ha immediatamente mobilitato un team di ricercatori ed ingegneri per esaminare le possibilità di intervento. JCB ha riattivato la produzione in una fabbrica chiusa da circa due settimane a seguito della crisi del coronavirus. Anziché produrre cabine per le macchine JCB, il sito è stato momentaneamente riconvertito per la realizzazione della speciale scocca in acciaio per un respiratore ideato dalla Dyson dal design completamente nuovo. Non appena Dyson riceverà l'approvazione dalle autorità al suo prodotto, saranno messi in produzione da JCB un minimo di diecimila pezzi della speciale scocca. I primi prototipi sono stati consegnati a Dyson dopo avere riconvertito la linea di produzione della nuova fabbrica di cabine di Uttoxeter, Staffordshire, stabilimento che Boris Johnson ha visitato durante la recente campagna elettorale. Il 18 marzo la fabbrica in questione, insieme ad altri otto siti produttivi JCB nel regno Unito, è stata fermata dalla crisi del Coronavirus. Ora, nel giro di pochi giorni la fabbrica potrebbe riaprire per la messa in produzione dello speciale componente per respiratori. «Quando siamo stati contattati da Johnson», racconta Lord Bamford, presidente di JCB, «eravamo determinati, come azienda britannica, ad aiutare in qualsiasi modo ci fosse possibile. Questo progetto è passato dal design alla produzione in pochi giorni, e sono lieto del fatto che siamo stati in grado di dispiegare le competenze dei nostri talentuosi team ingegneristici, di design e di produzione in così poco tempo ed in un momento di crisi nazionale».



Trattrici con pianale di carico e sollevatori telescopici sono le sole voci positive nel bilancio delle vendite del trimestre sotto la lente di FederUnacoma. Tutto prevedibile, come il desiderio di ripartire

## «I PRIMI SEGNALI GIÀ QUEST'ESTATE»

**P**rimavera oscurata. Il mercato delle macchine agricole paga il prezzo dell'emergenza sanitaria e nel mese di marzo segna cali vistosi per le trattrici (-34,4%), le mietitrebbiatrici (-12,5%), le trattrici con pianale di carico (-21,1%), i rimorchi (-39,3%) e i sollevatori telescopici agricoli (-10,5%). A marzo, infatti, si è registrato un progressivo rallentamento delle attività produttive (con la chiusura spontanea per ragioni di sicurezza di numerose aziende della meccanica agricola) culminato poi con il blocco totale delle attività a seguito del Decreto Ministeriale del 25 marzo. Sul dato statistico di marzo, peraltro, ha pesato in taluni casi anche il blocco delle pratiche d'immatricolazione presso gli uffici della motorizzazione, causato anch'esso dalle misure precauzionali adottate nelle strutture pubbliche. Nella statistica relativa al primo trimestre dell'anno, che l'ufficio studi di FederUnacoma realizza sulla base dei dati relativi alle registrazioni forniti dal Ministero dei Trasporti, il dato del terzo mese del 2020 si compensa con quelli riferiti a gennaio e febbraio ancora non condizionati

dall'emergenza epidemia. Nella media le immatricolazioni di trattrici calano del 14,6%, le immatricolazioni di rimorchi del 17,4%, mentre complessivamente in attivo risultano le trattrici con pianale di carico (+2,6%) e i sollevatori telescopici (+9,1%). Sul bilancio del prossimo trimestre peserà, purtroppo, il blocco totale della produzione e commercializzazione dei macchinari che ha caratterizzato la prima metà di aprile. «Anche in presenza di una riapertura dei siti industriali», rileva FederUnacoma, «i volumi prodotti saranno notevolmente ridotti, per la necessità di rispettare le norme di sicurezza e prevenzione all'interno degli impianti. Di conseguenza anche il mercato potrà disporre di minori quantitativi di macchinario, in un contesto che vedrà comunque una minore capacità di spesa da parte delle aziende agricole a causa della congiuntura infelice. Le previsioni per il secondo trimestre indicano dunque un perdurare della fase negativa, in attesa che l'arrivo della stagione estiva e l'attenuarsi dell'emergenza possano incoraggiare una ripresa più robusta delle attività nel comparto».





Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE

# HUSQVARNA

## 04/20



# TRATTORINI TAGLIAERBA RIDER

## PIÙ DI 30 ANNI DI INNOVAZIONE CONTINUA

### TAGLIA E DIVERTITI. PROVALO ORA.

Manovrabilità superiore, ampia panoramica dell'area da tagliare, migliore accessibilità per rifinire l'erba anche sotto le siepi o attorno agli ostacoli. Ed inoltre, un posto di guida ottimizzato, sicurezza, stabilità e una trazione eccellente.

Un Rider Husqvarna cambia completamente l'esperienza di taglio del prato, che sarà allo stesso tempo più verde e più sano. Questo grazie all' esclusiva tecnologia di biotriturazione BioClip® che caratterizza i piatti Combi e trasforma il tagliato in fertilizzante naturale. Inoltre per questa primavera, con l'acquisto di un Rider Husqvarna, in regalo un'idropulitrice. Vuoi il tuo Rider versatile e utile tutto l'anno? Abbina la vasta gamma di accessori disponibili!



**1. SCANSIONANDO IL CODICE QR SI  
ACCEDE AL SITO  
[WWW.MONDOHUSQVARNA.IT](http://WWW.MONDOHUSQVARNA.IT)**



**2. COMPILANDO IL MODULO SI RICEVE  
UNA COMUNICAZIONE MAIL DA  
STAMPARE**



**3. IL CLIENTE PUÒ SCEGLIERE IL  
RIVENDITORE PIÙ VICINO PER  
EFFETTUARE LA PROVA**



#### **HUSQVARNA R 112C IDROPULITRICE PW 125 IN REGALO**

Briggs & Stratton PowerBuilt, trasmissione idrostatica.  
Larghezza di taglio 85 cm. Predisposizione per Husqvarna Connect.



#### **HUSQVARNA R 213C IDROPULITRICE PW 125 IN REGALO**

Briggs & Stratton Intek, trasmissione idrostatica.  
Larghezza di taglio 94 cm. Avviamento Turn Key.



**Husqvarna**  
READY WHEN YOU ARE



# TRATTORINI TAGLIAERBA RIDER

## PIÙ DI 30 ANNI DI INNOVAZIONE CONTINUA

### IDEALI PER GLI SPAZI PIÙ STRETTI E DIFFICILI DA RAGGIUNGERE

Per i trattorini tagliaerba Rider Husqvarna è difficile trovare punti irraggiungibili. La combinazione di controllo, comfort ed efficienza di queste macchine con piatto di taglio frontale renderà il lavoro non solo più facile, ma anche estremamente piacevole. La vasta gamma di accessori assicurano la massima versatilità e flessibilità, ideale per una cura efficiente del prato e lavori diversi in ogni stagione dell'anno. Il loro sistema di taglio mulching sminuzza finemente il tagliato che diventa un ricco e naturale fertilizzante per il prato. La direzione e la velocità del rider si gestiscono tramite pedali che consentono di tenere entrambe le mani sul volante, per un controllo di guida ottimale. Grazie al servosterzo otterrai maggiore sensibilità e manovrabilità in aree strette.



