

MCG



N.255 - MAGGIO 2020 - MENSILE | EPT - Via Zancle, 6 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

FERRARI®
group

IPIERRE®

SANIFICAZIONE SICURA, VELOCE ED EFFICACE



DIVERSE SOLUZIONI PER QUALSIASI AMBIENTE
CONSULTA IL CATALOGO COMPLETO:



NUOVO

TOSAERBA PROFESSIONALE RASION 2



RASION 2
SILENZIOSO, ROBUSTO, LEGGERO

PELLENC
ITALIA



pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

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

Wiper
premium



WIPER:
LA MIGLIORE TECNOLOGIA
PER L'ERBA DEL GIARDINO.



NOVITÀ!

SERIE I

SUPERFICIE COPERTA
FINO A 1.000 m²



SERIE C

SUPERFICIE COPERTA
FINO A 1.800 m²



SERIE F

SUPERFICIE COPERTA
FINO A 5.000 m²



SERIE K

SUPERFICIE COPERTA
FINO A 6.000 m²

BENVENUTI NEL FUTURO
CON UNA GAMMA SENZA EGUALI.

Wiper Premium è un brand di NIKO Company

Niko srl | Via dell' Industria, 36B, 31020 San Vendemiano TV | info@nikocompany.com | tel. +39 0438 471311

La risposta è nella scienza. Il teorema abbracciato dal partito degli ottimisti, per i quali «dalle difficoltà nascono opportunità», trova terreno fertile nei giardini.

Il rifugio di questi mesi di chi ne ha uno, ma anche l'occasione per fissare delle regole che non se ne andranno mai. Non fosse altro perché «quando si fa giardinaggio in ognuno di noi diminuisce notevolmente la soglia di cortisolo», il principio ricordato da Charlie Hall, professore della Texas A&M University. Il mix fra uomini, terra ed acqua è qualcosa da riscoprire, da ricercare anche quando l'emergenza sarà finita. Come il sentire l'erba fresca sotto i piedi nudi e il profumo dei fiori. O immergersi nella cura delle piante. La base c'è, basta allattarla nel modo giusto. Di fatto sempre, anche quando tutto tornerà alla normalità. Vibra il verde, rianimato in fretta da rivenditori capaci che ad ogni azione negativa ne hanno fatto corrispondere spesso una uguale e contraria, regola mutuata dal terzo principio della dinamica perfetta per fotografare il desiderio dello specialista di uscire dal guscio e tornare a lavorare a tempo pieno. Il sentimento di rivalsa è unanime, testimoniato dalle dirette Facebook di MG. Grande successo, ma soprattutto documenti pronti a diventare un giorno neanche troppo lontano il manifesto vero e proprio dello spirito dei professionisti del verde così come della loro lucidità in un periodo in cui fare le scelte giuste non era così semplice. Ci vorrà ancora un po' prima che tutto torni com'era, ci vorranno pazienza ed ulteriore coraggio. Per i rivenditori e per le aziende, così come per i manutentori e i giardinieri. Piccoli e grandi. Tutti a rimboccarsi le maniche, dopo aver cercato di attutire il colpo. Riuscendoci nella stragrande maggioranza dei casi anche piuttosto bene. Senza mai piangersi addosso. Questione di orgoglio, ma anche di una volontà oggi più che mai incrollabile. Perché così dev'essere. Altra soluzione non c'è. Altrimenti diventerebbe tutto complicatissimo. Spalle larghe e via, avanti come se nulla fosse. Più o meno. Le risposte, quelle definitive, le darà il tempo.



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,
Sabina Secondo

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

Si 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 348 3908541 o scrivendo a ept@ept.it



CI PRENDIAMO CURA...

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



Aspen cambia fuori, non dentro

Aspen, la benzina alchilata numero uno al mondo, si presenta con una nuova veste grafica, mantenendo comunque immutata la qualità di sempre. Infatti rispetto alla benzina normale, Aspen è prodotta con pochi elementi, i meno inquinanti, ed è studiata 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.

- 🍃 premiscelata (ASPEN 2)
- 🍃 senza benzene
- 🍃 senza idrocarburi
- 🍃 migliore per te
- 🍃 migliore per tutti i motori
- 🍃 migliore per l'ambiente



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 - website: www.aspenbenzina.it/



assogreen

- 8** «Il cliente ora vuole tutto all'istante. Adeguiamoci»

a tu per tu

- 10** Renato Cifarelli
«Giardinaggio, ora serve qualità»
- 26** Cesare Cipolla
«Manutentori, è ora di salire di livello»

comunicazione

- 14** Video marketing, occhi sul target

fiere

- 44** E l'Eima s'inventa l'edizione digital

indagine

- 20** Oltre l'emergenza, vola l'e-garden
- 34** Lo scatto online dei cari rasaerba

le dirette di MG

- 16** Alessandro Fontana
«Corre la batteria, però il prezzo...»
- 32** Silvia Scabini
«Specialista, avanti tutta»

punto vendita

- 46** «Alla ricerca dell'emotività»

rivenditori

- 22** Gianni Rasulo
«Serve equilibrio, il fermento c'è...»

rubriche

- 36** News
- 50** Vetrina

scenari

- 10** Smart working (quasi) per tutti

56 Tuttomercato



ZEN

The power of lightness



ZEN | *The power of lightness*

Design compatto, ottimo rapporto peso/potenza e bassa rumorosità fanno di ZEN l'alleato ideale per piccole macchine agricole e giardinaggio.

Scopri la gamma completa dei motori benzina ZEN e ZEN PRODUCTS.



ZEN PRODUCTS



ZEN ENGINES & PRODUCTS
SCARICA IL CATALOGO



Prai srl
ZONA PIP-Via Nobel, 11/17
70024 Gravina in Puglia (BA) - Italy

Tel. +39 080 325 58 17
Fax +39 080 325 79 06
www.zanettimotori.com

SEGUICI SU



Il rivenditore non ha un attimo di pausa, stretto in un'agenda sempre più fitta in cui sono concentrate le richieste dei clienti rimaste soffocate per due mesi. Pressione continua, ma anche l'obbligo di rispettare tempi e consegne. Ad ogni costo

«IL CLIENTE ORA VUOLE TUTTO ALL'ISTANTE. ADEGUIAMOCI!»

Dieci minuti alle otto di mattina. Roberto Dose è già in azienda. Ultimo venerdì di maggio. La fila fuori, dopo una giornata finita tardi. Oltre l'orario del negozio, oltre un telefono che continua a squillare. «Tutti vogliono tutto. E subito», il quadro aperto da Dose, appena aperto il punto vendita «Dose Giardinaggio» di Tavagnacco, provincia di Udine, terra fertile e operosa come poche. Una corsa contro il tempo. Vera e propria. «Più di metà stagione è stata bruciata dall'emergenza, tutto è partito in ritardo. Più che altro ripartito, perché a febbraio s'era lavorato e le premesse erano molto buone. Adesso è tutto un rincorrere. Dall'officina al magazzino, fino naturalmente alla vendita. E col cliente adesso non puoi temporeggiare, non puoi ritardare nemmeno un attimo. Devi dargli

tutto e subito, ma questo comporta ovviamente organizzazione e un surplus di lavoro notevole. Se vogliamo riprenderci in parte quel ci è stato oscurato fra marzo ed aprile non c'è altra via», il punto di Dose, all'inizio di primavera in sofferenza come tutti, fra norme da calibrare e codici da interpretare, fra una squadra da gestire e ordini da prendere. Non c'è un attimo da perdere, canovaccio di molti rivenditori specializzati come lui. Quelli che al momento del bisogno vero diventano l'ancora a cui aggrapparsi perché in un colpo solo si ottiene competenza, professionalità, assistenza e i consigli giusti. La scelta migliore quindi. E soprattutto nei momenti difficili non è poi così complicato affidarsi alla bottega sicura. Anzi.

FULL IMMERSION. Giorni in apnea. «La percezione è buona, qualcosa possiamo riavere di quel che s'è perso, se non verrà un'altra emergenza. Guardiamo però in faccia la realtà. Pensare di rientrare con tutto quel s'è perso la vedo complicata, ma la stagione non finisce a giugno. La stagione è lunga. E nessuna azienda può immaginare di poter stare in piedi con la stessa struttura, se la perdita di fatturato è consistente. Le ripercussioni saranno inevitabili», l'amara ma inconfutabile verità di Dose, mentre i primi clienti sono già alla porta, il tempo di un caffè e un sospiro prima di tuffarsi nella mischia. Dose ha continuato nella stessa direzione, col negozio a far da colonna portante





e senza un vero ricorso al commercio online. La sua disamina è chiara, la realtà guardata negli occhi, la praticità prima di tutto. Senza l'ambizione di voler cambiare il mondo in un colpo solo. «L'e-commerce non ti cambia la vita da un momento all'altro, non ti arricchisce il fatturato dall'oggi al domani. Giusto che chi ha investito partendo tanto tempo fa e creando una struttura solida ne tragga vantaggio. Qualche rivenditore ci ha creduto in anticipo, in tempi non sospetti. Quando tutto era normale, quando le vendite a distanza da molti non venivano nemmeno prese in considerazione. Chiaro che questa leva può anche essere stata utile per tamponare certe falle. Ma solo per chi ha saputo organizzare il lavoro e prepararlo in anticipo».

VERO OTTIMISMO. Il metodo di Dose è stato più immediato. Svelto, anche senza il faccia a faccia di sempre. Anche senza il flusso di clienti al banco o quelli da andare a trovare in giro per il Friuli. «Abbiamo registrato le richieste e poi gestito le trattative via e-mail e whatsapp. S'è cercato», continua Dose, «di stare vicini al cliente in tutte le forme possibili. Gestendo e coltivando i rapporti, alimentando il desiderio comunque vivo perché il giardino è parte integrante della casa e stare a casa, ovviamente, ha esaltato il potere dei nostri prati. Ci aspetta un lungo lavoro, ma quello non ci ha mai spa-

ventato. Ci aspettano mesi strategici, quelli che abbiamo sempre vissuto senza mai fermarci. Per tanti anni. Ci aspetta un periodo mai visto prima, perché mai il mondo era stato colpito da una pandemia come questa. Ho sempre pensato che il verde sia un fattore vero nella nostra vita, al di là di chi come me nel settore è dentro da una vita. Non è una constatazione da persona direttamente interessata, è quel che s'è registrato quando tutti siamo rimasti per forza a casa e il cliente non ha comunque smesso di farsi sentire. Preoccupato per questa condizione ma al tempo stesso attivo in quella direzione. Perché in fondo un giardino o un terreno da coltivare resta e resterà un bene durevole. Così come al proprio posto rimarranno gli specialisti. Sempre più punto di riferimento per professionisti e privati. Li abbiamo rivisti tutti, già nella prima settimana di riapertura. Giorni senza orari, in cui ancora una volta abbiamo capito il peso specifico del nostro ruolo. Anche se in fondo noi l'abbiamo sempre saputo. Decenni di lavoro non si cancellano per due mesi di silenzio». Il manifesto del rivenditore, il punto di partenza da cui estrarre energie e risorse supplementari. Momento chiave, in cui è vietato distrarsi. Vietato soprattutto guardarsi indietro o fare spallucce. Vietato dire di no, così come guardare l'orologio. Anche di sera tardi, anche di mattina presto. Troppo importante cogliere l'attimo. Senza indugiare un istante.

Il potere del servizio e di una buona comunicazione. In attesa di due edizioni speciali dell'Eima, il presidente di FederUnacoma indica la via allo specialista. Guardando sempre verso il mercato

«GIARDINAGGIO, ORA SERVE QUALITÀ'»



Idee chiare. Renato Cifarelli ha tutto in testa. Dalle due Eima fra novembre e febbraio ad uno scenario di mercato tutto in divenire. Ragiona su più fronti il presidente di Comagarden, fra un rivenditore chiamato ad un ulteriore salto di qualità alla ripresa del giardinaggio, secondo tempi non ancora stimabili. A tutto campo Cifarelli, a guardar dall'alto il mondo del verde e dell'agricoltura. Con la base degli eventi di Bologna e un mercato ancora tutto da riscrivere.

Cifarelli, com'è nata l'idea dell'edizione digitale?

«Lo slittamento dell'EIMA al febbraio 2021 avrebbe lasciato un vuoto nel calendario degli eventi fieristici 2020 che rischiava di essere molto dannoso per il mercato. Dopo il blocco causato dall'emergenza sanitaria le imprese hanno infatti bisogno di tornare sul mercato e gli acquirenti di macchine per l'agricoltura e la cura del verde hanno necessità di conoscere e confrontare le tecnologie più aggiornate. La preview digitale dell'EIMA, che organizziamo a novembre nelle stesse date che erano state fissate per il normale svolgimento della rassegna, vuole essere proprio lo strumento per mettere in connessione l'offerta di tecnologie con la domanda, e mantenere attento e vivace il mercato di settore in attesa di celebrare la grande kermesse dell'EIMA nella sua forma tradizionale. Tra l'altro dopo il lockdown e con il lavoro da remoto tutti si sono abituati molto di più a utilizzare la rete per lavorare e incontrarsi da remoto. Il contatto personale resta insostituibile ma certamente questa modalità sarà per tutti meno estranea rispetto al passato».

Di quali contenuti s'avvarrà soprattutto?

«Volendo essere un vero e proprio servizio alle imprese e al business di settore, la preview digitale darà molta importanza alle aziende, alla loro gamma di prodotti e alle novità. Un'ampia sezione della piattaforma digitale ospiterà i profili delle case costruttrici e le schede dei prodotti, ordinati secondo i gruppi merceologici in

cui è suddivisa la rassegna. Un'altra sezione, realizzata in collaborazione con l'ICE Agenzia, sarà riservata ai contatti "business-to-business" tra aziende espositrici ed operatori esteri, ed altre ancora al programma delle conferenze e dei seminari tematici. Anche il salone dei EIMA Green avrà una notevole visibilità, con la sezione specifica in evidenza e un'importante area dedicata alla convegnistica e agli aspetti culturali del gardening».



Che Eima sarà a febbraio?

«Stiamo lavorando perché possa essere una grande edizione. È molto significativo che il cambio di data non abbia scoraggiato gli espositori: avevamo già coperto l'intera superficie del quartiere fieristico di Bologna per l'edizione di novembre e la superficie impegnata è rimasta esattamente la stessa malgrado lo slittamento al febbraio 2021. Questo è un segno di fedeltà alla manifestazione da parte degli espositori, e la nostra convinzione è che l'anticipazione digitale di novembre non leverà interesse all'edizione vera e propria di febbraio 2021, e che anzi accrescerà l'attesa per l'evento».

Differenze rispetto al format di novembre?

«Rispetto all'edizione digitale, che verrà sperimentata appunto a novembre, l'EIMA di febbraio si presenterà esattamente come le altre edizioni di EIMA International, vale a dire con la suddivisione nei 14 settori di specializzazione e con i saloni tematici dedicati rispettivamente alla componentistica, alle bioenergie, alle tecnologie per l'irrigazione, ai dispositivi elettronici ed informatici e naturalmente al giardinaggio e cura del verde. Dal punto di vista organizzativo e dei servizi stiamo puntando su standard molto elevati, mentre anche il quartiere fieristico migliorerà ulteriormente le proprie strutture, con il nuovo padiglione 37 che fa seguito ai padiglioni 28, 29, 30 e Hall 29-30 inaugurati in occasione dell'edizione EIMA del 2018. Insomma sarà un'EIMA di straordinario impatto dal punto di vista anche visivo, probabilmente ancora migliore di quelle precedenti».

Cosa cambierà nel farla tre mesi dopo agli

occhi di aziende e rivenditori?

«Come noto lo spostamento di tre mesi è dovuto all'emergenza sanitaria, e le aziende così come gli operatori sanno che, superata l'emergenza, l'esposizione tornerà dal 2022 nella sua collocazione tradizionale a novembre degli anni pari. I tre mesi di slittamento possono fare la differenza per quanto riguarda lo scenario globale, perché si auspica che agli inizi del 2021 la pandemia possa essere finalmente sotto controllo. La rassegna verrà concepita con i massimi requisiti di sicurezza e prevenzione, ma confidiamo che la situazione sanitaria, la logistica, il sistema dei trasporti possano essere tornati alla normalità. L'EIMA deve essere una grande festa della meccanica per l'agricoltura e il verde, e occorre che si svolga in un clima di serenità e di fiducia».

Che momento sarebbe stato (è) il 2020 quanto a novità di prodotto? Che grado di fervore s'avvertiva?

«L'EIMA ha sempre avuto un altissimo numero di anteprime, novità di prodotto, innovazioni tecnologiche, basti pensare alla partecipazione al concorso Novità Tecniche, che vede ad ogni edizione un'altissima partecipazione e un contenuto tecnologico sempre più elevato. Il mercato mondiale può avere i suoi alti e bassi, legati alle condizioni climatiche e all'andamento dell'economia dei vari Paesi, che determinano la capacità d'investimento nell'acquisto di macchinari per le aziende agricole, per le municipalità e per i manutentori del verde, ma le case costruttrici non riducono mai l'impegno nella ricerca e nell'innovazione. La meccanica innovativa ha oggi un ruolo fondamentale nella gestione dei fattori produttivi, nella riduzione dell'impatto ambientale, nella manutenzione dei territori rurali ed urbani e questo è un dato che gli operatori conoscono bene. Non a caso anche il programma UE è ba-



sato sul Green deal e quando si parla di verde la nostra esperienza è certamente importante».

Conserverà l'Eima anche a febbraio il richiamo estero di sempre?

«La scelta di febbraio non è casuale, perché tiene conto del calendario delle lavorazioni agricole e del verde. In linea di massima i mesi di novembre e febbraio sono quelli nei quali le esigenze colturali sono meno pressanti ed è più facile per gli imprenditori e i manutentori avere il tempo per visitare un'esposizione. Per quanto riguarda i rivenditori e gli operatori economici esteri confidiamo che l'emergenza Covid potrà essere in qualche modo superata, anche se non è ancora possibile prevedere quali sviluppi avrà il contagio nelle diverse aree del mondo. Agli operatori esteri la fiera potrà comunque garantire gli standard più alti per quanto riguarda gli accorgimenti e i presidi sanitari, e si sta lavorando per offrire anche in termini logistici le migliori condizioni possibili».

Il giardinaggio riuscirà a recuperare quel che ha perso in questi mesi?

«Il mercato del giardinaggio ha una sua stagionalità, almeno per alcune tipologie di macchine, e il blocco delle attività si è verificato purtroppo in quella fase primaverile nella quale si effettuano molte delle manutenzioni nei giardini e nelle aree verdi, quindi in un importante periodo di investimento in acquisti di professionisti e hobbisti. Recuperare quel mercato non sarà facile, anche se i nostri contatti ci parlano di una situazione migliore di quanto atteso. Non dimentichiamo che

in questi mesi è mancata anche una certa liquidità in tutta la filiera e ci vorrà del tempo perché il sistema si rimetta a pieno regime. Bisogna poi considerare che le amministrazioni pubbliche, soprattutto i comuni, sono in grande difficoltà di budget, e il settore dell'edilizia e dell'impiantistica, oltre che i privati cittadini, dovranno fronteggiare una crisi economica che durerà per alcuni mesi, anche perché gli aiuti pubblici procedono a rilento. Insomma, ognuno farà la propria parte per rimediare al blocco, ma le variabili che condizionano la ripresa sono diverse ed è bene fare valutazioni prudenti».

Suggerimento al rivenditore?

«Per forza di cose, in questi mesi, le attività commerciali online si sono intensificate ed una delle sfide che i rivenditori debbono affrontare è quella di promuovere un rapporto nuovo e più diretto con la propria clientela. Da vari anni le reti commerciali, tanto nel settore della meccanica agricola tanto in quello del giardinaggio e della cura del verde, si sono orientate verso un sistema di servizi che accompagna la vendita del macchinario e che comprende formule finanziarie, consulenze tecniche e garanzie di assistenza che rappresentano un valore aggiunto e che fidelizzano il cliente. Occorre far capire al consumatore il "valore aggiunto" dell'acquisto in negozio. Mentre molti consumatori vorrebbero il prezzo dell'online, che prevede pagamento anticipato e solo spedizione della scatola, con il servizio del rivenditore fra montaggio, istruzione e magari in omaggio del materiale di consumo e pagamento dilazionato. Sicuramente conviene intensificare gli sforzi in questa direzione, e insieme a questo valorizzare la qualità dei prodotti. Il settore del gardening è costantemente minacciato dall'avvento sul mercato di tecnologie a basso prezzo prodotte in Paesi emergenti, che non hanno sufficienti requisiti di efficienza e sicurezza. È dunque importante che la differenza di qualità sia comunicata al pubblico a tutti i livelli, anche al livello di rete vendita, soprattutto per i rivenditori che offrono servizio. Anche nel nostro settore la crisi ha evidenziato i limiti di una supply chain lunga, immaginiamo che molti torneranno ad avere fornitori europei e italiani».

Quando manca all'entrata a regime della batteria?

