

MIG



N.256 - GIUGNO/LUGLIO 2020 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

ATOM6

TRASFORMA IL TUO SOFFIATORE IN ATOMIZZATORE



BIN
SISTEMI



ZANETTI 60th

MOTORI

1960 - 2020



ZEN
The power of *lightness*





✓ POLVERIZZA
L'ERBA

✓ TAGLIA
ERBA ALTA

✓ MIGLIORA
IL TUO PRATO



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

QUESTA MACCHINA VA PROVATA!



TEST DRIVE



Contattaci per un test drive su prato al 800-543858

Assistenza telefonica gratuita
800.54.38.58

www.mygrin.eu



Come volevasi dimostrare. La risposta è stata forte, decisa, immediata. Il giardinaggio s'è rialzato con le proprie gambe, con le proprie idee, coi propri sacrifici. Orgoglioso di aver visto i punti vendita ribollire di gente, con tutte le debite distanze, quando s'è finalmente potuto tornare ad una vita più o meno normale. Lo scatto è stato imperioso, figlio di arretrati naturali dopo tanto tempo con le serrande abbassate ma anche del desiderio della gente di riallacciare il filo con le antiche abitudini mai così attuali da marzo in poi, quando il prato è diventato all'improvviso una finestra sul mondo e non soltanto l'anticamera di casa. Sommerse anche le aziende, di nuovo frenetiche nel muoversi non appena sono stati ammessi gli spostamenti interregionali. Il silenzio del mercato era solo apparente, costretto a star zitto a dispetto della volontà di tutti. Soprattutto di chi mai come stavolta ha colto l'essenza vera di un prato, di un angolo verde, di una siepe da curare o di aiuole da abbellire. Feroce la voglia di riconsegnarsi alla vita di tutti i giorni, lampante la naturalezza con cui tutta la filiera s'è riattivata alzando in fretta le marce. Correndo velocissima, con tutti i suoi anelli. Dal sell-in al sell-out, trasformando le e-mail e le telefonate di marzo e aprile in rassicuranti faccia a faccia. Ad ogni livello. Resta lo squarcio aperto nelle consegne a domicilio e nelle vendite online, a lungo corsia preferenziale per i grandi colossi. Partita aperta, anche se dall'altra parte del campo ci sono ingredienti a cui è difficile rinunciare a cuor leggero. Come la competenza da sempre dispensata attimo dopo attimo, come quei rapporti anche ventennali ormai difficili da scalfire, come la certezza di avere sempre la risposta giusta e personalizzata. Non automatica. Tutto gioca a favore del rivenditore, del suo sapere, della sua fierrezza allattata e cresciuta anche attraverso un sms quando non si poteva far altro. Le prime somme raccontano ancora una volta che nella vita tutto torna. Che seminare bene aiuta parecchio quando arriva il momento del raccolto. Anche dopo momenti spenti.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Dino Bellomi

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 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 Begnoli,
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 suddetta legge. In conformità a quanto disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verona, via Meloni 11, 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



GAMMA GREEN

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA PER IL GIARDINAGGIO



GAMMA GREEN

AIRION 3 | RASION 2 | PRUNION
GAMMA SELION | GAMMA ALPHA
HELION 2 | EXCELION 2000 | CULTIVION

PELLENC
ITALIA



pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

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

**BIN SISTEMI
ATOM6**
TRASFORMA IL TUO
SOFFIATORE IN ATOMIZZATORE



approfondimento

- 10** «Giardinaggio, bella andatura»

assogreen

- 8** «Bella ripresa, anche grazie al meteo. Ora teniamo duro»

eventi

- 44** Scatto fulmineo, Demo 2020 presente

inchiesta

- 22** La cavalcata dei soffiatori

mercato

- 48** Le forti folate di batteria e robot

punto vendita

- 36** «Prima l'euforia, quindi la realtà»

rivenditori

- 50** Idrica Meccanica Bergamini
«Nulla è davvero compromesso»

rubriche

- 32** News
28 Vetrina soffiatori
52 Vetrina

scenari

- 40** Primattori, di nuovo in scena

56 Tuttomercato





BIN
SISTEMI



PROTEGGI IL TUO ROBOT.

Copri-stazioni resistenti e curati nei minimi dettagli, per ogni tipo di robot.



Il rivenditore s'è subito rialzato, merito pure dell'alternanza pioggia-sole che ha prodotto tanta erba. Il punto di domanda però corre già a dopo l'estate, ai mesi in cui il rischio di serie ripercussioni post-covid è pressoché certo

«BELLA RIPRESA, ANCHE GRAZIE AL METEO. ORA TENIAMO DURO»

Gia era una maratona prima. Figurarsi adesso. Il giardinaggio va di corsa, ma l'arrivo non è esattamente dietro l'angolo. Soprattutto alle spalle non c'è asfalto pulito e nemmeno un contachilometri acceso. La stagione è stata splendida finora, sotto il profilo del meteo. Sole e pioggia, acqua e il caldo spesso giusto. Quasi a voler provare a compensare quel che non s'è visto, per forza, da marzo a maggio. «Sarà una marcia lunga, per adesso stiamo provando a recuperare quel che s'era perso prima. La richiesta non manca, il giardinaggio d'altronde è ormai settore consolidato. Sappiamo cosa fare, così come i clienti sanno quel che serve a loro per vivere il loro hobby con serenità. Quindi avere prodotti affidabili, sicuri, che durino nel tempo», il pri-

mo fotogramma di Roberto Dose, storica voce di Assogreen di cui è stato anche presidente, specialista affermato nel suo Friuli ma con lo sguardo spostato anche oltre il suo orizzonte. Al bene comune, a quel che sta succedendo attorno a lui. L'associazionismo è per sempre.

SPIRAGLI DI FIDUCIA. Un passo indietro. A quei mesi senza segnali, senza luce, senza un futuro certo. «La vera questione è che c'era tanta voglia di ripartire. Manifestata nel fermento che c'è adesso, nella volontà di tornare alla normalità. Pur nelle difficoltà il primo impatto è stato positivo, anche se con linee guida spesso diverse non è stato facile. Nemmeno è stato facile tenere il negozio chiuso sapendo che stavi perdendo posizioni e fatturato. Adesso però c'è entusiasmo», la fiducia di Dose, specchio di una realtà tornata a vivere anche se lontanissima dai vecchi canoni, da quelle abitudini ormai solo sbiadito ricordo, da quella linea sottile tarata verso l'alto che ha sempre caratterizzato il mercato anche del verde. Col prezzo sì incidente, ma anche col fattore qualità ben in vista. Con le macchine di valore davanti a tutto, con la predisposizione per la novità, coi compromessi spesso ridotti a zero perché col verde non si scherza. Talmente affascinante da valere un sacrificio, un'impennata magari anche fuori budget, una carezza necessaria dopo tanti anni di lavoretti in giardino che diventano momenti quasi irrinunciabili.





IL VALORE DEL CIELO. La regola vale anche nell'emergenza. «L'erba sta crescendo, è cresciuta sempre, con grande regolarità», il sorriso di Dose, perché finora il tempo è stato impeccabile. Come tutti vorrebbero una stagione, con l'alternanza che serve perché ci sia materia prima da lavorare. «Le condizioni meteo sono quelle giuste, anche per questo la domanda è ancora interessante. Si sta continuando a lavorare, anche se com'era logico che fosse l'euforia iniziale è un po' calata come era anche logico attendersi», l'altra faccia della medaglia illustrata da Dose, perché non potevano essere solo rose e fiori dopo tutto quel che è successo. Inevitabile. Ha reagito però il green, soprattutto non è stato mai fermo. Non s'è mai pianto addosso, davanti a qualcosa di più grande. Ed ora sta provando ad uscirne. Con coraggio e col lavoro di sempre. Con la sua competenza e le idee chiare.

PASSO IN AVANTI. I timori ci sono ancora però. Non è solo l'immediato, fosse solo quello saremmo tutti a cavallo. I timori sono per il dopo. «Per l'autunno, io ci penso già. Per forza. Adesso è ancora tutto piuttosto coperto dal fervore iniziale. Vedi che comunque la cassa si riempie. "Ci siamo", dici, perché i risultati li vedi. Dopo l'estate però qualcosa dobbiamo aspettarci. Ed essere bravi ad attutire il colpo. A settembre, ottobre, quando la stagione si normalizzerà i problemi non potranno non venir fuori. Quello sarà il vero momento critico. Quando il fatturato calerà, al contrario dei costi fissi. Quelli anzi aumentano. Quello sarà il vero momento critico. Il cliente ha i desideri giusti, quelli di sempre

ed anche qualcuno in più com'è normale che sia dopo la lunga chiusura. Il cliente è anche disciplinato, pur in contesto non facile fatto di norme da rispettare e distanze da mantenere. Così almeno è stato all'inizio. Adesso la gente di pazienza ne ha di meno. Tanti la mascherina la dimenticano, a volte comportamenti sbagliati generano tensione proprio per mancanza di attenzione. Magari era prevedibile, ma certamente certe misure vanno riattivate», il suggerimento di Dose, anche lui con un equilibrio delicato da garantire nel suo punto vendita fatto di 15 dipendenti e di una mole di lavoro enorme.

PUNTI DI DOMANDA. L'incertezza regna sovrana. «Già sarebbe qualcosa avere la certezza che l'emergenza sanitaria non riesploda, è il minimo che possiamo augurarci. Anche minimi focolai locali che obbligherebbero il Governo o le regioni a qualche restrizione sarebbero il colpo finale. Passi una volta, alla fine il colpo lo attutisci anche. In un modo o nell'altro ti rialzi. Ma se dovessimo fermarci ancora per il commercio sarebbe un colpo mortale. È chiaro che tutto va trasferito nel medio periodo, comprese le ripercussioni di questa pandemia. Le conseguenze», la verità di Dose e gli interrogativi di tutto il mondo, «le avvertiremo di certo nella prossima stagione, con logiche problematiche economiche e sociali. Non possiamo tutti passare indenni da questo momento. Bisognerà fare i conti alla fine, famiglia per famiglia. Verificare quale sarà la ricaduta, quel che succederà quindi all'atto pratico. Quelle che diventeranno le implicazioni e quella che sarà la reale propensione all'investimento da parte di ognuno».

Ritmi altissimi, il mercato vivace, il rivenditore senza un attimo di tempo. Come le aziende, a spingere di nuovo sull'acceleratore. In prima fila in una ripartenza cominciata nel migliore dei modi. A cento all'ora

«GIARDINAGGIO, BELLA ANDATURA»

Parlano le aziende. Col loro manifesto orgoglioso da presentare. Le idee chiare, disegni lucidi, lavoro continuo. Testa bassa e via, oltre l'ostacolo. Altissimo stavolta, ma con la voglia feroce di arrampicarsi fino alla cima. E tornare a respirare l'aria di una volta.

MERCATO IN VOLO. I primi passi sono stati promettentissimi. Sicuri e svelti. «Settimane più che positive e frenetiche», racconta Thomas Goi, direttore vendite di **Active e Ibea**, «ma quella frenesia e sano stress che tanto ci mancavano. Il lavoro dei due mesi persi si è aggiunto alla mole di maggio. Si lavora male così, ma va benissimo».

«La ripartenza», osserva Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «è stata un'esperienza che potremmo definire travolgente. Si poteva e si può tuttora percepire chiaramente la voglia di ricominciare a tutta velocità, di recuperare il tempo perduto. Dal punto di vista dei fatturati maggio è stato molto positivo, ma sicuramente non è facile gestire un ritardo di un mese abbondante sui piani di produzione fissati a inizio anno, nel pieno di una stagione primaverile che, fortunatamente, sta aiutando molto dal punto di vista climatico. Si tratta di una situazione migliore rispetto ad altri settori che faticano maggiormente a ripartire, ma che richiede una gestione particolarmente attenta per evitare



il rischio di "ingolfarci" per rincorrere il mercato». «Noi», il quadro di Giancarlo Pastorelli, responsabile vendite Italia di **Davide & Giovanni Volpi**, «siamo stati molto impegnati per il discorso legato alla sanificazione, di rimbalzo perché non è stato mai un settore che abbiamo seguito. Abbiamo quindi dovuto adattare in parte la nostra produzione ad alcune richieste specifiche, senza conversioni particolari ma con energie destinate in un ambito piuttosto che in un altro e tre turni di lavoro sette giorni su sette».

«In realtà **Einhell**», specifica Rossella Bianchi, amministratore delegato della filiale italiana della casa tedesca, «non ha vissuto una vera e propria ripartenza perché l'azienda è sempre stata attiva e in modalità smart working per tutelare i suoi collaboratori e poter garantire sempre il servizio al cliente. Sono sempre state osservate tutte le norme di sicurezza e seguiti i protocolli richiesti. Dal 4 maggio abbiamo riaperto gli uffici ma favorito, al tempo stesso, lo smart working per evitare sovraffollamenti, garantendo a tutti sempre la piena attività in sicurezza. Durante il periodo del lockdown abbiamo studiato nuove proposte e promozioni rivolte ai nostri clienti e agli utenti finali perché alla loro ripartenza potessero trovare campagne promozionali d'appel e vantaggiose dedicate ai nostri prodotti ed in particolare alle novità del Sistema Power X-Change».

«È stata una ripartenza frenetica. Eravamo pronti», spiega Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «ad un impatto forte con clienti che, desiderosi di riprendere le loro attività, hanno ovviamente cercato di fare quanto nei mesi di marzo e aprile non è stato possibile fare».

«Noi di **Grin** siamo entusiasti. Già da dopo Pasqua», spiega Daniele Bianchi, il responsabile commerciale e marketing, «si era visto un mercato molto più vivo e dal 4 maggio le vendite sono esplose. Avevamo adottato una strategia un po' diversa dai nostri competitor intensificando l'attività pubblicitaria (invece di fermarla) nel periodo di lockdown per poi finalizzare quando i mercati avrebbero riaperto. E con il senno di poi è funzionato tutto molto bene. Nel periodo di "fermo" infatti le persone hanno potuto informarsi e ricevere risposte e spiegazioni molto dettagliate dal nostro customer service e appena hanno potuto acquistare si sono fiondate nei negozi. Anche giugno ha dato segnali molto positivi presso i nostri concessionari, complice anche un meteo favorevole a partire dai primi giorni. Anche il fatto che abbiamo sempre tutti i prodotti disponibili a magazzino ci sta aiutando molto rispetto a chi importando molto dall'estero ha difficoltà nelle consegne. Devo sottoli-

Idrovita®



La riserva d'acqua in gocce per le tue piante

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



www.idrovita.it


MADE IN ITALY

 **FERRARI®** group

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

neare che anche il made in Italy dei nostri prodotti è un valore che si è dimostrato maggiormente apprezzato dal cliente finale rispetto al solito».

«Una timida incertezza nella prima settimana», il calendario di Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «immediatamente dopo un inaspettato flusso di richieste di prodotto, addirittura oltre le aspettative di una "normale" stagione».

«In verità», puntualizza Roberto Foti Belligambi, TSM turf & Golf di **John Deere Italiana**, «non ci siamo mai fermati del tutto. Noi e buona parte dei nostri concessionari, soprattutto quelli coinvolti anche nelle attività legate all'agricoltura, abbiamo avuto la possibilità di continuare, operando in totale sicurezza e rispettando in pieno i vari Decreti, ad essere operativi. Grazie soprattutto alla tecnologia e allo smart working, che per noi è una pratica già sperimentata».

«Il mercato ha ripreso con vigore già da inizio maggio», la testimonianza di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «con ordinativi in forte crescita che hanno consentito di recuperare almeno in parte quanto perso nel periodo di isolamento forzato».

«Buona la ripartenza», assicura Andrea Tachino, direttore commerciale di **Multipower**, «i clienti ci comunicano di avere le officine ed i negozi colmi di gente e pertanto come azienda stiamo ricevendo diversi ordini. Tutto ciò che fino a qualche settimana fa ipotizzavamo, si sta concretizzando. La cura del verde e il ritorno alla coltivazione dell'orto sono nei pensieri degli italiani».

«Per noi che fortunatamente abbiamo avuto possibilità lavorare quasi "normalmente" anche nella fase uno», la prima considerazione di Luca Sacconi, direttore vendite Italia di **Niko**, «l'effetto della ripartenza è stato più che altro psicologico.

Con la possibilità di confrontarsi di persona tra colleghi, clienti e fornitori, ogni cosa diventa più semplice e il futuro meno nebuloso».

«C'è da ammettere», riconosce Andrea Ceccon, dell'ufficio marketing ed export di **Peruzzo**, «che le prime settimane dopo il cosiddetto lockdown sono state abbastanza difficili: i mercati esteri erano ancora parzialmente fermi, molte aziende erano ancora chiuse e di conseguenza gli ordini tendevano a scarseggiare. Ciononostante poco dopo il ritmo è ritornato ad essere molto intenso e sostenuto e siamo tornati ad avere richieste massicce ogni giorno di più: in fin dei conti questa è per noi altissima stagione! Infine c'è un distinguo da fare: se con il mercato Italia eravamo bloccati dalla metà di marzo fino ai primi di maggio, per i mercati esteri il tutto è stato posticipato di circa quindici-venti giorni».

«Sicuramente il periodo passato», premette Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «ha segnato tutti sotto ogni punto di vista. La ripartenza in ogni caso sta andando avanti sicuramente nel segno della voglia di tornare alla normalità, tentando soprattutto di recuperare il tempo perso. I rivenditori sono ormai tornati a pieno regime, i giardinieri professionisti hanno ripreso a lavorare con una grande mole di lavoro arretrato, possiamo quindi affermare che in generale c'è un bel fermento e tanta voglia di recuperare sotto ogni punto vista».

«Le prime settimane sono state molto concitate», afferma Gaetano Patierno, general manager di **Prai Group**, «molti nostri clienti sono rimasti aperti durante il lockdown perché appartenenti alla filiera agroalimentare, per cui hanno continuato a fare ordini e richieste che spesso sono state, nostro malgrado, evase con ritardo».

«Ad oggi», evidenzia Gaspare Conversano, responsabile commerciale e marketing di **Stihl Italia**, «i risultati ci dicono che la richiesta di macchine da giardinaggio e forestale resta alta, e probabilmente l'essere costretti a restare a casa ha incentivato tanti utenti a dedicarsi in prima persona ai propri spazi verdi. Siamo molto realisti su quanto sta accadendo e restiamo vigili rispetto all'evoluzione ma oggi siamo molto contenti e soddisfatti dei dati della ripartenza».

«La nostra azienda», premette Paolo Burali, sales director robotics division di **Zucchetti Centro Sistemi**, «è stata prontissima a variare le modalità di lavoro in quanto azienda altamente informatizzata. L'uso della tecnologia e di tutti i suoi



nuovi strumenti ci ha permesso di essere sempre in contatto con i nostri partner e la rete vendita. Durante il lockdown, abbiamo sperimentato nuove modalità di lavoro, come lavorare in smart working, organizzare riunioni, meeting virtuali e consulenze telefoniche, dando sempre la massima priorità alla cura del nostro cliente. Attività che stiamo integrando e portando avanti anche in questo periodo.

PRIMA SCINTILLA. Le aziende erano pronte. Tante nemmeno si son fermate. Altre sì. Il calcio di inizio però ha avuto tratti più o meno comuni a tutti. «Il nostro è stato quello di creare qualcosa di speciale per il rivenditore», sottolinea Thomas Goi di **Active** e **Ibea**, «per i suoi acquisti e per le sue vendite. Abbiamo investito molto e da subito nonostante quello che è successo suggeriva di rimanere alla finestra. La parola d'ordine è stata "aiutare". Ed ora guardiamo avanti».

«Abbiamo ideato e sviluppato», evidenzia Rossella Bianchi di **Einhell Italia**, «un volantino digitale interattivo con promozioni dedicate ai tre mesi estivi, da inizio giugno fino alla fine di agosto, dove i nostri clienti possono, scegliere in piena sicurezza da casa, i prodotti presenti a volantino, e per alcune proposte visionare anche il video dedicato, selezionare le schede tecniche e ricercare il rivenditore più vicino che ha aderito a questa nostra ultima campagna promozionale. Solo con un click diamo loro la possibilità di entrare nel nostro mondo e recarsi in seguito dal rivenditore per acquistare il prodotto selezionato, il tutto per velocizzare l'operazione di acquisto e garantire una maggiore sicurezza sia al negoziante che all'utente finale. Per noi è stata una vera e propria innovazione introdurre questo nuovo mezzo di promozione e siamo sicuri che lo apprezzeranno tutti i nostri clienti».

«Abbiamo messo in campo», premette Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «tutte le nostre risorse per soddisfare le richieste dei clienti. E' stato importante dare un segnale di vicinanza e presenza a loro fianco».

«I nostri tecnici commerciali», premette Daniele Bianchi di **Grin**, «hanno subito dato grande disponibilità ai negozi per aiutarli nelle attività dimostrative dei nostri prodotti. Abbiamo notato che l'attività dei rivenditori era molto frenetica e avevano bisogno di una mano. Ci siamo poi messi in pari con la produzione e velocizzato il più possibile i tempi di consegna visto che i cor-



rieri hanno delle tempistiche più lunghe rispetto al normale».

«Il primo passo», sottolinea Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «è stato riattivare le normali attività aziendali dal punto di vista del personale e tentare di riattivare il volano degli acquisti di prodotto che nel frattempo erano state sospese. «Abbiamo sfruttato e implementato ancor di più la tecnologia a nostra disposizione», aggiunge Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «per continuare a dare tutto il supporto possibile ai nostri concessionari in modo che, a loro volta, avessero la possibilità di rimanere a fianco dei nostri clienti».

«Niente di particolare», racconta Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «la ripresa delle tradizionali attività e l'abbandono della modalità smart working è stata immediata e non ha reso necessarie azioni straordinarie».