#### **HUSQVARNA R 214T IDROPULITRICE PW 125 IN REGALO**

Briggs & Stratton Intek V-Twin EFM, trasmissione idrostatica.  
Gruppi di taglio opzionali: Combi 94 e Combi 103.



**NOVITÀ**

#### **HUSQVARNA R 216T AWD IDROPULITRICE PW 235 IN REGALO**

Briggs & Stratton Intek 7.160 Twin EFM, trasmissione idrostatica  
trazione integrale. Gruppi di taglio opzionali: Combi 94, Combi 103.



#### **HUSQVARNA R 316TX AWD IDROPULITRICE PW 235 IN REGALO**

Kawasaki FS Series V-Twin, trasmissione idrostatica / trazione integrale  
Gruppi di taglio opzionali: Combi 94, Combi 103, Combi 112.



#### **HUSQVARNA RC 318T IDROPULITRICE PW 235 IN REGALO**

Briggs & Stratton Endurance Series Intek V-Twin, trasmissione  
idrostatica. Gruppo di taglio opzionali: Combi 103, Combi 112



  
**Husqvarna**<sup>®</sup>  
READY WHEN YOU ARE

# RASAERBA FRONTALI

## LA SERIE PER L'UTILIZZO PROFESSIONALE



### HUSQVARNA P 525D

Motore diesel Kubota da 1123 cc.  
Servosterzo, trazione integrale (AWD)  
Sollevatore idraulico accessori  
PROPS. Service piatto semiautomatico.



### HUSQVARNA P 520D

Motore diesel Kubota da 898 cc.  
Servosterzo, trazione integrale (AWD)  
Sollevatore idraulico accessori  
PROPS. Service piatto semiautomatico.



### HUSQVARNA P 524 EFI

Motore Kawasaki FX Series V-Twin con  
iniezione elettronica del carburante  
Servosterzo, trazione integrale (AWD)  
Sollevatore idraulico accessori  
PROPS. Service piatto semiautomatico.

### PUNTI DI ASSISTENZA

## FACILITÀ DI ACCESSO PER LA MANUTENZIONE

A prescindere dal modello selezionato, il rasaerba frontale è stato progettato per ridurre al minimo l'esigenza di rifinitura, grazie al fatto che le parti interne del gruppo di taglio brevettato sono studiate per offrire una manovrabilità di prima classe. Il profilo ribassato del gruppo di taglio e la regolazione in altezza in 3 posizioni brevettata consentono di arrivare anche sotto le siepi e le panchine nei parchi. Inoltre, il leggero decentramento del gruppo di taglio aumenta ulteriormente la manovrabilità negli angoli, consentendo di lavorare anche in prossimità di muri e recinzioni.



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

# Piattaforme Aeree Cingolate



LL26.14 LL33.17  
PERFORMANCE **III S**

APPROFITTA DEL  
**CREDITO DI  
IMPOSTA 2020**  
**FINO AL 40%**

CONTATTACI  
al n. 0442 539100  
interno 2

**Nuova  
Tecnologia:**  
Batterie al  
Lithium-ion  
(100Ah ■ 150Ah)  
combinata con  
Motore Diesel  
(Kubota D902 ■ 21,6HP)

Hinowa il tuo partner ideale per la manutenzione del verde

HINOWA S.p.A.

[www.hinowa.com](http://www.hinowa.com) - [info@hinowa.com](mailto:info@hinowa.com)  
Via Fontana ■ 37054 Nogara ■ Verona ■ ITALY  
Tel. +39 0442 539100 ■ Fax +39 0442 539075



**Hinowa**<sup>®</sup>  
the future is now

Lo studio di Confindustria su un campione di oltre quattromila imprese certifica criticità e mercati spogli e preoccupazione diffusa ma pure la voglia di reagire, pur fra mille problemi e condizioni del tutto precarie

# L'ITALIA E LA LEVA DELL'ORGOGGIO

**R**itratto scuro, pieno di ombre e di nuvole. Ma non poteva essere altrimenti. La fotografia, dall'alto, degli effetti della pandemia da Covid-19 sulle imprese italiane scattata da Confindustria è chiarissima. Secondo capitolo dell'indagine, quadro fino al 14 aprile, dopo la prima mappatura. Nel paniere 4.420 aziende. Con numeri scolpiti nella pietra. Da rimodellare, ma prima di tutto da studiare. Per ricominciare come si deve.

**LE PREMESSE.** Netto il peggioramento (97,2% contro il 67,2%) rispetto alla percezione della prima indagine per il numero di aziende che ha subito l'impatto negativo del coronavirus. Il calo

ha riguardato anche per l'entità del danno subito, le realtà con problemi molto gravi sono adesso il 43,7%, contro il 14,4% del primo studio.

Il 36,5% di chi ha risposto, dopo l'emanazione dei DPCM del 22 e del 25 marzo, ha dovuto chiudere la propria attività, mentre il 33,8% l'ha chiusa parzialmente. Il 26,4% dei dipendenti totali delle aziende intervistate svolge attualmente la propria attività in smart working, mentre il 43,0% risulta essere inattivo. Mentre il 53,1% potrebbe dover ricorrere ad ammortizzatori sociali. In media, rispetto alla normalità (marzo 2019), si è assistito ad un calo del 32,6% del fatturato e del 32,5% delle ore lavorate. Più marcati per le imprese con meno di dieci dipendenti, con una



diminuzione del 39,7% del fatturato e del 37,3% delle ore lavorate. L'84,5% delle aziende dello studio sta riscontrando problemi relativi al rallentamento della domanda nel mercato domestico e nel mercato internazionale. Il disagio più evidente è riscontrato per il calo della domanda di beni e/o servizi di consumo in Italia.

Non meno rilevanti le problematiche relative alla gestione delle attività, riscontrate dal 59,3% della fetta globale. Il 19,6% degli imprenditori segnala forti disagi legati alla mancanza di materiale sanitario essenziale per lo svolgimento del lavoro in sicurezza.

È stato chiesto inoltre agli imprenditori quali fossero le strategie che metterebbero in atto per superare la crisi. Emerge che nella maggior parte dei casi (78,2%) si sentono disarmati e non possono che attendere il ritorno alla normalità.

Dalle risposte emerge chiaramente la doppia difficoltà di garantire i flussi di liquidità con l'azienda chiusa o parzialmente aperta e quella ad essa legata di poter ripartire a pieno ritmo il prima possibile per limitare le perdite di fatturato, che, seppure in modo spalmato sul tempo grazie agli aiuti governativi, dovranno essere ripagate in futuro.