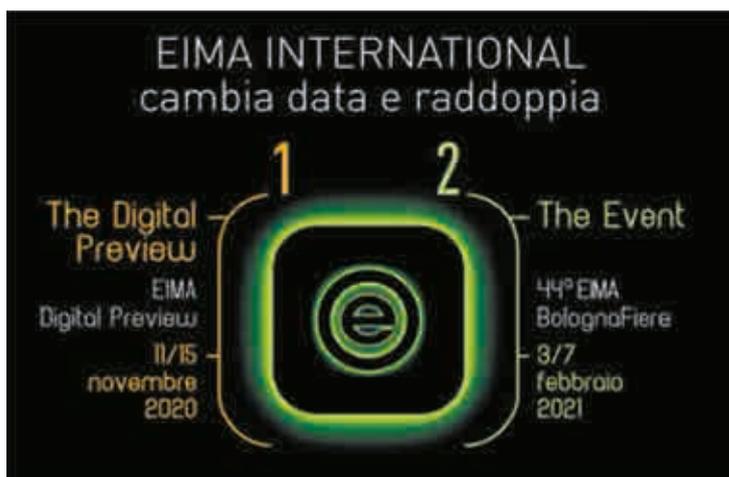
«Le macchine per il giardinaggio alimentate a batteria sono già protagoniste del mercato, perché, anche se in termini assoluti i rasaerba, le motoseghe e gli altri attrezzi alimentati a batteria sono una quota minoritaria sul totale dei pezzi venduti, le percentuali d'incremento di questa tipologia sono impressionanti. All'origine di questo successo vi sono ragioni d'ordine pratico, vista la maggiore facilità d'impiego, e ragioni anche d'ordine psicologico legate al fatto che i mezzi elettrici vengono percepiti almeno da un certo segmento di utenza come più innovativi e direi più "friendly" forse anche per la minore rumorosità dei propulsori».

Come sarà la convivenza coi prodotti a scoppio?

«Attualmente i motori a scoppio offrono maggiori potenze e rappresentano una tecnologia molto perfezionata e affidabile. C'è da aspettarsi che i due sistemi di propulsione procederanno in parallelo, rivolgendosi a tipologie di utenza diverse. In prospettiva la batteria è destinata ad avere sempre più spazio, ma questo non significa che soppianderà il motore a scoppio. Non dimentichiamo che anche la tecnologia dei motori a scoppio non smette di progredire, e che nei prossimi anni avremo sul mercato propulsori di tipo tradizionale con prestazioni sempre più competitive, anche in termini di consumi, emissioni, rumorosità...».

Questi mesi di blocco favoriranno il made in Italy? O il mercato, appena potrà, tornerà ad essere internazionale?

«I mesi di blocco non hanno certo favorito il made in Italy perché non soltanto hanno rallentato le nostre forniture ma hanno aperto la strada a player esteri che hanno continuato a produrre non avendo quelle restrizioni imposte dal Governo che hanno invece avuto le nostre aziende. Il danno si è avuto anche nella componentistica, perché la riduzione delle forniture italiane verso le industrie estere, vedi ad esempio in Paesi come la Germania e la Francia che per tradizione utilizzano componenti made in Italy, ha stimolato l'ingresso, nei circuiti, di produttori di Paesi terzi che avevano interesse a subentrare come fornitori. È importante, anche in questo



segmento, recuperare le posizioni che avevamo prima della crisi sanitaria».

Un primo bilancio del suo periodo di presidenza?

«Con il consiglio Comagarden e con la struttura FederUnacoma stiamo lavorando su molti fronti, da quello che riguarda le normative tecniche a quello più politico, che riguarda i rapporti con le organizzazioni della filiera del gardening e la capacità d'interlocuzione con le istituzioni e le amministrazioni pubbliche. Una particolare attenzione stiamo riservando al tema della formazione, perché siamo consapevoli che la categoria degli operatori del verde si va professionalizzando sempre di più, come dimostrato anche dal lavoro che svolgono le scuole di istruzione e aggiornamento per giardinieri e manutentori. In questo percorso di formazione è necessaria una conoscenza molto più approfondita dei macchinari e delle tecniche per utilizzare le macchine e le attrezzature in modo appropriato e sicuro. Certamente questi due mesi di grande impegno nel sistema per cercare di salvaguardare il nostro settore hanno rallentato gli altri nostri progetti, ma FederUnacoma è una struttura forte. Sapremo lanciare il cuore oltre l'ostacolo».

Il prossimo passo?

«La priorità è quella di impostare l'EIMA Green digitale del novembre prossimo in modo veramente efficace e creativo. L'esperienza di un grande "salone virtuale" deve riattivare il nostro mondo, e anche i contenuti culturali, che riguardano l'analisi degli scenari futuri e la conoscenza dei fenomeni legati all'uso degli spazi verdi, debbono emergere con forza».

La comunicazione coinvolge le persone e crea fiducia nel brand, con uno sguardo sempre proteso nel futuro e la necessità di capire prima di tutto il vero obiettivo da raggiungere. Per essere ancora più incisivi

VIDEO MARKETING, OCCHI SUL TARGET



La parola scritta non morirà mai. Nell'era dell'Internet of Things dove digitale e reale si fondono e permeano le nostre vite, l'affermazione che hai appena letto fa quasi ridere. Eppure, non dovresti. Pensare che nel video marketing non sia presente la scrittura (ogni video ha bisogno di una piccola sceneggiatura) o credere che i social media siano uno strumento migliore del blog aziendale, senza aver studiato il target di riferimento, sono esempi di errori perniciosi che inficiano sul futuro della tua attività. Oggi, la comunicazione omni-channel richiede nuove competenze senza escluderne altre già assodate.

La domanda non è "se", ma "come" usare il video marketing

Che le aziende abbiano bisogno di una strategia di video marketing non è più una novità. I social network, specchio delle abitudini di massa, testimoniano l'evoluzione nei comportamenti delle persone: **il video è in crescita esponenziale**. Pensa al fenomeno TikTok, all'intramontabile successo di YouTube, mentre Facebook crolla sotto il peso dell'agilità di una comunicazione

video istantanea.

Anche sul sito web, nel quartier generale della tua azienda online, devi intrattenere le persone colpendo la loro attenzione. **Video e cura del "visual"**, in ogni sua forma, sono gli strumenti giusti per farlo. Il video non è più una tattica di marketing fine a sé stessa, ma una strategia aziendale che abbraccia ogni più oscuro meandro della tua comunicazione. Qualsiasi piattaforma deciderai di presidiare ha bisogno di una strategia di video marketing integrata alla perfezione con la produzione di qualsiasi altro contenuto.

L'anno dei video è sempre quello che verrà

Se non stai creando video, probabilmente rimarrai indietro. Questa è la nuda e cruda realtà. Molte aziende si sentono bloccate perché non sanno da dove cominciare. In realtà, devi solo farlo: iniziare. Certo, serve cura nel minimo dettaglio, ma devi anche considerare che autenticità e semplicità sono le migliori carte da giocare. Sono proprio quello che il tuo pubblico vuole vedere.

Nonostante queste riflessioni realistiche e attuali, nella consapevolezza che le tecnologie moderne permettano e semplifichino la realizzazione di video in alta qualità, praticamente a chiunque, può ancora sembrarti piuttosto complicato.

L'anno dei video è arrivato. Sembra che in pochi se ne siano accorti, o forse, è più probabile che in molti abbiano messo la testa sotto la sabbia in stile struzzo, poiché ritengono sia troppo complicato ed economicamente insostenibile. Non è così.



I dati non mentono

Il video marketing è il presente e futuro del content marketing. A supporto di questa affermazione, ecco i dati raccolti da Wyzowl, una società che si occupa della produzione di video per le aziende dal 2011.

Nel rapporto "The state of Video Marketing 2019", le informazioni raccolte tra esperti di marketing e consumatori, sono schiaccianti:

- il 91% degli esperti di marketing considera il video una parte importante della propria strategia;
- l'83% afferma di ottenere un buon ROI;
- l'81% dei team di marketing ha dichiarato che i video aumentano la generazione di lead;
- l'87% dei consumatori intervistati ha dichiarato che vorrebbe vedere più video nella comunicazione dei brand;
- il 48% delle persone ha affermato di essere più propense a condividere contenuti video con i propri amici, prima di qualsiasi altro tipo di contenuto.

L'adozione di **strategie di marketing incentrate sui video continuerà a impennarsi**, proprio perché i

altro tempo da perdere. Poiché sempre più aziende adotteranno i video come risorsa di marketing, non c'è dubbio che la concorrenza sia destinata ad aumentare.

Un approccio per ogni emozione: coinvolgimi
Esistono almeno 12 tipi di approccio al video marketing, ognuno incentrato sullo stimolare emozioni ben precise nei tuoi spettatori. Con i video puoi intrattenere, aumentare i tassi di conversione e veicolare la consapevolezza del brand.

Ma i video online sono molto più di un fattore di awareness. Guidano le metriche del brand lungo l'intero percorso del consumatore: dalla considerazione alla preferenza, fino all'intenzione di acquisto. Aiutano a promuovere e commercializzare i prodotti o servizi aumentando il coinvolgimento, è una strategia potente per raggiungere, informare ed educare il tuo pubblico. La caccia all'attenzione dei potenziali clienti è aperta e se vuoi che ti sia concesso qualche minuto del loro tempo non puoi evitare di sviluppare strategie di marketing incentrate sui video.



RAPTOR 800

**POTENZA
E
CONTROLLO
NELLE TUE
MANI**

Falciatutto Radiocomandato.



RADIOCOMANDATO



La forza del gruppo dei soci, il valore di idee comuni, le difficoltà nel codificare i vari decreti. E un mercato riaperto. Parola di Alessandro Fontana, presidente di Assogreen. Fra nuovi orizzonti. E una certezza

«CORRE LA BATTERIA, PERO' IL PREZZO...»

Un'idea. Una delle tante di Assogreen. «Vorremmo creare un e-commerce di prossimità», il disegno di **Alessandro Fontana**, presidente dell'associazione specialisti macchine da giardino, rivelato nella diretta Facebook con MG Marketing Giardinaggio. Mezzora di faccia a faccia. La necessità di diventare ancor più elastici. Di alimentare un canale che non va in conflitto con l'opera solita del rivenditore. Anzi, la completerebbe. «L'online è sempre più predominante», la base di Fontana, «senza però poter noi poterci permettere di competere con un colosso come Amazon. Dobbiamo riuscire a coniugare vendita via internet con l'offline. Un equilibrio che permetta di premiare il lavoro tradizionale di noi specialisti, da sempre nostro indiscutibile punto

di forza. Si può vendere online, ordinare e ricevere macchine e ricambi a casa senza nulla togliere alla consulenza del negozio e alle conoscenze di questo mestiere lo fa in maniera diretta da sempre, col contatto giornaliero col suo cliente. Coi servizi e tutto il resto. Qualcosa sta cambiando. E bisogna ragionare tutti insieme sul da farsi». Il suo punto vendita, Fontana 1950 di Rivergaro in provincia di Piacenza, da marzo in poi ha accolto ordini su ordini. Con un inizio subito interessante, segno tangibile di un mondo che soprattutto ora dovrà saper dialogare e saper vendere anche a distanza.

PUNTO DI PARTENZA. Assogreen è partita da un concetto chiave. «Come sempre», la premessa di Fontana, «al momento delle difficoltà ci si unisce. Grazie alla nostra chat, usata di solito per fini commerciali e non per quest'emergenza, siamo riusciti a trovare ancora maggior compattezza fra i nostri associati e soprattutto grazie a chi ci coordina, dall'Ascom di Vicenza che pubblicamente ringrazio nelle persone di Gianluca Dal Ceredo e Silvano Conte, siamo stati in grado di dare in fretta un'interpretazione a tutti i vari decreti che venivano emanati di volta in volta. Come ben sappiamo nelle ore e nei giorni più strani. Quando ci si doveva organizzare per la mattina dopo e non si sapeva come e quando operare. Grazie alla collaborazione Assogreen ha dato delle linee guida precise. Come quella di star fermi, rispettando la salute nostra e dei nostri collaboratori e dei nostri clienti. Quella prima di tutto».

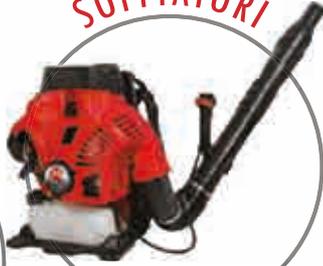
Orgoglioso della sua terra Fontana. «Secondo Hemingway, ma anche secondo me, la Val Trebbia dove il nostro territorio è incastonato è la valle



Alessandro Fontana presidente di Assogreen

MARUYAMA

SOFFIATORI



MOTOTRIVELLE



POTATORI TELESCOPICI



ATOMIZZATORI



MOTOSEGHE



ATTREZZATURE a BATTERIA



POTENTE
&
LEGGERO

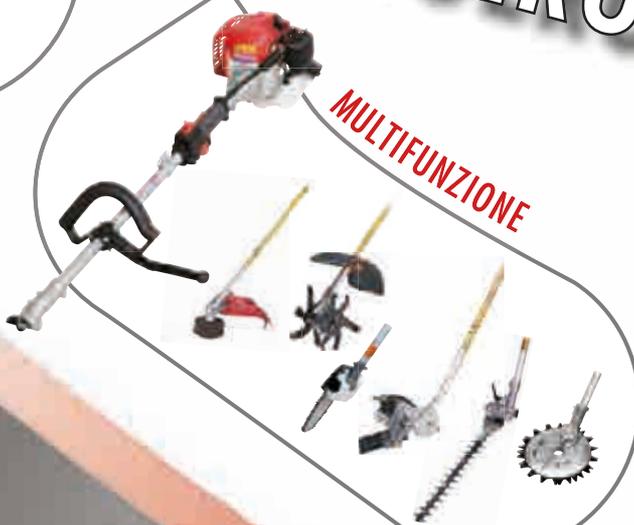


TRANSPORTER



TAGLIASIEPI

MULTIFUNZIONE



DECESPUGLIATORE
MX36E



CILINDRATA : 35,5 cc

PESO : 6,7 kg

POTENZA : 1,9 HP

SABRE ITALIA

www.sabreitalia.com

0444 977655



più bella del mondo. Una realtà rurale diventata in questi anni un considerevole distretto logistico. Crocevia fra il Porto di Genova, la Lombardia e Torino. Siamo una popolazione tenace», la fierezza di Fontana, «l'unica provincia ad avere tre Dop fra coppa piacentina, pancetta e salame. E Bobbio, a due passi da noi, è stato da poco eletto il borgo più bello d'Italia».

DIETRO LE QUINTE. Problematici i primi passi. «Quasi dei "conflitti" con dei nostri clienti. Ci siamo trovati a non poter operare», racconta Fontana, «a non poter consegnare le macchine in garanzia riparate senza quindi poter incassare per i lavori fatti d'inverno. È stata dura nei momenti bui, quando si tira fuori molto dal cilindro ma non si mette nulla in cascina, sentirsi dire "ma perché voi non potete consegnarmi il rasaerba se Amazon continua a consegnarmi anche le pentole e le macchine da cucire?". L'ennesimo esempio del gap con un certo e-commerce e coi grandi marketplace. Se non potevamo lavorare noi non avrebbero potuto farlo neanche loro. Purtroppo non è così, ma l'Italia non è proprio come dovrebbe essere». A macchia di leopardo il quadro generale, anche prima del lockdown. «Nei primi due mesi», evidenzia Fontana, «c'è stato chi ha lavorato molto e chi molto meno. Tutti aspettavamo marzo, aprile e maggio, periodo da cui ricaviamo metà del nostro fatturato e delle nostre vendite. Invece è successo quel che è successo. Arrivando a toccare i minimi storici. Un picco così basso io non me lo ricordo».

BATTERIA E PREZZO. Il mercato s'è rimesso in moto, partendo da antiche certezze. «Ormai un prodotto su due che vendi è a batteria. Chi lo acquista», osserva Fontana, «lo fa per una questione di praticità ma anche di economicità. Per due terzi i prodotti a batteria che vanno per la maggiore sono quelli caratterizzati dal primo prezzo. Quando ne proponi uno con un costo analogo ad una macchina a scoppio all'improvviso il cliente non è più ecologista e prende le distanze dalla green economy. Chiaro che la batteria si presta meglio per contesti come le municipalità, è ideale per i centri storici e per le persone anziane soprattutto. È comunque resta soprattutto una questione di prezzo».

FILO DIRETTO. E le aziende? «In questo periodo», specifica Fontana, «abbiamo visto più il partner che il fornitore. Un rapporto che sconfinava nelle chiamate che ti mettevano a tuo agio e ti face-

vano capire che dall'altra parte c'era un amico più che qualcuno che veicolava unicamente business. Prima si parlava di salute, poi del resto. Tanti ci hanno garantito delle dilazioni nei pagamenti, così come il blocco degli ordini anche se al momento della chiusura il 90% dei stagionali era già stato ritirato. Solo qualche ditta ha mandato mail che non mi hanno fatto tanto piacere, riferendosi a scadenze che avremmo comunque dovuto rispettare al di là di quel che stava accadendo. Questo mi ha fatto un po' incazzare, perché la mia testa era ai familiari così come ai dipendenti da pagare. E a tutti i dubbi sul domani. Non dimentichiamoci che Piacenza è diventata zona rossa già il 7 marzo, prima ancora che venisse estesa a tutta Italia. E che il 9, un lunedì, ci siamo trovati a chiudere per preservare la salute di collaboratori e dipendenti».

VINCE LA RACCOLTA. In tutto questo disordine lo spazio anche per delineare certe tendenze. Come quelle del rasaerba. «Il cliente», spiega Fontana, «sta cominciando a prendere macchine non solo di primo prezzo. La verità è che se coniughi qualità e prezzo hai vita facile. Quello più ricercato oggi è un 47 di taglio con scocca in acciaio ed un prezzo attorno ai cinquecento euro. Quel che la gente riesce a spendere. In questo periodo non c'è stata ovviamente l'occasione, ma nei primissimi mesi del 2020 anche un buon finanziamento a tasso zero ha aiutato molto. Il tosaerba con raccolta resta il più venduto, nelle nostre zone di Pianura Padana poi con un clima così altalenante la soluzione non può essere solo il mulching. Con una primavera con abbondanti precipitazioni il mulching non può darti un buon servizio, a meno che non prenda in considerazione macchine davvero dedicate. Il mercato poi va dove lo indirizzi tu. Se si pensa di usare il mulching e tagliare ogni dieci o quindici giorni è ovvio che non va bene. Bisognerebbe tagliare mediamente, con tanto di impianto di irrigazione, almeno una volta a settimana e prelevando pochi quantitativi d'erba in modo che la macchina non vada sotto sforzo e il manto non risenta del residuo che sul prato viene rilasciato. Adesso riprendiamo a marciare. Seguendo il nostro solito binario. Quello dell'assistenza, della professionalità e della competenza».

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.**

TS507301ITA_IT

»UN LAVORO BEN FATTO.«

Il lockdown e i punti vendita bloccati hanno inevitabilmente dirottato verso il web la richiesta di soluzioni per il giardino. Con incrementi a tripla cifra e l'impennata pure di vasi, fioriere, sementi e concimi

OLTRE L'EMERGENZA, VOLA L'E-GARDEN

Il giardinaggio spopola sul web. L'ultimo osservatorio di Trovaprezzi.it, fra i comparatori di prezzi online leader del mercato, ha analizzato le ricerche degli italiani sul web nella macro categoria dedicata a casa e giardino, evidenziando come gli italiani abbiano vissuto sempre più le proprie abitazioni durante le lunghe settimane di lockdown. In un paio di mesi, il coronavirus sembra aver influenzato anche il modo di concepire la casa. Da dormitorio dove ritirarsi dopo

una giornata trascorsa fuori tra lavoro, aperitivi con gli amici e cene al ristorante, l'abitazione è tornata ad essere un luogo dove trascorrere maggiormente il proprio tempo libero.