«Diciamo che **Multipower**», il quadro di Andrea Tachino, «ha investito molto l'anno scorso, in termini di sito web, catalogo e la stessa rete di vendita è stata potenziata. Tutto ciò ci ha quindi permesso di fronteggiare questa spaventosa situazione, che ci siamo trovati ad affrontare senza poter escogitare nessun piano commerciale. Ad oggi i nostri viaggi aziendali non sono ancora ripresi, ma la frequente comunicazione, la fidelizzazione dei nostri clienti e la sinergia stretta con essi, ci permette di lavorare a ritmi molto alti».

«Abbiamo cercato», spiega Luca Sacconi di **Niko**, «di proporre degli incentivi ai rivenditori in modo da contribuire alla ripresa delle loro attività. Le prime settimane i risultati sono stati poco significativi a causa della persistente incertezza, con l'andare del tempo e lo stabilizzarsi della si-

tuazione, le cose sono migliorate sensibilmente». «Il primo passo», sottolinea Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è stato sicuramente quello di ristabilire un contatto continuo con la rete vendita, in modo da far sentire al rivenditore la vicinanza e il supporto da parte della nostra azienda. Oltre a questo, ovviamente sono state studiate numerose azioni commerciali da mettere in campo nel breve periodo, a vantaggio del cliente finale e del rivenditore».

«Innanzitutto durante il periodo di chiusura», il quadro di Andrea Ceccon di **Peruzzo**, «abbiamo voluto mantenere una forte presenza ed attività sia attraverso i nostri social network, sia nell'invio di newsletter ai nostri clienti. Questo ha fatto sì che, nonostante il periodo, si mantenesse viva l'attenzione sulla nostra azienda, sui nostri prodotti, dando una parvenza di "normalità", nonostante tutto. Non appena abbiamo riaperto al 100% gli uffici abbiamo puntato su offerte promo che potessero invogliare i clienti nell'acquistare. Abbiamo inoltre puntato su pubblicità, in tutte le sue forme, oltre al fatto di aver avuto un servizio vendite sempre attivo in modalità smart working, con video chiamate e meeting in streaming».

«Oltre alla messa a norma secondo le nuove disposizioni covid-19 dell'intera azienda», spiega Gaetano Patierno di **Prai Group**, «abbiamo cercato di non rallentare i processi aziendali inserendo da subito altri dipendenti interinali per sopperire all'accumulo di lavoro che si è creato durante la nostra chiusura».

«Nei confronti della rete», sottolinea Gaspare

Conversano di **Stihl Italia**, «abbiamo cercato di dare un segnale di tranquillità soprattutto sul tema dei pagamenti, siamo un'azienda molto attenta al bene dei nostri rivenditori e abbiamo voluto fornire un segnale importante. Abbiamo inoltre modificato la nostra offerta commerciale rendendola flessibile rispetto al momento. Nei confronti dell'utenza finale abbiamo voluto con forza dare un segnale di presenza rinnovando i nostri investimenti pubblicitari e pianificandone una struttura ampia e duratura».

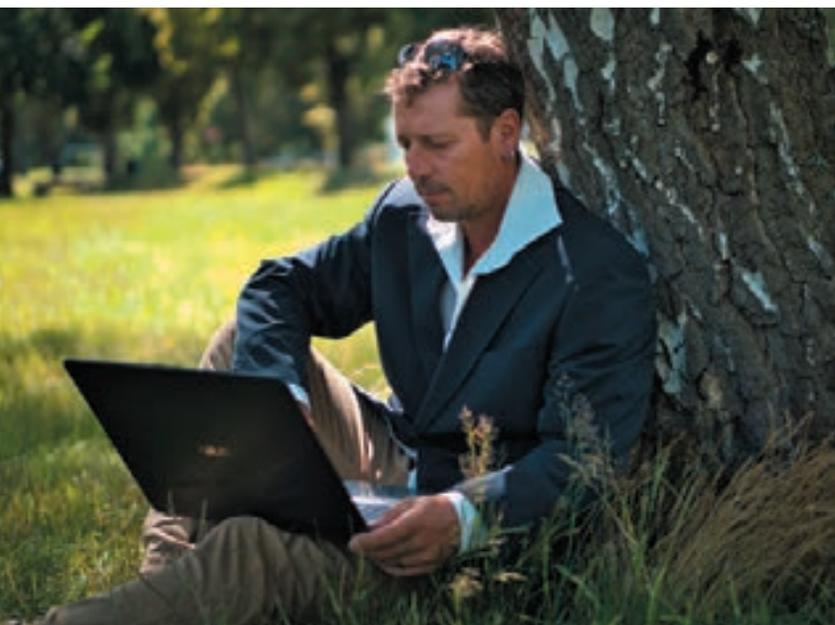
«Restare connessi con il nostro cliente», la ricetta di Paolo Burali di **Zuchetti Centro Sistemi**, «trasmettere positività e sostenerlo quando c'è stato bisogno. Siamo un'azienda che lavora con entusiasmo e passione e questo viene percepito dal mercato».

ANIMO PROFONDO. Telefonate, e-mail, poi contatti sempre più diretti con lo specialista. A starne il polso, a sentirne gli umori. «Abbiamo trovato il rivenditore», la radiografia di Thomas Goi di **Active e Ibea**, «molto coscienzioso e altrettanto motivato. Non certo demoralizzato. Un rivenditore convinto e sicuro di uscirne bene».

«Fortunatamente», racconta Rossella Bianchi di **Einhell Italia**, «siamo riusciti sempre a rimanere in contatto con loro, condividendo il timore per l'emergenza sanitaria ma anche il forte desiderio di ripartire e di ritrovare una quotidianità di business che è venuta a mancare. Il rapporto umano è fondamentale ed aiuta ad affrontare con più fiducia questo periodo anomalo».

«Qualche rivenditore di fatto non ha mai chiuso», aggiunge Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «altri per rispettare le regole imposte dal lockdown hanno ripreso chi il 4 maggio o chi addirittura il 18 maggio. Specialmente per questi la voglia di ripartire era altissima come le preoccupazioni. Molti rivenditori hanno adottato anche nuove strategie di vendita attivando portali di e-commerce».

«Il panorama è molto vario», allarga il campo Daniele Bianchi di **Grin**, «ma in generale il rivenditore l'ho trovato bene. Dopo lo spavento iniziale e un aprile a rilento la stagione è diventata buona. E molti parlano di vendite record a maggio. Il clima favorevole, il ritrovato amore delle persone per la propria casa e alcune promozioni in corso hanno dato vitalità al mercato del giardino che sicuramente ha sofferto molto meno rispetto ad altri settori. Sono rimasti in difficoltà quei rivenditori un po' troppo legati alla "tradizione" e che in questi mesi non hanno pen-





sato a come migliorare la propria attività».

«La maggior parte dei rivenditori», precisa Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «era rimasta attiva, tramite l'officina riparazioni o con le vendite online. Tanta voglia di ripartire e darsi da fare per recuperare quanto, comunque, perso durante il lockdown». «Il primo e unico messaggio», il punto di Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «è stato ribadire la nostra presenza al loro fianco, nell'obiettivo comune di dare, nei limiti imposti dalle restrizioni, la massima continuità al servizio ai nostri clienti».

«La nostra rete di concessionari», evidenzia Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «è sempre stata in contatto con l'azienda, anche durante il periodo più difficile. Alla riapertura ufficiale, i concessionari erano assolutamente pronti e determinati a recuperare quanto perso nei due mesi precedenti».

«I rivenditori», rileva Andrea Tachino di **Multipower**, «sono stati anch'essi bravissimi a superare ogni ostacolo che si sono trovati ad affrontare; dalla riparazione, alla vendita effettuata a domicilio, fino alla riapertura dei negozi, che come anticipavo prima, sono "invasi" dagli utenti. Duro lavoro quindi per tutti i nostri concessionari, che si trovano ad affrontare un duro quotidiano lavoro, alimentato da una stagionalità fino ad oggi ottima e con tante riparazioni arretrate relative al periodo del lockdown e alla loro conseguente chiusura di attività».

«Il rivenditore», racconta Luca Sacconi di **Niko**, «è provato ma non abbattuto, fortunatamente la stagione da un punto di vista climatico ci sta dando una mano sicuramente non si recupereranno le mancate vendite di inizio stagione ma il clima mite e le piogge che ci stanno accompagnando l'arrivo di questo periodo estivo stanno contribuendo a rasserenare gli animi dei rivenditori».

«A fronte di un iniziale momento di diffidenza», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «possiamo dire che il Rivenditore si è fatto trovare sostanzialmente voglioso di tornare a lavorare a pieno regime; l'esplosione del bel tempo ha sicuramente aiutato in questo, i lavori di giardinaggio che sono stati rimandati nel periodo post-covid stanno dando certamente molto lavoro da fare e questo non può che far bene dopo il periodo di lockdown».

«I rivenditori», sottolinea Andrea Ceccon di **Peruzzo**, «erano da un lato incerti, come tutti, sull'evolversi della situazione di lì a venire. Ciononostante abbiamo letto in tutti loro un grande desiderio di recuperare il tempo perduto e tanta, tanta voglia di fare e portare risultati».

«Il rivenditore l'abbiamo ritrovato molto stressato»,

THE GARDEN TRADE FAIR COLOGNE, 06. – 08.09.2020

VISIT THE WORLD'S BIGGEST TRADE FAIR FOR GARDEN LIFESTYLE

L'attualità ci mostra quanto il proprio angolino di verde sia prezioso per la maggior parte delle persone: il giardino è diventato un rifugio irrinunciabile. Anche in futuro la vita nel verde dovrà svolgere un ruolo straordinario e donare energie all'intero settore. Per questo ci impegniamo al massimo affinché dal 6 al 8 settembre 2020 si possa svolgere la spoga+gafa, la più grande piattaforma dell'industria del verde. Occhi sempre puntati sulla sicurezza di espositori e visitatori, a garanzia della quale stiamo mettendo in campo misure straordinarie.

Vi aspettiamo, sarà un'edizione ricca di ispirazioni!

Assicuratevi subito i vostri biglietti su:

www.spogagafa.com/tickets

Tel. +39 02 8696131

E-mail valentino.provera@koelnmesse.it

#GARDENBACKSTRONGER





osserva Gaetano Patierno di **Prai Group**, «perché ha dovuto lavorare in condizioni fisiche-gestionali non facili e lontane dagli standard, considerando il fatto che in alcuni periodi del lockdown non ha avuto il supporto logistico di alcuni fornitori costretti a restare chiusi. Il clima di paura diffuso ha creato nei rapporti lavorativi un'orbita di disequilibrio emotivo e incertezza operativa che, siamo sicuri, con il tempo andrà scemando».

«Dai primi feedback», lo scenario di Gaspare Conversano di **Stihl Italia**, «vediamo il rivenditore molto preso dalla propria attività, sta cercando di recuperare tutto quanto possibile pur con le difficoltà burocratiche che deve gestire».

«All'inizio della pandemia», osserva Paolo Burali di **Zucchetti Centro Sistemi**, «il rivenditore era logicamente molto preoccupato soprattutto nelle aree più colpite. Ma oggi fortunatamente il mercato sta rispondendo bene e stiamo recuperando i giorni di stallo».

IL PRIMO PENSIERO. Una molla da riattivare, una macchina da far ripartire. Un messaggio, per ricominciare. «Il primo», rivela Thomas Goi di **Active e Ibea**, «è stato "noi siamo qui e a questo momento reagiamo in questo modo". Con la forza di sempre».

«Il messaggio che stiamo dando al rivenditore», il punto di Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «è un messaggio di presenza e di fiducia nel futuro. Desideriamo rassicurarli che noi ci siamo, come e più di prima, pronti a rispondere alle sfide di un futuro che si presenta sicuramente incerto, ma altrettanto ricco di opportunità a disposizione di chi saprà individuarle e coglierle per primo. Il covid-19 ci ha colto in un momento che per noi era già una fase di profondo cambiamento, di ripensamento

dell'azienda nella continuità con la nostra storia, ma adattandosi alle esigenze di un mondo che cambia molto velocemente. Se da un lato si trattava di un momento per noi già impegnativo, d'altra parte questa fase ha rappresentato un ulteriore stimolo in una situazione già fluida ed in movimento, una ulteriore sfida che è andata ad affiancarsi a tutte quelle che già stiamo affrontando per evolverci e migliorarci».

«Il messaggio che abbiamo trasmesso ai nostri clienti», il quadro di Rossella Bianchi di **Einhell Italia**, «è sicurezza, vicinanza e supporto per garantire loro una ripartenza rapida con risultati tangibili già in pochi mesi. Per facilitare questo, abbiamo studiato nuove proposte e promozioni rivolte proprio a loro. Il volantino digitale è appunto una delle soluzioni a loro offerte. E' uno strumento perfetto e indicato per ogni canale, dà la possibilità di avviare una ripresa più rapida e di agevolare la ripartenza dei loro clienti. A supporto di questo volantino abbiamo pianificato un'intensa attività di comunicazione che dà un'ulteriore spinta all'azione promozionale».

«Il lockdown», il pensiero di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «è stato un banco di prova nuovo per tutti che ha generato incertezze e la necessità di prendere tante decisioni, anche difficili. Fiaba ha da subito incoraggiato i clienti e messo a loro disposizione quanto possibile per superare questi mesi così complicati».

«Forza e coraggio. Perché viste le richieste di informazioni che avevamo ricevuto», la certezza di Daniele Bianchi di **Grin**, «avrebbero sicuramente lavorato bene, che la stagione si sarebbe allungata rispetto al solito e che ci aspetta un'estate di lavoro intenso. Abbiamo spinto molto anche sulla promozione legata ai finanziamenti a tasso zero che in questo periodo ha funzionato davvero bene».

«Normalità di lavoro, è il nostro messaggio. Cosa non facile», racconta Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «dovuta agli scompensi di assortimento prodotto e problemi con i trasporti».

«Siamo stati sempre a loro fianco anche se in remoto», assicura Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «quindi i rapporti non hanno in realtà mai avuto nessuna interruzione».

«Abbiamo cercato di supportare i nostri concessionari al meglio», rileva Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «lavorando intensamente per ridurre al massimo le problematiche relative ad una ripresa forte ed improvvisa, che ha messo in difficoltà principalmente la parte logistica, sovrac-

caricata da una mole di ordinativi concentrata in poche settimane».

«La vera forza di **Multipower**», la chiave di Andrea Tachino, «è il rapporto creatosi con i nostri rivenditori. Un legame che si basa sulla fiducia reciproca e su un fattore che per me è fondamentale, la collaborazione. In tanti purtroppo si dimenticano di questo e focalizzano il business solo ed esclusivamente in considerazione di numeri e fatturati; noi facciamo l'opposto e cerchiamo di supportare a 360° i nostri clienti, spingendoli nei momenti di mercato o stagionalità favorevoli e aiutandoli nei periodi di difficoltà; gli ultimi mesi fanno purtroppo parte di questi momenti duri, dove le energie e le forze (in alcuni casi anche economiche) possono venire a meno, ed è quindi che il concetto di collaborazione vale più di ogni altra cosa e ti permette di uscire insieme dalle difficoltà».

«Grazie al fatto che abbiamo potuto lavorare normalmente per tutto il lock-down», rileva Luca Saccani di **Niko**, «non abbiamo mai perso il contatto con i rivenditori. Abbiamo cercato di far vedere la nostra presenza fisica grazie alla nostra rete di collaboratori che fin dai primissimi giorni della riapertura li hanno visitati. Credo che il confronto "fisico", anche nel rispetto del distanziamento sociale, sia parte fondamentale del nostro rapporto con i rivenditori».

«Il messaggio è stato che Pellenc avrebbe ascoltato le richieste», rivela Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «tentando di andare incontro ad ogni tipologia di esigenza. Possiamo dire però che questa è sempre stata la politica attuata da Pellenc Italia, e la rete vendita ha sempre apprezzato al massimo questo impegno e questo supporto costante». «Il messaggio principale che abbiamo voluto comunicare», rivela Andrea Ceccon di **Peruzzo**, «era il fatto che noi eravamo lì per supportarlo ed aiutarlo in tutto e per tutto. Questo ovviamente non è cambiato: è stato così sia prima, sia nel mentre della crisi sia ovviamente e quanto mai ora».

«Il messaggio allo specialista? Che la **Prai** era al loro fianco nonostante le difficoltà di questo momento storico», l'assicurazione di Gaetano Patierno.

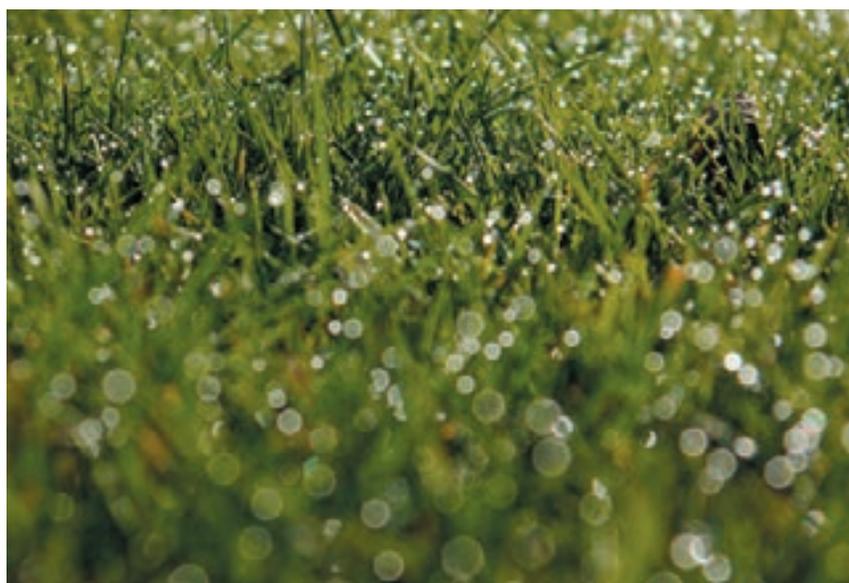
«In questi mesi», racconta Gaspare Conversano di **Stihl Italia**, «abbiamo voluto fortemente lanciare messaggi di presenza: la nostra azienda c'è, non solo quando tutto va bene ma anche, e soprattutto, quando ci sono venti negativi che frenano la nostra corsa. Ragionare da partner ed

essere un'azienda riconosciuta non solo come un mero fornitore di macchine, questi sono i messaggi che abbiamo voluto dare e, non solo a parole, ma soprattutto con fatti concreti».

«Distanti ma connessi, dopo la tempesta torna sempre il sereno», il messaggio trasmesso da **Zucchetti Centro Sistemi**.

PROSSIMA VISTA. Che quadro aspetta ora il mondo del garden? Di indizi ce ne sono tanti. «La stagione», osserva Thomas Goi di **Active e Ibea**, «sta accompagnando bene inoltre quello che è successo ha riavvicinato le persone verso la natura e al dedicare tempo a se stessi tramite la natura, prevediamo scenari più che positivi». «Il mondo del garden», lo scenario di Rossella Bianchi di **Einhell Italia**, «è sicuramente molto complesso e il periodo di lockdown ha reso ancora più imprevedibili le dinamiche del mercato. Lo scenario a breve termine è fortemente legato alla riscoperta della casa, del giardino, dei propri spazi. Da qui un'aspettativa di "rimbalzo" positivo. Per quanto riguarda lo scenario a medio e lungo termine, le variabili da considerare per il prossimo futuro sono davvero imprevedibili».

«I primi segnali di ottimismo tra i rivenditori cominciano a vedersi. Ovviamente», sottolinea Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «bisogna sempre sperare che la situazione legata al covid non possa nuovamente complicarsi. La stagione sarà un banco di prova importante per tutti ma oggi, grazie anche all'esperienza maturata in questi mesi e a nuovi modi di interpretare la vita lavorativa,



A P P R O F O N D I M E N T O

volgiamo vedere il futuro con fiducia e tanta determinazione».

«Credo che quest'estate», il quadro di Daniele Bianchi di **Grin**, «potremo toglierci diverse soddisfazioni perché le persone andranno poco in vacanza e saranno più propense a spendere per casa e giardino. La stagione legata ai prodotti della primavera si è spostata di uno-due mesi e se il clima ci assiste sarà una bella estate per il nostro settore. Anche l'autunno potrà essere frizzante perché riprenderanno una serie di attività fieristiche e promozionali all'aperto che saranno importanti. Chissà che sia la volta buona per dare una spinta alle attività fieristiche con dimostrazioni in campo che tanto sono apprezzate all'estero, ma che in Italia non sono mai decollate».

«La stagione», la fiducia di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «è ottima dal punto di vista delle macchine da giardino, credo che si continuerà con un buon passo fino a fine stagione».

«Se il meteo, come sembra, continuerà ad essere favorevole», la condizione di Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «ci potranno essere buoni margini di recupero».

«Ci aspettiamo e ci auguriamo una progressiva normalizzazione della situazione di mercato», l'auspicio di Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**.

«Faccio fatica», la verità di Andrea Tachino di **Multipower**, «a prevedere ciò che accadrà nei prossimi mesi. A mio parere le vere ferite provocate dal covid si vedranno a settembre, con la speranza che in autunno non ci sia una ricaduta globale. Ma detto ciò, sono ottimista e convinto che saranno mesi buoni per l'economia italiana in generale. Il patriottismo italiano sono convinto che verrà fuori e ci aiuteremo a vicenda per far sì che la nostra economia possa continuare a funzionare».

«Nell'ultimo periodo», riferisce Luca Sacconi di **Niko**, «abbiamo osservato che prendersi cura del proprio angolo verde sta diventando sempre più un trend. Se le cose procederanno in questa direzione, la nostra previsione è un continuo di stagione senza le consuete pause estive. In molti stanno ripensando al modo di fare vacanza e molte aziende, tra cui la nostra, hanno deciso di lavorare anche durante il mese di agosto. Tutto questo dovrebbe far sì che la richiesta si mantenga costante anche per i prossimi mesi, magari senza i picchi riscontrati nelle ultime settimane di maggio e all'inizio di giugno».

«Sicuramente saranno mesi molto intensi», la previsione di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «du-

rante i quali ci sarà moltissimo lavoro da fare, soprattutto in campo. Una parte importante delle iniziative, gli eventi e le operazioni che erano state previste il primo semestre sono state posticipate; oltre a questo ci sarà da svolgere tutto il lavoro che era già normalmente in programma per la seconda parte del 2020. Sicuramente ci sarà molto da divertirsi».