**PASSO INDIETRO.** Il 26 febbraio 2020 è stata avviata la prima indagine online per studiare gli effetti del Covid-19, a cui hanno partecipato quasi seimila imprese. Il 67,2% già aveva registrato impatti sulla propria attività (in Lombardia e Veneto tale dato s'è attestato intorno al 70%), con i valori maggiori raggiunti nei settori alloggio e ristorazione (il 99% delle imprese aveva segnalato di aver subito effetti negativi), nonché per tutte le attività legate al trasporto. Tra gli effetti negativi spiccavano intanto la diminuzione del fatturato, come indicato dal 28,7% delle imprese. Più esiguo (5,7%) il numero di quelle che avevano subito solo effetti legati al danno degli input produttivi; quasi il 22% aveva sperimentato problemi di entrambi i tipi. Dopo la prima edizione, due fattori principali hanno fatto sì che lo scenario si sia notevolmente deteriorato. Prima di tutto l'applicazione delle misure di distanziamento sociale adottate per contenere il diffondersi dell'epidemia, in secondo luogo il diffondersi su scala più vasta dell'epidemia che proprio a partire dall'11 marzo è stata dichiarata pandemia dall'Oms. Nella seconda indagine al questionario hanno risposto 4.420 imprese e, dopo la pulitura dei dati, l'analisi si basa su 4.154. Il clima emergenziale

ha anche influito sulla composizione del campione che, per sua natura, non può considerarsi statisticamente rappresentativo della popolazione delle imprese italiane ma altamente indicativo di come venga percepita l'emergenza stessa su scala territoriale e settoriale.

**PRIMA ANALISI.** Le iniziali elaborazioni hanno riguardato stato di apertura/chiusura delle aziende e le attuali modalità di gestione del personale, la percentuale di dipendenti che potrebbe usufruire di ammortizzatori sociali, quale sia stata l'entità del danno subito dalle imprese, nel mese di marzo 2020, rispetto alla normalità, e in che misura ne abbiano risentito il fatturato e le ore lavorate. E poi i danni relativi alla cancellazione di fiere o eventi promozionali, l'analisi degli elementi legati al calo della domanda e quelli connessi alle difficoltà di gestione dell'attività da parte del-



le imprese, le strategie che le aziende ritengono sia opportuno mettere in atto per fronteggiare la crisi. Intanto si riscontra come ci sia stato un netto peggioramento nella percezione della situazione rispetto all'indagine precedente: la percentuale di aziende che nella prima indagine non aveva riportato effetti negativi è scesa dal 32,8% al 2,8%, mentre la percentuale di aziende che ha ricevuto un danno severo è passata dall'11,9% al 37,5%. Aumenta inoltre il numero di aziende che si trova davanti al caso più pessimistico e che dovrà ridimensionare la propria struttura aziendale, dal 2,5% al 6,2%. In più dall'analisi effettuata si evince che molte

delle problematiche e delle paure che le imprese avevano manifestato durante la prima indagine partita il 26 febbraio 2020, agli inizi della diffusione del Covid-19 nel nostro Paese, si sono poi concretizzate. Ancora una volta le preoccupazioni sono legate principalmente alla contrazione della domanda nel mercato domestico ed internazionale. Gran parte delle aziende italiane racconta le criticità che sta attraversando in merito alla vendita di prodotti, la sopraggiunta perdita o insolvenza dei clienti e le conseguenti difficoltà a gestire i costi di produzione. Molti dei rispondenti segnalano problematiche legate alla gestione del personale per molteplici aspetti: in primo luogo la paura dei dipendenti di contrarre il virus che genera spesso assenteismo tra coloro che ancora svolgono la propria attività in sede; poi il timore di chi lavora in sede o che presto potrà tornare a farlo per la difficoltà a reperire materiali sanitari di protezione che permettono di svolgere il lavoro in sicurezza. Non da meno sono le problematiche relative all'adattamento alla nuova modalità di lavoro smart working. E poi le problematiche relative alla limitazione della mobilità internazionale, all'isolamento, che dopo la diffusione del Covid-19 nel mondo, è divenuto politica di moltissimi paesi e che ha implicato la conseguente interruzione dei rapporti commerciali.

**TEMPI E PERSONALE.** A seguito delle disposizioni di chiusura in base ai codici Ateco contenuti per esclusione nel DPCM del 22 marzo e del successivo del 25, oltre il 70% delle imprese risulta chiusa o del tutto o solo in parte. Più nello specifico, il 36,5% dei rispondenti ha dichiarato di aver dovuto chiudere la propria attività. Il 33,8%, invece, ha dichiarato di aver chiuso parzialmente, mentre rimane aperta l'attività per il 29,7% delle aziende. Sul totale dei dipendenti delle imprese si evince che quasi la metà (43%) sia risultata inattiva. Il 26,4% dei lavoratori invece, svolge la propria attività in smart working, mentre è del 30,6% la percentuale dei dipendenti che lavora in sede. Dall'analisi su base regionale si evidenzia come il lavoro da casa sia particolarmente diffuso nelle regioni del Nord e del Centro Italia, più alcune eccezioni. La Campania (53%), il Lazio (45%), il Piemonte (28%) e la Lombardia (27,8%) superano la media nazionale, pari al 26,4%. La Basilicata è all'88,2%, statistica basata però su poche osservazioni. La Calabria tocca il 73,5%, le Marche il 69,7% e la Liguria col 68% sono invece le regioni che presentano la più alta percentuale di dipendenti inattivi. È l'Abruzzo la regione che ha avuto il maggior numero di dipendenti che lavorano in sede (58,5%). I settori con il maggior numero di lavoratori in smart working sono invece quelli dei servizi di informazione e comunicazione (83,7%) e delle attività finanziarie e assicurative. Col 61,3%, ma con poche osservazioni. Quello che registra il più alto numero di lavoratori in sede è il settore delle forniture di acqua, reti fognarie e attività di gestione e risanamento dei rifiuti (61,4%). I dipendenti inattivi, invece, sono presenti per lo più nel settore delle attività di servizi di alloggio e ristorazione (90,9%) e del noleggio, agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese (65%). Se si effettua un focus sulla manifattura emerge come il settore della carta e l'alimentare siano quelli con il numero più alto di dipendenti in sede (82,% e 75,2% rispettivamente), mentre il settore degli autoveicoli e dei mobili e arredo registrano il più alto numero di lavoratori inattivi rispettivamente con l'80% ed il 78%. Sulla base dell'in-





indagine effettuata per taglia d'impresa risulta che ad avere un numero più elevato di dipendenti in smart working siano le microimprese (34,7%). Mentre sono le medie aziende ad avere il numero più elevato di dipendenti che lavorano ancora in sede (31,5%). Soprattutto per le piccole imprese (47,2%) si registra invece una forte percentuale di dipendenti inattivi.

**GLI AMMORTIZZATORI.** A livello regionale le aziende che hanno manifestato maggiormente il bisogno di dover ricorrere agli ammortizzatori sono la Basilicata (89,9%) e la Calabria (83,2%). Quella che invece presenta la più alta percentuale di aziende che non intende ricorrere all'utilizzo di ammortizzatori sociali è la Campania col 76,4%. Per quanto riguarda la distribuzione per macrosettori, le aziende di istruzione (76,3%) e del commercio all'ingrosso e al dettaglio (70,5%) sono i due comparti che ne stanno facendo o intendono fare il più elevato ricorso a questi strumenti. Mentre sono i servizi di informazione e comunicazione (74,5%) a presentare la percentuale più alta di aziende che non vi sta facendo o non intende farvi ricorso. Stringendo il focus sulla manifattura è possibile notare come il settore della farmaceutica, delle bevande e dell'elettronica sono i settori con il maggior numero di aziende che non manifestano il bisogno di fare ricorso agli ammortizzatori sociali, con percentuali del 90,7% per il primo e dell'81,2% per il secondo e terzo rispettivamente. Al contrario, il settore dei mobili e dell'arredo (89,6%) e del tessile (88,7%)

presentano invece la più alta percentuale di utilizzo. Dall'indagine effettuata in merito per taglia d'impresa si evince che la percentuale di dipendenti che ha usufruito o che potrebbe usufruire di tale strumento è maggiore per le microimprese, dove corrisponde al 69,5%. Viene seguita dalle piccole (64,6% dei dipendenti) e dalle medie, con il 58,3%. Più esigua (46,3%) la percentuale dei dipendenti posti o che potrebbero essere posti sotto ammortizzatori per le grandi aziende.