Secondo Trovaprezzi.it durante le prime settimane di quarantena, dal 9 marzo al 5 aprile, sempre più italiani si sono dedicati alla pulizia e alla sistemazione degli ambienti interni, cercando di rinnovare e sfruttare al meglio gli spazi. Nella settimana dal 9 al 15 marzo, la categoria dedicata ai detersivi e alla pulizia della casa ha registrato una crescita del 125% rispetto alla stessa settimana del 2019, arrivando a segnare anche un +257% in quella successiva. Le stesse evidenze sono emerse anche per i prodotti per imbiancare casa: la categoria della pittura ha infatti toccato un picco del +344% tra il 16 e il 22 marzo. Nelle settimane successive, complice il primo caldo e l'arrivo delle belle giornate, l'interesse degli italiani si è concentrato su prodotti per il giardino, ma anche per terrazzi e balconi. Dedicarsi al giardinaggio porta enormi benefici anche alla mente, soprattutto in questo periodo di forte stress. Non è necessario avere a disposizione un ampio giardino: per cogliere questi benefit basta il terrazzo o il balcone di casa, anche se per qualcuno può essere sufficiente un ampio davanzale. Le ricerche delle settimane dal 13 aprile al 3 maggio confermano la crescita di questo interesse anche nell'online. Nella settimana 13-19 aprile il giardinaggio ha registrato oltre 45mila ricerche (+245% rispetto al 2019), mentre le macchine per lavorare il giardino hanno superato le oltre 66mila ricerche (+66%). Ottime evidenze





di questo trend si trovano anche nelle categorie vasi e fioriere (+205% nella settimana 13-19 aprile) e sementi e concimi (+265% nell'arco 27 aprile-3 maggio). Come emerge dall'analisi delle ricerche, le piante e i fiori più desiderati sono gerani, ortensie, orchidee, rose nere ma anche piante di bambù, cipressi e photinia. Si evidenzia un'attenzione maggiore anche per la categoria dedicata all'arredamento per esterni con circa 150mila ricerche (+361%) nella sola settimana 13-19 aprile. Tra le top ricerche anche lettini e sdraio per i più fortunati che potranno godere del sole in giardino, in terrazzo o semplicemente sul balcone. In vista dell'estate, data l'incertezza relativa alle prossime vacanze estive, non è mancato l'interesse per le piscine: nella settimana 13-19 aprile sono state registrate circa 105mila ricerche (+2147% rispetto all'anno precedente), oltre 81mila (+1235%) durante la settimana successiva e 92mila (+1348%) tra il 27 aprile e il 3 maggio. Coloro che erano già in possesso di una piscina hanno optato per l'acquisto di accessori necessari per un corretto uso e manutenzione della stessa (nella settimana 27 aprile-3 maggio oltre 17mila ricerche con +327%). Con la chiusura di spa e centri benessere i più fortunati hanno cercato di regalarsi dei momenti di relax casalingo acquistando saune da esterno e spagionfiabili (+102% nella settimana 13-19 aprile) o un nuovo barbecue (+266% e quasi 45mila ricerche). Numeri inequivocabili.

PENSIAMO AL TUO VERDE MA ANCHE AL BENE DI TUTTI. LE POMPE A SPALLA IDEALI PER LA SANIFICAZIONE

#andràtuttobene



Sanificazione reparti Rsa



guarda il video

FERRARI group

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

«SERVE EQUILIBRIO, IL FERMENTO C'È»

Come andare dal parrucchiere. Più o meno. «Un giro dal rivenditore specializzato è necessario, se hai un giardino», la pratica equazione di Gianni Rasulo, secondo anello della catena avviata da papà Pino quando nel 1987 aprì Tecnoservice. Torino in sottofondo, a Moncalieri. Tanto verde at-

torno. «Anche tanto movimento, telefoni bollenti da mattina a sera, il desiderio della gente di riappropriarsi della propria vita. Ci auguriamo solo che la stagione possa prolungarsi anche nei prossimi mesi. Di solito da giugno in poi il traffico di clienti diminuisce, ma adesso tutto è ancora da decifrare. Impossibile credere che i tempi del garden rimangano quelli di sempre, i dubbi e le certezze di Rasulo, appena archiviata una delle tante frenetiche mattinate di maggio, quando c'è giusto lo spazio per dieci minuti di pausa.

Tecnoservice è ripartita a gran velocità, «con facce nuove in negozio e la voglia di verde. Se hai un giardino una visita in un negozio specializzato è passo quasi obbligato. La gente fa fatica ad uscire di casa, ma in fondo ha tanta voglia di riprendersi la sua vita. Ma la strada è ancora parecchio lunga»

PIEDI PER TERRA. Equilibrio, prima di tutto. «Essenziale non abbattersi così come vietato sarà cularsi su eventuali allori», il teorema di Rasulo che comunque di segnali interessanti ne ha intravisti. E più di uno. Anche guardandosi attorno. Anche dietro l'angolo. «A fianco a noi c'è un'agraria, la cui vendita di fiori e piantine è più che raddoppiata in questi mesi. La gente», prosegue Rasulo,



Irrigatori oscillanti GARDENA

L'irrigazione ideale per il vostro giardino

Sette irrigatori oscillanti, composti da 2 linee di prodotto **Aqua** e **AquaZoom**, per un'irrigazione uniforme di superfici rettangolari e quadrate, di qualsiasi dimensione.

Sono **robusti** e di **lunga durata**, grazie alla loro protezione antigelo e agli elementi in metallo e, nel contempo, sono muniti di **impostazioni semplici e intuitive**.

I tre modelli **Aqua**, proposti in versione **S, M e L**, sono in grado di irrigare superfici da 90 mq a 280 mq. Hanno una gittata regolabile (lunghezza da 7 mt a 18 mt e larghezza da 13 mt a 16 mt).

I quattro modelli **AquaZoom**, proposti in versione **Compact, S, M e L**, sono perfetti per irrigare superfici da 9 mq a 350 mq. Hanno una gittata regolabile (lunghezza da 3 mt a 21 mt e lunghezza del getto da 3 mt a 17 mt).

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



 **GARDENA**[®]
PASSION FOR LIFE



«s'è dedicata all'orto e al giardino, anche se tutto è ancora un terno al lotto. Non sappiamo ancora cosa ci aspetta. Tanta gente nuova però l'abbiamo vista. Buon segno». Tecnoservice è soprattutto giardino e un po' piccola agricoltura. Motozappe e motocoltivatori soprattutto. L'area è fertile e prospera. «Zona particolare la nostra, con le classiche villette a schiera col suo fazzoletto di verde così come le ville storiche dalle grandi estensioni», la radiografia di Rasulo, uno dei cinque dipendenti di famiglia più un sesto appena arrivato per imparare il mestiere. Una storia partita da lontano. Dal gennaio di quel 1987. Giuseppe al timone e sua moglie Maria, sempre in prima linea per la parte amministrativa e burocratica. Fino al salto di qualità, quasi immediato. Tre anni più tardi l'allargamento dell'officina. Passo ulteriore vero l'entrata e regime. Con una crescita costante, il piede sempre premuto sull'acceleratore, la voglia di non fermarsi. Mentre il giardinaggio viveva anni d'oro, irrorati anche dalla competenza e la passione degli specialisti. L'assistenza nel dettaglio, grandi marchi a fianco, volumi sempre più alti, radici ben conficcate nel terreno.



CONTO ALLA ROVESCIA. La rincorsa è iniziata. «Vedremo nei prossimi mesi, speriamo che questo trend possa proseguire. Da come stiamo lavorando ce n'è abbastanza per essere positivi, anche se la stagione sarà comunque stranissima. Senza quindi possibilità alcuna di poter cercare di capire quel che accadrà», resta in sospeso Rasulo, aggrappato anche lui nei momenti bui all'e-commerce che ha fatto respirare molti. «Noi durante la pandemia abbiamo venduto tantissimo, il canale online ci ha dato molto anche se non possiamo pensare che diventi una situazione definitiva. Bisogna saper prendere il buono da quest'opportunità. Il coltello», il parallelo di Rasulo, «dipende come lo usi. Può far male ma anche e soprattutto tagliare il pane, quel di cui non puoi fare a meno. Il primo acquisto può anche essere online, soprattutto se hai a che fare con prodotti affidabili che usi da tanto tempo e che hai imparato a conoscere ormai alla perfezione perché continuano ad accompagnarti nei tuoi lavori in giardino. Per il privato può anche essere così, ma il professionista è diverso. Lui vuole venire di persona in negozio, come è giusto che sia». Doppio binario, con la necessità di essere agili. Veloci come non mai, perché il mercato non aspetta. Allora come adesso.

E LUCE FU. Futuro incerto, ma comunque buone sensazioni. «Sono ottimista», confida Rasulo, «così come lo è mio padre. Anche se in questi mesi la nostra fiducia è stata messa davvero a dura prova. Il risveglio lo avvertiamo, la gente vuole riattivarsi e tornare alle vecchie abitudini. Anche se Torino di sera è spesso ancora vuota e uscire di casa non è così semplice. Noi abbiamo fatto appieno il nostro dovere, rispettando ad esempio tutti i programmi di pubblicità. La vita continua. E il giardino è un valore che le persone hanno riscoperto. Come lo stare a casa, riappropriandosi dei valori veri. Come la famiglia, come lo stare insieme, come tanto altro. Il verde è un elemento in più. Quel che prima s'era trascurato, come il prato ma anche come l'orto, adesso è stato rilucidato a dovere. Un esempio? Tanti vogliono rifare l'impianto di irrigazione. Un aspetto indicativo di quel che stiamo vivendo noi rivenditori. Per carità, la strada è ancora lunga. Vedremo quanto la stagione durerà, ma in ogni caso certi indicatori parlano a nostro favore. Qualcosa ci stanno dicendo. Sta a noi ora alimentare questi desideri».



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!

I rischi per i piccoli manutentori, le poche risorse delle municipalità, l'ascesa della batteria e del mulching. Tocca più punti Cesare Cipolla, fra vecchi scenari e nuovi orizzonti. Ed una raccomandazione su tutte

«MANUTENTORI, È ORA DI SALIRE DI LIVELLO»

Visto nel profondo, il verde non ha fatto una piega. Ci ha provato almeno. Anche coi suoi specialisti, mondo variegato in cui un po' d'ordine sta provando a metterlo l'Aipv, l'associazione italiana professionisti del verde, duecento tesserati oggi ma una proiezione di cinquecento nel 2021 visti i margini delle otto delegazioni regionali sparse fra Lombardia, Veneto, Piemonte, Liguria, Emilia Romagna, Marche, Toscana e Sardegna. Al lavoro anche nell'emergenza di questi mesi. Con un quadro tutto da ricostruire. «Almeno il 10% di

fatturato è andato, in più per la rimanente parte c'è il dubbio che potremmo non venir pagati. Soprattutto per chi lavora per condomini, se poi i condomini non faranno fronte alle abituali spese. E a cascata le conseguenze le subiremo anche noi. Di fatto tutti quei lavori straordinari che avremmo dovuto fare fra febbraio e marzo sono stati sospesi e quelli che riusciranno a recuperarli lo faranno solo nel prossimo autunno», il primo affresco di Cesare Cipolla, presidente di Aipv, 48 anni, diplomato in agraria per poi lavorare in un vivaio e di mettersi subito in proprio. Giardiniere dal 1996, quartier generale a Mediglia e orizzonti sulla grande Milano.

Le principali difficoltà nei primi momenti di lockdown?

«Abbiam trascorso un periodo con troppa confusione rispetto ad aperture e chiusure. Il primo decreto del presidente del consiglio non specificava chiaramente il nostro codice Ateco per cui una parte di noi si è fermata perché ha considerato il nostro lavoro non urgente. Qualcuno ha continuato a lavorare con autorizzazione prefettizia e questo qualche problema l'ha creato. Sostanzialmente quelli più "furbi" hanno mandato la comunicazione al prefetto e, col tacito assenso, fino alla sua risposta hanno continuato a lavorare».



Cesare Cipolla presidente di AIPV

Conseguenze?

«Ci si è trovati nelle condizioni in cui il giardi-

no dell'uno veniva tagliato e quello dell'altro no, con lamentele dei clienti che non capivano quale fosse la motivazione per cui uno sì e l'altro no. Poi è arrivato lo sblocco e a quel punto la preoccupazione è diventata un'altra.

“Verremo poi pagati?”, ci si chiede adesso. Perché intanto c'è chi si è lamentato del fatto che mancando un paio di tagli a causa del fermo non abbiamo eseguito quanto era stato concordato. Abbiamo segnalazioni di soci che hanno perso degli appalti e chi invece lavora ha pagamenti a sei mesi col contratto di manutenzione e il timore che fra sei mesi di soldi non ne vedranno».

Chi è riuscito a difendersi meglio degli altri?

«In sostanza sono stati quelli che hanno approfittato dei buchi legislativi. Ci sono aziende che in realtà non si sono mai fermate proprio perché hanno sfruttato la questione delle autorizzazioni prefettizie. I piccoli vivaisti, veramente molto preoccupati del fatto che si potesse perdere la produzione di inizio anno, in realtà successivamente hanno avuto un forte recupero. Non mi riferisco a grandi vivai che producono per la vendita di chi poi commercializza, ma quelli che vendono direttamente al privato che poi sono riusciti a vendere anche con le consegne a domicilio senza essere costretti quindi a buttare tanta merce. All'inizio infatti erano tutti preoccupati del fatto che l'intera produzione sarebbe andata persa. Tutto sommato chi fa invece manutenzione del verde, al di là di una perdita parziale del fatturato, per il resto ha lavorato anche abbastanza bene».

Temete per le municipalità? Vista la crisi dei comuni...

«Come associazione stiamo facendo pressione insieme ad altre per far sì che non venga lasciato indietro il comparto del verde. Siamo su tutti i tavoli noi, cerchiamo di spingere verso tante direzioni. C'è da una parte una voce medica per cui il virus è stato più aggressivo in tutte quelle aree dove c'erano maggiori problemi con polveri sottili. Il fatto quindi di rendere più verdi le città è importante anche da questo punto di vista. Dall'altro l'Italia è un Paese che basa buona parte del suo Pil sul turismo, per cui avere delle città trascurate e non ben curate può a lungo termine portare ad ulteriori perdite economiche. Certo che stiamo parlando di tutto e di niente, perché poi ogni set-



tore avrà le sue problematiche. Io non oso immaginare se anziché fare il giardiniere avessi fatto il ristoratore sarei in una situazione molto peggiore. Noi stiamo cercando di far sentire la nostra voce proprio perché i comuni investano comunque nel verde. La preoccupazione ovviamente c'è, però meglio rimboccarci le maniche e lavorare».

Chi può associarsi ad Aipv?

«Dell'associazione possono far parte tutti quelli che appartengono alla filiera del verde a 360 gradi, per cui piccoli vivaisti e produttori di prati a zolle, tecnici, climbers. È vero che la maggior parte dei soci siano giardinieri e quindi specialisti della manutenzione del verde».

Come se la caverà il piccolo giardiniere?

«È quello più a rischio, perché se dovessero andare in crisi economica i condòmini la prima cosa che non pagheranno è il giardiniere. L'amministratore coi soldi che incassa pagherà prima le assicurazioni, poi il riscaldamento e poi via via tutto il resto. Fino ad arrivare al giardino. Non abbiamo la sfera di cristallo, ma sereni certo non si può essere».

C'è comunque, al di là di tutto, un'anima verde che tornerà in un modo o nell'altro a ribollire?

«Io penso proprio di sì, soprattutto chi ha a disposizione un piccolo giardino durante la quarantena si è reso conto dell'importanza di avere uno spazio verde da potersi godere. Soprattutto nelle città soffocate dal cemento il desiderio di avere un angolo in cui respirare diventa assoluto. Tra l'altro l'Università di Torino ha promosso un sondaggio sui parchi e la necessità di investire in queste aree che abbiamo fatto girare sui nostri social e dai riscontri c'è ed è forte la voglia di avere più verde. C'è stata una presa di coscienza del suo valore intrinseco, ma tutto questo dovrà poi andare di pari passo con quelle che saranno le disponibilità economiche. Presumo che la cosa più importante sia prima di tutto mettere un piatto in tavola, il resto verrà in un secondo momento».



Voltiamo pagina. Come s'è rimodellato il parco macchine dei giardinieri negli ultimi anni?

«C'è stato un cambio intanto concettuale. Innanzitutto ci sono sempre più aziende che utilizzano macchine che fanno mulching, senza raccogliere l'erba per lasciarla quindi sminuzzata sul prato. Inoltre sta prendendo sempre più piede l'utilizzo dell'elettrico. Dalla motosega al rasaerba, con passi in avanti enormi. Anche grazie allo sviluppo dei cellulari, quindi con batterie sempre più performanti. La forte innovazione in questo segmento è stata un'ulteriore spinta».

Quanto la batteria è sconfinata anche nel campo del professionista vero e proprio?

«È già attualità. La maggior parte dei giardinieri professionisti ha almeno uno o due attrezzi elettrici. Io ad esempio utilizzo ormai soltanto tosasiepi elettrici, anche perché hanno le stesse performance di quelle a scoppio senza dovermi respirare lo scarico del prodotto a motore. Chi ad esempio opera sulle piante ha scelto motoseghe a batteria che sono più leggere e danno meno problemi dal punto di vista di carburazione ma non solo. E poi sono a pronto effetto. E sempre più, inoltre, stanno avendo prestazioni simili alle macchine tradizionali. Stanno uscendo inoltre pure trattorini a batteria così come per gli stessi rasaerba. Tutta l'attrezzatura in sostanza, ma di tipo professionale».

Il robot per grandi dimensioni il manutentore come li ha accolti?

«Premessa: per me la professionalità si vede anche da altro, non solo dal taglio dell'erba. Ci sono dei professionisti che consigliano l'utilizzo

del robot sia per piccole che per grandi dimensioni e propongono un servizio a completamento. Mi spiego: se c'è il robot che si occupa del taglio dell'erba il giardiniere è libero di sfruttare tempo ed energia magari per fare concimazioni, bucatore, arieggiature. In realtà quella del taglio dell'erba è solo una parte del pacchetto, la dimostrazione della professionalità e delle competenze dei giardinieri è anche nel colore che poi avrà quell'erba. Se ho un prato giallognolo e lo taglio tutte le settimane sempre lacunoso rimane. Il fatto che ci siano dei robot che taglino l'erba al posto nostro non è una perdita di lavoro per noi, ma anzi ci dà la possibilità di fare un servizio diverso».

Il vostro suggerimento per uscire da questo momentaccio?

«Il consiglio è quello che diamo da tre anni a questa parte, quello cioè di elevare le competenze e la professionalità. Vendendole meglio. Negli ultimi trent'anni il settore ha avuto un declino sempre maggiore perché a causa della chiusura di grandi aziende tanta è stata la gente che si è reinventata giardiniere. Senza basi, senza capacità e finendo quindi per svalutare il settore. La strada più corretta è quella di essere sempre formati, sempre sul pezzo. E conoscere. Perché la varietà di piante che ci sono in giardino sono tantissime e spesso neanche si conoscono per nome. L'unico modo per poter vendere meglio la propria professionalità è essere più bravi degli altri. Quindi fare tanta formazione, quel che con l'associazione garantiamo gratuitamente ai nostri soci sul territorio nazionale. Proprio perché crediamo che la strada giusta sia quella. Semplice».

GRIN[®]
CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

BREVETTATO
TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA



✓ **POLVERIZZA L'ERBA** | ✓ **TAGLIA ERBA ALTA** | ✓ **MIGLIORA IL TUO PRATO**

QUESTA MACCHINA VA PROVATA!

 **TEST DRIVE** **GRIN**
CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

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

Assistenza telefonica gratuita
800.54.38.58

www.mygrin.eu

Inevitabile il ricorso al lavoro da casa per le aziende, molte delle quali il passo l'avevano già programmato prima dello stop. Nuove riorganizzazioni in vista, anche quando si tornerà alla normalità

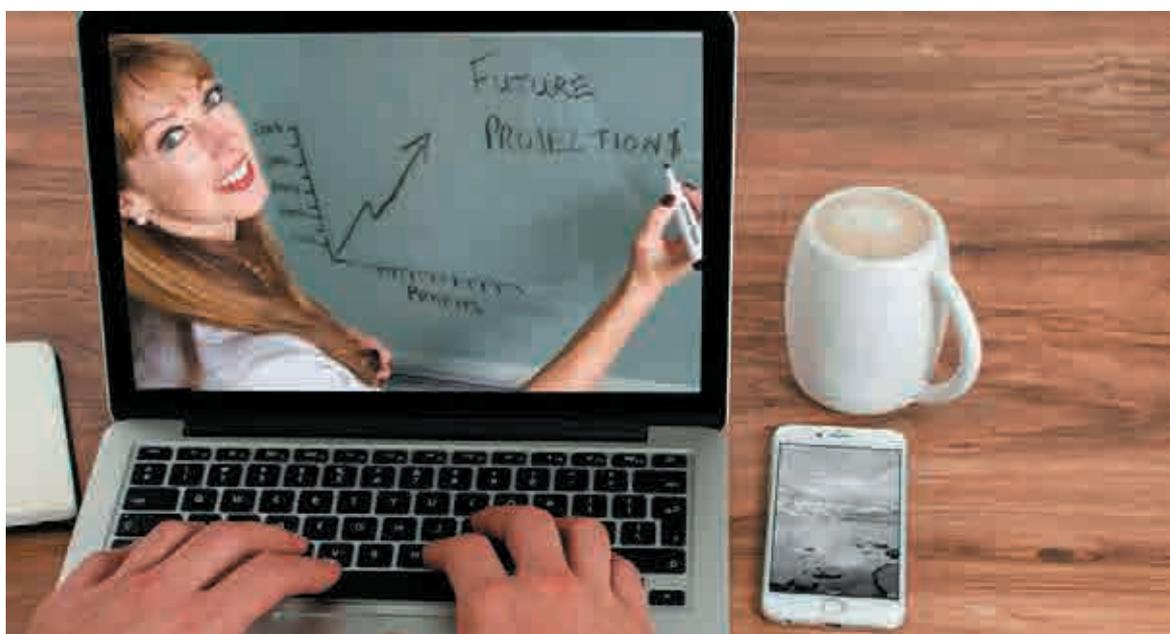
SMART WORKING (QUASI) PER TUTTI

Tutto previsto. O quasi. Alla prova del lockdown, un'impresa su quattro è arrivata almeno in parte preparata. Il 24,6% delle aziende italiane, infatti, ha investito nell'adozione di sistemi di smart working per innovare il proprio modello organizzativo aziendale tra il 2015 al 2019.