«Siamo cauti nel dare giudizi per mesi a venire: maggio è stato positivo rispetto a quello del 2019, nel nostro settore è importante anche il fattore climatico e la pioggia è sicuramente un bene. Ciononostante», continua Andrea Cecon di **Peruzzo**, «è nostra indole essere sempre positivi e propositivi: pertanto speriamo che i mesi appena trascorsi siano solo un brutto ricordo e



niente più. Crediamo in mesi duri ma buoni dal punto di vista delle vendite, soprattutto a causa di una scarsa visibilità e di una difficile programmazione di produzione, sia nel mercato interno che in quello estero».

«Per quello che ci riguarda», premette Gaetano Patierno di **Prai Group**, «siamo un'azienda con un trend di crescita importante, per cui abbiamo sviluppato la capacità di adattarci ai cambiamenti, in ogni caso prevediamo un ritorno graduale alla normalità».

«Non vogliamo sbilanciarci troppo», premette Gaspare Conversano di **Stihl Italia**, «in quanto gli eventi si susseguono in maniera veloce togliendoci la possibilità di pianificare. Questi mesi di fine primavera-inizio estate ci dicono che il tempo sta

aiutando il sell-out e di conseguenza i riordini dando segnali di forte speranza, è ovvio che non possiamo dimenticarci di quanto le manovre politiche incideranno nella nostra attività, con fine agosto riprenderanno i licenziamenti togliendo potere d'acquisto al consumatore finale ad esempio; ci aspettiamo un autunno molto caldo e confidiamo in una sana politica volta a far ripartire il sistema paese».

«Stiamo vivendo questa nuova normalità», il quadro di Paolo Burali di **Zucchetti Centro Sistemi**, «consapevoli che la tecnologia può aiutare. Le persone hanno riscoperto anche il valore del giardino ed i vantaggi di avere un robot rasaerba che gestisce con cura e massima professionalità l'area verde della propria abitazione. Abbiamo



notato un maggiore interesse e una crescente propensione all'acquisto di prodotti robotici».

LA RINASCITA. Tempi e modi imprevedibili. Previsioni altrettanto. Come si rialzerà il mondo del verde? La base della fiducia certo non manca. «Siamo convinti», conclude Thomas Goi, direttore vendite di **Active e Ibea**, «che il mercato del garden saprà nell'anno in corso chiudere bene e che ci sono ottime prospettive per gli anni a venire. Ovviamente quello che abbiamo vissuto ha cambiato e di molto le persone e la loro psicologia d'acquisto, tutto il sistema dovrà dunque sapersi reinventare per essere virtuoso in una nuova epoca».

«Il nostro sguardo verso il futuro», le conclusioni di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di

Blue Bird, «non può che essere di fiducia. Vediamo un mercato recettivo e pronto ad accelerare, e noi ci stiamo attrezzando per essere all'altezza della sfida».

«Inevitabilmente ci saranno dei contraccolpi», osserva Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «ma credo che il mercato del garden possa uscirne prima di altri e con le spalle forti. Ho visto molti più rivenditori che hanno puntato sul servizio e che hanno imparato a fare attività che non facevano in precedenza. Un elemento fondamentale per la rinascita».

«Dal nostro punto di vista», conclude Rossella Bianchi, amministratore delegato di **Einhell Italia**, «il mercato del garden stava vivendo una profonda evoluzione anche prima del covid-19, legata alla migrazione dai motori a scoppio ai motori elettrici a batteria. Un'innovazione che migliora effettivamente la qualità del lavoro, garantisce un risparmio energetico con una maggiore attenzione all'ambiente. Crediamo che questa evoluzione possa essere l'asse portante di questa nuova fase di ripartenza».

«A quanto pare», lo scenario di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «il mercato si è già risollevato, l'incognita sarà quanto l'indotto del turismo si ripercuoterà da settembre in avanti».

«I segnali che arrivano dal territorio», il quadro di Roberto Foti Belligambi, TSM turf & Golf di **John Deere Italiana**, «sono abbastanza confortanti anche se disomogenei. Siamo fiduciosi comunque che il calo, pur presente, sarà abbastanza contenuto».

«Fortunatamente il nostro mercato», lo scenario di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «è uno di quelli che è riuscito a difendersi meglio in questo periodo difficile, limitando i danni e traendo vantaggio da alcune dinamiche che non sono state del tutto sfavorevoli. Detto questo, ci aspettiamo che si possa tornare ad una situazione di normalità in pochi mesi».

«Se non fossi convinto di un buon futuro per il mercato del garden», la premessa di Andrea Tachino di **Multipower**, «avrei spostato gli investimenti aziendali altrove; sono certo che la situazione creatasi valorizzerà il futuro del nostro mercato. Gli italiani hanno capito quanto sia bello avere il prato di casa curato e quanto sia altrettanto confortevole avere l'orto e mangiare prodotti sani e salutari della propria terra. Abbiamo tutti quanti capito il vero valore delle aree verdi e quanto sono importanti anche per i nostri figli. Sono convinto che continueremo a prestare sempre più

attenzione al nostro giardino e a dare la giusta importanza alla natura. Detto ciò dovremo essere bravi a stimolare i clienti ad acquistare i nostri prodotti e soprattutto i nostri servizi. Multipower pertanto lavorerà molto su questo fronte, implementando un novo sistema commerciale che proveremo a partire da settembre e che credo possa portare grossi benefici a noi, ma soprattutto ai nostri rivenditori».

«Il mercato del garden», il riassunto di Luca Sacani, direttore vendite Italia di **Niko**, «è in una fase di cambiamento che è in corso da ben prima dell'emergenza sanitaria. Probabilmente questa situazione per lo più inaspettata ha dato modo a tutti noi di riflettere sul futuro e su come vogliamo affrontarlo. Il mercato del Garden potrà, avendo superato anche questo ostacolo, accelerare questa fase di rinnovo e risollevarsi anche grazie ai prodotti innovativi che sempre più sono presenti sui punti vendita».

«Intanto è doveroso differenziare, ora più che mai, la tipologia di mercato, se parliamo di hobbista o se parliamo del professionista. Di certo», la riflessione di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «possiamo dire che quello del giardinaggio è un settore che vive di stagionalità e soprattutto che non può fermarsi. Basti pensare alla mole di lavoro esclusivamente per quanto riguarda il verde pubblico. Di certo, una volta tornati ad una situazione di stabilità più o meno generica, il mercato tornerà

al solito fermento grazie alle continue innovazioni messe in campo dalle aziende, alle nuove direttive comunitarie che richiedono sempre più attrezzi a basso impatto ambientale, e alla possibilità di lavorare sempre più con attrezzature che rispettano la salute degli operatori.

«Prevediamo che il 2020 sarà un anno di attesa. Stiamo vedendo vendite di macchine meno professionali a fronte di versioni più semplici ed economiche probabilmente per contenere i costi a causa di questa incertezza e di appalti pubblici non ancora definiti e in ritardo di assegnazione. Se ci saranno incentivi», il ragionamento di Andrea Ceccon, dell'ufficio marketing ed export di **Peruzzo**, «sicuramente il mercato si smuoverà più velocemente, ma al momento il mercato è, per così dire, cauto. Infine speriamo vivamente che i clienti premino la qualità, investendo di più in un prodotto che sia made in Italy, piuttosto che in un prodotto estero».

«Il garden a nostro avviso», l'idea di Gaetano Patierno, general manager di **Prai Group**, «seguirà una risalita graduale e progressiva, sicuramente quest'anno commerciale sarà da dimenticare, ma dal prossimo pensiamo che, pandemie permettendo (facciamo tutti gli scongiuri del caso), ritorneremo alla regolarità».

«Parliamo delle rete specializzata: questo momento di pausa forzata», rileva Gaspare Conversano, responsabile commerciale e marketing di **Stihl Italia**, «ci deve dare il via per un processo di crescita che, aziendalmente, abbiamo già iniziato a tracciare. Parlo dell'attenzione al cliente finale, parlo dell'evoluzione digitale, parlo di customer experience sia fisicamente che virtualmente. Noi ci crediamo fortemente. Le condizioni climatiche, a cui il nostro settore è fortemente influenzato, ci devono imporre un grande ripensamento delle attuali logiche per evitare di arrivare impreparati alle condizioni che vivremo tra pochi anni».

«Ci sono già segnali di miglioramento», la fotografia di Paolo Burali, sales director robotics division di **Zucchetti Centro Sistemi**, «almeno nella nostra nicchia di mercato. Come dicevo prima, il lockdown e la lunga permanenza in casa hanno dato l'occasione di avere più tempo per dedicarsi alla cura della propria abitazione e degli spazi aperti. Probabilmente non riusciremo ad arrivare ai numeri che ci aspettavamo all'inizio dell'anno, prima dell'arrivo del covid-19, ma sono fiducioso che continueremo con il nostro trend positivo». Il mercato dirà.



1 BATTERIA POTENTE. COSI' TANTI MODI PER SCATENARLA.



ZERO
EMISSION

CHALLENGE
2025
PER UN FUTURO PIÙ PULITO,
PIÙ SILENZIOSO, PIÙ SICURO

CON UNA GAMMA DI ACCESSORI HIGH-TECH, IL PREMIATO MULTI-UTENSILE EGO POWER+ TI FA ESEGUIRE CON FACILITÀ UNA VARIETÀ DI LAVORI. CHE TU STIA TAGLIANDO L'ERBA, BORDANDO I PRATI, RIFINENDO LE SIEPI, SEGANDO I RAMI O DISSODANDO IL TERRENO, CAMBIARE GLI ACCESSORI È VELOCE E FACILE GRAZIE AL NOSTRO SISTEMA SENZA ATTREZZI. AGGIUNGI LA NOSTRA ESCLUSIVA BATTERIA ARC LITHIUM DA 56V, CHE HA UN'AUTONOMIA IMPRESSIONANTE E TEMPI DI RICARICA LEADER DEL SETTORE, E HAI TUTTO CIÒ CHE TI SERVE PER PORTARE IL GIARDINAGGIO AD UN LIVELLO PIÙ ALTO.



#POTENZAREINVENTATA



DISTRIBUTORE IN ESCLUSIVA



www.brumargp.it
brumargp@brumargp.it
Tel. 0141.232900

Per maggiori informazioni visita egopowerplus.it challenge2025.eu
o chiama **0141-232900**

Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 17:00

EGOTM
POWER BEYOND BELIEFTM

La storia parla da sola. Di decenni di lavoro silenzioso e attento, diviso ora su svariati terreni. Su più campi. Non solo nel garden. Grazie anche al traino del passato. E all'energia della batteria

LA CAVALCATA DEI SOFFIATORI

Base consolidata, più il valore della batteria. Se la passa piuttosto bene il soffiatore, forte delle sue radici e rinfrescato dal profondo da una corrente che gli sta trasmettendo tanta energia e mettendo in mano un sacco di carte interessanti. Un altro indirizzo, giusto per spostare ancora più in là la linea del traguardo e fargli dire che i suoi confini non sono ancora chiarissimi perché all'orizzonte ancora non si intravedono. Avanza il soffiatore, anche se piuttosto in silenzio. Guadagna metri senza clamori, senza prendersi la scena. A voce bassa, come il suo paziente lavoro fatto oggi anche di decibel ormai azzerati ed emissioni sempre più tarate verso il

basso. C'è tutto per proseguire così, ma anche ad andatura più sostenuta perché lo scoppio ha ormai la sua dimensione ma la batteria è tutta da scoprire anche se rivenditori e utilizzatori finali la stanno conoscendo sempre meglio. Giorno dopo giorno. Continua a lievitare il soffiatore, con le sue innovazioni ed un peso sempre più ridotto. Con nuovi canoni, piuttosto rigidi e perfettamente approvati da aziende che hanno spostato l'occhio sempre di più anche sull'ambiente e su un prodotto in generale più fruibile, più alla portata di tutti per condizioni di lavoro. Concentrandosi sulla fascia femminile, di chi non è più giovane e di chi vuole avere massima serenità operativa. Altra storia accattivante è quella del soffiatore che fa tutto, che non spazza via solo le foglie ma tanto altro. Che ora come ora può essere utilizzato per svariati usi, in tantissimi contesti, in ambienti fra i più vari. Missioni sempre compiute, puntuale come un orologio svizzero.

LA SITUAZIONE. La linea del mercato s'è spostata verso l'alto. Con la sua stabilità di massima e ondulazioni quasi mai verso il basso, nel vorticoso panorama di un'offerta chiara e sempre in evoluzione. «Per **Blue Bird**», il punto di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale dell'azienda vicentina, «il mercato dei soffiatori è fonte di soddisfazioni ormai da parecchi anni. Sia i modelli a scoppio che quello a batteria presentano una regolare crescita di vendite di anno in anno, aiutata anche da nuove introduzioni ed aggiornamenti di prodotto. Per quanto riguarda il settore a scoppio il modello EBV280N, che ha sostituito lo scorso anno lo "sto-



rico" modello EBV260BN, sta replicando con successo l'apprezzamento nel mercato del precedente modello. Oltre agli aggiornamenti di motorizzazione secondo le ultime normative Euro 5, il nuovo EBV280N ha introdotto alcune novità nella scocca, come il cruise control o l'impugnatura snodata, che hanno riscosso grande apprezzamento nel mercato. Il tutto mantenendo il conveniente prezzo del modello precedente. Per allargare la gamma verso il target professionale, è stato introdotto anche il nuovo modello a zaino BB2279, dotato di un potentissimo motore da 75 cc che permette l'utilizzo non solo per la pulizia dalle foglie, ma anche nella raccolta di nocchie e simili. Infine, il modello a batteria R3S risulta sempre apprezzato dalla clientela, grazie alla buona durata di funzionamento, garantita dalla batteria 40V - 2,5Ah, la potenza regolabile, il peso limitato e l'ottimo bilanciamento che ne permette un utilizzo agevole da parte di ogni categoria di utente».

«Il mercato 2019», evidenzia Alessandro Barrera, responsabile commerciale di **Brumar**, «ha confermato dati stabili per il mercato dei soffiatori in generale, ma con una crescita importante per il settore a batteria ed anche il dato dei primi mesi 2020 lo conferma».

«**Einhell Italia**», rivela il responsabile marketing Matteo Bendazzoli, «ha registrato un incremento significativo delle vendite nel comparto sia per i prodotti elettrici che per quelli a batteria, indice di un mercato che sempre maggiormente apprezza le peculiarità come "problem solver" dei soffiatori. In modo particolare il mercato ha dimostrato di apprezzare i prodotti leggeri e maneggevoli con la sola funzione di soffiaggio, quindi senza aspirazione e sminuzzamento».

«È stato un mercato regolare, ovviamente del periodo pre covid, con molto interesse», specifica Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «verso prodotti professionali in particolare verso KJapan che quest'anno presenta il nuovo soffiatore a mano KJRH310, con motore Maruyama da 30,1 cc, più i soffiatori-aspirafoglie a ruote della linea Billy Goat. Altrettanto interesse nei confronti dei prodotti a batteria. Nel nostro caso specifico Worx e Snapper».

«Il mercato dei soffiatori», osserva Diego Zambelli, product manager di **Gardena** e **McCulloch**, «ha un trend positivo con un lieve incremento totale del 1,3%».

«Sempre tutto positivo. Sembra che il soffiatore», l'immagine di Maurizio Fiorin, OPE manager di



Hikoki Power Tools Italia, «sta diventando la macchina per tutti, anche per chi non ha il giardino. Comoda per spazzare il vialetto, il garage, per lavorare in tanti contesti. L'incremento nel nostro caso è a due cifre percentuali, sia per la gamma Greenworks che per Cramer».

«L'ultimo periodo ha detto che stiamo sempre di fronte», l'immagine di Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «ad un mercato stabile, invariato, nonostante le grandi innovazioni della tecnologia a batteria, per questo tipo di categoria merceologica non ci sono stati grandi salti come invece è accaduto in altri comparti».

«Per quanto ci riguarda», sottolinea Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «s'è riscontrata una tendenza positiva dei dati di vendita, trainati dai modelli a batteria».

«Innanzitutto c'è da fare una distinzione», la premessa di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «tra quello che è accaduto nei mesi durante e post covid, e quelli che potremmo definire "normali". I primi sono stati ovviamente caratterizzati da un mercato a rilento, soprattutto in funzione del fatto che in molte zone d'Italia è stato vietato l'utilizzo dei soffiatori per evitare di diffondere il virus. Nei mesi "pre-pandemia" invece, il mercato dei soffiatori ha risposto bene. Sono sempre di più gli ambiti di utilizzo di questa tipologia di attrezzature».

«Il 2020», premette Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «è un anno che sta portando con sé un forte cambiamento sia a livello sociale che economico. Se per molti settori la crisi è decisamente forte, per quanto riguarda il mondo del giardinaggio stiamo assistendo

a un momento di crescita, soprattutto sui clienti privati che hanno riscoperto il valore e il piacere di prendersi cura del proprio verde. Per quanto riguarda i soffiatori, questa crescita ha fatto registrare numeri importanti: l'utilizzo sempre più diffuso di soffiatori da parte di privati, professionisti e municipalità per la cura del giardino, del verde pubblico o per la pulizia di vaste aree, ha permesso un incremento sostanziale delle vendite. Un contributo alla crescita di questo mercato è stata l'introduzione della tecnologia a batteria, molto interessante per gli utenti privati che utilizzano le macchine saltuariamente (con un azzeramento della manutenzione) e per i professionisti del verde sempre più obbligati a rispettare normative legate a bassa rumorosità e assenza di fumi nocivi».

«Analizzando i dati», premette Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «i numeri ci dicono che quello del soffiatore è un mercato stabile. Certamente le crescite sono indirizzate nel comparto dei soffiatori a batteria a scapito delle vendite delle macchine alimentate da motore a scoppio ed elettriche con cavo. La gamma Stihl ha registrato incrementi di vendite in tutti i segmenti, ad eccezione delle versioni spalleggiate che sono rimaste sugli stessi valori dell'anno precedente. Di questo risultato siamo molto soddisfatti perché significa che la rete vendita e i consumatori apprezzano i nostri prodotti».

VALORE AGGIUNTO. Piani alti, scale da salire velocemente. La batteria è il termometro che produttori, distributori, rivenditori e specialisti vari stanno controllando con maggiore interesse. Con maggiore curiosità anche. Il peso va sempre più riducendosi, l'autonomia sempre più spostando i suoi confini, il consenso cresce di mese in mese. Ma come sta davvero la batteria? Come procede la sua fusione nel soffiatore? «Bene, se guardiamo l'utilizzo privato. Con la serie 100», spiega Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «garantiamo prestazioni sufficientemente prestanti che vengono apprezzate da chi predilige un prodotto più silenzioso, leggero, ergonomico. Diverso è l'utilizzatore professionale, che può apprezzare i modelli a batteria, ma cerca ancora molto le performances dei consolidati modelli a scoppio».

«Mentre in generale si parla di stabilità», ribadisce Alessandro Barrera di **Brumar**, «il comparto dei soffiatori a batteria sta continuando ad avere incrementi molto significativi. La tipologia di prodotto ben si sposa con questa tecnologia che, con una evoluzione sempre più rapida, offre facilità di utilizzo per una facile partenza, senza fumi fastidiosi e nocivi e con bassa rumorosità. Il comfort di utilizzo ha permesso un uso sempre maggiore da parte femminile, che può utilizzare questo prodotto senza problemi per vari lavori di pulizia nel prato e non solo. Lo abbiamo notato sempre di più con la nostra gamma di soffiatori EGO, soprattutto nei modelli portati, che offrono prestazioni paritetiche a modelli a benzina ma senza i problemi degli stessi».

«**Einhell** si rivolge prettamente ad un'utenza hobbistica e piccolo artigianale. In tale ambito», il quadro di Matteo Bendazzoli, «abbiamo assistito al "sorpasso" dei prodotti a batteria nei confronti di quelli elettrici tradizionali. La possibilità di utilizzare batterie intercambiabili del sistema Power X-Change ha accelerato in modo esponenziale la migrazione premiando in modo evidente gli articoli di tale famiglia. L'ampiezza di gamma offerta anche in tale settore (ben 9 modelli) ha ulteriormente facilitato il successo del comparto».

«Le linee di prodotti a batteria», racconta Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «hanno contribuito a dare una nuova vivacità al mercato specifico, specie anche con le vendite online. Quello dei prodotti a batteria è ovviamente un comparto in crescita che sicuramente nei prossimi anni avrà un peso rilevante nel mercato soffiatori-aspiratori».

«Il soffiatore a batteria viaggia a grande velocità,



INCHIESTA

37,2% solo nello scorso anno», la fotografia di Diego Zambelli di **Gardena** e **McCulloch**.

«Abbiamo oramai solo prodotti a batteria e notiamo rapidi incrementi sia nel mercato hobby che nel professionale», osserva Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**.

«Il prodotto a batteria», osserva Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «fa registrare una crescita molto forte, soprattutto nel mercato consumer. Questa crescita compensa il lieve calo delle vendite dei prodotti elettrici o con motore a scoppio. Questo trend probabilmente continuerà anche nel medio termine, affermando sempre di più questa tipologia di prodotti».

«Il mercato della batteria», la fotografia di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è sicuramente in fermento e vede aumentare continuamente il numero dei competitor presenti sul mercato. Altrettanto rapido è lo sviluppo di nuove attrezzature e tecnologie applicabili a questo ambito; in linea di massima, negli ultimi anni si è visto un generale incremento dell'uso e della ricerca di attrezzi a batteria che assicurino una sostenibili-

tà ambientale ormai necessaria».

«Il segmento a batteria», evidenzia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «continua la sua incontrastata ascesa con incrementi percentuali di vendita importanti. Stihl offre una gamma molto ampia che soddisfa le esigenze di diversi target di clienti. Un utilizzatore privato o professionista trova la giusta soluzione in base alle proprie esigenze. Credo che il successo dei soffiatori a batteria Stihl risiede nella silenziosità, comodità d'uso e la versatilità nell'uso di batterie compatte o a zaino anche con altri prodotti che completano la gamma a batteria. Tutti i nostri modelli possono essere adoperati dall'operatore senza l'ausilio di cuffie anti-rumore, e le versioni professionali sono adeguate per l'uso anche in caso di pioggia».