**IL FATTURATO.** Il danno al fatturato legato agli effetti negativi della pandemia è stato in media del 32,6%, mentre quello delle ore lavorate pari al 32,5%. Importante il calo percentuale del fatturato imputabile solamente alla cancellazione di ere ed eventi promozionali, stimato per il 10,6%. A livello regionale il calo più rilevante del fatturato e delle ore lavorate sembra trovarsi all'interno del Mezzogiorno dove Calabria, Campania e Puglia hanno registrato le maggiori diminuzioni, soprattutto per quanto riguarda il fatturato. La Calabria arriva a registrare un decremento del 56,3% del fatturato e del 54,3% delle ore lavorate. Il Friuli Venezia Giulia, inoltre, anche se colpito in maniera minore a livello di fatturato, ha registrato comunque una diminuzione media del 43,3% delle ore lavorate. Analizzando la variabile della taglia, invece, le microimprese sotto i dieci dipendenti risultano essere più colpite con una diminuzione media del 39,7% del fatturato e del 37,3% delle ore lavorate. L'impatto medio diminuisce all'aumentare delle dimensioni dell'a-

zienda, con l'impatto sul fatturato che scende a una diminuzione del 21,9% per le grandi imprese. Setacciando i diversi macrosettori, includendo solamente quelli che hanno ricevuto un numero sufficiente di risposte, emerge che i settori con una diminuzione più marcata sono le aziende che offrono servizi di alloggio e di ristorazione - con una diminuzione dell'80,8% di fatturato e del 63,2% di ore lavorate - delle attività artistiche, di intrattenimento e sportive con una diminuzione del 58% del fatturato e del 63% di ore lavorate e delle agenzie di viaggio e servizi di supporto alle imprese con un calo del 53,3% del fatturato e del 48,0% delle ore lavorate. Le attività di alloggio e ristorazione e le attività di agenzie di viaggio e di servizi alle imprese sono anche quelle che hanno sofferto di più la cancellazione di ere ed eventi promozionali, con una diminuzione del fatturato attribuibile a questo elemento del 28,2% e del 27,5% rispettivamente. Eterogeneo è stato l'impatto anche all'interno del settore manifatturiero. Le aziende dedite alla confezione di abbigliamento e pellicame sono le più colpite in assoluto, con una contrazione del 50% del fatturato e del 48,9% delle ore lavorate. Seguono le industrie non altrimenti specificate, con una contrazione del 41,3% per il fatturato e del 43,3% delle ore lavorate. Per quanto riguarda i settori manifattu-

rieri che hanno subito danni dalla cancellazione di ere ed eventi promozionali, risultano più colpiti i settori della fabbricazione di articoli in pelle, le industrie di altri mezzi di trasporto e il settore della confezione di abbigliamento e pellicame.

**BENI E SERVIZI.** Uno dei maggiori freni riscontrati dal sistema produttivo italiano è stato quello relativo al rallentamento della domanda domestica o estera. L'84,5% sul campione di 4.154 segnala infatti di aver avuto problemi in merito, contro il 14,9% che dichiara invece di non averne subito e lo 0,5% che non ha neanche espresso il proprio parere. Dall'analisi emerge che la percezione del rallentamento della domanda risulta alta in tutti gli ambiti. Le aziende stanno riscontrando disagi in particolar modo relativi al calo della domanda di beni e/o servizi di consumo in Italia, col 37,9% che dichiara di aver subito un'entità di rallentamento alta. Il 23,9% non ha invece fornito una risposta. Minore, ma comunque consistente, è la fetta degli imprenditori che hanno subito un impatto elevato per il calo della domanda nei mercati internazionali (21,8%). Per quanto riguarda il rallentamento della domanda di beni intermedi e/o strumentali, nel mercato domestico si registra un'entità di impatto medio-alta, con il 25% degli imprenditori che dichiara di aver





subito un impatto medio e il 28,1% un impatto di alta intensità. Stesso trend si verifica nel mercato estero, dove il 18,7% degli imprenditori dichiara di aver subito un rallentamento medio e il 17% un rallentamento alto. Anche in questo caso una buona parte degli imprenditori (39,5%) non ha espresso un parere in merito.

**DA CASO A CASO.** Le difficoltà legate alla gestione delle attività sono più ridotte rispetto a quelle legate al rallentamento della domanda. Il deteriorarsi della situazione si è fatto sentire anche dal lato dell'offerta: il 59,3% dei rispondenti ha dichiarato di aver subito disagi legati alla gestione delle proprie attività, contro il 16,1% che sottolinea di non averne subito. Il 24,6% non s'è invece pronunciato. Andando a esplorare più nel dettaglio quali siano i principali problemi nelle operazioni dell'azienda, il 19,6% dei rispondenti sta riscontrando forti disagi per la mancanza di materiale sanitario da utilizzare per lo svolgimento delle attività in sicurezza. Le aziende stanno inoltre riscontrando disagi a causa della mancata ricezione delle forniture per i processi produttivi da altre imprese, con il 15,2% dei rispondenti che ha indicato il problema come grave. La problematica maggiore è però legata alla mancanza di liquidità, necessaria a garantire il normale funzionamento aziendale. Non è un caso che quando è stato chiesto alle imprese di segnalare quali provvedimenti del governo potessero risultare più efficaci per mitigare gli effetti negativi dello shock

da Covid-19, l'esigenza che ha accomunato quasi la totalità dei rispondenti è quella relativa alla necessità di erogazione di liquidità. Vengono infatti richiesti dalle aziende aiuti finanziari e finanziamenti a condizioni agevolate (fondo perduto o a tasso zero) e con garanzie statali per sostenere e riavviare le attività produttive. Rimanendo sui provvedimenti che sarebbe necessario mettere in atto, in secondo luogo traspare una forte necessità di riapertura seppur graduale delle fabbriche, dei siti produttivi e delle attività commerciali, per la quale le aziende sono consapevoli di dover adottare rigide regole di distanziamento sociale. Gran parte degli imprenditori ha inoltre evidenziato l'esigenza di sospensione delle scadenze o la riduzione delle imposte scali per l'anno 2020, nonché di adottare interventi scali a supporto del calo del fatturato e per incentivare i consumi. Forte inoltre la necessità di estendere l'utilizzo di ammortizzatori sociali rispetto alle nove settimane previste. Quasi la totalità delle imprese richiede che siano pianificati interventi per la riduzione dei costi di produzione ed adottato un sostegno strutturato per l'occupazione. Infine le strategie da adottare. Il 78,2% ha segnalato l'intenzione di attendere il ritorno alla normalità, il 33,4% sarebbe invece disposto a ricalibrare o cambiare il paniere di beni prodotti e venduti contro il 40,2% che invece non lo farebbe. Mentre il 20,1% sarebbe interessato ad aumentare le vendite e-commerce, mentre il 4,2% prospetta la chiusura della propria attività. Tutto qui, per ora. Alla prossima puntata.