Il dato, che emerge dal bollettino annuale del sistema informativo Excelsior di Unioncamere e Anpal, è cresciuto rispetto al 2018 (23,5%) e segue un trend di incremento consistente, destinato probabilmente a conoscere una ulteriore impennata nel prossimo futuro. Non tutti i settori, ovviamente, si sono potuti adattare all'introduzione del lavoro

agile nella stessa maniera. L'ambito più ricettivo è quello delle public utilities (luce, acqua, gas) in cui il 34,7% delle imprese ha dichiarato di aver investito in smart working, a seguire quello dei servizi (25,5%), l'industria (22,5%) e fanalino di coda, come facilmente immaginabile, le costruzioni col 19,9%.

All'interno del mondo dei servizi, hanno investito in smart working il 50,9% delle imprese di servizi informatici e delle telecomunicazioni, il 48,8% delle imprese di servizi finanziari e assicurativi, e il 40,3% dei servizi avanzati di supporto alle imprese. A questa modalità di lavoro a distanza hanno invece guardato solo il 15,7% delle im-



prese dei servizi culturali, sportivi e altri servizi alle persone e il 17,9% dei servizi di alloggio e ristorazione e servizi turistici.

Nel sistema industriale, sul lavoro agile hanno puntato il 33,3% delle Industrie elettriche, elettroniche, ottiche e medicali, il 32,8% per le Industrie chimiche, farmaceutiche e petrolifere e il 29,6% delle industrie di fabbricazione macchinari.

Il Mezzogiorno è l'area del Paese in cui maggiormente le imprese hanno puntato sul lavoro a distanza, un'opportunità offerta dalla tecnologia per colmare altri gap strutturali. A favore di questa modalità organizzativa hanno investito il 27,1% delle imprese meridionali. A seguire il Nord Ovest, con il 24,1%, il Nord Est con il 23,5%, quindi il Centro con il 23%.

A fare la differenza, però, è soprattutto la classe dimensionale delle imprese. L'innovazione del lavoro agile riguarda infatti il 53,1% delle aziende con più di 500 dipendenti, il 50,3% delle aziende tra i 250 e i 499 dipendenti e il 41,8% delle aziende tra i 50 e i 249 dipendenti. La percentuale scende per le imprese più piccole. Infatti si nota investimenti in smart working solo per il 31,1% delle imprese tra i 10 e i 49 dipendenti, e per il 21,3% di quelle tra 1 e 9 dipendenti. Lo smart working è però solo una delle possibili modalità organizzative e dei nuovi modelli di business che stanno adottando le nostre imprese messi a disposizione dalla trasformazione digitale.

Excelsior mostra infatti che nel 2019 ben il 36,9% delle imprese (contro il 35,4% del 2018) ha dichiarato di aver investito in attività di digital marketing. Al primo posto il settore dei servizi (39,3%), al secondo quello delle public utilities al 37,3%, poi al 31,2% il settore dell'industria e il 25,5% in quello delle costruzioni.

Dal punto di vista territoriale si nota una sostanziale omogeneità tra tutte le aree del paese in cui spiccano sia il Nord Est con il 37,5%, sia il Sud e le isole con il 37,3%. A seguire il Nord Ovest con il 36,9% e il Centro con il 35,8%.

Le imprese più grandi hanno un tasso maggiore di investimenti in digital marketing: l'innovazione riguarda infatti il 70,5% delle aziende con più di 500 dipendenti, il 68,3% delle aziende tra i 250 e i 499 dipendenti e il 58,5% delle aziende tra i 50 e i 249 dipendenti. La percentuale scende per le imprese più piccole. Infatti, sui canali di promozione e vendita online hanno puntato un buon 44% delle imprese tra i 10 e i 49 dipendenti e il 33% di quelle tra uno e nove dipendenti.

SFRUTTA AL MEGLIO IL TUO TEMPO IN CASA CON I NOSTRI KIT "FAI DA TE" #andràtuttobene



scopri.com è facile



FERRARI® group

Via Europa, 11 - 43022 Boscovichogorano - Parma (Italy)
Tel. +39.0521.687125 - Web: www.ferrarigroup.com

L'impennata dei robot, il valore della consulenza anche a domicilio, il vantaggio di avere clienti sempre più fidelizzati. «Scabini e Gaddò» va oltre ogni ostacolo. Fra punti fermi e un'organizzazione impeccabile

«SPECIALISTA, AVANTI TUTTA»

La forza della serenità. Dei giusti ritmi. Intensi quando serve. Quindi spesso. Silvia Scabini il tempo ama scanderlo, più che subirlo. Anche se spesso a certe velocità bisogna necessariamente adeguarsi. Le radici, fissate nel terreno dal 1934, aiutano molto in uno dei tanti splendidi angoli del torinese. «Scabini e Gaddò» è punto vendita a conduzione familiare. Silvia ad occuparsi soprattutto in negozio del commerciale, suo marito Marco insieme a muoversi fra consegne ed installazioni. Quindi Riccardo, il re dell'officina, più Gabriele a muoversi a tuttocampo. Zona di giardini, zona di robot. «Ci abbiamo creduto fin dal 1998. Era qualcosa di nuovo e come tale qualche difficoltà all'inizio l'abbiamo incontrata, ma una volta che

il cliente ha imparato a conoscere il prodotto tutto è andato per il meglio. Grazie anche a collaboratori giovani e molto bravi», la prima fotografia di Scabini, nella mezzora di diretta Facebook sul canale di MG Marketing Giardinaggio. La voce della verità, in tutti i sensi. Piace il robot, sempre di più. «Sta viaggiando molto velocemente, soprattutto negli ultimi due o tre anni anche se è partito fra lo stupore di tutti. Erano in pochi a crederci, ma poi è passato il messaggio per cui una macchina del genere avrebbe potuto regalare del tempo libero oltre ad un prato perfettamente in ordine e a posto. E grazie al supporto della casa madre siamo riusciti a superare ogni ostacolo. L'interesse è sempre maggiore, l'accelerata è stata notevole. E il resto l'hanno fatto le macchine, sempre più evolute», il passaggio successivo di Scabini, ora che la strada è finalmente in discesa. Con altri margini ancora tutti da scoprire.



Silvia Scabini di Gaddò & Scabini

TUTTI INSIEME. Silvia, sorriso contagioso e voce sciolta, è anche uno dei grandi motori di Assogreen. Fondamentale nella sua opera di cucitura nel momento del buio della pandemia. «Ognuno ha detto la sua, com'era giusto che fosse. Anche per divincolarsi da decreti complessi che parlavano di tante questioni ma poco di noi. Con quei codici Ateco, fra agricoltura e ferramenta, che ci hanno ulteriormente spiazzato», il quadro di Scabini, consigliere di Assogreen anche lei ben presto al servizio della squadra. «Era importante», la sua premessa, «condividere la nostra posizione. Semplicemente comunicando fra noi. Ad un certo punto sentendo i colleghi della Lombardia, quelli di Bergamo e Piacenza in particolare, abbiamo



deciso di fermarci nonostante qualcuno i requisiti per tenere aperto ce li avesse. Abbiamo scelto invece di chiudere, per una forma di rispetto necessario».

NUOVI CODICI. La sua visione è ampia. Oltre i numeri e la vendita. «C'è un grande desiderio di ritorno alla normalità da parte di tutti. "Chissà quando tutto questo finirà", ci dicono in molti. Probabilmente però prima stavamo correndo troppo veloci. È necessario riprendere, ci mancherebbe, perché i conti devono tornare in ordine ma almeno proviamo a scalare una marcia. Credo che andremo avanti lo stesso», la convinzione di Scabini, con la sua squadra ancor più vicina al cliente. «Essere ancora chiusi ci ha dato ancor di più la possibilità di poter andare a casa del cliente. Lo facevamo già, ma stavolta l'abbiamo fatto in un modo ancora più profondo. Non, ovviamente, come un corriere qualsiasi. Il servizio ha funzionato bene, nello specifico proprio sul territorio di Riva Rossa. Il mio paese che tanto amo», la carezza di Scabini alla sua terra così prolifica che attende solo di venir battuta a fondo. Perché nel periodo di stop soprattutto le distanze sono state coperte con consegne e consulenza a domicilio che probabilmente diverranno consuetudine anche in futuro. Tanto che l'apparato organizzativo di «Scabini e Gaddò» è già stato oliato come si deve. «Il punto», la chiave di Scabini, «sarà nell'organizzare al meglio gli appuntamenti. Sembra una stupidaggine, ma non è facile da gestire se non lo fai bene. Difficile ancora che la

gente possa tornare per ora a vivere la vita di sempre. Siamo pronti noi, ma la logistica è un fattore importante. Non si può andare da un angolo all'altro del territorio senza un piano preciso».

MISSIONI POSSIBILI. Una certezza oggi il rivenditore. Con la sua consapevolezza e una competenza senza pari. «Come specialisti», riavvolge per un attimo il nastro Scabini, «noi abbiamo saputo affrontare la Gdo che sembrava dovesse far chiudere tutti. E alla fine dei conti non è stato questo grosso problema così come ci era stato presentato. Poi è chiaro che le vendite la grande distribuzione le fa, ma le facciamo anche noi. Con una regola. Ed un punto a nostro favore: meglio vendere un prodotto che dura dieci anni che dieci che durano uno. Perché di immondizia siamo già pieni. Se ho scelto di fare questo mestiere è perché voglio farlo bene. Proponendo quindi prodotti di qualità che assicurano un certo ciclo di vita e che accontenti il cliente. Lo dico sempre ai nostri: "Se non sei contento non venire più". Facile, no?». Infine il rebus del bonus verde, ancora materia nebulosa a dispetto dell'evidenza. «Perché», si domanda Silvia, «non posso portare in detrazione una macchina che ha sistemi di sicurezza che la vecchia non aveva? Con delle emissioni di scarico più pulite e con un rumore ridotto. Perché non posso detrarre questa spesa per la casa quando posso farlo per la lavatrice, per il frigorifero e le finestre? Non c'è un motivo. Bisogna solo farlo recepire a dovere. E lo faremo».

I numeri raccontano di una decisa impennata di prodotti per il garden, compresi tagliaiepi e decespugliatori, oltre all'accelerata delle piscine e di mobili da esterno così come della macchina regina del verde

LO SCATTO ONLINE DEI CARI RASAERBA

idealo

Tante carte spese per il giardino. Venduti a getto continuo. Idealo, portale internazionale di comparazione prezzi leader in Europa, dopo aver visto che in fase di lockdown le ricerche online degli italiani riflettevano a pieno il momento storico che si stava vivendo - con un aumento del +122,7% di ricerche di prodotti per lo smartworking e del +3909,4% di articoli per il fitness - ha voluto verificare quale fosse il sentiment della Fase 2 scoprendo che buona parte degli italiani si sta realmente preparando alla ripartenza ed ha iniziato a fare programmi di lungo periodo, scoprendo ad esempio, che il campeggio sembrerebbe la tipologia di vacanza più desiderata per l'estate 2020. Fra le varie voci è emerso anche il verde, in molte sue forme. Tra i prodotti maggiormente in cresci-

ta tagliaerba (+9,5%), tagliaiepi (+9,4%) e decespugliatori (+5,1%), insieme ai grandi volumi delle piscine per bambini da esterno (+451,7%), set di mobili da giardino (+324,2%), coperture e rivestimenti per piscine (+297,6%), pompe per piscine (+103,6%), accessori per piscine (+90,2%) e le stesse piscine (+87,8%), cassette da giardino (+86,9%), mobili da giardino (+83,9%), tavoli da giardino (+62,8%), lettini da giardino (+60,8%), soffiatori e aspirafoglie (+45,2%), sedie da giardino (+37,1%), tubi da giardino (+29,2%). Analizzando le ricerche online degli e-consumer italiani tra il 27 aprile e l'11 maggio, è possibile vedere come le intenzioni di acquisto siano state perlopiù orientate su prodotti per il mare e per la spiaggia. Nel dettaglio ombrelloni (+97,7%), materassini da campeggio (+90,7%), scarpe da



#Ricominciamo - Relax in giardino

Le categorie con la maggiore crescita di interesse online



idealo ha analizzato tutte le categorie sul proprio portale italiano. In particolare, è stato messo a confronto l'interesse online tra il 27 Aprile e l'11 Maggio 2020 rispetto a quello del periodo compreso tra il 12 e il 26 Aprile 2020.

idealo

mare (+67,2%), prodotti per l'immersione subacquea (+40,2%), tende da campeggio (+37,2%), prodotti per la protezione solare (+17,6%), articoli per gli sport nautici (+1,9%) e anche per gli sport acquatici (+1,5%). Il campeggio, dunque, parrebbe tra le tipologie di vacanza più in linea con le esigenze attuali degli italiani, probabilmente sia per un discorso economico sia per la possibilità di distanziamento sociale. Non avendo l'assoluta certezza delle vacanze, molti italiani si stanno attrezzando per creare un piccolo angolo di relax nel proprio giardino. In queste settimane sono aumentate le ricerche di articoli per la cura del giardino e per la cura delle piscine, anche dei più piccoli. Le ricerche online hanno testimoniato questo interesse con un aumento delle intenzioni di acquisto di bici elettriche (+235,3%), biciclette (+212,6%), bici per bambini (+146,2%), portabici (+138,4%), caschi per la bici (+102,9%), accessori per la bici (+94,4%) e copertoni (+90,0%), articoli di ricambio (+74,0%) e ancora abbigliamento per la bici (+70,5%) e scarpe da ciclismo (+53,2%). La bicicletta tuttavia non è l'unica attività sportiva che amano gli italiani. Online, infatti, sono aumentate anche le ricerche di skate (+81,9%), articoli per l'arrampicata e per l'alpinismo (+32,1%), scarpe da corsa (+27,2%) e scarpe sportive (+26,0%). Infine, con il ritorno all'aria aperta sono aumentate notevolmente

anche le ricerche di prodotti per la cura del corpo, come epilatori, tinte per capelli, articoli di make up e per la manicure. Secondo i dati rilevati da idealo, tra i prodotti a maggior crescita di questo settore vi sono: epilatori e rasoi elettrici da donna (+24,3%), prodotti per la pedicure (+8,9%) e per la cura della persona in generale (+6,8%), detersivi per il corpo (+3,4%) e infine trucchi (+2,4%). Non sorprende vedere come i prezzi di alcuni di questi prodotti siano aumentati (ad esempio tinte per capelli +46,5% e make-up +19,9%), segno che rifarsi belli

avrà decisamente un costo. «È sempre interessante», afferma Fabio Plebani, country manager dell'Italia di idealo, «notare come le ricerche online degli italiani riflettano benissimo il momento storico che si sta vivendo, a dimostrazione di come la pratica dell'e-commerce sia sempre più integrata con la realtà. È stato interessante notare anche come il prezzo di alcuni prodotti sia notevolmente cresciuto, in particolar modo per quegli articoli di particolare interesse proprio in questo periodo. Come tende da sole +60,0%, tinte per capelli +46,5%, prodotti disinfettanti +31,8% e webcam +26,3%. Ci fa capire quanto sia importante fare acquisti fuori stagione, anche se in situazioni straordinarie come questa non sempre è possibile».

#Ricominciamo - Mare & Spiaggia

Le categorie con la maggiore crescita di interesse online



idealo ha analizzato tutte le categorie sul proprio portale italiano. In particolare, è stato messo a confronto l'interesse online tra il 27 Aprile e l'11 Maggio 2020 rispetto a quello del periodo compreso tra il 12 e il 26 Aprile 2020.

idealo

Einhell e la forza di Power X-Change, la batteria cambia marcia

Il rasaerba GE-CM 36/47 S HW Li leader di una supersquadra



Le macchine a batteria Power X-Change di Einhell sempre più riferimento del mercato. Prodotti da 18 V con cinque capacità di carica differenti in grado di alimentare oltre cento apparecchi diversi.

Come il rasaerba GE-CM 36/47 S HW Li è uno dei prodotti di maggior prestigio e potenza della gamma a batteria dell'azienda tedesca: è infatti dotato di quattro potenti batterie da 18V e 4,0 Ah che azionano il motore elettrico senza spazzole. Raccomandato per il taglio di prati fino ad un massimo di 700 mq di superficie e su terreni impraticabili, non riscontra alcuna difficoltà

grazie alla trazione posteriore regolabile in continuo che alleggerisce la rasatura. Einhell ha pensato proprio a tutto per garantire risultati ottimali ed un taglio perfetto: il tagliaerba è infatti dotato di una scocca Vortex Technology ed ha la possibilità di regolare in modo centralizzato l'altezza di taglio su sei livelli per offrire esperienze da veri professionisti di giardinaggio. In prima fila anche il decespugliatore-tagliabordi Agillo, che assicura ottime performance nella falciatura del giardino, oltre a garantire il miglior comfort. E poi c'è il taglia siepi a batteria GE-CH 36/65 Li-Solo, il miglior prodotto del comparto a batteria nella gamma Einhell. Potente e senza fili, offre la massima libertà durante il suo utilizzo, è infatti alimentato da due batterie da 18 Volt e garantisce fino a 2.700 tagli al minuto con una lunghezza della barra di 720 millimetri.

Myplant & Garden diventa Myplantonline



Myplantonline è la nuova vetrina digitale riservata ai prodotti, ai servizi e alle novità degli espositori di Myplant & Garden. Con Myplantonline, il Salone internazionale del verde moltiplica il po-

tenziale comunicativo degli espositori e porta le imprese espositrici al centro dell'attenzione degli operatori del settore in attesa della prossima edizione della manifestazione. Con Myplantonline aziende, buyer e attori delle filiere green avranno a disposizione la nuova piattaforma in cui conoscersi, contattarsi e preparare il terreno per nuovi affari. Non solo: Myplantonline diverrà la grande agorà virtuale studiata per le esigenze concrete degli imprenditori del settore, che potranno confrontarsi con compratori, operatori, stakeholder, professionisti e imprese, per creare una grande green community composta dai migliori marchi e dai protagonisti del comparto. Un bel valore aggiunto, in attesa della manifestazione vera e propria in programma a settembre.

Parco di Monza, quattro corsi per ricominciare

La Scuola Agraria del Parco di Monza fa poker. Senza sosta, desideroso di ripartire più forte che mai. Con un programma ricchissimo. Quattro diversi percorsi formativi fra giardinaggio, progettazione, vivaismo e arboricoltura da svolgere nell'arco di un anno, strutturati in tre moduli (propedeutico, progettuale/tecnico, specialistico). La prossima edizione 2020 parte il 24 e il 25 giugno con le prime due giornate in presenza. Fruibili, in alternativa, anche online. Durante l'anno di frequenza al corso sono previste quattro giornate in presenza (da seguire anche comodamente da casa online) e 18 incontri online, già programmati in un calendario definito per ogni corso, dove il tutor approfondisce tematiche di studio e segue gli esercizi pratici e i test di autovalutazione.

La modalità elearning avviene in diretta, con interazione «Tutor/docente tramite piattaforma Google Meet/Google Classroom». Il percorso è rivolto a operatori del settore, interessati a consolidare o approfondire aspetti della propria formazione teorica, ma anche a principianti che vogliano formarsi e acquisire una solida conoscenza di base nei settori oggetto di studio.

Catalogo 2020 Sabart con diecimila referenze

Sabart presenta il nuovo catalogo «Ricambi e Accessori ForestalGarden». Disponibili anche i nuovi listini 2020 a marchio ForestalGarden - Agriricambi e Oregon, di cui Sabart è distributore ufficiale per il mercato italiano. Diecimila le referenze più 1.300 pagine, 155 capitoli e 22 sezioni. All'interno della gamma sono state introdotte le catene forestali e i relativi accessori per il traino di tronchi e legname, gli elettropascoli, ossia recinzioni elettrificate per il controllo degli animali domestici e selvatici, ricambi e accessori per robot rasaerba e la linea di hand tools per il giardinaggio firmata ForestalGarden. Rivoluzionata anche la grafica.

European Green Capital, Torino fra le magnifiche quattro

Torino è ancora in corsa per diventare l'European Green Capital nel 2022, fianco a fianco con le francesi Digione e Grenoble oltre a Tallin, capitale dell'Estonia. Il riconoscimento viene assegnato ogni anno dalla Commissione Europea, conferito per il 2021 già alla finlandese Lahti. La giuria è composta da rappresentanti della direzione generale ambiente della Commissione Europea, del Parlamento Europeo, dell'ufficio europeo per l'ambiente, dell'ICLEI che è l'associazione di città e governi locali dedicata allo sviluppo sostenibile e del patto dei sindaci. Diciotto in tutto le candidate, tra cui Parma e Perugia, sulla base di dodici criteri fra adattamento ai cambiamenti climatici, mobilità urbana, gestione del suolo, natura e biodiversità, qualità dell'aria, inquinamento acustico, gestione dei rifiuti, gestione delle acque, crescita verde e innovazione tecnologica sostenibile, prestazioni energetiche e governance. Torino dovrà ora affrontare la seconda fase di valutazione, per la quale il Comune sarà chiamato a predisporre una strategia di comunicazione, sostenuta da piani d'azione, che descriva le attività che si intendono realizzare in caso di successo. La capitale verde europea campione in carica è Lisbona, dove è prevista entro la fine dell'anno la cerimonia durante la quale verrà proclamata la città vincitrice. Oltre al titolo anche 350mila euro grazie ai quali realizzare progetti ed eventi vari.