CAMPO ALLARGATO. Versatile. Eclettico come pochi il soffiatore. In grado di fare tutto ormai, in tanti ambienti domestici ormai quasi un elettrodomestico. Capace di sdoppiarsi e di andare ovunque, senza troppi paletti o ostacoli. Perfetto per la pulizia, per svariati contesti in cui s'è sempre

soffiatori

BIOTRITURATORI PROFESSIONALI

**POWERED BY
LONCIN**

4T OHV: 270 cc - 420 cc



Garmec
POWER EQUIPMENT

**POWERED by
HONDA™**

4T OHV: 270 cc - 390 cc



- **STRUTTURA PORTANTE**
IN SPessa LAMIERA TAGLIATA E SALDATA
- **SISTEMA DI TAGLIO**
A LAME E MARTELLI - TRAMOGGIA A CADUTA
- **TRASMISSIONE MOTORE-ROTORE**
A DOPPIA CINGHIA



FARMER



sono marchi di:

Garmec
POWER EQUIPMENT

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

sentito a proprio agio. Senza mai apparire fuori luogo. «Grazie al prezioso lavoro dei rivenditori specializzati, di internet e in particolare dei social», prosegue Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «credo che l'utilizzatore conosca molto bene le applicazioni e la versatilità del prodotto. Il vantaggio di usare la medesima batteria e caricabatteria in altri prodotti della stessa gamma credo sia una delle chiavi di successo dei soffiatori a batteria. Nel comparto dei prodotti a scoppio o elettrici con cavo la polivalenza si traduce nell'uso del soffiatore anche come aspiratore e trituratore con accessori dedicati. Stihl offre anche un utile set dedicato alla pulizia delle grondaie. Negli anni abbiamo scoperto che i soffiatori sono impiegati anche per soffiare la neve, per impollinare alcuni frutti come i kiwi, raffreddare i sistemi frenanti dei bolidi da corsa e per raccogliere sciame d'api».

«Pensiamo che la solida crescita di vendite degli ultimi anni», sottolinea Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «sia dovuta, oltre che all'apprezzamento del mercato nei confronti dei nostri modelli, di un allargamento generale del mercato soprattutto nel lato domestico, che sta comprendendo come il soffiatore sia una macchina che si può utilizzare per molteplici usi, e non solamente poche volte l'anno, giustificando così la spesa per un acquisto. Proprio nel mercato domestico sta probabilmente il maggior bacino potenziale di allargamento per questo tipo di prodotto, aiutato anche dalla versatilità e facilità d'uso portata dai modelli a batteria, che spesso fanno parte di una gamma "universale" in cui la medesima batteria si adatta a molteplici apparecchi, come nel caso della nostra serie R3S».

«È ormai un po' di anni», precisa Alessandro Barrera di **Brumar**, «che l'utente finale si è reso conto

della versatilità di questi prodotti, che sono utili non solo per le foglie in giardino, ma anche per lavori di pulizia su terrazzi, camminamenti, piazzali, ripostigli e garage. Oggi più che mai, con i prodotti a batteria e la maggiore possibilità di utilizzo anche in ambienti chiusi, si è ancora più allargata la forbice di uso. Senza dimenticare la crescita anche da parte di utilizzatori professionali, per la pulizia nei mercati, negli stadi, nei parcheggi e nelle piazze. Ed anche qui Ego offre la soluzione, con un prodotto che sviluppa la maggiore potenza sul mercato con un volume d'aria massimo di 1014 m³/h ed una forza di 19,2 N».

«Credo che il cliente finale privato», la considerazione di Matteo Bendazzoli di **Einhell**, «abbia sempre capito l'utilità dello strumento (in fondo non è complicato) ma solo ora incominci a venire a conoscenza della possibilità di accedervi in modo semplice e con costi contenuti. Fino a qualche anno fa il soffiatore era fortemente legato ad un uso professionale e con motore a scoppio. Adesso è pensato, magari a batteria, per le esigenze di un appartamento con balconi o villetta con vialetti / pergolati. Ancora una volta il passa parola si sta manifestando quale il miglior veicolo di conoscenza».

«Crediamo sia un prodotto», il parere di Diego Zambelli di **Gardena** e **McCulloch**, «la cui versatilità il consumatore finale ha compreso bene: soffiare, raccogliere, triturare e compattare quanto raccolto».

«Si sa», osserva Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «un soffiatore può rivelarsi utile sia in giardino per soffiare via le foglie, sia nel soffiare via sabbia, detriti o essere usato in agricoltura. La versatilità dei soffiatori per come la intendiamo noi si riscontra nelle varie tipologie degli stessi. Un soffiatore a batteria che può venire utilizzato per esempio in ambienti aperti come in quelli chiusi o semi chiusi (pensiamo a palazzetti dello sport o aree concerto) oppure i modelli a zaino per alleggerire le braccia dell'operatore garantendogli performance e al contempo ancor più praticità d'uso, sono aspetti che possono davvero cambiare e diversificare il tipo e il modo di utilizzo del soffiatore. Sfruttarlo al massimo, meglio ancora se senza emissioni dirette, senza troppo rumore, senza costi di manutenzione e potendo sempre contare sul massimo dell'ergonomia ed affidabilità».

«La maggior parte dei clienti», certifica Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «utilizza questo prodotto principalmente per la pulizia dei propri spazi privati. Le altre applicazioni di questi prodotti non



costituiscono al momento una reale motivazione di acquisto. La novità che negli ultimi anni sta spingendo molti Clienti all'acquisto di questo prodotto è sicuramente l'alimentazione a batteria, che rende il prodotto sicuramente più facile, comodo ed intuitivo da usare».

«Possiamo sicuramente affermare», sottolinea Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «che ormai è stata superata quella che era una iniziale diffidenza, oggi i soffiatori sono usati in moltissimi ambiti fra giardinaggio, pulizia delle aree urbane, pulizia di spazi privati. E quindi è più che mai necessario riuscire a proporre ai clienti un attrezzo che risponda alle loro reali esigenze».

LA PROSSIMA ASTICELLA. E poi c'è il futuro, per molti già presente. Uno step nuovo, un altro risultato da andarsi a conquistare con la forza dell'innovazione. Col giusto coraggio e le idee chiare. Un'altra tappa, un altro limite da abbattere. «La partita si gioca sempre più su alte prestazioni», sentenza Alessandro Barrera, responsabile marketing di **Brumar**, «abbinare però a facilità di utilizzo, bassa rumorosità, massimo comfort e grande leggerezza. Tutte caratteristiche che privilegeranno sempre di più i prodotti a batteria, che nell'arco di pochi anni saranno la maggioranza del venduto in questo settore».

«Einhell ritiene che, escludendo le municipalizzate addette alla cura del verde pubblico, sempre di più ci si muoverà verso il "personal gardening". Sempre di più i soffiatori», osserva Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «diventeranno uno strumento domestico di uso abituale come può essere oggi un aspirapolvere a batteria. Su quale possa essere il canale di vendita ottimale per raggiungere l'utente finale il dibattito è ancora aperto ma crediamo che il lockdown abbia dato indicazioni significative».

«Diciamo che si dividono il mercato», rileva Diego Zambelli, product manager di **Gardena e McCulloch**, «ancora il tradizionale con un 40% e la Grande Distribuzione con un 45%, mentre sta prendendo piede anche il canale online con un 15%. Sono i dati di Husqvarna Italia del 2019».

«Sui modelli per utilizzo privato», puntualizza Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «si nota un cliente finale consapevole sempre più informato. È lì che poi si vedono i frutti della risposta concreta che si dare, oltre che tramite il prodotto anche sulla versatilità di batterie e caricabatterie da abbinare alle varie macchine. Il



tutto inserito in un Sistema a Batteria completo, robusto ed affidabile».

«La partita al momento», il quadro di Pietro Cataneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «si gioca sui prodotti di fascia alta e su quelli alimentati a batteria. Ci aspettiamo che questa tendenza caratterizzi anche i prossimi anni».

«Per quanto riguarda il mondo della batteria», racconta Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «la partita continuerà a giocarsi su aspetti fondamentali come l'autonomia, l'ergonomia e le prestazioni. In questo possiamo dire che il gruppo Pellenc, precursore dell'utilizzo delle batterie agli ioni di litio applicate al mondo delle attrezzature da giardinaggio, è da molti anni un vero punto di riferimento di mercato. L'obiettivo è sicuramente quello di continuare a investire in ambito di ricerca e sviluppo, in modo da continuare a proporre attrezzature che rispettino i più alti standard tecnologici di mercato».

«La **Stihl**», il quadro di Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «continua ad essere impegnata su tutti i fronti per aumentare le proprie vendite e le conseguenti quote di mercato dei soffiatori. Certamente il segmento a batteria produce continue novità di prodotto. Nel corso di questo anno la nostra gamma si allarga di nuove proposte come il soffiatore BGA 86 e il BGA 200. Due soffiatori a batteria nel segmento professionale che rispondono a richieste di potenza e comfort sempre maggiori. Nello scorso autunno abbiamo presentato il soffiatore a scoppio spalleggiato BR 800 C-E, il più potente della nostra gamma che è dotato di un comodo sistema di avviamento laterale che permette l'accensione senza toglierlo dalle spalle».

V E T R I N A

HUSQVARNA

525iB è bilanciato, comodo ed efficiente
Grandioso in ogni situazione atmosferica



Husqvarna 525iB è il soffiatore a batteria perfettamente bilanciato, comodo ed efficiente, capace di offrire un comfort elevato anche nei turni di lavoro prolungati. Il basso livello di rumore della macchina lo rende ideale per venire utilizzato anche nella maggior parte dei luoghi pubblici. Molto apprezzato il design avanzato del motore della ventola, come del resto la posizione intelligente del pacco batteria, posizionato orizzontalmente attraverso il corpo della macchina. L'impugnatura è ergonomica, basta un semplice tocco sulla tastiera per avviare immediatamente la macchina in qualsiasi momento. Mentre il Cruise Control consente di concentrarsi completamente sul soffiare via foglie e detriti. Husqvarna 525iB ha anche una modalità boost per rilasciare più energia quando necessario. Utilizzo in qualsiasi condizione atmosferica. Il pacco batteria da 36V Li-ion (a ioni di litio) è sviluppato per un utilizzo professionale e duraturo. La batteria è adatta a tutte le nostre macchine a batteria portatili e questo permette di passarla rapidamente da un decespugliatore ad un decespugliatore, un soffiatore o una motosega, o ad un tosasiepi e continuare con il proprio lavoro.

EINHELL

GE-LB 36 Li E – Solo, asso della gamma Power X-Change
Sempre in prima fila fra cortili e giardini

Il soffiatore a batteria GE-LB 36 Li E – Solo è un apparecchio potente, ideale per l'utilizzo in cortile e in giardino. Grazie alla regolazione elettronica potrete dosare a piacimento la potenza dell'aria, in base al fabbisogno. Per superfici che richiedono un utilizzo particolarmente intenso, potrete inserire il pulsante "turbo" di cui è dotata la batteria, il quale attiverà la capacità massima di soffiaggio. Grazie all'impugnatura antiscivolo la presa risulta sicura e maneggevole per un utilizzo confortevole. La tracolla integrata faciliterà ulteriormente l'utilizzo prolungato. Punto fermo della gamma Power X-Change.

**GARDENA**

Il potere forte di PowerJet Li-40
Fra soffiaggio, aspirazione e triturazione

Il soffiatore-aspiratore Gardena a batteria PowerJet Li-40, potente e facile da usare, rimuove detriti, foglie e residui di taglio dal terreno in modo rapido e senza sforzo con una velocità di soffiaggio fino a 320 km/h o potenza di aspirazione di 160 l/s, senza piegarsi e sforzarsi. Un pannello tasti intuitivo sull'impugnatura garantisce il massimo comfort operativo. La potenza può essere regolata in continuo per adattarsi a ogni applicazione. Il set include batteria e caricabatterie. L'unità è alimentata da una batteria Gardena di facile manutenzione da 40 V e 4,2 Ah. La batteria può essere rapidamente ricaricata in qualsiasi momento senza effetto memoria. La batteria di ricambio agli ioni di litio BLi-40/160 è potente, a bassa manutenzione, flessibile, ricaricabile e semplice da sostituire. Un display a LED indica il livello di carica.



PELENC ITALIA

**Airion 3 punta di diamante fra i campioni del Leicester
«La macchina che più ci sorprende per la sua potenza»**

Con un peso di 2,55 kg e un'ergonomia brevettata, Airion 3 di Pellenc si utilizza facilmente, a lungo, in qualsiasi condizione climatica. Progettato per rispondere alle esigenze di affidabilità, potenza ed efficacia dei professionisti, Airion 3 può essere utilizzato per diverse ore senza stancare o sollecitare particolarmente il polso. Silenzioso e potente, è efficace sia in ambito urbano, vicino alle zone sensibili, sia nei parchi e nei giardini. Una macchina scelta anche per i grandi impianti sportivi. Come il King Power Stadium, la casa del Leicester nel 2016 campione d'Inghilterra. «È il prodotto della gamma che utilizziamo maggiormente e che ci sorprende di più per la sua potenza. L'utilizziamo», evidenzia John Ledwidge, responsabile della manutenzione dei campi del Leicester, «per soffiare foglie e residui ma anche per lavare le macchine. Tutto ciò che entra nel nostro deposito deve essere pulito e asciutto. La funzione boost elimina facilmente acqua e corpi estranei dalle macchine».



SABRE ITALIA

**BL450EZR, l'ennesimo capolavoro di Eliet
Lavoro garantito nel tempo, sempre al massimo**

La solita macchina di grande sostanza firmata Sabre Italia. Il soffiatore carrellato BL450EZR di Eliet ha volume massimo d'aria di 108 m³/h, velocità dell'aria di 260km/h, diametro della chiocciola da 450 mm, bocca d'aspirazione di 255, telaio di acciaio di 3 mm. Regolazione del deflettore dell'aria, trazione idrostatica con velocità in avanti fino a 9 km/h, retro fino a 3 km/h, ruote pneumatiche 480-4. Motore Honda GX390.



BRUMAR

**Ego Professional-X LBX 6000, la potenza prima di tutto
Prestazioni al top senza fumi, rumore e vibrazioni**

Il modello Ego Professional-X LBX 6000 è il potentissimo soffiatore manuale capace di definire un nuovo standard nel settore. Funziona più a lungo ed è in grado di offrire un maggiore comfort e più potenza rispetto alle versioni a benzina. Con una capacità di soffiare fino a 1014 m³ di aria all'ora in modalità Turbo Boost, le foglie e non solo non avranno scampo. Il motore Brushless da 19,2N, i 4 livelli di soffiatura più il turbo Boost, una velocità massima dell'aria di 212 Km/h offrono prestazioni eccezionali senza fumi nocivi, senza rumore e senza vibrazioni. Può essere utilizzato con la potente batteria a zaino da 28 Ah, ma anche con la serie di batterie portate 56 volt da 5 a 10 Ah, abbinata al comodo zaino portabatteria.



STIHL

BGA 86 al servizio di professionisti e privati evoluti
Vita eterna, usura ormai ridotta allo zero



I soffiatori a batteria della gamma Stihl sono attrezzi ideali per la pulizia in zone sensibili al rumore come quartieri residenziali, scuole e ospedali. Grazie alla loro silenziosità, anche l'operatore può utilizzare il soffiatore senza utilizzare cuffie di protezione antirumore. L'assenza di cavo elettrico e di nocivi gas di scarico rendono il lavoro del soffiatore più comodo e più rispettoso per la salute di tutti. Il nuovo modello Stihl BGA 86 è adatto per rimuovere il fogliame, materiale di scarto del giardino e sporco. Si presta per un target di utilizzatori professionale e di privati esigenti. La potenza del getto è stata incrementata del 40% rispetto al modello precedente BGA 85, a fronte di un peso ridotto di soli 2,8 kg. Il tubo di soffiaggio è regolabile su tre lunghezze e il controllo della velocità dell'aria è variabile. L'impugnatura morbida migliora la presa ed il comfort. Il motore elettrico da

36 V senza spazzole, lavora con grande efficienza energetica e praticamente senza usura grazie al sistema elettronico di Stihl. Il BGA 86 può essere utilizzato anche in caso di pioggia. Può impiegare tutte le batterie compatte della serie AP e a zaino AR. La batteria AP 300 S gli consente una autonomia di lavoro continuo di 26 minuti circa, e sono necessari solo 70 minuti per la sua ricarica al 100% con il carica batteria AL 300.

SABART

BL300 Always Ready, tutta la forza di Oregon
E per alzare la potenza c'è il tasto Turbo

Il soffiatore BL300 Always Ready™ a marchio Oregon fa parte della gamma Cordless con batteria 36V PowerNow™ agli ioni di litio, distribuita in esclusiva in Italia da Sabart.

Motore brushless, velocità variabile con l'aggiunta del tasto Turbo per raggiungere la massima potenza, autonomia fino a 90 minuti a bassa velocità. Ecco le principali caratteristiche che fanno del soffiatore BL300 lo strumento ideale per la cura e la pulizia del verde domestico. Prestazioni elevate, avvio immediato, emissioni zero e manutenzione ridotta rendono il prodotto ideale sia per i professionisti che per gli hobbisti. Design ergonomico, perfetto bilanciamento.

**FIABA**

KJRH310, non solo per foglie secche
Un amico in più per i giardini

Il soffiatore a mano KJRH310 è il nuovo prezioso alleato per la pulizia di foglie secche e rifiuti da giardini, parchi, campi sportivi e viali. Rappresenta il prodotto ideale per mantenere sempre in ordine il giardino. Ottimo rapporto peso-potenza, sviluppa un volume d'aria fino a 13 metri cubi al minuto. Motore Maruyama CER300 da 30,1 cc, potenza 0,89 kW/1,20 e 7.500 giri/min, volume d'aria max 13 m³/min, massima velocità d'aria 260 km/h.



BLUE BIRD

BB 2279 è senza limiti
Già omologato Euro 5



Il modello BB 2279 è il potentissimo soffiatore fra i prodotti di punta dell'offerta Blue Bird, col suo motore ecologico a due tempi da 75,6 cc (3,1 Kw) di potenza. Omologato Euro 5, con sistema cruise control. Portata dell'aria di 1500 m³/h, emissione aria a 92 m/s (330 km/h). Macchina solida, affidabile, capace con la sua forza di svolgere i lavori più impegnativi.

MTD PRODUCTS ITALIA

Brilla il marchio WOLF-Garten con Lycos
Due modelli, tante soluzioni in tasca

MTD ha presentato per il 2020 una nuova gamma di prodotti a batteria con marchio WOLF-Garten che comprende anche alcuni modelli di soffiatore. Questa linea è denominata Lycos e utilizza accumulatori agli ioni di Litio di diverse capacità a seconda della tipologia di prodotto. Tutta la gamma sfrutta è a 40 V e sfrutta le più moderne tecnologie in termini di motori e di batterie. L'offerta si compone di due modelli, un soffiatore ed un soffiatore-aspiratore. Entrambi sono disponibili sia in set (con batteria e caricabatteria) sia singolarmente (solo la macchina). Grazie alle potenti batterie agli ioni di litio, i nuovi soffiatori WOLF-Garten garantiscono all'utilizzatore prestazioni professionali con un'autonomia veramente eccezionale. Su entrambi i modelli è possibile regolare la potenza, utilizzando anche la funzione "turbo" che permette di erogare istantaneamente tutta la potenza disponibile nel caso si debbano muovere foglie umide o materiale più pesante.

**HIKOKI POWER TOOLS ITALIA**

La versatilità di Greenworks GD40BV
Perfetto anche per le foglie bagnate

Il soffiatore aspiratore Greenworks GD40BV è prodotto versatile, con un'elevata potenza di soffiaggio grazie al motore DigiPro senza spazzole. Eroga un volume d'aria di 730 metri quadri all'ora ad una velocità di 185 km/h, ideale per sollevare anche le foglie bagnate. Si può convertire in aspiratore, senza l'uso di attrezzi, grazie alla lama per tritare le foglie. Riducendo il volume con un rapporto di 1:10. Doppio selettore di velocità per un totale di 12 regolazioni di flusso.



La bellezza e il tempo", la storia di Sgaravatti in un libro Duecento anni di storia fra il Veneto e la Sardegna

Il gruppo Sgaravatti festeggia i suoi primi duecento anni. L'azienda nata nel 1820 a Saonara, in provincia di Padova, e da 60 anni in Sardegna, è diventata leader del florovivaismo in ambito nazionale e internazionale. Nel corso dei secoli ha realizzato alcuni tra i più bei giardini del mondo per re, imperatori, industriali e mecenati in collaborazione con i più famosi architetti diffondendo il bello e la cultura italiana. Questa esemplare vicenda imprenditoriale è stata raccontata da Rosi Sgaravatti e Santi Romano in un libro suggestivo che, a partire già dal titolo "La bellezza e il tempo", immerge il lettore in un viaggio lungo duecento anni della storia del vivaismo italiano, tra meraviglia e incanto ancora oggi intatti. La grande famiglia Sgaravatti ha origine nel Veneto del 1820, e da allora proseguono la storia di una generazione che ha inventato un mercato e cambiato un sistema produttivo. Il primo catalogo fu del 1861, undici anni prima degli americani. Il progetto grafico venne affidato a grandi illustratori e dal 1923 a maestri come Codognato e Dudovich capaci di trasformare una semplice copertina in autentiche opere d'arte. La storia più recente degli Sgaravatti riguarda la Sardegna degli Anni Cinquanta. Per due secoli la Sgaravatti ha coltivato milioni di piante, realizzato piccoli giardini, parchi imperiali, rinverdito il deserto, rivegetato dirupi e scarpate, seminato orti e prati, ma soprattutto coltivato e diffuso l'amore per il verde.