La normalità all'orizzonte, non proprio immediata ma che tutto il mondo sta provando a riottenere. Il freno degli ultimi mesi ha fatto anche da propulsore ai lavori in giardino. Più forti dell'emergenza

## «I NOSTRI DESIDERI RIESPLODERANNO»

«T orneremo, non c'è dubbio. "Non sarà più come prima" è una frase fatta, bella a dirsi oggi ma nulla più. Le consuetudini di anni non verranno perse per qualche mese di fermo». Luca Portioli fissa la base, il punto di partenza quando tutto sarà finito. Quadro oscuro, ma anche l'obbligo di guardare oltre perché di altri scenari oggi non ce ne sono. «Tutto ripartirà alla grande, dopo la pseudo-prigione. I desideri dei consumatori non verranno soppressi, sono stati più che altro incubati. Poi però esploderanno», la previsione di Portioli, esperto di dinamiche commerciali legate soprattutto al mondo dell'automotive ma anche grande appassionato di giardinaggio e piccola agricoltura che pratica quasi quotidianamente. Tranne in questo periodo di buio. «Adesso il giardino lo curi anche di più, se ce l'hai sotto casa. Meno se, come me, ti sei sempre occupato della cascina di famiglia e adesso non

puoi muoverti. L'erba è alta, non ho arieggiato, non ho svolto gli abituali lavori di manutenzione. Chi ha il suo prato a portata di mano», l'immagine di Portioli, «solo scendendo le scale o aprendo la porte d'ingresso, può anzi considerare il giardino come una stanza aggiuntiva alla propria abitazione. Un valore, visto che per tanto tempo non siamo potuti uscire se non per fare la spesa». Da ogni giorno al chiuso s'è ricavato qualcosa. «Ci sono, volendoli cercare, anche degli aspetti positivi. A casa riscopri vecchie foto, cartoline, rivivi il passato, hai quel tempo che prima non potevi avere. Alla fine del tunnel però», assicura Portioli, «sarà tanta la voglia di recuperare il tempo che il virus ci ha sottratto dopo la quarantena. Col desiderio di riscattarsi tutti. Abituati a girare a ottomila giri adesso ci ritroviamo sì e no a tremila. Forse andavamo troppo veloce prima, di sicuro però a quei ritmi torneremo».



**TEMPO AL TEMPO.** Costretti a vedere il tempo scorrer via, il consumatore s'è visto passare molti flash davanti. E soprattutto ha potuto pensare molto. «Non solo», aggiunge Portioli, «perché abbiamo visitato siti internet, sfogliato riviste, scavato nei nostri gusti. Un periodo che s'è trasformato in catalizzatore di desideri futuri, facendo emergere un desiderio che prima veniva meno. Resta da capire quante aziende reggeranno a questo stop, quanti posti di lavoro verranno persi. Vero che la gente vuole recuperare il tempo trascorso in casa, ma deve anche avere i soldi necessari per farlo. Purtroppo per tanto tempo s'è navigato a vista, senza sapere se la ripartenza fosse stata dettata da criteri anagrafici o merceologici. Capisco come sia stato complesso dettare delle linee, ho sentito vari colleghi che per troppo tempo non sapevano nulla e quindi come muoversi davvero». Il suo settore, quello delle auto, non poteva che andare di pari passo. «Per noi è stato un grossissimo problema», ammette Portioli, «per le auto nuove ma soprattutto per l'usato. Se non vendi quelle è un doppio problema. Diventa poi capitale a perdere. Se un usato lo compri oggi è un conto, se lo vendi fra sei mesi è un altro. Chiaro che tutto è stato sfalsato. Come la stagione dell'abbigliamento, del campionario di primavera adesso che ne facciamo? E naturalmente di quella del giardinaggio, considerato che il virus ha bloccato tutto proprio quando la gente aveva cominciato ad adocchiare le macchine da acquistare. Nessuno però poteva tener conto di quel che sarebbe successo, nessuno poteva immaginare che un giorno avremmo vissuto questo tipo di esperienza».

Prima lo stop, poi la ripresa. La fiducia al primo posto. «C'è stato il boom delle richieste online», il quadro di Portioli, «io stesso mi sono appuntato delle note di cose da fare e di roba da prendere. Prevedo una crescita esponenziale di richieste, gli italiani sono popolo attivo. Anche se i tempi di ripartenza vanno presi con le pinze e soprattutto calmierati passo dopo passo. Nella nostra penisola il problema poi è stato percepito in maniera diversa, a seconda della latitudine. Noi al nord siamo rimasti quasi blindati, ma al sud o nelle isole la questione non è stata percepita allo stesso modo. Qualcosa di aperto è rimasto, anche fra le attività commerciali».

**ORARIO CONTINUATO.** Il punto vendita ha sbuffato a lungo. «Tutto genera occasioni», premette Portioli, «ma questa è stata un'occasione che



è costata davvero parecchio per il fermo operativo di tantissime attività. Lo specialista deve restare attivo. Partendo da un'analisi interpersonale oppure anche solo pulendo il negozio o aggiornando quel sui cui non è potuto intervenire. Calcoliamo che quando ricominceremo sarà tutto simile a prima ma non proprio uguale. Per quattro o cinque mesi rimarremo ancora tutti a distanza, tutti col dubbio. Perché uno fa un colpo di tosse, perché uno ha il raffreddore. Per me dopo l'estate tutto dovrebbe riequilibrarsi e ripianarsi come si deve, ma i tempi non possiamo certo prevederli fino in fondo ora. E sicuramente ci lasceremo un bel danno alle spalle. Conosco persone che hanno rilevato una pasticceria, hanno preso la licenza, hanno fissato l'apertura ai primi di marzo e l'8 sono stati costretti a chiudere. Ed ora hanno debiti con tutti i fornitori». Risvolti non solo commerciali, c'è di più. «Un sacco di gente, quando tutto sarà davvero finito, andrà in terapia. Dei matrimoni salteranno, perché ad un certo punto qualcuno arriverà anche ad un punto di insopportabilità reciproca. Al di là di questo, tante categorie avranno un incredibile surplus di lavoro. Penso ai parrucchieri, a clienti che chiameranno tutti allo stesso momento. All'esplosione che ci sarà in tanti negozi. Agli estetisti ad esempio. Certi faran fatica a star dietro al loro lavoro. Ci sarà chi dovrà tenere aperto molto più a lungo del normale orario giornaliero. I capelli bisogna tagliarli, così come l'erba in giardino. I nostri svaghi torneranno. Così come l'amore per il verde. Soltanto accantonato davanti ad un qualcosa più grande di noi, soltanto messo da parte perché non poteva essere altrimenti. Avremo spirito di reazione e aguzzeremo l'ingegno, raccoglieremo idee e le metteremo a frutto una dietro l'altra. Ritourneremo quelli di prima, a fatica ma ce la faremo. Ce lo dice anche la nostra storia, quella verso cui abbiamo guardato a lungo nelle settimane in cui siamo rimasti chiusi in casa».