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® group

L'appello del mondo della metalmeccanica

«Molte aziende a rischio sopravvivenza»

L'impatto dell'emergenza Covid-19 sulla filiera italiana della metalmeccanica si sta rivelando ogni giorno più pesante e rischia di compromettere molto seriamente un settore di interesse nazionale, che occupa 1,6 milioni di addetti – risultando, così, secondo in Europa dopo quello tedesco – e il cui fatturato ammonta a 430 miliardi di euro. La metalmeccanica riveste in tutti i Paesi industriali un ruolo fondamentale, sia dal punto di vista quantitativo (in termini di occupazione, valore aggiunto e scambi internazionali) sia per il ruolo strategico che assolve: produce, infatti, la totalità dei beni d'investimento in macchine e attrezzature, attraverso i quali trasmette l'innovazione tecnologica a tutti i rami dell'industria e contribuisce in modo determinante alla crescita di un Paese e al mantenimento dei livelli di competitività dell'intero comparto industriale. Un settore composito e determinante per la tenuta economica del Paese e per il suo sviluppo futuro, con aziende di grandi dimensioni leader a livello mondiale su specifiche tecnologie, ma anche un comparto fragile, poiché le piccole e medie industrie che compongono in larga misura il nostro sistema produttivo sono più vulnerabili nella competizione internazionale. «Le misure di garanzia varate con il Decreto Liquidità, tuttavia, non hanno ancora, nel loro complesso», la posizione della categoria, «prodotto pienamente gli effetti tempestivi invocati: le imprese hanno bisogno di poter contare subito sulla liquidità aggiuntiva. Occorre pertanto agire sia per semplificare al massimo le procedure di concessione della garanzia».

Felicità Verde, la penna di Chiarugi in uno spettacolo unico



«Felicità Verde» è disponibile dal 21 maggio in tutti gli store, nel quinto appuntamento con la collana ebook Clouds Longanesi. Dove Simonetta Chiarugi condivide la sua sapienza verde. Con tante stuzzicanti curiosità, compreso il modo di far germogliare un avocado, una testa d'aglio, una patata americana. O come impostare l'orto in vaso e perfino come lanciarvi nella creazione del vostro primo terrarium. Essere chiusi in casa mentre fuori dalla finestra la natura esplose in un variopinto spettacolo di boccioli, germogli e tenere foglioline: mai come quest'anno aprile è stato "il più crudele dei mesi". Ma gli italiani hanno reagito riscoprendo il piacere del contatto domestico con la Natura.

Sui terrazzi, trasformati nel nuovo fulcro delle nostre abitazioni, sui tetti allestiti alla bell'e meglio, nei più angusti angolini verdi offerti dai nostri palazzi, la parola d'ordine è: coltivare, sperimentare, zappare, annaffiare. Prendersi cura delle piante – d'orto o da giardino –, lavorare con la terra, le talee, osservare il lento germogliare di un seme o di un tubero messo in acqua, sono attività piacevoli, rigeneranti, utili e divertenti da fare anche con i più piccoli.

MAAB Gallery alla scoperta del rapporto fra uomo e natura

MAAB Gallery, liberamente ispirata all'omonimo libro di Bruno Latour, è la mostra di Milano curata da Massimiliano Scuderi che rappresenta il tentativo di mettere in relazione le ricerche di cinque artisti internazionali fra Peter Bartoš, Mark Dion, Peter Fend, Piero Gilardi e Alexis Rockman che hanno affrontato il tema di un possibile rapporto armonioso tra uomo e natura, tra visione utopistica e proposta progettuale. Nel libro Politiche della Natura l'autore distingue il mondo in rappresentazioni e valori, una dialettica degli opposti che tocca categorie cruciali quali razionale ed irrazionale, scienza e società, cultura e natura.

La modernità ha tracciato la via delle grandi narrazioni per ridare un ordine al mondo, generando al contempo grandi disastri. I rimedi più che sanare la crisi ambientale hanno avuto l'effetto di inutili palliativi, basti pensare alla nascita dell'ecologismo ovvero il tentativo di includere il mondo naturale nella questione politica dell'uomo. Le opere in mostra intendono delineare quindi la mappa di una possibile conciliazione tra uomo e ambiente, cogliendone sia gli aspetti potenziali che quelli critici. La mostra, inaugurata il 18 giugno, resterà aperta fino al 18 settembre.



Husqvarna®
READY WHEN YOU ARE

HUSQVARNA

05/20



HUSQVARNA ESTATE IN GIARDINO

LE PROMOZIONI CONTINUANO FINO AL 31 AGOSTO

PRIMAVERA...ED ESTATE, IN GIARDINO CON HUSQVARNA

La primavera è iniziata, ma l'estate è alle porte. Per questo Husqvarna ha deciso di prolungare le offerta fino al 31 agosto offrendo una gamma completa di prodotti, perfetti per soddisfare ogni esigenza. Dai robot tagliaerba, di cui è leader indiscussa da 25 anni, fino alla serie batteria per l'utente privato e professionista, passando per tagliaiepi, motoseghe e decespugliatori, nulla viene lasciato al caso. Inoltre, per celebrare al meglio l'arrivo della bella stagione, su una selezione di macchine viene aggiunto il guanto classic in omaggio, per affrontare i lavori in giardino nella massima sicurezza e tranquillità. Continua inoltre la grande promozione "Taglia e Divertiti", con i mitici rider svedesi, a cui viene aggiunta una idropulitrice per ogni acquisto effettuato presso un rivenditore autorizzato sul territorio e aderente alle promozioni.



HUSQVARNA 525RJX

Per decespugliatura e taglio dell'erba a tempo pieno. L'impugnatura a J permette di utilizzare sia la testina a filo che il disco da taglio. Vibrazioni più basse della propria classe.

25,4 cm³, 1,0 kW, 4,3 kg. X-Torq®, Smart Start®, starter indipendente, gruppo cinghie singolo standard e protezione combinata.



HUSQVARNA 122HD60

Tagliasiepi leggero e silenzioso per uso privato con funzioni facili da usare come impugnatura posteriore regolabile e Smart Start®.

21,7 cm³, 0,6 kW, barra di taglio da 60 cm, 4,9 kg. Smart Start®, pulsante di stop a ritorno automatico, motore a bassa rumorosità, Low Vib® e impugnatura posteriore regolabile.



HUSQVARNA LC 253S

Tagliaerba semovente con raccogliore dotato di numerose funzioni pratiche, telaio in materiale composito e gruppo di taglio largo.

Briggs & Stratton 650EXI, BioClip®/scarico laterale, larghezza di taglio 53 cm, altezza di taglio 20-75 mm. Semovente, monomarcia.



Husqvarna
READY WHEN YOU ARE



HUSQVARNA ESTATE IN GIARDINO

LE PROMOZIONI CONTINUANO FINO AL 31 AGOSTO



RIPARTIAMO ASSIEME, DA MAGGIO E GIUGNO

Con Husqvarna il giardinaggio si vive a pieno ritmo. Proprio per questo vogliamo ripartire alla grande sin da subito. Per i primi due mesi della campagna Primavera ed Estate in Giardino con Husqvarna, ad una serie limitata di macchine verrà aggiunto il comodo Guanto Classic. Resistente, a taglia unica e realizzato con un palmo in morbida pelle di capretto e con tessuto Spandex sul dorso. Ottima protezione contro l'umidità, polsino in maglia di cotone gommata e chiusura in velcro per una perfetta aderenza al polso. Conforme alle norme EN 388:2016.



MACCHINE A BATTERIA SERIE 500

Macchine ed accessori all'avanguardia che si rivolgono ad un pubblico di utilizzatori professionisti. La serie 500 a batteria di Husqvarna garantisce le più alte performance presenti sul mercato, unendo qualità costruttiva e design ergonomico. Inoltre, grazie alle potenti e interscambiabili batterie Bli, potrai sempre lavorare senza interrompere mai la tua attività. I prodotti della gamma Batteria Husqvarna sono facili da usare, leggeri e progettati per garantire prestazioni e grande produttività.

Promozione valida sulle seguenti macchine a batteria serie 500:

535iXP, T535iXP, 530iPT5, 535iRX, 520iRX, 520iLX, 550iBTX, 530iBX, 525iB, LC551iV, 520iHT4, 520iHE3, 520iHD70, 520iHD60



MACCHINE A BATTERIA SERIE 100

Quando lavori con le macchine a batteria Husqvarna, non solo apprezzi l'assenza di emissioni dirette e la manutenzione molto ridotta, ma anche il piacere di operare con motori silenziosi. Il livello acustico emesso non supera infatti i 13 dB(A), di molto inferiore rispetto a quello di un normale modello con motore a scoppio a 2 tempi. Il risultato è un lavoro pulito e ordinato in qualsiasi ambiente, pubblico o privato e, senza limitazioni dovute al rispetto della quiete pubblica.

Promozione valida sulle seguenti macchine a batteria serie 100, acquistando una macchina completa di caricabatteria e batteria + un secondo corpo macchina:

120i, 115iL, 115iHD45



Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE

HUSQVARNA ESTATE IN GIARDINO

PRONTI PER AFFRONTARE OGNI LAVORO



SERIE 100

LAVORI SEMPLICI

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

Per lavorare in modo più facile, veloce e in tutta praticità, scegli i prodotti a batteria Husqvarna. Immediati da accendere ed usare, sono stati progettati per la massima maneggevolezza, senza scendere a compromessi nelle prestazioni.

Ottime prestazioni

Ottima autonomia

Unico sistema a batteria

Avviamento veloce

Facilità d'uso

Macchine con ridotta manutenzione



SERIE 300

LAVORI AVANZATI

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

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

Vantaggi tecnici

Prestazioni avanzate

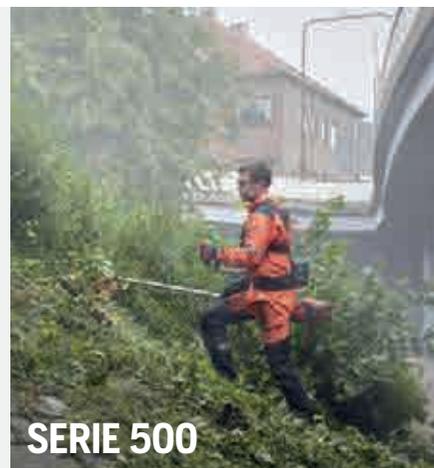
Autonomia superiore

Unico sistema a batteria

Avviamento veloce

Facilità d'uso

Macchine con ridotta manutenzione



SERIE 500

LAVORI IMPEGNATIVI

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

I prodotti della serie 500 sono i più sofisticati della gamma a batteria Husqvarna. Sviluppati per i professionisti, sono robusti e pronti a tutto, studiati per un uso intenso e con prestazioni paragonabili o addirittura superiori ai modelli a scoppio.

Durata professionale

Resistente agli schizzi d'acqua (IPX4)

Vantaggi tecnici

Prestazioni professionali

Autonomia eccellente

Unico sistema a batteria

Avviamento veloce

Facilità d'uso

Macchine con ridotta manutenzione

PER LA MASSIMA PRATICITÀ

Per un uso meno frequente a casa oppure in giardino, puoi optare per il modello Husqvarna Bli30/20/10, che offre un'ottima autonomia in un pacchetto pratico e compatto, insieme al nostro caricabatterie standard QC80.



LA COMBINAZIONE VINCENTE PER UN USO AVANZATO

Per la massima autonomia in caso di uso part-time, raccomandiamo le batterie Husqvarna Bli200/100 integrate direttamente nel prodotto oppure con una cintura FLEXI, insieme a un kit di trasporto o adattatore. Per una ricarica estremamente veloce, la soluzione ideale è il caricabatterie Husqvarna QC330.



LA COMBINAZIONE PERFETTA PER L'USO PROFESSIONALE

Per l'uso professionale, la batteria a zaino oppure le batterie in combinazione alla cintura FLEXI assicurano massima versatilità e autonomia. Inoltre, è possibile abbinare le batterie Bli300, ad un caricabatterie QC500.



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

Villa Carlotta, avanti col restyling

E quasi 300 piante vanno in adozione

L'avvio della Fase 2 ha portato programmi concreti di ritorno graduale ad abitudini di vita sospese da quasi due mesi, oltre che previsioni di riapertura per musei e istituzioni culturali. A Villa Carlotta, sul Lago di Como, non si sono mai fermati i lavori di manutenzione, sia nel museo che soprattutto nella sua anima più viva e pulsante, lo straordinario giardino monumentale. Peccato non avere ancora potuto assistere alla magia dei colori, meravigliarsi percorrendo i viali ombreggiati, ammirare gli scorci più belli del lago di Como da una finestra della Villa o dalla Terrazza delle Camelie. I due mesi di chiusura sull'avvio della stagione hanno costituito una perdita gravissima per un'istituzione come l'Ente Villa Carlotta, che riesce a mantenere, da quasi 100 anni, i tesori del museo e del parco unicamente grazie alla vendita dei biglietti d'ingresso al pubblico. Ecco perché si è pensato di chiamare a raccolta tutti gli amici e sostenitori con un'iniziativa volta a supportare questa piccola meraviglia del nostro Paese, un progetto che rimarrà attivo nel tempo anche dopo il periodo di emergenza che stiamo vivendo, al fine di preservare al meglio un patrimonio comune. Quasi 300 piante del parco sono state classificate, è stato attribuito a ognuna un valore simbolico e sono divenute "adottabili". Dall'imponente glicine secolare, alle magnolie, sequoie, robinie, platani e betulle: l'elenco degli alberi e dei cespugli è lunghissimo e vario.



news

Parco XXV luglio, a Rovigo

l'erba la tagliano i cittadini



Cittadini giardinieri a Rovigo. Sono stati loro a tagliare l'erba del parco pubblico di Borgo XXV luglio, prestandogli ulteriori cure quotidianamente. «Un segno tangibile e concreto di senso civico

per il bene comune», le parole di Omar Barbierato, sindaco di Rovigo, nell'applaudire quei preziosissimi volontari.

Il Comune ha sistemato la recinzione del parco, la potatura di alcune piante, collocato alcune panchine all'ombra delle piante per dare modo a grandi e piccini di poter usufruire dell'area pubblica e in questi giorni si sta occupando della sistemazione dei cancelli. «Un lavoro portato avanti in sinergia», ha proseguito Barbierato, «con reciproca collaborazione per uno spazio reso accogliente per la collettività e i residenti che potranno così incontrarsi nel rispetto delle misure di sicurezza».

600MH E 600MH-Li

MACCHINE PER FILO PERIMETRALE

SCELTA TRA DUE TIPI DI ALIMENTAZIONE

NOVITÀ 2019!



600MH-Li
ALIMENTAZIONE
A BATTERIA AGLI
IONI DI LITIO

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

*Batterie e caricabatteria venduti separatamente.



600MH
ALIMENTAZIONE
A BENZINA

MOTORE HONDA GXH-50 CC

LA #01
SCELTA

DEGLI INSTALLATORI
PROFESSIONISTI



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

Gafa+Spoga, avanti tutta verso il 6 settembre

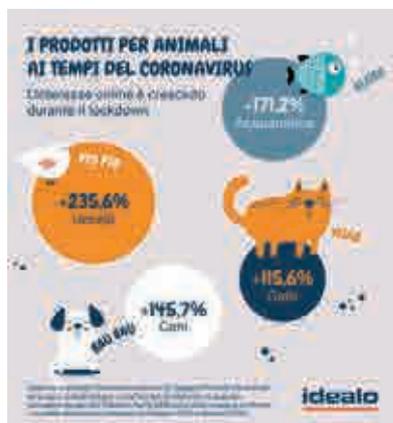
A Colonia vanno in scena i «Giardini sostenibili»

Il giardino diventa un rifugio sostenibile e sarà al centro della prossima Spoga+Gafa. Dal 6 all'8 settembre la grande fiera di gardening presenterà come sempre gli ultimi trend e i mondi tematici del settore del verde. Gli espositori internazionali proporranno soluzioni innovative per il giardino e offriranno un quadro completo delle ultime novità. Con il focus di quest'anno sui «Giardini sostenibili», Spoga+Gafa lancia un chiaro segnale verso uno stile di vita più consapevole. Il giardino è sempre stato un luogo prezioso in cui rigenerarsi e proprio in un momento caratterizzato dall'incertezza il proprio angolo verde diventa essenziale. Qui la quotidianità sembra essere rimasta inalterata. Il giardinaggio è motivo di svago e aiuta a ritrovare la tranquillità. L'aria fresca e le piante sono salutari e rigeneranti. Inoltre al giorno d'oggi il giardino costituisce un'estensione del salotto. Continua e si consolida ulteriormente il trend degli ultimi anni secondo cui gli spazi esterni vengono allestiti all'insegna del comfort. I nuovi mobili da esterno coniugano la comodità del salotto con materiali estremamente resistenti. Isole lounge e imbottiti vengono combinati a formare costellazioni all'insegna della convivialità e gli accessori coordinati, quali cuscini, tappeti e lanterne, creano un'atmosfera intima. Ma anche chi non possiede un giardino non intende rinunciare al verde. L'Indoor Gardening è sempre più amato, soprattutto nelle grandi città. Vasi da fiori, mini-serre e scaffali per erbe aromatiche colorano di verde balconi e appartamenti e non solo generano un ambiente accogliente, ma riforniscono anche la cucina.



Fotografia ideale del lockdown, volano cibo e articoli per gli animali

Uccelli, cani e gatti sul podio. La crescita su tutti i fronti



Gli italiani hanno utilizzato i servizi di e-commerce per il +80% rispetto al periodo precedente, e non solo per fare la spesa online e per ordinare beni di prima necessità, ma anche per comprare cibo e articoli per i propri amici a quattro zampe, anche loro confinati in casa. Idealo ha analizzato l'intero comparto con una particolare attenzione nei confronti del periodo di lockdown, scoprendo, ad esempio, che le categorie che sono maggiormente cresciute nel periodo sono state quelle relative ai prodotti per uccelli (+235,6%), seguite poi dai prodotti di acquaristica (+171,2%), per cani (+145,7%) e infine per gatti (+115,6%). Analizzando complessivamente le dieci categorie merceologiche maggiormente cercate nell'ultimo anno dagli e-consumer italiani è possibile vedere come queste siano state cibo per cani e per gatti, farmaci veterinari, acquari, gabbie per uccelli e voliere, trasportini, lettieri per gatti, filtri e pompe per acquari, cuccie per cani e gatti, tiragraffi. Si tratta, come è possibile notare, di prodotti "standard", utili per un qualsiasi proprietario di ani-

mali. Confrontando la fase di lockdown con il periodo precedente è possibile vedere come i prezzi dei 21 articoli maggiormente cercati siano aumentati mediamente del +2,9%. Si tratta, tuttavia, di una percentuale media che comprende tutte le categorie sommate tra loro in termini di costi mensili. Preso individualmente ogni singola tipologia di prodotto è stata oggetto di fluttuazioni molto maggiori. Nel dettaglio, tra gli articoli il cui prezzo è diminuito troviamo: cibo per gatti (-18,4%), tiragraffi (-14,0%), accessori per acquari (-10,0%), cibo per cani (-9,6%), ciotole per animali (-7,8%), mangime per pesci (-6,6%), filtri e pompe per acquari (-4,6%), gabbie per uccelli e voliere (-3,1%). Viceversa, tra i prodotti il cui prezzo è aumentato vi sono: acquari (+0,4%), guinzagli e collari per cani (+0,6%), accessori per cani (+3,6%), mangime per uccelli (+5,6%), toelettatura (+5,8%), abbigliamento per cani (+7,5%), farmaci veterinari (+8,3%), lettieri per gatti (+13,7%), giochi per cani (+14,2%), cuccie per cani e gatti (+17,1%), trasportini (+20,3%), casette per uccelli (+24,1%).

Promozione Stihl, la garanzia fino a dodici mesi



Fino a dodici mesi di garanzia per tutti quelli che acquisteranno una macchina Stihl, una delle tante iniziative di Stihl a favore dei suoi clienti nella consueta promozione di primavera. Fino al 28 giugno è possibile acquistare infatti dai rivenditori specializzati Stihl aderenti

vari prodotti della casa tedesca ad un prezzo davvero vantaggioso. Molti i prodotti della gamma presenti nel volantino dedicato. Dalle motoseghe alle elettroseghe, dai soffiatori ai tosacespugli, dai rasaerba ai decespugliatori, compresi atomizzatori, irroratori, idropulitrici, aspiratori e robot insieme a trattorini, biotrituratori, motozappe e abbigliamento protettivo. I prodotti sono disponibili nella versione digitale.