E Ambrogio Italia s'inventa il Giardino della Salute



Dalla catambra, la pianta anti-zanzare per eccellenza, alla moringa, ricca di proteine e potassio. Dalla stevia per dolcificare a zero calorie al morrocan, che ottimizza la funzionalità digestiva ed epatica. E tante altre meravigliose piante, le più salutari della terra, che ora è possibile avere a portata di mano, in qualsiasi stagione. Un tripudio di freschezza e di armonia. Un regalo da fare a se stessi o da donare a chi ci sta a cuore, perché nella natura si celano i rimedi più puri ed efficaci per curarsi e restare in forma. Il Giardino della Salute è un'idea di Ambrogio Italia, la nota azienda florovivaistica di Leno (Brescia), fondata dal botanico Giovanni Ambrogio e gestita assieme al figlio Marino, che da oltre mezzo secolo è un punto di riferimento per giardinieri, operatori del settore e appassionati di piante e fiori di tutta Italia. Si tratta di un kit di piante selezionate e dotate di un apposito portavasi per la coltivazione in spazi ridotti, corredato di tutte le istruzioni per sviluppare la propria coltivazione anche in piccoli ambienti domestici come terrazzi, balconi e giardini.

Bosch, 2,25 milioni di volume d'affari nel 2019

Bosch ha conseguito in Italia nel 2019 un volume d'affari di circa 2,25 miliardi di euro. Il risultato complessivo si discosta dell'8,4% rispetto a quello registrato l'anno precedente. Il rallentamento è stato determinato da una forte contrazione dei mercati di riferimento, in particolare per il settore automotive. «Nel 2019 Bosch in Italia ha sofferto il quadro congiunturale e la debolezza dei mercati», dichiara Fabio Giuliani, general manager del Gruppo Bosch in Italia. Nell'anno in corso molto dipenderà dall'andamento dell'economia italiana e dalla ripresa dei consumi post emergenza. «A causa del contesto attuale», prosegue Giuliani, «prevediamo un anno sfidante, l'azienda conferma il proprio impegno nel mercato italiano e nel suo potenziale nel lungo termine. Ci applicheremo ancora di più avvalendoci della conoscenza e competenza tecnologica dell'azienda e puntando sulla connettività e applicazioni IoT, per offrire prodotti e servizi che siano sempre più Tecnologia per la vita».



BOSCH
Tecnologia per la vita

Concorso WD-40, quanti premi!

C'è tempo fino al 20 novembre



Ritorna l'appuntamento con il Concorso WD-40 con un'edizione tutta dedicata al mondo del fai-da-te nel settore moto, auto e bici, iniziato il 20 giugno e che terminerà il 20 novembre con estrazione finale prevista entro il 31 dicembre. Cinque mesi per poter tentare la fortuna e vincere i fantastici premi messi in palio da WD-40. Partecipare è semplicissimo: accedendo al sito web dedicato all'iniziativa, raggiungibile alla url "concorso.wd40.it", l'utente potrà registrarsi e completare il form di partecipazione inserendo tutti i dati anagrafici richiesti. Due le fasi. La prima prevede l'assegnazione randomica giornaliera soprattutto di Instant Win fra zaino moto JDC, Interfono bluetooth Lexin, Organizer bagagliaio 2 Oasser. Nella seconda l'utente dovrà caricare una foto relativa ad un utilizzo di uno dei prodotti WD-40 per accedere ad un'ulteriore assegnazione randomica dei premi. Uno al mese per un totale di 6 fotocamere digitali GoPro Hero7. Al termine del concorso sarà effettuata un'estrazione finale di 11 nominativi vincenti che si aggiudicheranno i premi finali messi in palio da WD-40 fra Mountain Bike Elettrica, Ponte sollevatore moto, idropulitrice a pressione, rullo per allenamento bici, casco moto AGV.

Parco Sigurtà, carezza alla chiesa di San Giorgio in Braida

Petrarca scriveva «il bel paese ch'Appennin parte e 'l mar circonda e l'Alpe». L'Italia, infatti, è un paese meraviglioso, impreziosito dalla natura, dalla storia e dalla cultura. Il Parco Giardino Sigurtà, già premiato come «Parco Più Bello d'Italia», ha deciso in questo particolare momento storico di contribuire al restauro del campanile della chiesa di San Giorgio in Braida a Verona. Un contributo per promuovere e valorizzare le eccellenze storiche, architettoniche ed artistiche italiane, con una particolare attenzione alle realtà vicine allo spettacolare parco di Valleggio sul Mincio, a due passi dal Lago di Garda.

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 Basilicogolano - Parma (Italy)
Tel. + 39.0521.687125 - Web: www.ferrari-group.com

Seat Plastic ingloba ramo d'azienda e marchio Meccanoplast

Malavolti: «AMA, aspettative positive per il 2020»



Seat Plastic S.r.l., azienda del gruppo italiano AMA, ha finalizzato l'acquisizione del ramo d'azienda e del marchio di Meccanoplast, società italiana specializzata nel campo dello stampaggio di materie plastiche e distribuzione di materiale plastico di Reggio Emilia. L'accordo è stato raggiunto tra Seat Plastic ed MMX, altra realtà reggiana. Un valore aggiunto al gruppo AMA. «Sono orgoglioso», ha esordito Alessandro Malavolti, CEO di AMA, «di annunciare l'acquisizione di Meccanoplast, marchio riconosciuto a livello internazionale nel campo della componentistica per macchine agricole. Nonostante le incertezze relative al coronavirus, la visione del business e le nostre aspettative per il 2020 rimangono positive». Meccanoplast, nata nel 1974, ha sviluppato esperienza nel campo dello stampaggio di materie plastiche e nella realizzazione di stampi. L'utilizzo delle più sofisticate attrezzature di progettazione e il know how di esperti tecnici ed operatori, ha permesso all'azienda di offrire articoli di alto valore tecnologico fra controcuffie per alberi cardanici e guaine per prese di forza, kit seminatrici, tubi conducisemi e portadocumenti. «Il valore dell'integrazione di Meccanoplast», sottolinea Vittorio Medici, amministratore delegato di Seat Plastic, «all'interno del nostro portfolio, rafforzerà il rapporto con distributori e clienti andando a definire maggiormente la posizione di Seat Plastic quale leader nel settore delle controcuffie e portadocumenti».

Labirinto Effimero, l'Inferno di Dante nel verde di Alfonsine

Un luogo verdissimo dove poter trascorrere una piacevole giornata senza il rischio d'incontrare masse chiosose di persone è sicuramente il ravennate Labirinto Effimero di Alfonsine, dedicato all'Inferno di Dante. Settantamila metri quadrati con oltre due chilometri di percorsi. Come avvenuto dal 2016, il labirinto sarà anche dinamico, in quanto all'interno del percorso sono presenti tre porte (chiamate Virgilio, con riferimento al tema dantesco) che possono essere chiuse da chi le attraversa, "costringendo" in tal modo a far cambiare sentiero a chi li segue.

Al Labirinto Effimero quest'anno si affianca anche il "Labirinto Sospeso", con un percorso di 2,5 km su una superficie di 4.000 mq realizzato con canne di bambù sospese e altro materiale di recupero.

Una vera opera di "land-art" (arte della terra), sempre uguale ma sempre diversa, perché in continua interazione sia con gli elementi della natura sia con i viandanti che lo attraverseranno. Al centro è ospitata un'installazione dal titolo "Scalata all'Inferno", della giovane artista Laura Rambelli.

Flor diventa Agriflor, il verde a Torino non si ferma mai

Flor è tornata in piazza lo scorso 28 giugno, in versione ridotta diventata Agriflor. Presenti una trentina fra i migliori vivaisti piemontesi e con alcuni produttori agricoli in Piazza Vittorio Veneto a Torino. Una sede temporaneamente diversa dalla storica



via Carlo Alberto, perché garantiva più spazio in un'ottica di distanziamento. È stata l'occasione, nel rispetto di tutte le restrizioni imposte dalle istituzioni, per godersi dal vivo i profumi e i colori della natura e per rivivere, anche se in modalità necessariamente più prudente, tutte le emozioni che da sempre Flor regala agli appassionati. Un vero e proprio tuffo nel verde, dalle rose alle erbacee, dalle orchidee alle piante aromatiche, dalle rampicanti alle piante grasse. E, ancora, piccoli produttori con le loro eccellenze "naturali", come il miele, i liquori, le erbe aromatiche, le marmellate e il pane. L'appuntamento di AgriFlor è mensile, ogni quarta domenica del mese. Un piccola finestra green in attesa dell'edizione completa di Flor Ottobre, restrizioni permettendo, ancora più ricca rispetto al passato.

Forbici Fiskars per le mascherine nei carceri di San Vittore, Bollate, Monza e Opera



Fiskars Italy supporterà un progetto di produzione e commercializzazione di mascherine protettive contro il coronavirus. L'iniziativa, denominata "Italia Is One", è stata messa a punto dalla Cooperativa Alice attiva nelle carceri di San Vittore, Bollate, Monza e Opera oltre a una rete di cooperative sociali sul territorio nazionale aperti a donne in uscita da percorsi di violenza e difficoltà. Fiskars, già partner del laboratorio di sartoria maschile del carcere di Rebibbia, contribuisce alla realizzazione di questo significativo progetto della Cooperativa Alice, donando forbici da sarto, forbici taglia campioni, per il cucito, tagliafilati, taglia asole oltre alle classiche forbici multiuso che verranno utilizzate per produrre una media di 60.000 mascherine chirurgiche a tre veli al mese, certificate dall'Istituto Superiore di Sanità, nelle carceri di San Vittore, Bollate, Monza, Opera e nelle altre 8 cooperative sociali che operano sul territorio nazionale. «L'inclusione sociale» ha commentato Valentina Nobili, trade marketing manager di Fiskars Italy, «è un nostro impegno costante. Siamo orgogliosi di supportare questo importante progetto che contribuisce ad abbattere le barriere sociali oltre a dare un aiuto concreto contro la diffusione del coronavirus».

Spoga+Gafa, Colonia è pronta a tagliare il nastro



Quanto è davvero sostenibile il mondo del verde e come può implementare il megatrend globale della sustainability in modo proficuo per tutti? La prossima edizione della più grande fiera di gardening al mondo fornirà tutte le

risposte. L'offerta include prodotti a basso consumo di risorse e soluzioni ecologiche di global player e startup innovative. Allo Spoga+Gafa di Colonia, rassegna in programma dal 6 all'8 settembre, l'intero mondo del giardino mette in mostra tutti i suoi colori. L'attenzione sarà calamitata non solo dalle piante e relativi articoli, ma soprattutto dal lifestyle in giardino: un'offerta completa di mobili per esterni e decorazioni e la più grande esposizione al mondo di griglie e BBQ saranno in grado di soddisfare i palati più esigenti. Inoltre tanti eventi interessanti e occasioni divulgative prepareranno terreno fertile per un networking efficace. Oltre 2.100 espositori da più di 60 Paesi su una superficie espositiva di 230mila metri quadrati rappresenteranno il who is who dell'industria internazionale del verde, rendendo la Spoga+Gafa il punto di riferimento per tutti i professionisti del gardening.

600MH E 600MH-Li MACCHINE PER FILO PERIMETRALE

SCELTA TRA DUE TIPI DI ALIMENTAZIONE



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

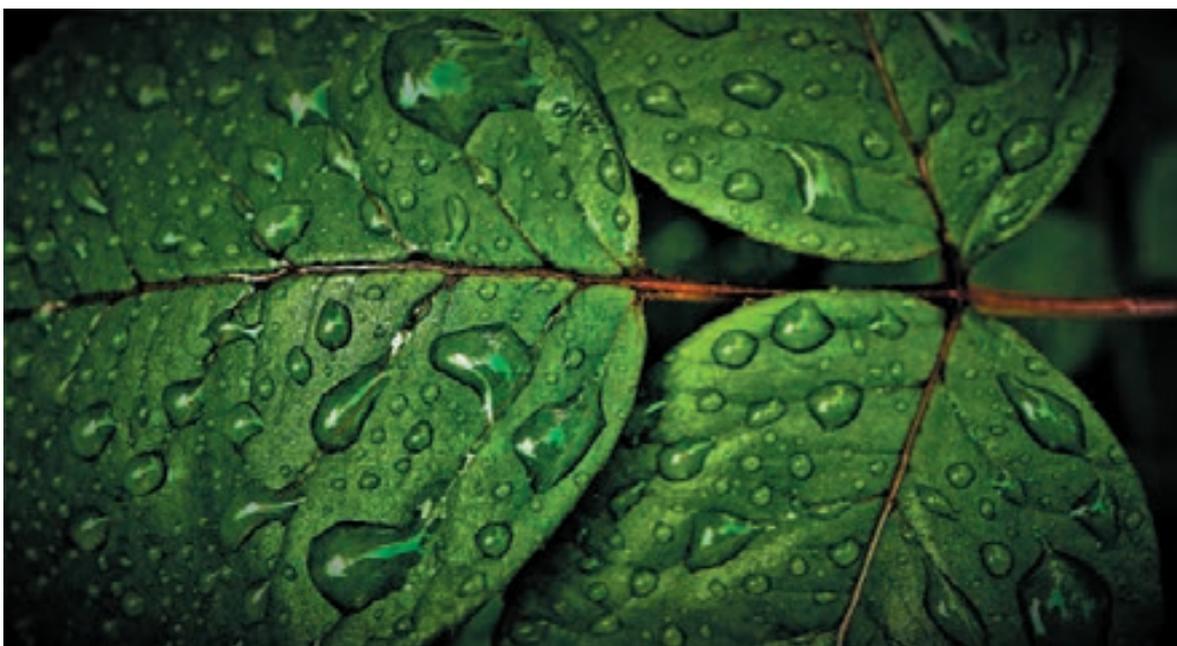
Nuova adrenalina, figlia di «una rivincita psicologica» che l'italiano medio non vedeva l'ora di prendersi. E adesso non resta altro che attendere ondulazioni e le frenate che prima o poi arriveranno

«PRIMA L'EUFORIA, QUINDI LA REALTA'»

La tempesta, dopo la quiete. Adrenalina a mille, una volta riaperte le porte. Istinto o ragione? «Tutte e due», i varchi creati da Luca Portioli, anche lui ripartito col suo settore dell'automotive. «Non appena abbiamo mollato i recinti la gente s'è scatenata. Per istinto, ma anche seguendo la ragione. Questo atteggiamento è la somma della repressione a cui il nostro cervello non era abituato ma anche il desiderio di voler recuperare il tempo lasciato per strada e le opportunità perdute. Non è una cosa sola, è la somma di più cose», il quadro allargato da Portioli, scenario pieno di diverse sfaccettature, tutte da analizzare. Prima

leva, quella emotiva. «C'è chi potrebbe volere una rivincita di tipo psicologico, pur non avendone i crismi e la disponibilità per poter affrontare questo azzardo. Anche se bisogna fare attenzione», avverte Portioli, «perché nel giro di due o tre mesi potrebbe esserci l'effetto contrario. Capisco il desiderio represso, capisco la voglia di rompere gli argini. Capisco tutto, ma dopo tutta questa euforia ad un certo punto inevitabilmente subentra la cruda realtà».

CAMBIO DI MARCIA. Questione di equilibrio. E di un portafogli che non può accontentare tutto e tutti. «Difficilmente ti puoi muovere su più fronti,



servirebbero batterie belle piene. Se la predisposizione e la possibilità di acquistare qualcosa crescono da una parte, dall'altra non possono che calare. Non ci dimentichiamo che qualcuno non ha avuto neanche la cassa integrazione. Bisogna scrollarsi quel timore da tutta quella paura in cui siamo stati avvolti per troppo tempo. Con tutte le conseguenti negazioni. Anche per questo la gente è mossa da un forte senso di rivendicazione, dopo tutti quei timori», l'altro quadro di Portioli, soggetto a tutte le variabili del caso perché ogni angolo d'Italia quel periodo l'ha vissuto diversamente. «Di sicuro», continua Portioli, «i bambini che vivono nelle città sono



più traumatizzati di quelli che stanno in campagna. Un conto è essere stati in cinquanta metri quadrati in un appartamento di una metropoli, un conto chi aver avuto la possibilità di uscire quando gli pareva nell'orticello e nel verde della propria cascina. Naturale direi. Tutti abbiamo vissuto quei momenti in modo diverso, tutti li abbiamo affrontati ognuno a modo nostro. Qualcuno di sicuro ne subirà delle conseguenze di tipo psicologico. Importante che adesso di mezzo non si metta la burocrazia, altrimenti sarebbe un disastro. Credo che a tanti, ad un certo punto, sia passata la voglia di andare al ristorante. A cui spesso dovevi dare anche nome e cognome. Con pochissima gente, inevitabilmente, nelle sale. Bisogna mantenere i nervi saldi, altrimenti pagheremo dazio a settembre. Dobbiamo usare la testa, capire che tutto tornerà come prima anche se non sarà semplicissimo e soprattutto non sarà immediato. Lo sapevamo, ma stiamo lavorando perché ogni settore si riprenda i propri spazi. Anche se non sarà semplice e nemmeno così scontato. Anzi».

SENZA PAUSE. Il punto vendita ha tenuto duro, stringendo i denti. «Tutto genera occasioni, l'abbiamo sempre detto», uno dei tanti teoremi di Portioli, «ma questa è stata davvero un'occasione che è costata a tutti davvero tanto a causa del fermo operativo di tantissime attività. Lo specialista è rimasto attivo e questo è un grandissimo punto a suo favore. Partendo da un'analisi interpersonale oppure anche solo pulendo il negozio o aggiornando quel sui cui non è potuto intervenire. Calcoliamo che quando ricominceremo sarà

tutto simile a prima ma non proprio uguale. Tanto tempo tutti a distanza, tutti col dubbio. Ce n'era abbastanza per non essere lucidi, per perdere il senso di orientamento e fare così scelte sbagliate. Perché uno fa un colpo di tosse, perché uno ha il raffreddore. Per me dopo l'estate tutto dovrebbe riequilibrarsi e ripianarsi come si deve, ma i tempi non possiamo certo prevederli fino in fondo ora. E sicuramente ci lasceremo un bel danno alle spalle. Abbiamo tante volte parlato della nostra capacità di reinventarci, adesso dovremo saperlo fare come non mai. Tante categorie sono chiamate ora ad un incredibile surplus di lavoro. Tanti faranno fatica a star dietro al loro lavoro. Ci sarà chi dovrà tenere aperto molto più a lungo del normale orario giornaliero. I nostri svaghi torneranno. Così come l'amore per il verde. Soltanto accantonato davanti ad un qualcosa più grande di noi, soltanto messo da parte perché non poteva essere altrimenti. Avremo spirito di reazione e aguzzeremo l'ingegno, raccoglieremo idee e le metteremo a frutto una dietro l'altra. Ritorneremo quelli di prima, a fatica ma ce la faremo. Ce lo dice anche il nostro vissuto, quello verso cui abbiamo guardato a lungo nelle settimane in cui siamo rimasti chiusi in casa. Quando in fondo sapevamo che saremo tornati alla normalità. Non è ancora successo fino in fondo, ma il desiderio è chiaro e la spinta sarà altissima nei prossimi mesi. Con l'incognita di settembre ma anche tante nuove certezze. Compreso il fatto che l'erba in giardino torneremo a tagliarla, perché è una necessità ma anche un desiderio. Perché al verde abbiamo capito che non possiamo proprio rinunciarci».

HUSQVARNA DA VOI - ITALY TOUR 2020

PIÙ DI 100 DATE CON TECNICI DIMOSTRATORI QUALIFICATI

Siamo partiti per ripartire da lì, dove tutto ha inizio. DA VOI.

Husqvarna da Voi è il Tour Husqvarna iniziato l'**8 giugno 2020** che proseguirà fino i **primi giorni di agosto**.

Un Tour con 3 furgoni di prodotti eccellenza di gamma con **Tecnici Dimostratori Qualificati Husqvarna** che contemporaneamente toccano 3 rivenditori al giorno, dislocati nel Sud come nel Centro e nel Nord Italia.

Un Tour estivo dopo una primavera priva di eventi, lontani da fiere, senza poter incontrare chi ha a cuore il marchio Husqvarna.

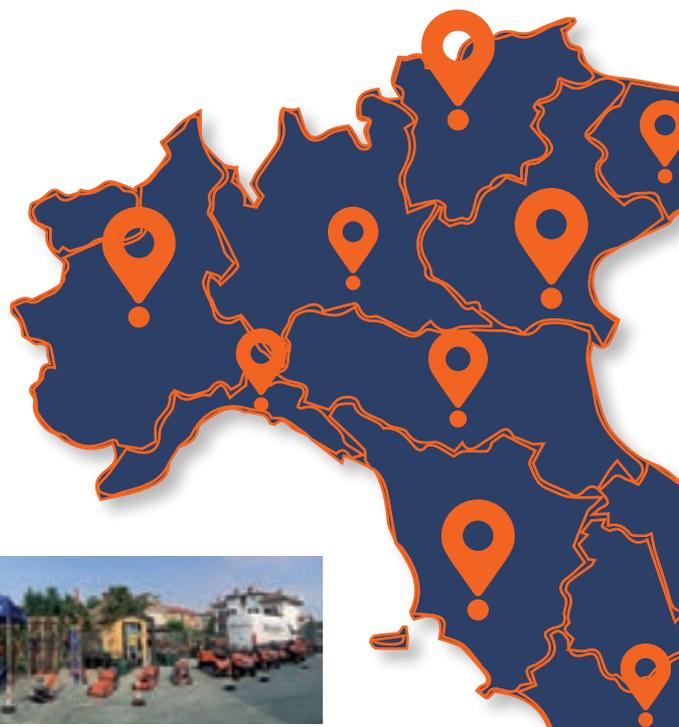
Allora ecco che abbiamo concentrato le forze, organizzato il Personale, steso un piano, verificato trasporti, distanze, limiti ed opportunità, fatto coincidere date, adattato orari, avviata una comunicazione online integrata e accertato tutti i modi di esserci sì, ma in sicurezza, sotto ogni punto di vista.