## BLUE BIRD



### Trinciasarmenti per ogni terreno SG0812A, viva la maneggevolezza

La nuova linea trinciasarmenti di Blue Bird è stata pensata per offrire le prestazioni di una potente macchina da sfalcio ad un prezzo accessibile anche ad utenti non prettamente professionisti. Grazie alla loro robustezza e forza nel taglio, le macchine si prestano ad interventi impegnativi di sfalcatura e rimozione di erbe alte e consistenti, di pulizia del sottobosco o in prossimità dei fossati. Il sistema di taglio con coltelli ad Y garantisce un ottimo grado di triturazione. Il solido cambio con tre marce avanti più retromarcia garantisce un perfetto adattamento a tutte le condizioni di lavoro. SG0812A ha un'ampiezza di taglio di 60 cm ed è dotato di 32 coltelli. Con motore Loncin da 7 Hp, è un'ottima soluzione per chi cerca una notevole potenza in una macchina relativamente compatta.



## EINHELL

### GC-SC 4240 P, scelto dai veri pollici verdi Lame di alta qualità, macchina di prima fascia

Lo scarificatore a scoppio GC-SC 4240 P di Einhell è uno strumento molto efficiente e affidabile per ambiziosi giardinieri hobbisti che vogliono produrre un prato sano e privo di erbe infestanti attraverso un'efficace coltivazione del suolo. Con 18 lame in acciaio di alta qualità, l'albero del coltello con cuscinetti a sfera affronta in modo altamente efficace erbe infestanti, muschio e radici. Un potente motore a benzina a quattro tempi con controllo della velocità offre un'ampia coppia per un progresso continuo con risultati costantemente buoni. Con motore 4 tempi, controllo della velocità, albero a 18 lame in acciaio su cuscinetti a sfera, regolazione centralizzata della profondità su 8 livelli con posizione di parcheggio, archetto di spinta lungo, grandi ruote per non rovinare il manto erboso, capiente sacco di raccolta da 45 litri, scocca in metallo. Consigliato per prati fino a 1200 metri quadrati.

## ZANETTI MOTORI

### ZBT 70.21 SC: stegole con sistema ESL e filtro aria a tre stadi snorkel Macchina senza compromessi, anche per gli utilizzatori più esigenti

Zanetti Motori con la nuova ZBT 70.21 SC entra nel mercato delle professionali dalla porta principale, pronta a soddisfare le necessità anche degli utilizzatori più esigenti. Tanti i dettagli che fanno la differenza e che in termini di affidabilità ed ergonomia d'uso rendono la macchina la Best in Class di Zanetti Motori e non solo. Larghezza di lavoro fino a 102 cm, motore benzina 212 cc, cambio ad ingranaggi 2+1, carter con fresa in ghisa sferoidale, frizione multidisco in bagno d'olio. In più filtro aria a tre stadi con snorkel e cartuccia filtro sulle stegole, vaschetta bagno d'olio semitrasparente in posizione ottimale che protegge il motore anche negli ambienti di lavoro più polverosi. E poi stegole con dispositivo ESL (Easy Shift Lever) che permette di regolarle e fissarle in qualunque posizione.





## GRILLO

**CL62M, taglio rapido ed efficace**  
**Anche per lo sfalcio fra frutteti e vigneti**

La maneggevolezza del CL62M di Grillo rende il taglio di erbe alte e sottobosco rapido ed efficace. Anche su terreni sconnessi, pendenze e davanti a ostacoli. L'apparato di taglio, monolama con diametro 620 mm, produce buona finitura anche nel taglio di prati, rendendolo un trinciaerba adatto per la manutenzione del verde professionale, privato e in agricoltura per lo sfalcio nei frutteti e negli uliveti. La lama è a terminali flottanti antiurto con effetto mulching. Il piatto di CL62M è montato anteriormente, così da permettere il taglio anche sotto rami bassi e cespugli. Erba alta, sterpaglie e arbusti vengono incamerati dal piatto e tagliati dalla lama in acciaio speciale. Il trinciato viene scaricato posteriormente. Lo sportello anteriore del piatto si solleva automaticamente quando necessario favorendo l'ingresso alla camera di taglio delle sterpaglie più alte senza che vengano schiacciate, aumentando notevolmente l'efficienza del sistema di taglio.

## JOHN DEERE

**Nuovo Gator XUV 865R è comfort allo stato puro**  
**Il valore della cabina, la forza del motore**

Dotato di motorizzazione diesel da 23 CV, il nuovo XUV 865R di John Deere combina le elevate prestazioni che caratterizzano l'XUV 865M con una vasta gamma di funzionalità aggiuntive per l'operatore, tra cui un ambiente cabina estremamente curato. Le specifiche standard includono una trasmissione a variazione continua con trazione integrale su richiesta, servosterzo, sospensioni completamente indipendenti e un impianto elettrico per le attrezzature. La cabina offre comodi posti a sedere di derivazione automobilistica per un massimo di tre persone nella guida fuoristrada, nonché maniglie delle portiere ad apertura facilitata, parabrezza apribile e sistema di riscaldamento, ventilazione e aria condizionata collaudato ed efficiente. XUV 865R Gator è alimentato da un motore diesel OHV a tre cilindri da 854 cc raffreddato a liquido in grado di erogare 23 CV a 3600 giri/min per una velocità massima di 50 chilometri.



## CHERVON

**Skil con la sua nuova gamma di attrezzi senza filo**  
**Rasaerba, due tagliabordi, tagliasiepi, aspirafoglie gli apripista**

Chervon fa un passo avanti e lancia la sua prima gamma di attrezzi da giardino a batteria con il marchio SKIL. Sfruttando la stessa tecnologia degli elettroutensili, tutti i nuovi attrezzi da giardino possono essere utilizzati con un solo tipo di batteria e, naturalmente, includono le ultime innovazioni introdotte da SKIL. In particolare, la tecnologia KeepCool che assorbe il calore che impedisce il surriscaldamento delle batterie e la tecnologia ActiveCell che migliora le prestazioni della batteria, aiuta a fornire energia più costante, più a lungo. Inoltre, i motori del rasaerba e dell'aspirafoglie includono gli esclusivi brushless di Chervon. Potenti, compatti, resistenti. I primi cinque prodotti che verranno presentati sul mercato sono il rasaerba a batteria «Brushless», 2x20V - 4.0Ah; due tagliabordi a batteria leggeri e facili da usare; un tagliasiepi robusto e leggero per tutte le siepi e, infine, un aspirafoglie con ventilazione assiale per aumentare il flusso d'aria.