FSC Italia Furniture Award, le iscrizioni fino al 15 ottobre

Un mercato in espansione e sempre più attento alla sostenibilità della filiera e delle materie prime utilizzate: secondo dati di un'indagine condotta da Pambianco a partire dai dati di CSIL-Centro Studi per l'industria leggera, l'arredo italiano è infatti tra i più green d'Europa, a fronte di forti investimenti in sostenibilità di filiera e processi. Quello del furniture è quindi un mercato strategico per FSC (447 certificazioni attive in Italia, con un incremento dell'11% rispetto al 2018) e dal 2019 sono state realizzate specifiche azioni per favorirne lo sviluppo. Tra queste, ha avuto grande successo l'FSC Italia Furniture Award, concorso nato per riconoscere l'impegno delle aziende italiane certificate FSC nel realizzare produzioni con uso di legno certificato nella categoria «Arredi per interni», che viene riproposto nel 2020 ampliando la possibilità di partecipazione alle aziende per il settore arredo per esterni e giardino. Sei le categorie di gara: living e sistemazione, zona notte, arredo bagno, cucina, ufficio, negozi e locali e collettività per l'arredo da interni. Per l'arredo da esterni, cinque i premi speciali. Le iscrizioni termineranno il 15 ottobre.

IPIERRE® GARDEN

DEDICA
UN PÒ DEL TUO TEMPO
AL GIARDINAGGIO E FALLO
NEL MODO GIUSTO

IPIERRE È CON TE
#andràtuttobene

COLLEZIONE PRIMAVERA/ESTATE
LEGGEREZZA E FUNZIONALITÀ
A PORTATA DI MANO

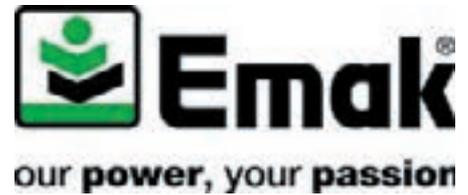


Ipierre System srl
Via Ca' di Mazze 18
37134 Verona - Italy
www.ipierre.eu

Emak, nel primo trimestre ricavi per 118 milioni

Utile operativo di 8,4 milioni, utile netto di 3,8

Il consiglio di amministrazione di Emak S.p.A. ha approvato i risultati consolidati del primo trimestre 2020. Il Gruppo ha realizzato ricavi consolidati pari a € 118 milioni, rispetto a € 122,4 milioni del pari periodo dell'esercizio precedente, in calo del 3,6%. Tale diminuzione deriva dall'effetto negativo del cambio per lo 0,3% e da un calo organico del 3,6%, compensati solo in parte da un aumento dello 0,3% derivante dalla variazione dell'area di consolidamento. L'EBITDA, calcolato sommando le voci "Risultato operativo" e "Svalutazioni e ammortamenti", è pari a € 13,9 milioni (11,8% dei ricavi) rispetto a € 14,1 milioni del pari periodo 2019 (11,6% dei ricavi). Il risultato del trimestre ha risentito negativamente del calo dei volumi di vendita (a seguito della diffusione del virus Covid-19 e delle restrizioni operative che ne sono conseguite) e beneficiato di un mix positivo e di un contenimento dei costi operativi. L'utile operativo è stato pari a € 8,4 milioni, contro € 9 milioni del pari periodo dell'anno scorso. L'utile netto del primo trimestre 2020 è pari a € 3,8 milioni, contro € 6,1 milioni del pari periodo 2019. Il risultato è stato impattato negativamente dalla gestione cambi, che ha risentito principalmente dell'andamento delle valute sudamericane, con l'iscrizione di significative perdite da adeguamento dei debiti locali in altre valute alla fine del periodo. L'autofinanziamento gestionale è stato di € 9,4 milioni, rispetto a € 11,2 milioni del primo trimestre 2019. Il patrimonio netto consolidato al 31 marzo 2020 è pari a € 211,6 milioni contro € 211,5 milioni al 31 dicembre 2019.



Florovivaismo, lettera a Bellanova

«L'Italia prenda esempio dall'Olanda»

Ancora nessuna certezza per il settore florovivaistico, anche dopo il Decreto Rilancio. Il comparto è in ginocchio e rischia di perdere importanti quote di mercato in Europa. Così l'Associazione Florovivaisti Italiani è tornata a farsi sentire, con una lettera, alla ministra per le Politiche agricole, alimentari e forestali Teresa Bellanova. Con suggerimenti ed esempi. Uno su tutti. «L'Olanda», riporta la missiva inviata, «ha affrontato la crisi Covid-19 con tempestività e risorse pari a 600 milioni, misure improntate a mantenere una leadership di mercato, intervenendo sul mancato fatturato delle imprese. In Italia il florovivaismo, pur sostenuto da tante battaglie per la ripresa delle attività, esce dal lockdown estremamente colpito. Si contano perdite fino al 100% per un settore che con 2,5 miliardi di fatturato, rappresenta il 5% della produzione agricola nazionale». Ma non solo. «Non possiamo ignorare quanto sta facendo l'Olanda», dichiara Aldo Alberto, presidente di Florovivaisti Italiani, «se l'Italia non tiene conto dei rapporti con gli altri Paesi europei rischia di perdere sia il suo mercato, che la posizione a livello Ue e forse in modo irreversibile».

Cremonini, uno show al Parco Sigurtà

È uscito il nuovo video di Cesare Cremonini con la canzone «Giovane Stupida». Il cantante bolognese ha scelto alcune location del Parco Giardino Sigurtà per realizzare un video colorato e divertente, girato in condizioni particolarissime, poiché era appena iniziata la quarantena in Italia. Il videoclip, infatti, è stato creato con una tecnologia particolare che ambienta Cesare Cremonini e la sua fidanzata Martina in location surreali. Parte del video è stato realizzato nel gioiello naturalistico di Valeggio sul Mincio in una fredda giornata di fine febbraio. Il Parco è infatti l'unica ambientazione reale che appare, e agli occhi più attenti è visibile il verde brillante del Grande Tappeto Erbosso e la Panchina degli Innamorati, che vengono avvolti dalle magie del 3D. «Grazie a tutte le persone e i professionisti», la dedica di Cremonini, «che hanno lavorato con grande passione, in condizioni assurde, a questo nuovo progetto video».

Giornata della biodiversità, il trionfo di vite, melo e piccoli frutti

Vite, melo e piccoli frutti sono le tre le "collezioni" che la Fondazione Edmund Mach ha reso protagoniste nella giornata internazionale della biodiversità. La raccolta di vitigni provenienti da ogni parte del mondo, situata a San Michele all'Adige su una superficie di tre ettari con i suoi 2500 vitigni, è una tra le più grandi in Europa. Sempre a San Michele, in località Giaroni, si trova la collezione di melo, con le sue 1639 accessioni, che rappresentano la massima variabilità genetica del melo coltivato. Infine la collezione di mirtillo, lampone, ribes, fragola e ciliegio, con cinquantamila piante nei campi sperimentali di Vigalzano, a Pergine Valsugana. Le tre collezioni rappresentano, non solo per il Trentino, un patrimonio inestimabile di biodiversità per le rispettive specie coltivate. Sono state raccolte



dai ricercatori in un arco temporale di circa vent'anni e i motivi per cui queste collezioni sono state realizzate sono molteplici. La disponibilità di una grande diversità genetica permette infatti di studiare le basi genetiche della variabilità che si manifesta tutti i giorni davanti ai nostri occhi, è poi fondamentale per l'attività di miglioramento genetico in quanto permette di selezionare i genitori da incrociare con le caratteristiche desiderate.

DECESPUGLIATORI UNIVERSALI E PROFESSIONALI

Powered by
Kawasaki

RELIABLE
ENGINE
POWER



MOTORI 2 TEMPI

- Modello TJ27E 26.3 cc
- Modello TJ35E 34.4 cc
- Modello TJ45E 45.4 cc
- Modello TJ53E 53.2 cc



Garmec
POWER EQUIPMENT

TRASMISSIONE

- Asta in acciaio speciale
- Supportata da bocche autolubrificanti

COPPIA CONICA

- Coppia conica con cuscinetti a sfera



Garmec
POWER EQUIPMENT

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

FederUnacoma sposta le sue date a febbraio, senza svuotare però l'originario arco di metà novembre in cui la fiera di Bologna vivrà secondo coordinate tutte nuove. Tenendo aperta la finestra sul mondo

E L'EIMA S'INVENTA L'EDIZIONE DIGITAL

eima

L'EIMA a febbraio. Traslata di tre mesi. Dal 3 al 7, quando il mondo sarà tornato a muoversi come sempre. Cancellato l'arco dall'11 al 15 novembre, troppo vicino all'emergenza sanitaria. L'appuntamento originario non verrà tuttavia disatteso, perché EIMA International darà vita, negli stessi giorni inizialmente programmati, ad "EIMA Digital Preview", il primo evento di meccanica agricola a livello mondiale interamente mediatizzato con piattaforma e tecnologie digitali. Se l'EIMA di febbraio 2021 si presenterà con la sua formula tradizionale per offrire dal vivo, agli operatori economici, ai tecnici e alle imprese agricole, la più vasta scelta di tecnologie per ogni tipo di lavorazione, l'edizione digitale promette di essere un'anteprima di grande fascino, un esperimento unico nel panorama di settore,

un'esperienza nuova che proietterà espositori e visitatori in una nuova dimensione. «La scelta di rinviare ai primi del prossimo anno la grande EIMA tradizionale», spiega Alessandro Malavolti, presidente di FederUnacoma, la federazione dei costruttori italiani che è diretta organizzatrice della rassegna, «nasce da un'attenta valutazione logistica ed economica, giacché è estremamente probabile che gli eventi fieristici possano essere

ancora condizionati in autunno da specifiche ordinanze del Governo, e che il sistema dei trasporti e dei servizi possa essere ancora rallentato per le misure precauzionali che saranno ancora in atto sia in Italia che all'estero. D'altro canto la filiera dell'agricoltura e della meccanica applicata ha necessità urgente di riprendere l'attività, perché c'è grande interesse verso le innovazioni tecnologiche e grande bisogno, soprattutto dopo la fase acuta dell'emergenza virus, di restituire energia e competitività all'economia primaria». Un passo alla volta, con le spalle al muro difficile andare oltre. «Ecco perché abbiamo programmato l'anteprima di novembre», conclude Malavolti, «che farà da ponte verso l'edizione di febbraio 2021, un evento che rappresenta un caso eccezionale nella storia di EIMA International la quale tornerà dal novembre 2022 nella sua tradizionale collocazione». Il tutto esaurito era già garantito, come da consuetudine ormai. «Le adesioni alla 44ma EIMA hanno già riempito il quartiere fieristico e questo assetto organizzativo viene trasferito in blocco a febbraio», evidenzia Simona Rapastella, direttore generale di FederUnacoma, «mentre stiamo già lavorando alla piattaforma digitale che permetterà agli espositori di presentare in anteprima a novembre i propri profili aziendali e la gamma dei prodotti e delle novità. Stiamo elaborando in sinergia con le istituzioni, le organizzazioni professionali e le case editrici un programma di seminari, convegni ed eventi mediatizzati, che tengano alta l'attenzione sui temi salienti e favoriscano l'incontro fra domanda e offerta di tecnologie per l'agricoltura, la cura del verde e la manutenzione del territorio».

EIMA INTERNATIONAL
cambia data e raddoppia

1 The Digital Preview
EIMA Digital Preview
11/15 novembre 2020

2 The Event
44° EIMA BolognaFiere
3/7 febbraio 2021

L'emergenza Covid-19 ha riscritto una nuova geografia economica e sociale con restrizioni a livello globale. Il calendario fieristico internazionale è stato completamente rivisto e molti eventi sono stati annullati o rinviati. Anche EIMA International ha dovuto rivedere il suo programma spostando l'appuntamento espositivo di Bologna a febbraio 2021, e prevedendo per novembre 2020 un'importante e articolata anteprima digitale dell'evento.

Dal 2022 EIMA tornerà al tradizionale appuntamento di novembre

eima 2021
international
A GREAT EIMA, AS USUAL

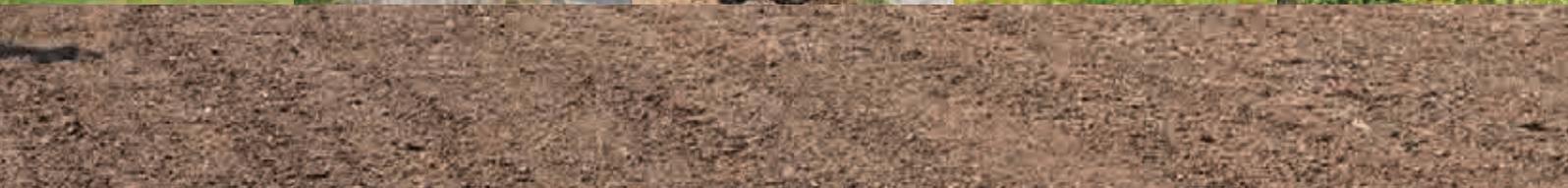
Grillo

AGRIGARDEN MACHINES



SIAMO PRONTI PER VOI!

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



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



www.grillospa.it
grillo@grillospa.it

Chiusure prolungate e spostamenti ridotti al minimo hanno sedato ogni tipo di acquisto d'impulso, spesso liberati da un semplice flash. Leva da riattivare, anche per uscire dalla trappola dell'e-commerce

«ALLA RICERCA DELL'EMOTIVITA'»

A lti e bassi. Nubi e qualche squarcio di sereno appena. «Per la normalità servirà tempo. La gente, ancora spaventata, da casa non esce», il primo punto nel mosaico di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali nel settore dell'automotive, uno dei più colpiti dall'emergenza. «Un mio collega, tornato dalla Francia a fine maggio, ha trovato tutto libero. Senza obbligo di distanziamento, senza plexiglass a far da barriera, senza guanti che minano i desideri e la voglia dei consumatori. Il problema è questo. Nell'economia del consumismo», lo scenario di Portioli, «se tu fissi tutte queste imposizioni, questi blocchi e zavorre del genere diventa un disastro. Fa più danni questo che il virus. Tutto questo non è compatibile con la nostra economia. Il problema è che a luglio, agosto o settembre e si inizierà a licenziare la gente ci ritroveremo con la disoccupazione al 15 o 20%. L'attività commerciale piccola, il piccolo negozio e la pizzeria non potranno pagare il per-

sonale senza incassi e con posti limitati. Già certe attività era complicato tenerle in piedi prima, nonostante un flusso di gente notevole. Se adesso quel flusso addirittura lo blocchi diventa un grande problema. In più è già partita un'azione speculativa e inflazionistica. Sta aumentando tutto, anche perché tanti devono dotarsi di presidi. Il prezzo del caffè aumenta, quelli della pasticceria aumentano così come panettieri e parrucchieri. Non sarà semplice venirci fuori. Purtroppo, con tutto il rispetto per quel che è successo, paghiamo due mesi di bombardamento psicologico e mediatico. E per sbloccare la paura e la timidezza ce ne vorranno altri quattro».

DUBBIO ATROCE. Aperture benauguranti ma anche interrogativi. «Se un parco di divertimento se non ha visitatori chiude. Non c'è niente da fare, perché tutto l'apparato costa. Perché poi aprirlo se per tanto tempo è stata vietata la possibilità di spostarsi da fuori regione? Bisognava fare come i francesi e come i tedeschi. Certe ri-aperture», la lettura di Portioli, «mi vien da dire che siano state fatte soltanto per salvarsi l'anima. Meglio liberare tutti, anche col rischio di potersi ammalare. Ora il clima caldo dovrebbe darci una mano, il virus dovrebbe essere meno aggressivo. Il comportamento responsabile dei cittadini farà il resto. Meglio tornare come prima, pagheremmo un minor prezzo. In un'economia di tipo occidentale va così. Non siamo una economia orientale, abituata a muoversi con modalità diverse. Abbiamo sempre detto che gli acquisti e le vendite sono legati all'emotività. Che tipo di umore s'è



potuto avere in quei mesi? Per troppo tempo hanno regnato il pessimismo e la paura. Quello ad esempio prodotto dai distanziamenti. Certe cose non le capisco. Se una coppia arriva al ristorante sulla stessa macchina perché entrati al ristorante devono essere divisi dal plexiglass in un tavolo a due? Se entro in un bar a prendere un caffè è impossibile non incrociarsi fra chi entra, chi esce e chi va alla cassa. E con gli innumerevoli localini di certe città che si fa? Succede così che certe attività neanche aprono, naturale se le spese superano gli introiti. Ci mancava solo la tegola per cui se il dipendente si ammala la colpa ricade sul titolare dell'esercizio. E secondo voi io rischio fino a questo punto? Da imprenditore già tiro fuori i miei soldi, poi oltre ai rischi dell'economia ho anche quelli della salute».

MIX COMPLICATO. Un punto d'incrocio non facile da trovare. «Capisco che bisogna zizzagare fra la situazione economica e quella epidemiologica. Capisco», prosegue Portioli, «come sia essenziale essere camaleontici, ma a questo punto chiedersi anche se i tedeschi e i francesi siano più scemi o più furbi. Sono più irresponsabili? Magari sì, ma neanche noi abbiamo la controprova circa la nostra condotta. Si deve partire dalla mobilità delle persone nei negozi, altrimenti finiremo per creare un cocktail di quelli pericolosi. Il toro va preso per le corna. Già in una situazione normale la nostra condizione non è semplice, gravati come siamo sempre stati dalla pressione fiscale eravamo stati anche bravi. Se però blocchi la gente e la fai restare a casa è già finita prima ancora di cominciare. Il virus non va a zero, ci andremo prima noi». E le preferenze degli italiani? Secondo l'indagine di GfK anche se nelle ultime settimane le vendite online sono cresciute in maniera significativa per effetto del lockdown, il 63% desidera ancora acquistare nel negozio fisico. Un aspetto fondamentale per attirare nuovamente il consumatore in negozio sarà quello di puntare sulla sicurezza. Infatti, secondo lo studio di GfK, il 68% degli italiani ha intenzione di frequentare i negozi in grado di garantire le massime condizioni di igiene e sicurezza. Comunicare e trasmettere un senso di sicurezza sarà fondamentale per avere visitatori, ma bisognerà anche trovare nuovi modi per rendere gratificante la visita in store, che può essere depotenziata dai dispositivi di protezione fra mascherine, guanti, gel per le mani e distanziamento. Ma cosa si



aspettano i consumatori dall'esperienza in negozio? Le ricerche dicono che i consumatori italiani sono divisi a metà, tra coloro che desiderano riscoprire il contatto umano all'interno dei negozi (49%) attraverso la presenza di personale, assistenza in negozio o promoter e coloro che invece preferirebbero trovarvi un maggiore utilizzo di tecnologie digitali (51%), compresi gli assistenti virtuali e i sistemi di intelligenza artificiale, che possono aiutare a mantenere un elevato livello di sicurezza nel punto vendita.

NUOVO QUADRO. Complessivamente, il tempo dedicato al digitale è cresciuto in maniera significativa durante il lockdown e gli italiani hanno sfruttato questi strumenti per rompere l'isolamento e continuare a informarsi, intrattenersi, comunicare e coltivare le relazioni. In particolare, secondo i dati passivi rilevati attraverso GfK Sinottica, nel periodo compreso tra il 21 febbraio e il 12 aprile è cresciuta dell'11% la quota di tempo dedicato agli strumenti digitali legati alla comunicazione (ad esempio per chat e videochiamate), ai social media e agli streaming audio e video. Già prima dello stop comunicazione virtuale, social e streaming rappresentavano molto del tempo speso quotidianamente online, ma durante l'isolamento forzato in casa questo ambito è diventato ancora più importante per gli italiani. Con alcune differenze tra le diverse generazioni. L'incremento più alto in termini di tempo dedicato si è avuto tra baby boomers (+16%) e generazione X (+14%), che probabilmente prima del lockdown utilizzavano meno di frequente questi strumenti digitali e che si sono dovuti attrezzare per comunicare a distanza, per necessità legate allo smart working o al mantenimento delle relazioni sociali. Nelle generazioni più giovani, già abituate a dedicare molto tempo a questi aspetti della vita



digitale, l'incremento è stato più ridotto: +9% per i millennials e +3% per la generazione Z. Se l'incremento del tempo dedicato a comunicazione, social e streaming è stato – seppure con accenti diversi – comune a tutte le Generazioni, andando a considerare le categorie che durante questa fase hanno visto l'incremento maggiore in termini di tempo dedicato emergono alcune differenze generazionali. Considerando il totale del tempo dedicato al digitale, la generazione Z durante il lockdown sta dedicando più tempo del solito al Fitness, alla Gdo (incluso il fare la spesa) e a tutto quello che riguarda la cucina. I millennials in quarantena hanno incrementato soprattutto il tempo online dedicato alla Cucina, alla Gdo e all'informazione quotidiana. Anche per la generazione X l'incremento più significativo di tempo nella sfera digitale ha riguardato la Cucina, ma al secondo posto troviamo gli strumenti digitali della pubblica amministrazione e al terzo la Gdo. Ancora diversa la classifica per i baby boomers, che hanno incrementato soprattutto il tempo online dedicato alla Gdo, seguito dalla PA online e dal settore Non Profit. In questa ultima categoria rientrano anche tutte le iniziative legate a donazioni, raccolte fondi e volontariato, per le quali gli italiani più maturi hanno intrapreso diverse iniziative sfruttando gli strumenti digitali.