Tutto questo per tornare a raccontare dal vivo i nostri prodotti più innovativi per la cura del verde!

Il risultato è qualcosa che porteremo con noi ben oltre i giorni del Tour, ovvero la testimonianza e la vicinanza di coloro che ci hanno accolti e visitati. Rivenditori, clienti, affezionati e nuove conoscenze, in uno scambio reciproco di esperienze arricchito da svariati punti di vista e curiosità.

Tutto questo nella nostra bella Italia, DA VOI. Grazie!

Dove siamo stati? Il calendario aggiornato è presente sul sito: www.husqvarna.com/it/italy-tour-2020



**Massimino F.lli -
Morozzo, CN**



**Agricola Sordi sas-
Galliciano nel Lazio, RM**



In queste pagine gli scatti di alcune delle prime tappe



Husqvarna
READY WHEN YOU ARE



HUSQVARNA DA VOI - ITALY TOUR 2020

PIÙ DI 100 DATE CON TECNICI DIMOSTRATORI QUALIFICATI



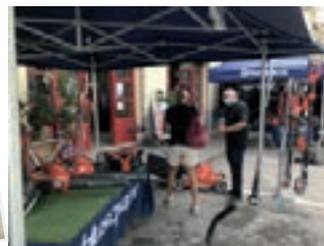
**Tecno Verde Pertile sas -
Gambellara, VI**



**Agrifer di Chignola M.
- Costermano, VR**



**Rossetti -
Mezzane di Sotto, VR**



Cavasin snc - Treviso, TV



**Cirelli Macchine Agricole
- Sora, FR**



**Agrigarden 2001 -
Santa Rufina, RI**



**Jolly Farmer snc -
Ronciglione, VT**



**Punto Verde Xausa srl -
Pergine Valsugana, TN**



**RIAT Store -
Alcamo, TP**



**Rag di Nardoni -
Anagni, FR**



**Ruga Group srl -
Satriano, RC**



**Etna Center sas di S. -
Randazzo, CT**



**Bitella srl -
Ginosa, TA**



**Pizzutilo Vito & C. snc -
Putignano, BA**



Husqvarna
READY WHEN YOU ARE

Veri simboli del primo periodo di ripartenza. Macchine finite subito in frima fila. A raccogliere grandi consensi, tornate ad essere le guide del mercato. Punto di partenza forte. E una rinnovata fiducia

PRIMATTORI, DI NUOVO IN SCENA

vetrina

L' effigie del mercato che si riattiva. Il grimaldello più prezioso. Più strategico. Più attuale. Ogni azienda ne ha avuto uno. Una specie di simbolo, richiesto una, due, tre o chissà quante volte più degli altri. Fa niente, non è solo una questione di numeri o di pezzi venduti. C'è un'anima in ogni macchina, ma soprattutto una scia. Forte, decisa, quasi ad indicare la retta via. Il buio di uffici e il rumore di porte che si chiudono hanno lasciato spazio alla normalità, più o meno raggiunta, ma anche fatto riesplodere quel che per troppo tempo era rimasto congelato a causa di qualcosa di più grande. Nel silenzio dei magazzini quei prodotti però sempre lì erano, coi loro plus e le numerose richieste. Quelli per la sanificazione e le disinfestazioni hanno decollato in fretta, cor-

rendo ancor più del solito. Quelli per l'agricoltura di fatto si sono sentiti ancor più responsabilizzati, perché figli di un settore primario e quindi con un Paese intero da portare sulle spalle. Quelli per il giardinaggio hanno pazientemente atteso il loro momento. Hanno ascoltato ogni spiffero, hanno tremato, poi hanno rivisto la luce. Da metà maggio, quando tante porte si sono riaperte e qualcosa ha cominciato a muoversi. Quando il verde, mai così usato dagli italiani nel periodo di chiusura, ha ripreso il suo corso. Quando il rivenditore ha rialzato le serrande, è entrato nella sua seconda casa dopo troppo tempo, pensando subito al modo di recuperare il terreno perduto. A come rialzarsi. Quelle macchine hanno così cominciato a riprendere vigore, a sentirsi importanti come ai bei tempi, a sentire il peso della ripartenza e l'orgoglio di essere di nuovo nel loro mondo. Ognuna con le sue peculiarità, ognuna coi suoi plus, con un ruolo preciso o coi propri orizzonti multifunzione. Dal troppo al galoppo, poi sempre più veloci. Simboli veri e propri della seconda parte di stagione, del primo scatto vero del mondo del garden. A portare il testimone della propria aziende, fieri più che mai. A rappresentare un nuovo inizio. Macchine dal sapore diverso, non solo fredde esecutrici di lavori più o meno duri. Stavolta c'è di più. C'è una missione da portare a termine, la più complicata di tutte. C'è un'aria pesante da alleggerire, da normalizzare, da ripulire. Macchine destinate ad entrare e restare nella storia, anche se senza troppi riflettori attorno. Tutte allineate, orgogliose dal primo all'ultimo ingranaggio. Finalmente sorridenti.



HUSQVARNA

**R 214T, quando il taglio diventa divertente
E con lo sterzo articolato impareggiabile manovrabilità**

Ha conquistato tanti proprietari di giardini di tutte le fasce d'età, il rider Husqvarna R 214T. Con la sua trasmissione idrostatica, la straordinaria manovrabilità, la facile accessibilità al posto di guida. L'eccezionale comodità garantisce una visibilità completa dell'area di taglio e grazie al piatto frontale di cui è dotato si raggiungono anche gli angoli dei giardini più complessi per rifinirli a regola d'arte. Alimentato da un potente motore bicilindrico B&S EFM (Electronic Fuel Management) e abbinabile al piatto di taglio da 94 o 103 cm, offre un taglio BioClip® di prima classe. Particolarmente indicato per il privato esigente o per il proprietario di aree di medie dimensioni che dove si richiede un'efficienza ai massimi livelli, facilità d'uso, manovrabilità superiore ed una guida veramente divertente. Tutto questo è possibile grazie all'esclusivo sistema di sterzo articolato che permette all'assale posteriore di ruotare sotto la macchina. Un compagno di lavoro davvero ideale.



vetrina

FERRARI GROUP

**Pompe irroratrici, infinite qualità per mille utilizzi
Risultati straordinari con poca fatica**

Le pompe irroratrici Ferrari Group con batterie al litio o al piombo, hanno diverse caratteristiche di valore ognuna delle quali risponde a diverse esigenze e utilizzi. Quelle a batteria sono indicate per lavori non troppo estesi e poco dispendiosi in termini di energie fisiche: per irrorare e nutrire le piante con trattamenti specifici, per diserbare, disinfestare ma anche sanificare ambienti interni ed esterni. Il serbatoio, della capacità di 8, 12, 15, 16 o 20 litri, include un coperchio a vite con valvola di sfogo e un pratico filtro che permette di versare all'interno del recipiente i liquidi depurandoli da eventuali residui.

Gli ugelli intercambiabili generano quattro diversi tipi di getto, mentre la lancia telescopica, massimo cento centimetri, permette di raggiungere anche le cime o le zone più alte, mantenendo una posizione comoda ed in totale sicurezza.



PELENC

**Rasion2 è ergonomia, silenziosità, ecosostenibilità e prestazioni
«Motore a presa diretta sulle ruote, rumore ridotto al minimo»**

Il nuovo rasaerba Rasion2 di Pellenc rappresenta la soluzione professionale ideale per i giardinieri che richiedono l'eccellenza in ambiti come ergonomia, silenziosità, ecosostenibilità e prestazioni delle attrezzature. Naturale evoluzione del suo predecessore Rasion, il nuovo rasaerba a marchio Pellenc è disponibile in due varianti denominate Easy e Smart. Entrambe condividono il piatto bilama da 60cm di diametro, la trazione, le ruote frontali pivotanti ed il motore brushless ad alte prestazioni. Il modello top di gamma, Rasion2 Smart, offre la possibilità di regolare tutte quante le impostazioni (velocità di rotazione delle lame, velocità di avanzamento ed altezza di taglio) direttamente attraverso il display posto sulla monostegola. Inoltre è dotato di serie di un sensore ICC in grado di rilevare la densità dell'erba, così da regolare automaticamente la velocità di rotazione delle lame in modo da ottimizzare ulteriormente la durata della batteria.



NIKO

Serie F, affidabilità e performance al top Perfetto su qualsiasi tipo di superficie

La Serie F è uno dei punti più alti dell'offerta Niko. Innovativo per il concetto costruttivo, solido ed affidabile, è in grado di operare con elevata efficienza su qualunque tipo di superficie gestendo ore aree di taglio fino a cinquemila metri quadrati. Equipaggiato con batterie dalle elevate performances lavora fino a sette ore consecutive senza dover rientrare alla base per ricaricare. Il robot è dotato di un grande pannello di controllo Touch Screen di facile comprensione con la possibilità di personalizzare ogni singolo parametro e adattare il robot alle diverse condizioni di lavoro. L'efficacia della rasatura del prato è resa ancor più efficiente e perfetta nei modelli dotati del modulo Connect (modelli "S") grazie all'impiego del GPS che permette la mappatura dell'intera zona di taglio riducendo i passaggi su zone già rasate diminuendo il tempo necessario a tagliare l'intera superficie. Il modulo Connect permette altresì il controllo e la gestione in remoto del proprio robot nonché la possibilità di geolocalizzarlo.



ZANETTI MOTORI

ZEN 25i e ZEN 120-25i, come cavalcare la ripresa Motopompa e botte a carrello la coppia vincente



Subito al punto. «Il prodotto simbolo di Zanetti Motori della ripresa», rivela Prai, «è condiviso da due macchine sorelle: la motopompa benzina irrorante ZEN 25i e la relativa botte a carrello ZEN 120-25i. Entrambe sono usate per l'irrorazione e il diserbo in agricoltura, giardinaggio e vivaismo, oltre ad essere molto utili per la disinfestazione e sanificazione di ambienti aperti, di piccole e medie dimensioni. Ed è stata proprio quest'ultima destinazione d'uso a determinare l'impennata di vendite nel post lockdown». Ambedue assemblate con pompa a membrana AR252 prodotta dalla Annovi Reverberi. «Il plus della motopompa ZEN 25i», continua Prai, «è senz'altro il motore benzina 4 tempi OHV ZEN130, un concentrato di potenza (2,94 kw con 132cc di cilindrata) e leggerezza, grazie al quale la motopompa riesce a raggiungere alte prestazioni di lavoro».

GARDENA

City Gardening, ora c'è anche il nuovo Set AquaBloom Irrigazione ad hoc per fioriere in ogni angolo

Gardena ha creato la linea di prodotti City Gardening, mirata proprio a soddisfare le esigenze di questa fetta di mercato. Gardena quest'anno arricchisce l'offerta di soluzioni City Gardening con il nuovo Set AquaBloom. Ideale per piante in balcone e terrazzo, il nuovo AquaBloom è un set di irrigazione automatica ad energia solare, che contiene tutto il necessario per irrigare fino ad un massimo di 20 piante. È munito di pannello solare e batterie ricaricabili per garantire il funzionamento per tutto l'anno. Estremamente versatile, il nuovo Set AquaBloom può essere collocato ovunque (a parete, sul tavolo, sul vaso o sulla ringhiera), consentendo così di irrigare fioriere poste in qualunque posizione e su livelli diversi e, nel contempo, di sfruttare al meglio la luce solare. Grazie al Set AquaBloom l'utilizzatore può scegliere tra 14 programmi.



EINHELL

**Il best-seller GE-CM 18/30 Li, Power X-Change un passo avanti
Grande attore del mercato. Silenzioso e leggero**

Il valore del tempo. E del verde. «La situazione di “reclusione domiciliare volontaria” ha fatto scoprire, a milioni di italiani, il piacere di occuparsi in modo adeguato del proprio verde domestico. Milioni di proprietari di villette monofamiliari», racconta Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di Einhell Italia, «si sono nuovamente trovati nella condizione di dover tagliare il prato di casa, spesso di piccole dimensioni, ma, fattore nuovo, ad avere tutto il tempo per informarsi sulle soluzioni messe loro a disposizione per compiere al meglio tale operazione. La vicinanza forzata ha, inoltre, fatto apprezzare fattori di prodotto quali silenziosità e facilità d'utilizzo». In quest'ottica il tagliaerba a batteria Einhell GE-CM 18/30 Li della famiglia Power X-Change ha perfettamente risposto a molte delle esigenze del nuovo mercato diventando un autentico best-seller.



vetrina

STIHL

**L'evoluzione rapida dell'atomizzatore SR 430
Cambiano marcia anche idropultrici e soffiatori**

Il quadro si disegna in fretta. «La pandemia», la scena disegnata da Francesco Del Baglivo, product marketing manager di Stihl Italia, «ci ha bloccati a casa facendoci riscoprire quanto è importante la sicurezza e l'ambiente delle nostre dimore. A questo proposito ci siamo attivati per migliorare il giardino o il terrazzo di casa, perché sono diventati i nostri ambienti più frequentati. Con la riapertura delle attività commerciali si è verificata una richiesta di attrezzatura da giardinaggio molto diversificata. I prodotti maggiormente richiesti sono le macchine per tagliare l'erba, come tosaerba e decespugliatori». L'attenzione si è però soffermata sui prodotti più adatti alla pulizia e alla sanificazione degli ambienti. Quindi atomizzatori, idropultrici e soffiatori. Il modello di SR 430 ad esempio è un atomizzatore, alimentato da motore a scoppio, studiato per rispondere alle esigenze di agricoltori e viticoltori che necessitano di erogare liquidi per la cura delle piante in aree estese.



GRILLO

**Grillo Climber 10 AWD 27, l'idrostatico dalle prestazioni eccezionali
Ampio ventaglio, al servizio di agricoltori e professionisti**

Grillo Climber 10 AWD 27 è un trinciaerba idrostatico capace di offrire grandi prestazioni. Le quattro ruote motrici permanenti insieme al potente motore, con potenza 27 Hp al banco, 22 Hp netta, lo rendono brillante anche nelle pendenze ripide e su terreni con aderenza ridotta. La resa di taglio in erba anche molto alta ed arbusti con un diametro fino a 25 mm fanno del Climber 10 una macchina ideale in agricoltura e per usi professionali. Le dimensioni compatte, studiate per le migliori performance in pendenza e la trasmissione idrostatica Kanzaki con bloccaggio differenziale dell'asse posteriore lo rendono un trinciaerba sicuro per l'utilizzatore, affidabile in ogni situazione. L'altezza di taglio si regola tramite una leva sempre morbida e fluida. Il piatto si blocca automaticamente quando la leva viene rilasciata. Innesto delle lame tramite un pulsante elettrico situato vicino al volante.





JOHN DEERE

**Affidabilità, durata e potenza in ogni angolo
«X126, macchina cardine per la cura del verde»**

«Le caratteristiche di praticità e versatilità, la grande facilità di utilizzo e l'efficienza di taglio rendono il trattorino X126 uno dei best seller per la cura del verde». Parola di John Deere, perché la macchina combina affidabilità, durata e potenza in ogni aspetto della sua costruzione, incluso un telaio in acciaio saldato e un assale anteriore in ghisa. Il tosaerba è facile da azionare grazie a una piattaforma operatore ergonomica, ai fari di alta qualità e alla possibilità di selezionare diverse velocità di avanzamento. Nel modello X126 viene utilizzato un motore da 500 cc che eroga 10,7 kW (14,3 Hp) di potenza a 3150 giri/min e vanta dimensioni e funzioni sufficienti a gestire condizioni difficili di trinciatura, falciatura e raccolta, fra cui accensione elettronica che favorisce un avviamento rapido, canne in ghisa che prolungano la vita di servizio del motore, valvole in testa che garantiscono elevata potenza e consumi ottimali, valvola di scarico dell'olio senza bisogno di attrezzi. Il telaio monoblocco è realizzato in acciaio calibro 12 da 2,66 mm.

MTD PRODUCTS ITALIA

**XZ5 ULTIMA, i raggio zero più forti di tutto
«Macchine rivoluzionarie, anche nell'estetica»**

MTD non ha dubbi. «Nonostante la stagione sia stata senza dubbio molto anomala», premette l'amministratore delegato Pietro Cattaneo, «possiamo individuare nella nuovissima gamma di trattorini rasaerba a raggio zero XZ5 ULTIMA introdotta sul mercato europeo nel 2020 i prodotti che si sono distinti all'interno dell'offerta Cub Cadet, sia in termini di vendite che di apprezzamento da parte dei clienti». Sull'onda del successo avuto durante il 2019 negli USA, questi prodotti si sono affermati immediatamente anche in Europa, registrando ottimi risultati fin dall'autunno durante il periodo che precede l'avvio della stagione. «Parliamo di macchine a raggio zero rivoluzionarie», prosegue Cattaneo, «non solo dal punto di vista tecnico ma anche estetico. Il telaio perimetrale a sezione quadrata conferisce stabilità e rigidità, garantendo un'eccezionale resistenza all'usura e alle sollecitazioni».



ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

**Ambrogio Twenty si divide fino quattro aree
Deluxe ed Elite, efficienza al massimo**

Sul trono il modello Ambrogio Twenty, rasaerba-robot di punta di Zucchetti Centri Sistemi. Disponibile da quest'anno sul mercato in due varianti. Deluxe ed Elite. «Ambrogio Twenty è un minirobot rasaerba creato per essere ancora meno impattante con l'ambiente e dotato delle più evolute funzionalità», rileva Nicola Ciabatti, sales agent Italia Robotics Division di Zucchetti Centro Sistemi. Ambrogio Twenty garantisce la massima efficienza con risultati perfetti e rapidi, in appena 7 kg e 42 cm di grandezza. I processori di ultima generazione, i motori brushless, le potenti batterie e la lama da 18 cm consentono di gestire fino a quattro aree. L'effetto mulching continuo garantisce un prato più verde, sano e rigoglioso. Il modello Elite è dotato del modulo ZCS Connect che consente di gestire e monitorare a distanza il lavoro in giardino.

PERUZZO

Robofox Electra, trinciaerba motorizzata al top «Zero inquinamento, perfetta per le aree urbane»

Peruzzo alza il tiro con Robofox Electra. «Una novità assoluta nel campo delle macchine trinciaerba robotizzate. Si tratta infatti di una trincia semovente radiocomandata cingolata dotata di propulsione full elettrica, sia per l'avanzamento, sia per l'azionamento della testata trinciante, progettata per trinciare erba, arbusti fino a due centimetri di diametro e sterpaglie su forti pendenze in pieno rispetto dell'ambiente circostante», la fotografia di Andrea Cecon, dell'ufficio marketing ed export di Peruzzo. Le potenti batterie garantiscono un'autonomia di circa due-tre ore, senza alcuna emissione nell'ambiente e in assoluta silenziosità. «Queste prerogative», continua Peruzzo, «ne permettono l'utilizzo in aree urbane dove la completa assenza di inquinamento e silenziosità dell'apparato sono fondamentali».



vetrinc

GRIN

BM46A-82V, la solita assoluta certezza «Nessun compromesso per chi la sceglie»

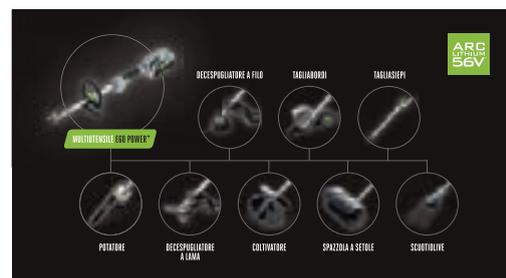
Senza indugi. «Abbiamo riscontrato un forte interessamento per gli spazi verdi privati che ha cambiato le priorità dei consumatori. Tutto questo si è riflesso anche nel periodo immediatamente successivo alla riapertura», la certezza di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di Grin. «È stata la nostra gamma di tagliaerba a batteria», rivela, «ad avere maggior successo nella fase post lockdown. Grazie anche alla formula di acquisto a rate a tasso zero, che stiamo proponendo in questo periodo, e che permette di spalmare i costi della batteria incidendo in maniera minore sulla differenza di prezzo con i prodotti a benzina». Le maggiori soddisfazioni sono arrivate dal nuovo modello Grin BM46A-82V. Macchina a batteria, con trazione professionale, che permette la manutenzione di prati fino a 1.200 metri quadri. «Chi sceglie questo modello», la fotografia di Bianchi, «non deve scendere a compromessi di prestazioni rispetto alla sua sorella motorizzata a benzina e può tagliare anche prati in pendenza senza preoccuparsi dei problemi di pescaggio olio».



BRUMAR

Multitool Ego, tanti lavori con un solo gruppo motore Un solo utensile, nove accessori. E il gioco è fatto

Multitool Ego è simbolo di versatilità, in grado di effettuare moltissimi lavori in giardino con un solo gruppo motore a batteria. Apprezzato anche dal pubblico femminile per la facilità di utilizzo e la leggerezza, senza rumore e nessun fumo nocivo. Un solo utensile e ben nove accessori per tagliare l'erba e i bordi, curare le siepi, potare i rami, dissodare il terreno, spazzolare i camminamenti o scuotere le olive. La prolunga permette inoltre di raggiungere qualsiasi altezza. Grazie a un sistema di aggancio semplice e sicuro che non richiede l'utilizzo di attrezzi, è possibile passare da un accessorio all'altro in modo estremamente pratico. A tutto ciò si aggiunge l'innovativa tecnologia delle batterie Arc Lithium 56 Volt che permettono di erogare tutta la potenza di cui si ha bisogno. EgoPowerPlus.it è distribuito in esclusiva per l'Italia da Brumar Srl.