## 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. (LAXALXPP)	SERBATOIO 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®

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 &

# TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITÀ dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	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)	89x115x202	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)	89x115x202	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)	89x115x202	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)	89x115x202	12	300	328
RC320Ts AWD	12.688,00	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)	89x115x202	12	300	328
R 422TsX AWD	14.577,00	R	B&S	Endurance series V-Twin	17,1 (12,6)	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	195/65-8 / 195/65-8	<100 dB(A)	90x116x207	17	/	330
P 524 EFI	18.910,00	R	Kawasaki	FX twin EFI awd	13,9 kW @ 3000 rpm	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	18x8,5-8" / 18x8,5-8"	<104 dB(A)	98X105X115	24	/	385
Z242F	5.673,00	T	Kawasaki	FR Series V-Twin	20,2 (14,9)	NO	ID	107	R/M/SL	38-102		11x6-5/18x8,5-8			13		
Z560X	15.372,00	T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12			45		
TS 38	2.737,00	T	B&S	PowerBuilt AVS	7,7 (5,7)	NO	ME	97	SL	/	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 138M	2.975,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 142	3.127,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	CVT	107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 242	3.971,00	T	B&S	Endurance	12,7 (9,4)	NO	ID	107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x8"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 346	6.019,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	18,7 (13,8)	NO	ID	117	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	/	15,2	/	/
TC 130	3.321,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/16x6,5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
TC 138	3.598,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 138M	3.228,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 139T	4.514,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	241
TC 142T	5.002,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	244
TC 342T	6.954,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,3	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x9,5"-8	<100 dB(A)	/	13,3	320	260

## JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL  
Web: [www.JohnDeere.it](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. (LAXALXPP)	SERBATOIO 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

**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)

## TOSAERBA

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

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

## BLUE BIRD

BLUE BIRD INDUSTRIES  
Web: [www.bluebirdind.com](http://www.bluebirdind.com)  
Email: [info@bluebirdind.com](mailto:info@bluebirdind.com)

## TAURUS 46 TW

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



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

## EINHELL

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

## C-PM 46/2 S HW-E

Il suo motore monocilindrico a 4 tempi raffreddato ad aria dispone di un elevato momento di torsione, per il taglio anche di erbacce alte. Particolarmente confortevole grazie alla funzione di avviamento. Il tagliaerba dispone di una batteria che non richiede assistenza, che si ricarica durante l'utilizzo del tagliaerba. La scocca robusta è in lamiera verniciata a polvere. Consigliato per superfici fino a 1.400 m<sup>2</sup>.



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

## HUSQVARNA

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

## LC 356 AWD

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



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

# TUTTOMERCATO

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

## JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL  
Web: [www.JohnDeere.it](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	RUMOROSTA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant./Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
<b>PELENC</b>																
<p><b>Distribuito da:</b>  <b>PELENC ITALIA SRL</b>  <b>Web: www.pellencitalia.com</b>  <b>Email: info@pellencitalia.com</b></p> <p style="text-align: right;"><b>RASION</b></p> <p>Leggero, maneggevole, facile da trasportare. Regolazione elettronica della velocità e dell'altezza di taglio. Motricità che permette tagli su pendenze e superfici inclinate senza sforzo, rasatura regolare e senza tracce di ruote sul terreno. Funzione Zero Turn: rotazione a 360° grazie ai 2 motori posteriori e alle ruote girevoli anteriori. Manubrio pieghevole e possibilità di posizionamento in verticale quando non in uso. Bassissime emissioni sonore, alti livelli di sicurezza.</p>																
RASION 2 EASY	1.952,00	AL	2 kw	PELENC	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	PELENC	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>																	
<p><b>Distribuito da:</b>  <b>FERCAD SPA</b>  <b>web: www.husqvarna.it</b>  <b>email: husqvarna@fercad.it</b></p> <p style="text-align: right;"><b>AUTOMOWER® 435X AWD</b></p> <p>Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 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.</p>																	
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 S+	3.490,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L350i Elite	3.990,00	7.000 mq	700x490x300 mm	SI	15 Ah	7 h 00	2.500	SDM	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	SI	Automatica	18,4	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	11.850,00	10.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	30 Ah	6 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	14.380,00	20.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	60 Ah	11 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	990,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	1.290,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5-7,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	1.880,00		635X46X300 mm	SI			3.000	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	2.660,00		635X46X330 mm	SI			3.000	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	3.290,00		784x536x330 mm	SI			2.500	SDM	NP	36	2,0-6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	390,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 00 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	470,00	1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite)					5,8 Ah	3 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 Ah	4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite)									
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	890,00	3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	790,00	6.000 mq (4.36 Elite)			10,35 Ah	4 h 00											

\*Piattaforma predisposta per le superfici di lavoro indicate, in condizioni di tagli ideali: prato piano, forma rettangolare semplice, assenza di ostacoli, assenza di zone aggiuntive e velocità di crescita del prato modesta.

# ATTREZZATURE A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m <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)															
TAGLIASIEPI															
GE-HC 18 Li T solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,0
GE-CH 1855/1 Li SOLO	79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1846 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li P	69,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
AGILLO	169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	159,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	89,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GC-LC 18 Li T - solo	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			20 / OREGON							4
POTATORI															
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE		1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36 Li	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	40		16,9
GE-CM 43 Li M KIT	359,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 33 Li KIT	219,95	COMPLETA	2 X 18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	33/25-75	30		11,85
GE-CM 18/30 Li		COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	34,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	89,95	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 0-210						1,3
GE-CL 36 Li E SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-LB 36 Li E - SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-150						2,5

# ATTREZZATURE A BATTERIA



## ATTREZZATURE A BATTERIA



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



Resta sempre aggiornato  
su tutte le novità del settore.

Iscriviti alla nostra **newsletter**

**[www.ept.it](http://www.ept.it)**

e sei **ONLINE** in un **CLICK!**

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.



# TAGLIASIEPI

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO MACCHINA (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	NORMATIVE (EPA)	AVVIAMENTO FACILITATO	LUNGHEZZA LAMA CM	LAMA DOPPIO TAGLIO (***)	MONOLAMA (***)	DIAMETRO MASSIMO TAGLIO MM	IMPUGNATURA RUOTANTE	SISTEMA ANTIVIBRANTE	CONSUMO ORA	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	-------------------	------------------	---------------	-----------------	-----------------	-----------------------	-------------------	--------------------------	----------------	----------------------------	----------------------	----------------------	-------------	-----------------

## EINHELL

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

### GC-PH 2155

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



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

## HUSQVARNA

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

### 226HD75S

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



122 HD45	442,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	575 gr/Kw	H 4,7
122 HD60	468,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	575 gr/Kw	H 4,9
226 HS995	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	5 posizioni +/- 90°	imp. ant. 2,6-post. 3	LWA=92 dB LpA=84 dB	3,5 kg
HELION ALPHA	671,00	prof.	Brushless Elett.		1200W			51	DA		33 mm	testa di taglio orientabile +90°/45°		LWA=96 dB LpA=83 dB	3,9 kg

\* su ciascun modello è possibile adattare la lama più adatta per ottenere un taglio netto: 27 cm, 51 cm, 63 cm (disponibile anche con deflettore monopettine, 63D) e 75 cm \* - \* per poter funzionare i tagliasiepi elettronici Helion necessitano di Batterie Pelenc Lithio-Ione