VOGLIE STROZZATE. «Il virus ha dato una mano esagerata all'e-commerce. Al colosso del settore, non al piccolo negozietto. Siamo subendo una rieducazione commerciale agli acquisti, la gente non a caso compra sempre più dal pc. E non va più nei negozi. Perché a casa è più bello, più comodo, non usi la macchina, non prendi il virus, resti in famiglia. E avanti così», il quadro di Portioli, avvalorato da numeri e tendenze inequivocabili. Dal monitoraggio attivato a fine febbraio da GfK per analizzare gli effetti del co-

ronavirus sui mercati, i consumatori e i media e offrire alle aziende gli strumenti di conoscenza per affrontare l'emergenza, la Fase 2 e prepararsi per la "nuova normalità" dei prossimi mesi, analizzando l'evoluzione degli acquisti di beni di largo consumo, emerge una novità significativa: un numero crescente di italiani ha iniziato a fare la spesa online durante il lockdown. Nel primi tre mesi dell'anno, è cresciuta di 4,6 punti la penetrazione del canale online per il settore FMCG, vale a dire la percentuale di famiglie che hanno acquistato online almeno una volta sul totale Universo famiglie Italiane rispetto allo stesso periodo del 2019. La crescita più significativa si è avuta nel mese di marzo. Per molti si è trattato del primo esperimento assoluto di spesa online. Il 37% delle famiglie italiane che hanno fatto la spesa sul web nel mese di marzo non aveva mai effettuato un acquisto di prodotti FMCG nel canale online nei 12 mesi precedenti. Ma non solo: guardando alla domanda dei consumatori, questo numero avrebbe potuto essere ancora più elevato. Infatti, secondo le rilevazioni GfK, nel mese di marzo il 19% delle famiglie ha cercato di fare la spesa online ma non ci è riuscito a causa di limiti strutturali delle piattaforme della distribuzione, che si sono trovate ad affrontare in pochi giorni una crescita esponenziale delle richieste. «Prendere un prodotto online», il campanello d'allarme acceso da Portioli, «frena però l'acquisto d'impulso, il classico giro in un negozio anche se non devi prendere nulla di preordinato che genera anche il solo flash che diventa il prologo a comperare, magari in un secondo momento, questo o quell'articolo. L'altra volta sono andato in un centro commerciale, ma mi sono sentito parecchio ostacolato. Prima di tutto da misure restrittive, con guanti obbligatori forniti dal personale, cinque ad entrare e cinque ad uscire. Morale della favola? Me ne sono andato...».

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**® s.r.l.
GARDEN PRODUCTS

Distributore Esclusivo per l'Italia
Località Valgera 110/B - Asti - ITALY
www.brumargp.it

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

 **EGO**™

POWER BEYOND BELIEF™

www.egopowerplus.it

GARDENA

Aqua e AquaZoom, irrigatori robusti e di lunga vita
Tutto semplicissimo, anche grazie alle leve di regolazione

Gardena propone sette nuovi irrigatori oscillanti, composti da due linee di prodotto Aqua e AquaZoom. Grazie alla loro protezione dal gelo e dalle radiazioni UV e agli elementi in metallo, i nuovi irrigatori sono robusti e di lunga durata, e questo permette di lasciarli sul prato anche dopo l'utilizzo, senza timore di eventuali deterioramenti. Muniti inoltre di impostazioni semplici e intuitive che permettono un utilizzo agevole per qualsiasi utilizzatore, dal meno esperto al più esigente. Facili da installare, il montaggio manuale degli irrigatori oscillanti e il collegamento di un tubo flessibile richiedono solo alcuni passaggi. Una volta collegato il tubo, è possibile aprire l'acqua e le piante verranno irrigate in modo affidabile, senza pensieri. Estremamente flessibili, consentono di annaffiare solo un lato (sinistro o destro) oppure entrambi i lati contemporaneamente. Le leve di regolazione di cui sono dotati permettono di impostare in modo molto semplice sia la gittata che il tipo di irrigazione.

EINHELL

GE-CM 36/47 S HW Li, asso di Power X-Change
La chiave nella tecnologia Double Twinpack

Tra i tagliaerba a batteria di Einhell fra i prodotti a batteria Power X-Change, il modello GE-CM 36/47 S HW Li è uno dei prodotti di maggior prestigio e potenza della gamma a batteria dell'azienda tedesca: è infatti dotato di quattro potenti batterie da 18V e 4,0 Ah che azionano il motore elettrico senza spazzole. Grazie alle quattro batterie incluse e alla tecnologia Double Twinpack, lavorare in giardino sarà più semplice e si potranno eseguire rasature più lunghe senza la necessità di dover ricaricare le batterie, anche in prati dalle grandi dimensioni. Questo tagliaerba è infatti raccomandato per il taglio di prati fino ad un massimo di 700 mq di superficie e su terreni impraticabili non riscontra alcuna difficoltà grazie alla trazione posteriore regolabile in continuo che alleggerisce la rasatura. Einhell ha pensato proprio a tutto per garantire risultati ottimali ed un taglio perfetto: il tagliaerba è infatti dotato di una scocca Vortex Technology ed ha la possibilità di regolare in modo centralizzato l'altezza di taglio su sei livelli.



ZANETTI MOTORI

Quattro motopompe d'alta qualità
Leggerezza all'insegna del made in Italy



Zanetti Motori, marchio di Prai Srl, è un grande valore anche per l'irrorazione. Grazie alla collaborazione con Annovi Reverberi, azienda italiana leader nel settore delle pompe a membrana, Zanetti Motori mette in campo tre modelli di motopompe irroranti a benzina fra ZEN 25i, ZEN 30i, PB 40i e uno diesel (PX30i), con pressioni di esercizio che vanno da 25 a 40 bar. A completamento della gamma anche i gruppi carrellati con due ruote e serbatoi in polietilene da 70 e 120 litri di capienza, predisposti per applicazione avvolgitubo optional, altri prodotti rigorosamente made in Italy. Grazie all'equipaggiamento dei motori a benzina Zen, le motopompe e i gruppi carrellati Zanetti Motori si distinguono per affidabilità ed estrema leggerezza.

HUSQVARNA

Come tagliare (divertendosi) qualsiasi prato R 316TX AWD è da provare all'istante

R 316TX AWD di Husqvarna è un rider potente e agile che si adatta bene a qualsiasi tipo di terreno grazie alla trazione integrale regolata automaticamente, che assicura massima aderenza e mobilità sulle aree irregolari, umide e scivolose e su pendii, unita alla forza del potente motore V-twin, posizionato dietro all'operatore per garantire una miglior visione dell'area da tagliare. L'esclusivo sistema di sterzo articolato, permette alle ruote posteriori di roteare sotto la macchina. Il risultato è una manovrabilità di alto livello con un minimo raggio di non tagliato alla piena sterzata. Il piatto di taglio frontale inoltre garantisce un'eccellente accessibilità anche agli angoli più remoti e permette di gestire il taglio dell'erba sotto a cespugli, panchine, e altri ostacoli. Equipaggiato inoltre con un display intuitivo, che comunica con il conducente attraverso simboli visivi e suoni di avvertimento, doppie luci a LED per una migliore visibilità anche in condizioni di scarsa luminosità, il volante ergonomico e regolabile a impugnatura morbida con pomello e connettività bluetooth. Da scoprire e da provare grazie alla promozione "Taglia e divertiti" di Husqvarna, valida fino al 30 agosto dai rivenditori aderenti. Maggiori info su mondohusqvarna.it.



vetrina

GARMEC

Rasaerba falciatutto FA610, Farmer fa centro Massima manovrabilità attorno a piante e siepi

Garmec di Reggio Emilia promuove il rasaerba falciatutto FA610 della linea Farmer. Progettato per il taglio di erba alta, questo falciatutto è ideale per operare su terreni incolti ed irregolari. Le ruote posteriori artigliate facilitano l'avanzamento, mantenendo la necessaria aderenza al terreno. La ruota pivotante anteriore consente la massima manovrabilità per aggirare facilmente ostacoli, piante e siepi. Equipaggiato con motore Loncin 196 cc raffreddato ad aria monocilindrico 4T, l'avanzamento è a trazione con variatore di velocità a quattro posizioni da 0,4 a 1 m/sec. Disponibile con larghezza di taglio di 610 mm. Scarico laterale, con regolazione del taglio centralizzata sulla ruota posteriore (quattro posizioni tra 25 mm e 75 mm) e perno sulla ruota anteriore. Il robusto telaio in acciaio infine, completa l'affidabilità di questa macchina che si dimostra un'ottima soluzione per qualità/prezzo nella sua categoria.



ACTIVE

Power Track 1330, sicurezza sempre garantita Con cassone estensibile e dumper zincato a caldo

Power Track 1330 - prodotto di Active - ha una portata di 350 kg, disponibile sia con cassone estensibile che dumper zincato a caldo, equipaggiata con cambio specifico con due marce avanti più una retromarcia. La sterzata avviene tramite il blocco di uno dei due cingoli a seconda della direzione, il che consente di operare sempre in piena sicurezza. Il robusto telaio e la fitta disposizione dei rulli assicurano un ottimo baricentro in qualsiasi condizione. Equipaggiata con motore Subaru SP 17 da 170 cc, 4.8 Hp/3.6 kW.





EMAK

La ripartenza affidata ai tagliaerba a batteria
Versatili al massimo, anche nella versione semovente

Un segnale di ripartenza quello di Emak che, con il lancio sul mercato dei nuovi modelli di tagliaerba a batteria a marchio Efco e Oleo-Mac, conferma l'impegno costante nella ricerca di soluzioni innovative per i settori giardinaggio, agricoltura e attività forestale, nei quali l'Azienda reggiana è uno dei player di riferimento a livello internazionale da più di 50 anni. I modelli Oleo-Mac Gi 48 P e Gi 48 T e Efco LRi 48 P e LRi 48 T sono dotati di doppio alloggiamento batterie, per permettere di estendere l'autonomia sino a due batterie da 5 Ah con una conseguente copertura della superficie di taglio fino a 1000 m². I caricabatterie, certificati GS ed ETI, ricaricano le batterie in totale sicurezza, salvaguardandone la vita utile e riducendo al minimo il consumo di corrente elettrica. Le macchine Gi 48 e LRi 48 sono costruite su scocca in acciaio da 46 cm, hanno comandi centralizzati di regolazione altezze di taglio e cesti di raccolta erba da 70 litri. Entrambi i modelli presentano la funzione di taglio 4 in 1.

BRUMAR

Nuova batteria EGO BA5600T, l'autonomia si spinge in avanti
Potenza e prestazioni sicure per i professionisti



La nuova batteria BA5600T di EGO da 10 Ah (560Wh), rappresenta un significativo passo avanti nella tecnologia degli utensili da giardinaggio, perché consente agli utilizzatori di usufruire di una maggiore autonomia senza la necessità di avvalersi di batterie supplementari o di ricaricare urgentemente i propri utensili. La batteria è dotata di un indicatore di carica integrato che permette di pianificare il carico di lavoro quotidiano. Equipaggiata con la tecnologia brevettata EGO Arc Lithium da 56V, la batteria è la più recente e più potente aggiunta alla gamma che già comprende batterie da 2.5, 5.0 e 7.5 Ah. La nuova batteria assicura continuità per tutta la giornata. Dal peso di soli 3.4 kg, per un maggiore comfort può essere utilizzata con lo zaino portabatteria di EGO, ideale per un utilizzo su aree più grandi o per lavori extra.

SKIL

Gamma completata col poker di misuratori laser
Livelle e misuratori senza compromesso alcuno

Il marchio Skil ha iniziato il 2020 presentando una gamma di strumenti di misurazione di alta qualità con un eccellente rapporto qualità-prezzo. L'offerta è stata completata con quattro nuovi modelli di misuratori laser. La livella a croce (modello 1912) è aiuto eccellente per decorare e piastrellare pareti o scaffalature, con la tecnologia laser verde ad offrire la massima visibilità insieme a una funzione di autolivellamento automatica per lavorare in modo rapido e preciso senza la necessità di un allineamento manuale. La livella laser a croce a 360° è disponibile in un design compatto, resistente agli urti e con tecnologia laser verde per massimizzare la visibilità. È possibile proiettare linee laser orizzontali, verticali e trasversali precise. Ci sono poi due misuratori laser (modelli 1928/1929) indicati per misurazioni rapide. Le distanze sono misurate in modo molto preciso e rapido, fino a 25 metri con il modello 1928 e fino a 30 con il modello 1929.



STIHL**RLA 240, il nuovo arieggiatore pieno di risorse
Ergonomia al potere, vantaggi uno dopo l'altro**

Stihl RLA 240 è il nuovo arieggiatore da prato a batteria per un uso confortevole ed un lavoro efficiente. Compatibile con il sistema di batterie Stihl AK, leggero e facile da manovrare, con regolazione centrale della profondità di lavoro, due funzioni (arieggiatura e pettinatura) e risparmio di spazio. Ideale soprattutto per clienti che cercano un prodotto a basso costo ma comunque altamente funzionale e utenti privati con budget ridotto ed alta consapevolezza del marchio. Funzioni di arieggiatura e pettinatura all'interno di piccoli giardini, con raccolta e scarico posteriore. Utilizzo semplice ed ergonomico fra elevata copertura dell'area grazie al sistema cordless Stihl agli ioni di litio, peso e dimensioni ridotti, manovre agili, altezza del manubrio regolabile, facile regolazione della profondità di taglio. Dotato di leva di arresto del motore montata su entrambi i lati del manubrio, cesto raccogliherba da 50 litri, altezza del manubrio regolabile e pieghevole, regolazione centrale della profondità di taglio, maniglia per il trasporto frontale.

**BLUE BIRD****Lo scarico laterale evoluto e pratico
WY28EX1 1BS, bella macchina davvero**

WY28EX1 1BS è il nuovo tagliaerba a scarico laterale di Blue Bird. Potenza da 10,5 Hp, tre velocità, larghezza di taglio da 711 mm, altezza di taglio in sei posizioni, motore Briggs & Stratton da 344 cc.

Macchina evoluta, pratica, potente, affidabile. Pezzo da novanta in un'offerta completa e in grado di soddisfare ogni esigenza da parte dell'utilizzatore. Un altro prezioso tassello nel corposo nuovo catalogo di Blue Bird.

RICCA ANDREA**PWM600MH, l'ultima idea di Portable Winch Co.
Dal Canada all'Italia un prodotto pieno di valori**

PWM600MH è una macchina interrifiolo totalmente innovativa, realizzata da Portable Winch Co. e distribuita in Italia dall'importatore Ricca Andrea. L'articolo dell'azienda canadese, leader mondiale nella produzione e distribuzione di verricelli portatili alimentati a benzina, ha fra le sue principali caratteristiche trasmissione con ingranaggi HD (Harmonic Drive), rotazione del manubrio avanti e indietro di 180° con rotazione verso destra di 30°, telaio speciale con dispositivo per l'installazione dei fili per i robot di qualsiasi costruttore sia con rullo che con scatola, distanza di soli 15 cm del coltello rispetto al profilo esterno della ruota, guida di appoggio del filo slittante che evita danni al manto erboso, contometri opzionale. Su tutte le macchine sarà fornito il coltello carburo extra temprato di serie. La bobina e la guida per il filo sono state modificate in modo da poter installare fili fino a sei mm di diametro, ciò significa minori operazioni e quindi minori perdite di tempo e di costi con la possibilità di installare fili più grandi, richiesto in alcune zone come misura protettiva contro i roditori. Distanziatore regolabile montabile sia nella parte anteriore che in quella posteriore della macchina, ora in vetroresina.



V E T R I N A

IBEA

IBT 4001 è tradizione e innovazione Massima manovrabilità, duttilità totale

IBT 4001 è l'ultima nata di casa IBEA, azienda che vanta una lunga storia costruttiva nel mondo dei transporter cingolati. Si tratta di una macchina che ha subito riscosso un grande successo grazie alla manovrabilità, duttilità, design, estetica e modernità dei contenuti. Portata di 400 kg, disponibile nelle versioni con cassone estensibile o dumper zincato a caldo offre anche la possibilità del ribaltamento idraulico. Comodo e di efficace funzionamento il sistema dei rulli basculanti che consente un costante controllo del mezzo anche in caso di terreni impervi. Il cambio specifico a due marce più una retromarcia offre inoltre la massima sicurezza per l'operatore nelle sterzate in quanto opera come differenziale su uno dei due cingoli bloccandoli in base alla direzione di sterzata. Equipaggiata con motore Honda GX 160 dalla potenza di 3.2 HP/3.6 kw. Peso 175 kg.



NIKO

Robot Wiper Serie I, compatti dal cuore grande Robusta lama d'acciaio. Ed elevati risultati

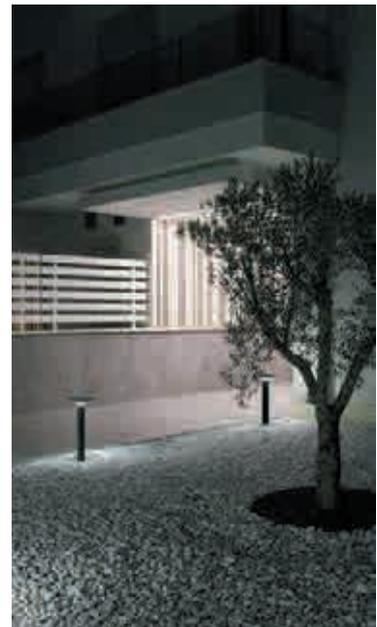


Rapidi nei movimenti e agili nelle manovre, i robot Wiper della Serie I grazie alle dimensioni ridotte e alla tecnologia evoluta garantiscono efficienza ed ottime prestazioni. Alimentati da una batteria Li-ion assicurano una completa gestione di giardini fino a 1000 mq con elevati risultati di taglio grazie alla loro lama in acciaio da 18 cm. I robot Wiper I70 e I100S sono in grado di operare anche su superfici non perfette e gestiscono pendenze fino al 45%. Tutti i robot della gamma Wiper di Niko S.r.l. sono programmabili tramite App in locale grazie alla tecnologia Bluetooth e se dotati di Connect anche in remoto tramite una connessione cellulare GSM.

SOVIL

Head, la lampada Sovil ad hoc per ogni ambiente E luce fu. Con un design raffinato e di tendenza

Sovil, storica azienda di produzione e commercializzazione di apparecchi per l'illuminazione prevalentemente da esterno, presenta Head, soluzione dal design lineare e armonioso che ben si adatta a essere posizionata in contesti architettonici moderni. Inoltre, grazie all'illuminazione a Led 230V, può essere utilizzata a parete anche per spazi interni come corridoi e bagni. Head è disponibile in bianco e grigio antracite con finitura gofrata. La luce risulta indiretta con il diffusore in resina satinata. Head è disponibile anche nella versione testapalo, compatibile con pali di 60 mm di diametro, colore grigio antracite con finitura gofrata. Molte lampade Sovil, fondata nel 1974 con sede nel viterbese a Soriano nel Cimino, possono essere impiegate anche all'interno, perché il design raffinato e di tendenza, la cura dei particolari e la forte caratterizzazione architetture le rendono adattabili a ogni tipo di ambientazione.



GRIN

BM46A-82V, rendimento top anche con erba alta Quando la batteria sale sempre più in alto

Grin BM46A-82V è una macchina con trazione automatica equipaggiata dal motore elettrico Briggs & Stratton alimentato da una batteria agli ioni di litio da 82V. La batteria da 5Ah e 82V permette di tagliare fino a 600 mq di prato, in condizioni normali, con una sola carica. Si arriva quindi a 1.200 mq con una batteria supplementare da 5Ah. Il gruppo trazione professionale a due velocità, in scatolato di alluminio stagno a bagno d'olio, è affidabile e potente e permette di regolare la velocità a seconda delle condizioni del prato. L'innovativa concezione della trazione, sostenuta dagli "assali sospesi Grin" consente di aumentare la resistenza agli urti e preserva il meccanismo nel tempo. Costruita sul collaudatissimo telaio Grin, con il cono salvamotore di serie, monta un motore elettrico da 1,5 kW, che permette di avere prestazioni incredibili in erba alta e condizioni difficili, assimilabili a quelle di una macchina con motore a scoppio.



vetrina

ASPEN

Aspen 2 e Aspen 4: cambia la veste, non la convenienza Anche detraibile fiscalmente. Un vantaggio per tutti

Utilizzare la benzina migliore può cambiare il modo di lavorare, avvantaggiando l'utilizzatore, l'azienda e i dipendenti sotto numerosi punti di vista. Si tratta di trovare la giusta combinazione per non essere mai un passo indietro nell'operatività quotidiana, creando una perfetta combinazione per lavorare meglio e più a lungo, evitando fastidiosi fermi macchina e beneficiandone in salute. Inoltre Aspen 2 e Aspen 4 sono totalmente detraibili fiscalmente. Pertanto tutti i professionisti possono godere della speciale dedicata per acquistare Aspen 2 Full Range Technology nella tanica da 25 litri o nel bidone da 200 litri, oppure la tanica da 25 litri di Aspen 4 ad un prezzo davvero vantaggioso. Scegliere la benzina alchilata conviene sempre, fino al 30 settembre ancora di più. Dai rivenditori aderenti.