Due giorni intensi al parco di Novogro. Una full immersion per i veri professionisti del verde. A testare le macchine, a respirare sempre più aria di normalità. «Le aziende hanno capito il valore del progetto»

SCATTO FULMINEO, DEMO 2020 PRESENTE

Luci accese al parco fieristico di Novogro. Demo 2020 pronto, a tempo di record. Dal 18 al 19 settembre, senza perdere un attimo. Sarà una manifestazione impostata sulla tipologia del Demoshow, prova comparativa in campo dove i professionisti incontrano le aziende e possono provare quelle

attrezzature che faranno la differenza nel loro lavoro. Cancelli aperti dalle 9 alle 18 venerdì, fino alle 16 sabato. Il parco è a cinquecento metri dall'aeroporto di Linate Milano, facilmente raggiungibile in macchina oppure con una navetta collegata alla stazione di Rogoredo. L'edizione era in teoria cancellata, ma il vuoto di questi mesi creato dallo slittamento di altri eventi ha convinto Cesare Cipolla, l'organizzatore, ad iniziare una frenetica rincorsa per chiudere il cerchio.



Cesare Cipolla, organizzatore di Demo 2020

DRITTI ALLA META. Lavoro duro e pause ridotte allo zero. Con l'orologio a correre rapidamente. Poco tempi e tante cose da mettere insieme. Alla fine missione compiuta. «Io sono lombardo e come tutti i lombardi ho sentito duramente degli effetti del covid, ma sono

convinto che tutti noi dobbiamo trovare le energie giuste per ripartire. L'idea di un 2020 senza un appuntamento importante mi sembrava un segnale sbagliato, quindi ho proposto agli espositori dello scorso anno di impegnarsi fino

all'ultimo minuto per regalare ai professionisti del settore un segnale le aziende», la prima scossa di Cipolla, che ha ottenuto strada facendo un sì dopo l'altro. «Anche se in difficoltà per la contrazione del mercato hanno capito l'importanza del progetto in un momento così particolare. A quel punto mi sono rivolto ad altre associazioni del settore cercando di veicolare lo stesso principio e ho scoperto che tutti in fondo sentivamo il bisogno di dare un segnale di svolta», l'altro passo di Cipolla, capace ben presto di riempire Novogro. E di vincere la partita prima ancora di cominciare.

ABITO SU MISURA. Demo 2020 è il solito vestito che calza a pennello per chi ha fatto della cura del verde un mestiere. Semplice.

«Io sono un giardiniere. Un utilizzatore quindi di quelle che sono le macchine e i prodotti che verranno portati a Demo 2020. Sicuramente avrò dei limiti rispetto al lavoro di organizzatore di eventi ma allo stesso tempo so esattamente quello che un professionista come me vuole trovare ad una fie-





ra. Demo», racconta Cipolla, «è un evento totalizzante che mi ha impegnato tantissimo tempo ed energie sottratte al lavoro e alla famiglia, ma le aziende mi sono state vicine e mi hanno dato una mano a raggiungere l'obiettivo. Sarà un evento straordinario, unico in Italia nel suo genere. I professionisti potranno trovare tutto quello che serve per migliorarsi nel loro lavoro. Dai concimi alle sementi, dal materiale per l'irrigazione ai software di progettazione, dalle forbici alla motosega arrivando fino ai trattorini rasaerba, ai cippatori, agli arieggiatori, alle bucatrici. Tutte le macchine delle migliori marche. La cosa interessante è che potranno provarle e confrontarle. Quest'anno inoltre ci sarà anche la presenza dei florovivaisti, a dimostrazione della volontà di mettersi in gioco dell'intera filiera Demo 2020, l'occasione anche per presentare il marchio "Viva i Fiori" che certifica la qualità del prodotto florovivaistico, del suo percorso produttivo ma non solo».

BEL CONTORNO. Di sorprese ce ne saranno anche altre. «Quest'anno», continua Cipolla, «Demo ospiterà nelle sue due giornate il campionato italiano di Treeclimbing in SRT, organizzato da Giorgio Fiori al quale va attribuito il merito di aver portato e fatto conoscere in Italia questa tecnica». Per partecipare a Demo 2020 basterà

andare sul sito www.DemoGreen.it dove si potrà acquistare il biglietto e registrarsi all'evento compilando il form. Per partecipare all'evento questo passaggio è obbligatorio, anche se per i professionisti ci saranno dei coupon gratuiti che potranno richiedere sia alle aziende espositrici che ai loro rivenditori, oppure alle associazioni di cui fanno parte. La fiera potrà essere visitata anche dagli hobbisti, ma solo i professionisti che si saranno registrati sul sito avranno la possibilità di testare direttamente le macchine. Tutto in massima sicurezza. «Saranno prese tutte le precauzioni del caso. Verrà misurata la temperatura all'ingresso e verrà firmata una dichiarazione dove chi arriva attesta di non avere sintomi. Essendo Demo un evento all'aperto», conclude Cipolla, «ci permetterà di garantire un adeguato distanziamento sociale. Inoltre in tutti gli stand i visitatori troveranno distributori di gel disinfettante e, per chi ne fosse sprovvisto, verranno distribuite mascherine.

Il dubbio che i visitatori possano essere limitati dal pensiero del covid mi è passato per la testa ma sono convinto che forte è soprattutto la voglia di ripresa, la voglia di incontrarsi, la voglia di divertirsi ed essere presenti. Io sono un ottimista per natura, ma al di là di questo non possiamo farci chiudere in casa dalla paura. Altrimenti avremmo già perso».



Il calo è per tutti. Del 9% nella proiezione di fine anno, del 23% alla fine del primo trimestre in cui a salvarsi sono stati anche atomizzatori e potatrici ad asta. Oltre a due filoni oramai parecchio consolidati

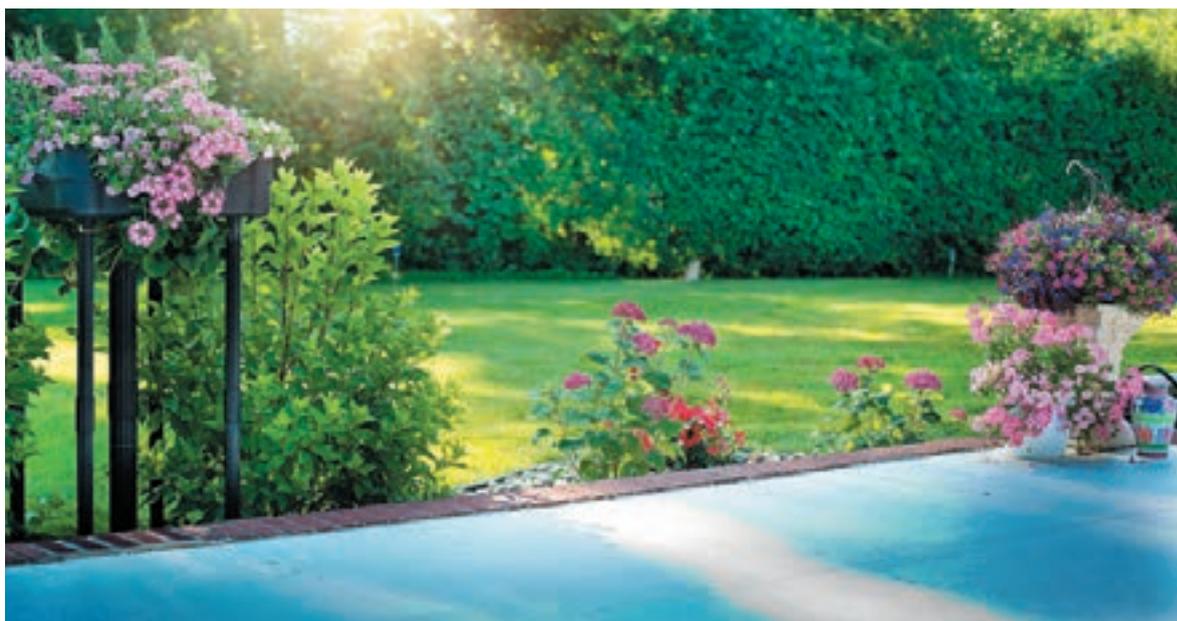
LE FORTI FOLATE DI BATTERIA E ROBOT

Numeri prevedibili. Calì ovunque. Segno meno dappertutto. Un terzo delle macchine vendute, a grandi linee, fra rasaerba, decespugliatori, soffiatori, motozappe, arieggiatori, forbici a batteria. Controcorrente rasaerba robot, zero turn specie per la fascia del privato e, per ovvi motivi, atomizzatori e irroratori. Strada tutta in salita nel 2020. Ma si sapeva. Niente di nuovo. Nel primo trimestre del 2020 il mercato delle macchine e delle attrezzature per il giardinaggio sconta l'effetto covid-19 con una flessione del 23,1% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. È quanto emerge dai dati elaborati dall'associazione italiana dei costruttori Comagarden e dal gruppo



di rilevamento statistico Morgan. Le conseguenze della pandemia si sono fatte sentire soprattutto con il lockdown di marzo che ha determinato una brusca frenata per quasi tutte le tipologie di macchine.

TERRENO ARIDO. Decespugliatori e trimmer hanno chiuso il trimestre con un calo pari, rispettivamente, al 34,4% e al 25,1%, mentre per i



M E R C A T O

trattorini la contrazione delle vendite è stata pari al 19%. Passivo pesante anche per il comparto dei rasaerba (-32,6%), nel quale tuttavia si segnala la sostanziale tenuta dei modelli a batteria che hanno limitato le perdite (-1,7%). Il crescente appeal delle macchine elettriche ha caratterizzato anche l'andamento dei soffiatori e delle motoseghe a batteria.

RESPIRA LA BATTERIA. Nel caso dei soffiatori, il dato riferito al settore nel suo complesso ha visto una sensibile riduzione delle vendite (-28,1%) mentre i modelli a batteria, sulla spinta degli ottimi risultati nei primi due mesi dell'anno, migliorano le performance rispetto al 2019 (+23,3%). Questo trend è ancora più evidente nel caso delle motoseghe: mentre il dato di vendita complessivo vede una leggera flessione rispetto allo scorso anno (-4,9%), quello riferito ai soli modelli a batteria registra un vero exploit con un incremento pari al 136%. Scenario completamente diverso per gli spazzaneve, che hanno chiuso il primo trimestre del 2020 con un passivo molto pesante (-86%). A pesare su questa categoria di prodotto non è stata la pandemia di covid-19, ma l'andamento anomalo della stagione invernale, la seconda più mite di sempre dopo quella del 2007-2008, secondo l'Istituto delle Scienze dell'Atmosfera e del Clima (ISAC-CNR). In uno scenario caratterizzato dunque da una generalizzata contrazione delle vendite, il settore dei rasaerba robot va in controtendenza e si segnala per un significativo incremento delle vendite (+9,1%), secondo un trend espansivo in atto in modo costante dal 2014. Segno positivo anche per le potatrici ad asta (+11%) e per gli atomizzatori (28,9%).

PROIEZIONE. Secondo le previsioni di Comagarden e del gruppo di rilevamento Morgan i prossimi mesi, superata la fase strettamente emergenziale, saranno caratterizzati da un recupero del mercato, che vedrà una riduzione del deficit ma che segnerà comunque un passivo consistente (-9%), non potendo recuperare la quota di mercato che era strettamente legata alle manutenzioni primaverili, in buona parte sospese proprio per l'emergenza sanitaria. Poche vie d'uscita, impossibile sovvertire una proiezione piuttosto scritta nonostante la consistenza della risposta che hanno dato i rivenditori nei primissimi mesi di ripartenza. Correndo a destra

Var. % 1° trimestre 2020 rispetto al 1° trimestre 2019

	Var. % 2020/2019
RASAERBA	-32,6%
MOTOSEGHE	-4,9%
DECESPUGLIATORI	-34,4%
TRIMMER	-25,1%
SOFFIATORI/ASPIRATORI	-28,1%
BIOTRITURATORI	-1,1%
MOTAZZAPPATRICI	-29,2%
TAGLIASIEPI	-16,6%
SPAZZANEVE	-85,8%
ARIEGGIATORI/SCARIFICATORI	-39,5%
POTATRICI AD ASTA	11,0%
TRATTORINI	-18,9%
ZERO TURN Consumer	64,0%
ZERO TURN MMV	13,1%
RIDE-ON Consumer	-24,1%
RIDE-ON MMV	-63,5%
ATOMIZZATORI/IRRORATORI	28,9%
RASAERBA ROBOT	9,1%
FORBICI DA PRATO A BATTERIA	-38,7%
TOTALE MORGAN	-23,1%

e a sinistra, non fermandosi mai, continuando a vendere e a lavorare a testa bassa. Troppo alta però la montagna da scalare, troppo duro il terreno per renderlo fino in fondo fertile, troppo negativi certi numeri per cancellare il segno meno, troppo brevi le giornate per recuperare il tempo perduto, troppo lungo il periodo di chiusura perché l'interruttore si riaccenda fino in fondo. Numeri inequivocabili quelli di Comagarden, pesanti come l'aria che si continua a respirare. Naturale, soprattutto se certi pronostici non possono essere sovvertiti. Soprattutto se neanche fare il massimo sforzo è sufficiente per cambiare la storia. Nonostante l'inerzia adesso sia dalla parte dello specialista, nonostante novanta giorni interminabili, nonostante un blocco che ha cambiato il mondo e gettato nel dramma l'Italia. Il verde ha reagito, l'ha fatto con forza e coraggio. Con idee e passione. Certo di uscire dal tunnel, prima o poi, ma anche conscio di una realtà che va guardata in faccia. Per uscirne il prima possibile. Per tornare ad essere quel settore che sa brillare di luce propria.

«NULLA È DAVVERO COMPROMESSO»

Ne ha viste di tutti i colori Ennio Bergamini. Sessantatré anni nei quali il giardinaggio e l'agricoltura li ha guardati negli occhi, dall'alto della sua Pastrengo che guarda verso il Lago di Garda. «Abbiamo vissuto la crisi del petrolio, quando i prezzi di benzina e gasolio schizzarono

alle stelle. Ricordo bene. Era il 1973, quando scoppiò la Guerra del Golfo. Pareva un momento senza fine, invece ne siamo usciti. E così sarà anche stavolta. Il tempo ci darà ancora una volta ragione», l'affresco di Ennio, motore insieme al fratello Renzo di «Idrica Meccanica Bergamini», nel 1989 premiata dalla Camera di Commercio di Verona per i suoi 36 anni di ininterrotta attività, diventati ora 67, sempre da protagonisti del mondo del verde. Soffre il Garda, come tutti. Pochi turisti, acque anche troppo limpide. E silenzi attorno. Assordanti.

Idrica Meccanica Bergamini, alle porte del Lago di Garda, ha ripreso il suo cammino. Sicuro che «saremo più forti della pandemia, com'è stato anche per la crisi del petrolio del 1973. Torneremo alla vita di sempre. Quest'emergenza non durerà in eterno. Ci rialzeremo. E presto torneranno anche i turisti»

CORAGGIO SENZA LIMITI. Strade a lungo deserte, poca voglia anche solo di una passeggiata. Le papere che escono dall'acqua e le ritrovi per strada. Quando la Natura si riappropria dei suoi spazi. Già sentita. «Niente è compromesso però, è vero che del domani non v'è certezza ma è altrettanto vero che il mercato





s'è rimesso a viaggiare. Buon segno, al di là delle difficoltà del turismo. La stagione è lunga, di strada davanti ne abbiamo tanta. Due mesi li abbiamo lasciati alle spalle, impossibile prevedere che potesse andar così. Qualcosa che ha colpito tutti, senza distinzioni, ma anche qualcosa che riusciremo a domare», la fotografia di Ennio, in un pomeriggio di fine maggio non come tutti gli altri, perché dopo la ripartenza è tutto più frenetico. Nel pacchetto del punto vendita anche un corposo pacchetto di macchine usate. Di tutto. Rumori di sottofondo, voci interessate, adrenalina che rimbalza fino al piazzale fuori dal negozio. La fila ad attendere, il verde a far da sottofondo. Insieme al blu dell'acqua. Il mix è fascino allo stato puro, ma Bergamini ha in testa altro. Lui lì ci vive tutti i giorni, in quel paesino incastonato in un territorio che sembra disegnato da chissà quale grande mano. Passano privati ma non solo. Si entra per ritirare e osservare, per acquistare anche. Difficile fermare il corso delle cose. D'accordo i paletti, va bene la pandemia e i distanziamenti, le mascherine e i guanti. Ma l'uomo può oltre, anche solo coi suoi desideri.

LUCE NEL TUNNEL. Di macchine ne vanno via un bel po'. Sulle porte del Garda non è poi tutto fermo e immobile. Sonnacchia il più grande dei laghi italiani. A sud circondato dalle colline moreniche lasciate dal ritiro dei ghiacci e, nella parte a nord più alta e stretta, avvolto dalle alte catene montuose che gli conferiscono la forma e l'andamento di un fiordo e lo proteggono rendendo il suo clima particolarmente mite di tipo mediterraneo. La luminosità dell'ambiente, la dolcezza del clima, una ricca vegetazione, costituita prevalentemente da olivi, palme, cipressi, limoni, oleandri e aranci, unitamente alla

grandiosità dei paesaggi, che fanno da sfondo alle interessanti testimonianze storiche e culturali disseminate sul suo territorio, lo rendono attraente come pochi. Di verde ce n'è tanto. Perché il Garda è anche della gente del Nord, di chi è arrivato e non se n'è andato più. Acquistando case, locali, terreni. Da vivere, da modellare, da curare. Erba compresa. «Motozappe, motocoltivatori, tosaerba, decespuigiatori. C'è un certo interesse per la batteria, anche se ancora il prezzo non è ancora così digeribile. Ormai però il mercato è partito. Certi costi non aiutano, ma il gradimento c'è tutto», la certezza di Bergamini, impegnato come sempre su più fronti. Sconfinando anche nel terreno dei manutentori, professionisti in abbondanza attorno a quel lago di solito brulicante di turisti. Così come nei campi da calcio e di baseball. Nella vicina Lazise ma non solo. Anche a Verona. «Il terreno perso si può recuperare. Il dramma sarebbe se a bloccarsi dovesse essere il turismo, ma questa emergenza non può essere infinita. La gente tornerà, anche gli stranieri. Tedeschi, austriaci, olandesi, inglesi. Il tempo è dalla nostra parte», la massima di Bergamini, mentre piano piano si risvegliano campeggi e le prime prenotazioni, «l'anno scorso è stato da record. Era tutto strapieno. Per tanto tempo siamo stati di fronte ad un'emergenza mai vista prima, ma anche quando tutto pareva buio era forte la consapevolezza di poter tornare alla vita di sempre. Così sarà, anche se magari non nell'immediato. Il garden è vivo. Ha ripreso a vibrare. Proprio come ci aspettavamo, anche quando era difficile intravedere spiragli».



PLATFORM BASKET

Spider 13.80 Pro è ormai sul mercato
La piattaforma capace di andare ovunque

Platform Basket lancia Spider 13.80 Pro, appena inserita nel mercato, commercializzata in termini di prodotto alternativo rispetto alla preesistente Spider 13.80, macchina di grande successo. Spider 13.80 (13 metri di altezza lavorativa) è una piattaforma cingolata stabile ed al tempo stesso facilmente trasportabile: queste caratteristiche, unitamente ad una compattezza che non ne pregiudica l'utilizzo anche in spazi ridotti, la rendono un ottimo strumento di lavoro per chi si dedica alla potatura, ai lavori di manutenzione, di pittura e a qualsiasi altro lavoro di difficile accesso con normali piattaforme. L'upgrade di Spider 13.80 Pro riguarda il sistema di controllo operativo della macchina e la diagnostica: oggi Spider 13.80 Pro, come plus rispetto al modello precedente, è dotata di radiocomando "Scanreco" che ne controlla movimenti e stabilizzazione, di un nuovo pannello di controllo con un display più grande ed è stato arricchito anche in tema di diagnostica.

SABRE ITALIA

DZC45, novità Eliet per terreni anche ondulati e in pendenza
Riseminatrice ed arieggiatore pieno di vantaggi

Novità Sabre Italia. Riseminatrice e arieggiatore, la DZC450 firmata Eliet con trazione meccanica sul rullo posteriore. Le 45 lame fisse scarificano il terreno in cui è poi incanalata la semente che affluisce tramite il movimento di due coclee Helix Seed Duct™ System. Il materiale di risulta viene accumulato posteriormente, ricopre la semente e il rullo posteriore compatta. Velocità 2,2 km/h, rotore portalamme da 230 mm di diametro, flusso seme 20-25-30-35 gr/m², produzione 750 m²/h. Larghezza di lavoro 450 mm, profondità da 10 a 15 mm, larghezza scarificazione tre mm, interasse di 27 mm. Per seminare e riseminare terreni già a prato anche ondulati ed in pendenza. Motore Honda GX200 da 4,3 Kw.



PRAI GROUP

Start Kit, la soluzione per infinite motorizzazioni
Esperienza e innovazione viaggiano in parallelo

Praiparts Ricambi è il marchio di proprietà della Prai Group, sinonimo di affidabilità e innovazione nel settore della ricambistica alternativa per motori Lombardini, Ruggerini, Acme, Yanmar, Kubota, Honda, Briggs & Stratton così come componenti e accessori per macchine agricole e giardinaggio. Forte di settantanni d'esperienza nel settore delle piccole macchine agricole, Prai Group attraverso la gamma Praiparts, offre al cliente soluzioni e prodotti con un giusto compromesso qualità/prezzo. Cavallo di battaglia della Praiparts è lo "Start Kit", il kit avviamento elettrico adattabile alle motorizzazioni Lombardini serie 6LD, 3LD, 4LD, LDA450/510, LDA530, LDA96/100; Lombardini 15LD315 / 350 / 400 / 440; Ruggerini RF 80/90/120/130, RY 70/75/103/110; Yanmar L48/70/100; Honda GX160/200/240/270/340/390. Compatibile ai marchi Zanetti, Kama, Kipor, Loncin. Il servizio spedizioni rispetta sempre il termine di 24 ore dall'ordine.