# DECESPUGLIATORI

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

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



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

## HUSQVARNA

Distribuito da:  
FERCAD SPA  
web: [www.husqvarna.it](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	BARRA CM	TIPO CATENA (*)	FRENO CATENA	LUBBRICAZIONE 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 pompetta manuale per avviamento veloce. Catena e barra OREGON, tendi catena e dispositivo antivibrazione. Albero su cuscinetti e frizione centrifuga per taglio. Regola tensione catena e sostituzione catena manuale



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

## HUSQVARNA

Distribuito da:  
FERCAD SPA  
web: [www.husqvarna.it](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	RUMOROSITÀ dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	-----------------------	----------------------	-------------------	-----------------

## PELLENC

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

### SELION

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



S1 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	6" -15 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1,7
S1 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,80m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
S1 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,50-2m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
S1 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 2,20-3m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
S1 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	2000 W	-	ELETT.	12" -30 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96	2

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

# SPAZZANEVE

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA 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 coreda 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



## ASSOGREEN A FIANCO DEI SOCI

Stiamo attraversando il periodo più difficile mai affrontato prima d'ora. La pandemia da coronavirus, sta modificando molti comportamenti, abitudini di vita e relazioni sociali. Anche il mondo produttivo e le varie categorie di imprese, a tutti i livelli, si trova a gestire una fase critica che tutti noi conosciamo. Lo stesso comparto dei rivenditori di macchine da giardino è stato costretto ad abbassare le serrande o a modificare la propria strategia commerciale riconsiderando la vendita on line e a distanza. Alcune eccezioni hanno permesso parziale continuità lavorativa in virtù di particolari codici Ateco, consentiti in quanto ritenuti strategici o necessari.

In queste lunghe settimane di inattività forzata Assogreen si è però sempre tenuta in contatto con i propri associati attraverso gli strumenti social in particolare il gruppo w.a., via mail o telefono, condividendo informazioni tecniche, aggiornamenti sui Decreti governativi legati al Covid-19 riguardanti gli obblighi, l'eventuale operatività e le limitazioni, la modulistica, le pratiche, le richieste alla Pubblica Amministrazione... Il costante contatto del gruppo ha permesso ai soci di confrontarsi sempre, valutando insieme la difficile interpretazione delle disposizioni in continuo cambiamento e spesso con alcune differenze regionali.

Ci siamo sostenuti con la certezza di avere un punto di riferimento comune e il legame tra noi si è senza dubbio rafforzato nonostante le enormi difficoltà e la distanza fisica. Adesso c'è la voglia e la necessità di ricominciare. La nostra stagione di lavoro è nel pieno e dobbiamo essere pronti, ma in modo nuovo, più attento, più responsabile, coscienti delle difficoltà che andremo ad affrontare. Sarà sicuramente la primavera più difficile, ma facendo le scelte giuste affronteremo e supereremo anche questa prova con l'assoluta consapevolezza, oggi più che mai, di essere COLLEGHI e non CONCORRENTI.

**#ANDRATUTTOBENE**

## SOSPENSIONI, PROROGHE E VARIAZIONI TEMPORANEE LEGATE ALL'EMERGENZA COVID-19

### SICUREZZA SUL LAVORO

#### • *Protocollo di regolamentazione*

A causa dell'emergenza sanitaria coronavirus, per le ditte che stanno proseguendo nello svolgimento della loro attività risulta di fondamentale importanza garantire le condizioni che assicurino ai lavoratori adeguati li- ▷



velli di protezione. E' necessario pertanto adottare un protocollo aziendale anti contagio all'interno delle proprie realtà aziendali. Invitiamo i nostri associati a prendere contatto con il proprio consulente per la sicurezza, per la redazione di tale protocollo comportamentale interno a tutela, dei lavoratori.

In altre parole oltre all'utilizzo dei DPI raccomandati e dei comportamenti base indicati in questi giorni dall'autorità sanitaria, occorre mettere in atto un piano di misure specifiche di prevenzione da contagio che va dalla gestione degli orari di lavoro, alle modalità di utilizzo degli spazi comuni, fino alla sanificazione dei luoghi di lavoro oltre alle precauzioni igieniche personali e alla eventuale gestione di una persona sintomatica presente. La ripresa delle attività lavorative sarà consentita solo in presenza di misure che assicurino una adeguata protezione ai lavoratori.

È stato sottoscritto dal Governo un protocollo di regolamentazione che vi consigliamo di consultare dove sono indicate nel dettaglio le indicazioni da seguire.

[http://www.governo.it/sites/new.governo.it/files/protocollo\\_condiviso\\_20200314.pdf](http://www.governo.it/sites/new.governo.it/files/protocollo_condiviso_20200314.pdf)



#### • **Prevenzione incendi**

L'art. 103 del DL "Cura Italia" del 17.03.20 prevede anche che "i certificati, attestati, permessi, concessioni, autorizzazioni e atti abilitativi in scadenza tra il 31 gennaio ed il 15 aprile 2020 conservano la loro validità fino al 15 giugno 2020". In una Circolare del 19 marzo i VVF precisano che, tra tali certificati, ricadono anche: le attestazioni di rinnovo periodico della conformità antincendio di cui all'art 5 del D.P.R. 151/2011; le omologazioni dei prodotti antincendio; i termini ai fini del mantenimento dell'iscrizione dei professionisti antincendio negli elenchi di cui all'art. 16 del D.Lgs. 139/2006 e s.m.i.

## AMBIENTE

### • **Presentazione modello dichiarazione ambientale (MUD) al 30.06.2020**

A seguito dell'emergenza Covid-19 sono stati prorogati al 30 giugno 2020 anche i seguenti termini:

**a)** presentazione del modello unico della dichiarazione annuale dei rifiuti (MUD) prodotti o gestiti nell'anno 2019. L'obbligo riguarda i produttori di rifiuti pericolosi (es: batterie auto, olio motore esausto, filtri olio, fanghi autolavaggio, apparecchiature elettriche ed elettroniche fuori uso, soluzioni acquose...); le imprese con più di 10 dipendenti produttrici di rifiuti non pericolosi derivanti da lavorazioni industriali, artigianali o dalla depurazione delle acque; coloro che effettuano operazioni di recupero, trasporto e smaltimento di rifiuti; i commercianti e gli intermediari di rifiuti senza detenzione; le imprese che svolgono la raccolta, il trasporto, il trattamento ed il recupero dei veicoli fuori uso.

**b)** versamento del diritto annuale di iscrizione all'Albo nazionale gestori ambientali.



# MG

[www.ept.it](http://www.ept.it)

e sei **ONLINE** in un **CLICK!**

Sfoggia gratuitamente la nostra  
**RIVISTA**

Resta aggiornato sulle ultime  
**NOTIZIE**

Visualizza i prodotti in  
**VETRINA**



Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.



# PLATFORM BASKET

campbellca.com 60519

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER  
LA MANUTENZIONE DEL VERDE

**PLATFORM**  
BASKET

**PLATFORM BASKET**

Via Montessori, 1 - 42028 Poviglio (RE) Italy  
Tel. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667  
E-mail: info@platformbasket.com

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

*Made in Italy*