MA.RI.NA SYSTEMS

Raptor 800, ad hoc per le aree più problematiche Facile da manovrare, massima efficienza, applicazioni in serie

Raptor 800 è la macchina professionale di MA.RI.NA Systems per le aree verdi problematiche. Perfetto per tagliare la vegetazione in luoghi pericolosi scomodi e difficilmente accessibili restando in sicurezza fra pendenze estreme, lungo strade e autostrade, lungo i binari del treno, nei vigneti, sotto i pannelli solari. Le applicazioni d'uso sono molteplici e aumentano grazie a diversi accessori. Raptor è estremamente facile da manovrare, affidabile e straordinariamente efficiente. Motorizzato Briggs & Stratton Vanguard da 16 Hp. Può essere equipaggiato con freno frizione lama elettromagnetico attivato dal radiocomando. Come ulteriore salvaguardia del motore è presente anche un cono di protezione dell'albero. Lama con quattro coltelli flottanti, freno lama opzionale con frizione elettromagnetica, altezza di taglio da 35 a 130 mm, larghezza di lavoro di 80 centimetri.



TRATTORINI E RIDER

Legenda: (*) Trattorino (T) - Rider (R) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) Autodrive (AD) Transmatic (TM)
(***) TIPO DI TAGLIO: Scarico laterale (SL) - Raccolta (R) - Mulching (M) - Posteriore (SP)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LxAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO		
HUSQVARNA																			
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it			<p style="text-align: center;">Rider RC 320Ts AWD</p> <p>Progettato per proprietari terrieri e professionisti che necessitano di una macchina a taglio frontale con raccolta del tagliato. Questo Rider Husqvarna di nuova concezione con sterzo articolato e AWD, offre efficacia di lavoro per molto tempo, versatilità e un'ottima manovrabilità. Ciò grazie alla combinazione di una potente coccia che trasporta l'erba dagli organi di taglio al cesto di raccolta posteriore ribaltabile, compattandola e dando all'operatore la possibilità di raccogliere fino al doppio d'erba di una macchina convenzionale e garantendogli di poter tagliare più a lungo prima di dover svuotare il cesto.</p>																
Rider Battery	vedi www.husqvarna.it R	BAT			135 Ah	NO		85	M	25-70 (5)	2	155/50-8 / 155/50-8	78 dB (A)	78,7x105,5x173,6			241		
R 112C	3.833,00	R	B&S	Power Built AVS	8,7 (6,4)	NO	ID	85	M/SP	25-70 (7)	2	155/50-8 / 155/50-8	<100 dB(A)	88x108x212	4	/	191		
R 115C	4.147,00	R	B&S	Power Built AVS	12,9 (9,5)	NO	ID	95	M/SP	25-75 (5)	2	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	90x108x229	7	/	219		
R 213 C	3.928,00	R	B&S	Power Built AVS	9,1 (6,7)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	229		

TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino

Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

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

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com

follow us on &

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R 214T	4.758,00	R	B&S	Intek V-Twin	17,4 (12,8)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226
R 216T AWD	6.710,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	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)	98x115x202	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)	98x115x202	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
Z24ZF	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

X350 R

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



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

TRATTORI COMPATTI

Legenda: (*) Omologazione macchina agricola (OMA) Omologazione macchina operatrice (OMO) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) Elettronica (EL) - (***) Presa di forza : Posteriore (P) - Ventrale (V) - Anteriore (A) - (****) TIPO Pneumatici: Garden (G) - Agricoli (A) - Chevron (C) - (*****) Piatti di taglio disponibili: Frontale (F) - Ventrale (V) - Scarico laterale (SL) - Scarico laterale con raccolta (SLR) - Scarico posteriore (SP) - Scarico posteriore con raccolta (SPR) - Mulching opzionale (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	OMOLOGAZIONE (*)	MARCA MOTORE	NR. CILINDRI	POTENZA HP (KW)	TRASMISSIONE (**)	NR. MARCE AVANTI/RETRO	BLOCCAGGIO DIFFERENZIALE	RUOTE MOTRICI (2WD-4WD)	PRESA DI FORZA (***)/NR. GIRI	SOLLEVATORE POSTERIORE	TIPO PNEUMATICI (****)	RDIMENSIONI CM.(LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	PESO Kg. A VUOTO	PIATTI DI TAGLIO DISPONIBILI (*****)	LARGHEZZA TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT
JOHN DEERE																		
<p>JOHN DEERE ITALIANA SRL Web: www.JohnDeere.it</p> <p style="text-align: right;">2036R</p> <p>Il Trattore Compatto 2036R è progettato per gli utilizzatori che vogliono potenza e produttività in un trattore compatto senza compromessi nella qualità, versatilità ed efficienza dei costi. Il 2036R offre tutto questo con un motore diesel 3 cilindri, una trasmissione Hydro a 2 gamme, quattro ruote motrici di base e servosterzo per una eccellente manovrabilità e facilità d'utilizzo per l'operatore.</p>																		
1026R ROPS/CAB A richiesta		OMA, OMO	Yanmar	3	25,2 HP	ID		SI'	4WD	V 2100; P 540	SI'	G,A		21,2		SLR	137-152	OPZ.
2026R ROPS/CAB A richiesta		OMO	Yanmar	3	26 hp	ID		SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G		27		SLR	158	OPZ. 800
2036R ROPS/CAB A richiesta		OMO	Yanmar	3	35 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G				SLR	158	OPZ. 800
3038E ROPS A richiesta		OMA, OMO	Yanmar	3	37 HP	ID		SI	4WD	P540	SI	G,A		24		ND	ND	ND
3033R ROPS HST A richiesta		OMA, OMO	Yanmar	3	33 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G,A		51		SLR	152-183	OPZ. 800
3033R CAB HST A richiesta		OMA, OMO	Yanmar	3	37 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G,A				SLR	152-184	OPZ. 801
3038R ROPS HST/PRTA richiesta		OMA, OMO	Yanmar	3	38 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 542	SI	G,A		51		SLR	152-185	OPZ. 802
3038R CAB HST/PRTA richiesta		OMA, OMO	Yanmar	3	39 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 543	SI	G,A				SLR	152-186	OPZ. 803
3045R ROPS HST A richiesta		OMA, OMO	Yanmar	3	45 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 544	SI	G,A		51		SLR	152-187	OPZ. 804
3045R CAB HST A richiesta		OMA, OMO	Yanmar	3	45 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 545	SI	G,A				SLR	152-188	OPZ. 805
4049M ROPS HST/PRTA richiesta		OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55		ND	ND	ND
4066M ROPS HST/PRTA richiesta		OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55		ND	ND	ND
4049R CAB HST A richiesta		OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID		SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55		ND	ND	ND
4066R CAB HST A richiesta		OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID		SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55		ND	ND	ND

ZERO-TURN

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

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

errezeta[®]
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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

Tel. 049 9803124

info@errezetagarden.it

www.errezetagarden.com

Legenda: (*) SCOCCA - Acciaio (AC) Alluminio (AL) Lamiera (LA) 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.comEmail: 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 WY220H5	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.itEmail: info@einhell.it

C-PM 46/2 S HW-E

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



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

HUSQVARNA

Distribuito da:

FERCAD SPA

web: www.husqvarna.itemail: 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	RUMOROSITÀ dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITÀ CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
LC 247	499,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	MAN	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	26,8
LC 247 S	557,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	27,8
LC 247 SP	639,00	PL	2,1	B&S	575EX	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	29,2
LC 253S	714,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	32,5
LC 356 AWD	1.190,00	AC	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV-VARIAB AWD	98	MAN	56	38-108	SP/SL/M/R	68	8,0"/8,0"	NO	39,5
LB 348SI	730,00	AC	2,6	B&S	675EXI INSTART	4T	SEMOV-VARIAB	96	INSTART	48	25-70	SL/M		8,25"/8,25"	NO	40
LC 347V	727,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 347 VI	860,00	PL	2,4	B&S	675 SIs	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 353V	793,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	33
LC 353VI	926,00	PL	2,6	B&S	675 SIs	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	34,2
LB 448 S	1.110,00	AL	2,4	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	48	30-60	M	/	8"/8"	NO	31
LC 551 SP	1.244,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180	4T	SEMOV	/	MAN	51	26-74	SP/R	65	8,25"/8,25"	NO	50
LB 553 S	1.358,00	AL	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	35
LB 553 Se	1.383,00	AL	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	36,7
LC 551 VBP	1.708,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180KAI	4T	SEMOV-VARIAB	/	MAN	53	26-74	SP/R	65	8,27"/8,27"	NO	53
LB 246PI	476,00	PL		B&S	575 is	4T	MAN		BATT	46		M/SL				
LB 248S	598,00	AC		B&S	650 EXT	4T	SEMOV			48		M/SL				
LB348SI	730,00	AC		B&S	675 EXT	4T	SEMOV		BATT	48		M/SL				

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it



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

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

RASAERBA ROBOT

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITÀ	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
HUSQVARNA																	
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it					AUTOMOWER® 435X AWD Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 m ² e supera ostacoli, terreni accidentati e pendenze impressionanti fino al 70%. Il tagliaerba è caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che include il rilevamento dei furti GPS.												
105	1.488,00	600m ²	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 ²	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 ²	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 ²	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 ²	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 ²	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 ²	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 ²	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 ²	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 ²	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 ²	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 ²	93x55x29 cm	SI	Li-ion	100 min		M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI
KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO																	

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

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

Tango E5 Series II

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



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

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

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



BLITZ XH2	1.110,20	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ XH4	1.232,20	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE	1.012,60	600 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	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	45%	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	45%	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	45%	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	45%	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	45%	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	55%	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	45%	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	45%	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	45%	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	45%	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	45%	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	45%	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	45%	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	45%	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	45%	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	45%	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	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2	ABS	Si

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

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



P 70 S	4.196,80	7000 MQ	70x49x30	SI*	15 AH	7 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	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	45%	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	45%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si

TUTTOMERCATO TOSAERBA ROBOT

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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

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

Ambrogio 4.0 Elite

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	1.050,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	950,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L32 Deluxe	1.150,00	800 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	1 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,7	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L210	2.190,00	2.800 mq	610x430x280 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,0 - 5,6	45%	SI	Automatica	16,1	ABS	SI + Cover Indusa
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 superficie di lavoro indicate, in condizioni di tagli ideali: prato piano, forma rettangolare semplice, assenza di ostacoli, assenza di zone aggiuntive e velocità di crescita del prato modesta.

ATTREZZATURE A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-mi/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 18 V - 4 Ah - 69,95 / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 / CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 / STARTER															
KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-HC 18 Li T solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,0
GE-CH 1855/1 Li SOLO	79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1846 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li P	69,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
AGILLO	169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	159,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	89,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GC-LC 18 Li T - solo	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			20 / OREGON							4
POTATORI															
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE		1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36 Li	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	40		16,9
GE-CM 43 Li M KIT	359,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 33 Li KIT	219,95	COMPLETA	2 X 18 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 (m3/min-m/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it															
BATTERIE DIPONIBILI Bli 10 - 36V - 2 Ah / Bli 20 - 36V 4 Ah / Bli 80 - 36V - 2,1Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 150 - 36V - 5,0Ah / Bli 200 - 36V - 9,3 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 520X - 36V - 14,4 Ah / Bli 940x - 36V - 26,1Ah															
TAGLIASIEPI															
115 iHD45	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	436	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
536 LiHD60X	535	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	60								78	3,8
520iHD60	570	Solo corpo macchina	36	SI		60									
536 LiHD70X	586	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	70								78	3,9
520iHD70	597	Solo corpo macchina	36	SI		70									
536 LiHE3	682	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	226							84	4,1
DECESPUGLIATORI															
115 iL	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									70	3,45
115 iL	411	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		1658							70	3,5
520iLX	414	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
520iRX	501	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
MOTOSEGHE															
120 i	305	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	495	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
535i XP	564	Solo corpo macchina	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T535i XP	622	Solo corpo macchina	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
POTATORI															
530iPT5	753	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
115iPT4		Solo corpo macchina	36	SI											
		Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI											
RASAERBA															
LC 141Li	470	Solo corpo macchina	36	SI						Acciaio	NO	41/25-70	50		20
LC353iVX	883	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		53		
LB146i	509	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		46		
SOFFIATORI															
436 LiB	432	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,5/?					81	2,4
320iB Mark II	436	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,3/56					82	2,4
525iB	523	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)										
530iBX	647														
550iBTX	665														



Resta sempre aggiornato
su tutte le novità del settore.

Iscriviti alla nostra **newsletter**

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
Email: info@einhell.it

GC-PH 2155

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



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

HUSQVARNA

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

226HD75S

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



122 HD45	442,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	S	575 gr/Kw H	4,7
122 HD60	468,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	S	575 gr/Kw H	4,9
226 HS995	706,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	108	N	S	22	S	S	S	412 gr/Kw H	6
522HDR60X	715,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	60	S	N	30	S	S	S	360 gr/Kw H	5,2
522HDR75X	778,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	75	S	N	30	S	S	S	360 gr/Kw H	5
325 HE3	909,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,35	
325 HE4	921,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,4	
115iHD45*	268,00		BAT	36V	3 Ah			45								
115iHD45	436,00		BAT	36V	3 Ah			45								
536 LihD60X*	535,00	P	BAT	36V	3 Ah	/	/	60	S	N	/	S		/	3,8	
536LihD70X*	586,00		BAT	36V	3 Ah			70								
520iHE3*	682,00		BAT	36V	3 Ah			55								
520iHD60*	570,00		BAT	36V	3 Ah			60								
520iHD70*	597,00		BAT	36V	3 Ah			70,00								

* SOLO MACCHINA

PELLENC

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

HELION ALPHA

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



S4 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 adottare la lama più adatta per ottenere un taglio netto: 27 cm, 51 cm, 63 cm (disponibile anche con dellettore monopettine, 63D) e 75 cm * - ** per poter funzionare i tagliasiepi elettronici Helion necessitano di Batterie Pellenc Lithio-Ione

DECESPUGLIATORI

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

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





Arvipto
 Attrezzature professionali per potatura



CPS CUT PREVENT SYSTEM

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

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

PS 32

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

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

*in base al diametro di taglio in uso



www.cormaf.com - info@cormaf.com



CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI
STIHL

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI


RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO


TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITÀ dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	--------------	------------------	------------------------	---------------	-----------------	------------	-------------------	------------------	-------------------	--------------	------------	-------------------	-----------------

EINHELL

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

GC-BC 52 I AS

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



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

HUSQVARNA

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

553RBX

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



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

PELLENC

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

EXCELION ALPHA

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



EXCELION ALPHA	524,60	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELETT.	SI		900 W	ELETTRONICA	Singola	4 cm	240 cm	Z		LdWA= 94 dB LdpA= 77 dB	3,9
53 57082 EXCELION 2000	1.159,00	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELETT.	SI		2000 W	ELETTRONICA	Doppia	2,8 cm	180 cm	Z		LdWA= 97 dB LdpA= 84 dB	5,4

* per poter funzionare il decespugliatore Excelion necessita di Batterie Pelenc Lithio-Ione

MOTOSEGHE

Legenda: Tipo (*) Prof. (P) - Semi Prof. (SP) - Potatura (PT) - Hobbistico (H) - (**) 2 Tempi (2T) 4 Tempi (4T) - Elettrico (EL)

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

EINHELL

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

GH-PC 1535 TC

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



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

HUSQVARNA

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

T525

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



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

TUTTOMERCATO

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

PELLENC

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

SELION

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



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

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

SPAZZANEVE

Legenda: (*) Manuale (M) 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
 email: husqvarna@fercad.it

ST 330

Lo spazzaneve Husqvarna ST 330 è stato sviluppato per il professionista o il privato esigente che necessita di uno spazzaneve ergonomico, ad alta capacità, robusto e duraturo che gestisca facilmente ampie superfici. È stato progettato per un uso frequente con qualsiasi tipo di neve, manti da 15 a 60 cm. Il sistema a due stadi, la trasmissione con disco a frizione, la frizione di sterzo, il sistema ad alta capacità e gli pneumatici extra large assicurano un funzionamento facile. Ha componenti per impieghi gravosi, come il robusto alloggiamento della 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



BENTORNATI CLIENTI! BUON LAVORO AI SOCI

Le attività economiche sono ripartite ed anche le aziende del comparto macchine da giardino, con la fine del lockdown, hanno ripreso con vigore l'attività interrotta dall'emergenza sanitaria. Bentornati allora ai nostri clienti, anche se la soddisfazione per la riapertura totale ed il ritorno alla normalità non mette comunque in secondo piano le ferite che l'emergenza Covid ha inferito al settore e le difficoltà economiche che le imprese hanno dovuto sopportare.

Assogreen in questi mesi è sempre stata vicino ai propri soci ed in costante contatto, attraverso in particolare gli strumenti social, per aggiornamenti sulle novità, adempimenti e gestione delle attività legate alla pandemia, ma ora si apre una nuova stagione e dovremo essere pronti ad affrontare, anche in modo nuovo, il nostro modo di operare. Appartenere ed essere uniti nella famiglia Assogreen dovrà essere di aiuto e di stimolo per continuare in modo responsabile e supportati nella propria attività, anche nelle scelte e nella gestione futura delle imprese.

DECRETO RILANCIO - LE PRINCIPALI MISURE PER LE IMPRESE

Nel "Decreto Rilancio", pubblicato in GU lo scorso 19 maggio, sono stanziati risorse (55 miliardi di euro) per sostenere in particolare le imprese in questa nuova fase di ripresa economica e sociale del paese. Ecco le principali misure e gli interventi previsti.

CONTRIBUTO A FONDO PERDUTO - Sostegno economico immediato

Erogato dall'Agenzia delle Entrate e parametrato al calo del fatturato sul mese di aprile 2020 rispetto al corrispondente mese del 2019, superiore al 33%:

- Minimo 2000 euro per le società e 1000 euro per l'impresa individuale (cumulabile col bonus INPS)
- 20% per le imprese con fatturato fino a 400 mila euro
- 15% per le imprese con fatturato superiore a 400 mila euro e fino a 1 milione di euro
- 10% per le imprese con fatturato da 1 a 5 milioni di euro



ABOLIZIONE IRAP

Cancellazione definitiva IRAP in riferimento al saldo e al primo acconto da versare nei mesi di giugno e luglio 2020, per tutte le imprese con fatturato annuo fino a 250 milioni di euro

ECOBONUS AL 110% SETTORE EDILIZIO

Tramite la detrazione fiscale, è garantita una completa remunerazione delle spese sostenute per:

- Interventi di isolamento termico delle facciate e delle coperture
- Sostituzione degli impianti obsoleti con quelli più efficienti in termini energetici ed ambientali

RIDUZIONE DELLE BOLLETTE ELETTRICHE

Azzeramento degli oneri di sistema delle bollette elettriche per le utenze non domestiche in bassa tensione

CREDITO D'IMPOSTA SUGLI AFFITTI COMMERCIALI

Viene riconosciuto il credito d'imposta per il 60% dell'ammontare mensile del canone di locazione, per i mesi di aprile, maggio e giugno, per:

- Imprenditori, artigiani e professionisti, con ricavi non superiori a 5 milioni di euro; Attività con calo di fatturato superiore al 50% nel mese di aprile 2020; immobili destinati allo svolgimento dell'attività.

INCREMENTO FONDO DI GARANZIA PER PMI

Stanziamiento di ulteriori 4 miliardi di euro sul Fondo Centrale di Garanzia per le PMI, al fine di sostenere la domanda di prestiti garantiti dallo Stato

PNEUMATICI VEICOLI NUOVI: VARIAZIONE IMPORTI (PFU)

In data 8 aprile 2020 è stato pubblicato in G.U. il Decreto del Ministero dell'Ambiente End of Waste sulla gomma vulcanizzata da Pneumatici Fuori Uso (PFU). Un provvedimento che riconosce definitivamente il riciclo degli PFU quale caposaldo dell'economia circolare degli pneumatici in Italia. Nel decreto è stata poi fissata, per ogni tipologia di veicolo, la misura del contributo PFU, valevole per l'anno 2020, per la gestione degli pneumatici fuori uso derivanti da demolizione di veicoli. Dal 23 aprile 2020, data di entrata in vigore del nuovo "Regolamento recante la disciplina dei tempi e delle modalità attuative dell'obbligo di gestione degli pneumatici fuori uso", i rivenditori di veicoli dovranno, pertanto, riscuotere il contributo PFU sulla base dei nuovi valori presenti in tabella (che si può scaricare dal sito www.pneumaticifuoriuso.it)





Blue Bird

SICUREZZA E PRESTAZIONI A TUO SERVIZIO



MADE IN ITALY



Powered by
Blue Bird



Testina batti e vai
professionale

Manopola ergonomica

Sistema antivibrante

DECESPUGLIATORE PROFESSIONALE M610E PRO

- Motore Blue Bird 2 tempi - 57.9 cc
- Potenza 2.3 kW/7000 rpm
- Impugnatura doppia
- Diametro asta 28 mm
- Testina batti e vai professionale
- Disco incluso
- Cinghione doppio
- Peso 9.4 kg

Fabbrica motori dal 1978

Blue Bird
Industries

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

Made in Italy