STIHL**HSA 26: il rifinitore leggero, maneggevole e compatto
Prestazioni di taglio d'altissimo livello**

Il rifinitore HSA 26 di Stihl è leggero, maneggevole e compatto. Con elevate prestazioni di taglio, ottima ergonomia, due differenti lame. Una per erba, una per cespugli. Sostituzione delle lame veloce e senza utensili. Batteria di lunga durata, con indicatore dello stato di carica. Design ergonomico, con impugnatura di comando con forma ergonomica e bilanciamento ottimizzato. E l'utilizzatore ha sempre il completo controllo dell'attrezzatura in ogni momento. Sostituzione senza utilizzo di utensili delle lame, adatte ad ogni applicazione per ottenere i massimi risultati di taglio. Il design delle lame affilate su entrambi i lati consente elevate prestazioni di taglio. La forma a goccia guida le fronde nelle lame per risultati di taglio eccellenti. Protezione sicura durante il trasporto ed il rimessaggio.

**GARMEC****L'impronta forte sul mercato di GKZ
Compatti, robusti, maneggevoli**

I minitransporter GKZ sono parte integrante dell'ampia gamma di cariole cingolate distribuite da Garmec di Reggio Emilia e si caratterizzano per facilità di utilizzo, ottima manovrabilità ed elevata capacità di carico. Compatti, robusti e maneggevoli, i minitransporter cingolati GKZ (Powered by Honda GX200) con portate di 500 kg, si prestano per lavorare nei terreni meno facili: frutteti o prati con forti pendenze. In particolare i modelli a sollevamento idraulico, con cilindro in acciaio zincato, presentano interessanti caratteristiche: il modello GK500Di nella versione con cassone zincato è l'ideale per l'impiego in edilizia. Il modello GK500HEi offre il beneficio di un cassone a sponde espandibili con scarico posteriore tramite leva, grazie alla sponda basculante posteriore.

**PELLENC****ULiB 750, la batteria sale a livelli estremi
Con un sensazionale rapporto capacità-peso**

Supersottile, compatta, leggera. La batteria ULiB 750 di Pellenc rivede tutti gli standard ergonomici con un rapporto capacità-peso straordinario. Una soluzione responsabile per la manutenzione degli spazi verdi e degli alberi. Concepita per essere utilizzata con tutti gli utensili a batteria Pellenc, è la soluzione ideale per realizzare ogni lavoro di potatura. Il suo design pulito e compatto, il suo peso piuma inferiore a 4,5 kg fanno di questa batteria dorsale una reale innovazione in termini di tecnologia, ergonomia e sicurezza. Design snello e compatto, montaggio a sarmonica con elementi agli ioni di litio di alta qualità. Vita utile di oltre 800 cicli di carica, batteria riciclabile all'80%. Nel corso della sua vita utile, la batteria 750 consente di effettuare un lavoro equivalente ad oltre 2800 litri di benzina. Utilizzabile in qualsiasi condizione climatica grazie al livello di protezione IP54.



BIN SISTEMI

**ATOM6 trasforma il soffiatore in atomizzatore
Che alleato per i trattamenti in giardino! E non solo**

ATOM6 è l'innovativo dispositivo made in Italy pensato e realizzato da Bin Sistemi che, combinato ad un comune soffiatore, lo trasforma in atomizzatore. Questo sistema sfrutta il flusso d'aria del soffiatore e la nebulizzazione del liquido in pressione proveniente da una pompa per ottenere un effetto atomizzante, ad uso sia hobbistico che professionale. Utilizzato inizialmente per i trattamenti del verde (antizzanzare, insetticidi, concimi fogliari), ATOM6 si è rivelato anche un efficientissimo strumento per la sanificazione e la disinfezione di ambienti sia interni (uffici, capannoni, luoghi di culto) che esterni (portici, spiagge, resort). Corpo in acciaio INOX e raccorderia di alta qualità, ATOM6 è un dispositivo estremamente versatile e non invasivo: può infatti essere applicato e rimosso a piacimento dal tubo del soffiatore senza modificare la struttura. La vasta gamma di ugelli disponibili permette di utilizzare di volta in volta quello più idoneo in funzione del prodotto utilizzato e dell'area da trattare.



BLUE BIRD

**MT09710, agile anche in aree con spazi di manovra limitati
Il più piccolo di una famiglia molto affidabile**

Il minitransporter MT09710 di Blue Bird è un fedele compagno di lavoro in tutte le situazioni in cui è necessario spostare facilmente carichi gravosi, pur in presenza di forti pendenze. Le dimensioni compatte lo rendono ideale per l'utilizzo su terrazzamenti ed aree con spazi di manovra limitati. La capacità di carico è di 300 kg e il potente motore Loncin da 6.5 Hp permette di gestire facilmente questi pesi in tutte le situazioni. Le tre marce avanti più la retromarcia garantiscono ottima manovrabilità. Accorgimenti quali le molle tendicingolo, il pistone che aiuta l'operatore nel ribaltamento del cassone e le sponde allargabili e sfilabili fanno del minitransporter MT09710 di Blue Bird una macchina estremamente affidabile. MT09710 è il più piccolo nella famiglia di transporter Blue Bird, che comprende anche modelli da 500 kg a ribaltamento manuale o idraulico, dei modelli dumper adatti per l'edilizia ed il nuovissimo modello MT09745 con pala di carico.



SKIL

**3650 multitool, per un'infinità di lavori
Grande autonomia. E il plus di ActivCell**

SKIL presenta il nuovo modello 3650 multitool, compatibile con i più comuni accessori "Starlock" e "OIS", quindi l'accessorio giusto per ogni attività. L'elettrotensile inoltre ha una leva a sgancio rapido che consente di cambiare gli accessori in modo semplice e rapido. Macchina multiuso con cui eseguire tutti i tipi di lavoro in modo efficace e in diverse aree, grazie proprio al suo design eclettico. E questo ultimo modello di SKIL è adatto a una vasta gamma di lavori, soprattutto pratici quando sono richiesti precisione e accuratezza. Per levigature, segature, opere di taglio e molto altro ancora. SKIL offre le innovazioni necessarie agli utenti più esigenti per poter portare a termine tutti i loro lavori. Grazie a macchine prodotte secondo i più alti standard di qualità e innovazioni che aiutano davvero nel lavoro quotidiano.



SEMINA ORA PER LA TUA RINASCITA

INVESTI NEL TUO FUTURO, RAGGIUNGI MIGLIAIA DI CLIENTI
GRAZIE ALLA PUBBLICITÀ SULLA STAMPA TECNICA SPECIALIZZATA



TAX
credit
50%

INVESTIRE **IN PUBBLICITÀ SULLE TESTATE TECNICHE E SPECIALIZZATE, CARTACEE E DIGITALI**, TI DÀ DIRITTO A UN **CREDITO D'IMPOSTA DEL 50%** SUI COSTI SOSTENUTI*.

Investendo sulle testate tecniche, professionali e specializzate potrai godere di un credito d'imposta del 50% sul valore totale degli investimenti: approfittane adesso, l'agevolazione è limitata al 2020!

Per maggiori informazioni: anes@anes.it

ANES

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA
PERIODICA SPECIALIZZATA



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 I.V.A 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
HUSQVARNA																	
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it			<p style="text-align: center;">Rider RC 320Ts AWD</p> <p>Progettato per proprietari terrieri e professionisti che necessitano di una macchina a taglio frontale con raccolta del tagliato. Questo Rider Husqvarna di nuova concezione con sterzo articolato e AWD, offre efficacia di lavoro per molto tempo, versatilità e un'ottima manovrabilità. Ciò grazie alla combinazione di una potente coccia che trasporta l'erba dagli organi di taglio al cesto di raccolta posteriore ribaltabile, compattandola e dando all'operatore la possibilità di raccogliere fino al doppio d'erba di una macchina convenzionale e garantendogli di poter tagliare più a lungo prima di dover svuotare il cesto.</p>														
Rider Battery	vedi www.husqvarna.it	BAT			135 Ah	NO		85	M	25-70 (5)	2	155/50-8 / 155/50-8	78 dB (A)	78,7x105,5x173,6			241
R 112C	3.833,00	R	B&S	Power Built AVS	8,7 (6,4)	NO	ID	85	M/SP	25-70 (7)	2	155/50-8 / 155/50-8	<100 dB(A)	88x108x212	4	/	191
R 115C	4.147,00	R	B&S	Power Built AVS	12,9 (9,5)	NO	ID	95	M/SP	25-75 (5)	2	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	90x108x229	7	/	219
R 213 C	3.928,00	R	B&S	Power Built AVS	9,1 (6,7)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	229



Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

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

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com



**TECNO
GARDEN**[®]

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino



follow us on &

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R 214T	4.758,00	R	B&S	Intek V-Twin	17,4 (12,8)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226
R 216T AWD	6.710,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	208
R 316TX	6.120,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	239
R 316TX AWD	7.464,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	258
R 316 TSX AWD	8.356,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	262
R320 AWD	7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
R320X AWD	7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
RC318T	10.736,00	R	B&S	Endurance twin EFM	17,1 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
RC320Ts AWD	12.688,00	R	B&S	Endurance twin EFM		NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
R 422TsX AWD	14.577,00	R	B&S	Endurance series V-twin	17,1 (12,6)	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	195/65-8 / 195/65-8	<100 dB(A)	90x116x207	17	/	330
P 524 EFI	18.910,00	R	Kawasaki	FX twin EFI awd	13,9 kW @ 3000 rpm	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	18x8,5-8" / 18x8,5-8"	<104 dB(A)	98x105x115	24	/	385
Z242F	5.673,00	T	Kawasaki	FR Series V-Twin	20,2 (14,9)	NO	ID	107	R/M/SL	38-102		11x6-5/18x8,5-8			13		
Z560X	15.372,00	T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12			45		
TS 38	2.737,00	T	B&S	PowerBuilt AVS	7,7 (5,7)	NO	ME	97	SL	/	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 138M	2.975,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 142	3.127,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	CVT	107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 242	3.971,00	T	B&S	Endurance	12,7 (9,4)	NO	ID	107	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x8"-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 346	6.019,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	18,7 (13,8)	NO	ID	117	SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	/	15,2	/	/
TC 130	3.321,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/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	VARIABLE	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	CAPIENZA CESTO LT
---------	--------------------------------------	------------------	--------------	--------------	-----------------	-------------------	------------------------	--------------------------	-------------------------	-------------------------------	------------------------	------------------------	---------------------------	---------------	------------------	--------------------------------------	---------------------	-------------------

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

2036R

Il Trattore Compatto 2036R è progettato per gli utilizzatori che vogliono potenza e produttività in un trattore compatto senza compromessi nella qualità, versatilità ed efficienza dei costi. Il 2036R offre tutto questo con un motore diesel 3 cilindri, una trasmissione Hydro a 2 gamme, quattro ruote motrici di base e servosterzo per una eccellente manovrabilità e facilità d'utilizzo per l'operatore.



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

ZERO-TURN

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

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

errezeta[®]
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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

Tel. 049 9803124

info@errezetagarden.it

www.errezetagarden.com

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

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

BLUE BIRD

BLUE BIRD INDUSTRIES

Web: www.bluebirdind.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	178-138 mm	NO	29
Taurus 46 T	nd	AC	140 CC	B&S	500 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	46	3,0-7,5	SP-R	60	178-200 mm	NO	31
Taurus 46 T W	nd	AC	140 CC	B&S	500 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	46	3,0-9,0	SP-R	65	203-280 mm	NO	33
Taurus 51 T	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-7,5	SP-R-SL-M	65	203-203 mm	NO	40
Taurus 51 T W	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	43
Taurus 53 TWA	nd	AL	163cc	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	53	2,5-8,0	SP-R-M	70	203-280 mm	NO	45
Taurus 56 TW	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semov.-4 velocità	A norma	a strappo	56	3,0-7,5	SP-R-SL-M	75	203-203 mm	NO	47
World WYZ20H5	nd	AC	163 cc	B&S	675 Instart	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	38

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl

Web: www.einhell.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
C52KS	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	SCOCCHA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSTA dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant./Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
PELLENC																
<p>Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com</p>																
<p style="text-align: right;">RASION</p> <p>Leggero, maneggevole, facile da trasportare. Regolazione elettronica della velocità e dell'altezza di taglio. Motricità che permette tagli su pendenze e superfici inclinate senza sforzo, rasatura regolare e senza tracce di ruote sul terreno. Funzione Zero Turn: rotazione a 360° grazie ai 2 motori posteriori e alle ruote girevoli anteriori. Manubrio pieghevole e possibilità di posizionamento in verticale quando non in uso. Bassissime emissioni sonore, alti livelli di sicurezza.</p>																
																
RASION 2 EASY	1.952,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	95 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 30/80	(SP) KIT MULCHING OPZ	70 L	178/305mm	senza cesto e batteria	20
RASION 2 SMART	2.196,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 25/75	(SP) KIT MULCHING OPZ	71 L	178/305mm	senza cesto e batteria	29

RASAERBA ROBOT

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
HUSQVARNA																	
<p>Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it</p>																	
<p style="text-align: right;">AUTOMOWER® 435X AWD</p> <p>Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 m² e supera ostacoli, terreni accidentati e pendenze impressionanti fino al 70%. Il tagliaerba è caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che include il rilevamento dei furti GPS.</p>																	
																	
105	1.488,00	600m2	55x39x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	M/3lame	2	17	2-5	25%	si con blocco pin	A	6,7	ABS	SI
310	1.976,00	1000m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	38cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315	2.196,00	1500m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315X	2.416,00	1600m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
420	2.721,00	2200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	105 min	42cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
430X	3.453,00	3200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	135 min	46 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	5.294,00	3200m2	93x55x29 cm	SI	Li-ion	100 min		M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI
440	3.453,00	4000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	240 min	47 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	12,9	ASA	SI
450 X	4.514,00	5000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	260 min	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
520	3.404,00	2200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	105	42 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
550	4.917,00	5000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	260	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
535 AWD	5.433,00	3200m2	93x55x29 cm	SI	Li-ion	100 min		M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI
KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO																	

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

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

Tango E5 Series II

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



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

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

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



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

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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

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

Ambrogio 4.0 Elite

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	1.050,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	950,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L32 Deluxe	1.150,00	800 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	1 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,7	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L210	2.190,00	2.800 mq	610x430x280 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,0 - 5,6	45%	SI	Automatica	16,1	ABS	SI + Cover Inclusa
PROline - AMBROGIO L35 B	1.690,00	1.200 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L35 Deluxe	1.990,00	1.800 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L85 Elite	2.290,00	2.200 mq	600x440x310 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	SI	Automatica	13,5	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250 Deluxe	2.690,00	2.600 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	3.090,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite 5+	3.490,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L350i Elite	3.990,00	7.000 mq	700x490x300 mm	SI	15 Ah	7 h 00	2.500	SDM	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	SI	Automatica	18,4	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	11.850,00	10.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	30 Ah	6 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	14.380,00	20.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	60 Ah	11 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	990,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	1.290,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	1.880,00		635X46X300 mm	SI			3.000	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	2.660,00		635X46X330 mm	SI			3.000	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	3.290,00		784x536x330 mm	SI			2.500	SDM	NP	36	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	390,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 00 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	470,00	1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite)					5,8 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' AMA (m ³ /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											
115iPT4		Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI											
RASAERBA															
LC 141Li	470	Solo corpo macchina	36	SI						Acciaio	NO	41/25-70	50		20
LC353iVX	883	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		53		
LB146i	509	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		46		
SOFFIATORI															
436 LiB	432	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,5/?					81	2,4
320iB Mark II	436	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,3/56					82	2,4
525iB	523	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)										
530iBX	647														
550iBTX	665														



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 226HD75S è un tosasiepi a doppia lama eccezionalmente ben bilanciato e resistente con motore X-Torq®. Il robusto design porta ad una prolungata vita operativa in uso intensivo della macchina.



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

* SOLO MACCHINA

PELLENC

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

HELION ALPHA

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



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

* su ciascun modello è possibile adattare la lama più adatta per ottenere un taglio netto: 27 cm, 51 cm, 63 cm (disponibile anche con dilettole 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 Decespuigliatore 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 pomatore. Efficace in tutte le condizioni atmosferiche.
SMART BLADE (lame intelligenti) impedisce il taglio indesiderato del filo di ferro.

PS32

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

 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	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	--------------	------------------	------------------------	---------------	-----------------	------------	-------------------	------------------	-------------------	--------------	------------	--------------------	-----------------

EINHELL

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

GC-BC 52 I AS

Il motore a due tempi appoggiato su cuscinetti assicura bassissime vibrazioni. Grazie all'accensione digitale viene garantita una veloce risposta dell'acceleratore ed un funzionamento regolare del motore. Tutti gli elementi di comando del decespugliatore sono facilmente raggiungibili sulla doppia impugnatura in alluminio. Può essere utilizzato con un coltello a 3 lame oppure con un normale 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
543 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 pometta manuale per avviamento veloce. Catena e barra OREGON, tendi catena e dispositivo antivibrazione. Albero su cuscinetti e frizione centrifuga per taglio. Regola tensione catena e sostituzione catena manuale



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

HUSQVARNA

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

T525

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



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

TUTTOMERCATO

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

PELLENC

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

SELION

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



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 taglia-neve (BT)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	BLOCCO DIFFERENZIALE (*)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (**)	CAMBIO	TIPO TURBINA (Monostadio -Bistadio)	LARGHEZZA/ALTEZZA LAVORO CM	ROTAZIONE 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 codela 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



VOGLIA DI VERDE, IL MERCATO RIPARTE

AssoGreen
ASSOCIAZIONE NAZIONALE
SPECIALISTI MACCHINE DA GIARDINO

**Campagna
associativa
2020**

**PROMOZIONE
NUOVI SOCI**

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

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

Dopo alcuni mesi di stop, le attività economiche, anche se in maniera differenziata e con cadenze diverse, sono ripartite ed anche gli operatori del settore giardinaggio hanno riaperto i battenti e ripreso con forza un lavoro “sospeso”, lasciando alle spalle i terribili momenti di pandemia da coronavirus. Ai soci, cui Assogreen ha comunque garantito vicinanza e supporto anche nei mesi di “chiusura forzata” delle attività, verrà richiesta quest’anno, come ha ritenuto opportuno il Consiglio Direttivo, una quota inferiore, tenuto conto del particolare momento e del blocco che le aziende hanno subito. Verrà comunque confermata la promozione per i nuovi soci: **“porta un collega in Assogreen”**.

Prosegue anche per il 2020
la promozione per i nuovi soci:

**“PORTA UN COLLEGA
IN ASSOGREEN”**

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



LIMITAZIONI ALL'USO DEL CONTANTE E DEI TITOLI AL PORTATORE

Nell'ordinamento legislativo italiano, la limitazione all'utilizzo del contante e dei titoli al portatore è inserita nell'ambito delle disposizioni antiriciclaggio. In base alle modifiche introdotte dall'art. 18 del decreto-legge 26 ottobre 2019, n. 124, convertito dalla legge 19 dicembre 2019, n. 157 (collegato fiscale alla legge di bilancio 2020), a decorrere dal 1° luglio 2020 è vietato il trasferimento di denaro contante e di titoli al portatore in euro o in valuta estera, effettuato a qualsiasi titolo tra soggetti diversi, siano essi persone fisiche o giuridiche, quando il valore oggetto di trasferimento è complessivamente pari o superiore a 2.000 euro. Il Ministero dell'Economia e delle Finanze ha chiarito che con la definizione "soggetti diversi" si intendono entità giuridiche distinte. Il trasferimento di denaro contante superiore alla soglia sopra indicata, quale che ne sia la causa o il titolo, è vietato anche quando è effettuato con più pagamenti, inferiori al limite, che appaiono artificialmente frazionati.

POS: DA LUGLIO AGEVOLAZIONE DEL 30% SULLE COMMISSIONI DEI PAGAMENTI ELETTRONICI

Dall'1 luglio è operativo per gli esercenti e per i lavoratori autonomi il credito d'imposta sulle commissioni pagate per l'utilizzo di sistemi di pagamento elettronici tracciabili (art. 22 del decreto legge 124/2019). L'agevolazione sarà nella misura del 30% sulle commissioni addebitate per le transazioni effettuate con privati consumatori mediante carte di credito, di debito (POS) o prepagate o mediante altri strumenti di pagamento elettronici tracciabili. Le commissioni devono essere riferite a cessioni di beni e prestazioni di servizi rese nei confronti di consumatori finali a partire, appunto, dal 1° luglio 2020. Nulla cambia, invece,



Il fronte dell'obbligo di dotarsi del Pos e in ogni caso di accettare i pagamenti con moneta elettronica: la norma lo prevede, ma non sono allo stesso tempo applicabili sanzioni in caso il Pos non sia utilizzato, dal momento che il legislatore stesso ha accolto le osservazioni di Confcommercio che chiedeva una forte azione di taglio dei costi dei pagamenti elettronici prima di qualsiasi azione in tal senso.

Il credito d'imposta sui pagamenti elettronici sarà riconosciuto a condizione che gli esercenti, nel corso dell'anno d'imposta precedente a quello di riferimento, abbiano conseguito ricavi e compensi per un importo non superiore a 400.000 euro. L'agevolazione in parola sarà utilizzabile solo in compensazione a decorrere dal mese successivo a quello di sostenimento della spesa.

TRINCIASARMENTI SG0812A



La gamma di macchine da sfalcio Blue Bird trova una importante aggiunta con il trinciasarmenti SG0812A.

Grazie alla sua robustezza e forza nel taglio, il trinciasarmenti SG0812A si presta ad interventi impegnativi di sfalcatura e rimozione di erbe alte e consistenti, di pulizia nel sottobosco o in prossimità di fossati.

Le 3 marce avanti + retromarcia garantiscono un perfetto adattamento a tutte le condizioni di lavoro per lo svolgimento più efficace delle attività richieste.



Motore Loncin - 4 tempi - 252 cc
Coppia 15 Nm / 2800 rpm
Potenza 5.2 kW / 3600 rpm
Larghezza taglio: 60 cm
Numero di coltelli: 32
Trasmissione: 3 in avanti - 1 indietro
Raggio di sterzo minore di 1.2 mt
Dimensioni: 180 x 73 x 115
Peso: 145 kg

Fabbrica motori dal 1978

Blue Bird
Industries 

PLATFORM BASKET

campbellavi.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

