Organo ufficiale di AssoGreen

MG

N.257 - AGOSTO/SETTEMBRE 2020 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

ROBOFOX

THE FUTURE IS NOW

ELECTRA

HYBRID

PERUZZO

Scarica il catalogo

PERUZZO S.R.L. Via Valsugana 30 - 35010 Curtarolo (PD) Tel.049.9620477 - info@peruzzo.it - www.peruzzo.it

Since 1960

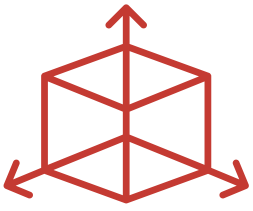
ZANETTI® MOTORI

STESSA CILINDRATA
DOPPIA SCELTA

ZBM 270

ZBM 270 B
COMPACT

EUROPEAN UNION STAGE FIVE APPROVED

	ZBM 270	ZBM 270 B
	67 dm³	48 dm³
	24 Kg	18 Kg
	NOISE REDUCED / FUEL ECONOMY	

Since 1960 ZANETTI® MOTORI

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

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

SEGUICI SU

NUOVA GAMMA ALPHA

TECNOLOGIA AL SERVIZIO DELLA MANUTENZIONE DEL VERDE

GAMMA ALPHA

ALPHA EXCELION ◦ ALPHA HELION

decespugliatori e tagliasiepi a batteria

PELLENC ITALIA

pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

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

MG

AGOSTO/SETTEMBRE 2020

EDITORIALE

Due giorni, due raggi di sole in mezzo a tanto buio. Demo 2020 non è un azzardo, il ritrovo per professionisti del verde del 18 e 19 settembre al Parco di Novegro è lo sbocco sul mercato che in fondo tante aziende cercavano. Perché nessuno meglio di loro, di produttori e distributori, sa che il mondo va avanti nonostante tutto. Deve andare avanti. Secondo la linea di tutti. Compresa quella di MG Marketing Giardinaggio, partner di Demo 2020. A fianco del mercato, come sempre. Come succede dal 1991. Quasi trentanni, trascorsi orgogliosamente a raccontare un mondo che ha sempre saputo rialzarsi alla grande. La risposta c'è stata. Forte, determinata, quasi perentoria. Prove sul campo, dialoghi fitti, macchine all'opera ma anche momenti di relax proprio perché tutti saranno sul proprio terreno. Il suono dei motori, le comparazioni, l'erba da tagliare e magari più è alta e meglio è. Istinto e ragione nell'idea di realizzare la fiera proprio nell'anno in cui il terreno è sgombro e tutti hanno dato appuntamento al 2021. Colonia l'ultima. Meglio far slittare Gafa+Spoga a fine maggio del 2021, giusto per essere più sereni ed avere quel pienone ai primi di settembre per nulla scontato. Demo 2020 è all'aperto, quindi con una serenità diversa per tutti, ma soprattutto è uno sguardo che va oltre la voglia di rompere le catene di questi mesi. Un indirizzo chiaro, verso le fiere europee dove la macchina è sempre in movimento. Dove il rombo dei motori è musica dolce per manutentori ed esperti del verde. Curiosità attorno a Demo 2020. Gli attori protagonisti saranno quelli del 2019 più altri ancora. Arrivati alla spicciolata, gocce continue in un elenco sempre più corposo. Una partecipazione quasi inattesa. Oppure semplicemente naturale. Perché in fondo il garden è già ripartito, anche se a fari spenti. Senza clamori, come d'abitudine. Fatica e sudore prima di tutto, perché quello conta davvero. I risultati. Il concreto. Quel verso cui guarda Demo 2020. Con fiducia e innato ottimismo. Ed MG Marketing Giardinaggio al suo fianco.

MG
è organo ufficiale di
AssoGreen

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

EPT
Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile
Dino Bellomi

Direzione, Redazione, Amministrazione
Via 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 Begnoni,
Sabina Secondo

Per AssoGreen
Roberto Dose

Impaginazione
Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT
Tel. +39 348 3908541
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

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

Socio effettivo
ANES Associazione Nazionale Editoria di Settore

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

Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate su MG Marketing Giardinaggio sono sotto la responsabilità degli autori e degli inserzionisti.
Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.

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

INFORMATIVA
Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c.d. "GDPR"). L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla succitata legge. In conformità a quanto disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verona, via 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

LA BENZINA ALCHILATA AMICA DELL'AMBIENTE

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

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

ASPEN®
FUEL FOR PROFESSIONALS

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

MG

AGOSTO/SETTEMBRE 2020

ROBOFOX
by PERUZZO
THE FUTURE IS NOW
www.peruzzo.it

assogreen

10 «Idropulitrici necessarie, ma bastano quelle di fascia media»

20 «Tempo buono, vendite ok. Il verde è più che mai vivo»

comunicazione

22 Come tramutare i propri follower in clienti

dalle aziende

11 Robofox, il trinciaerba del futuro by Peruzzo

eventi

46 Demo 2020, occhi puntati su Novegro

fiere

8 Tutte le risposte della doppia Eima

inchiesta

26 Scuotitori senza tregua

mercato

48 Orto e giardino come non mai

professionisti

16 «Concorrenti? No, colleghi»

rilevazioni

14 Urla il mercato, il garden vola

rubriche

36 News

12 Vetrina idropulitrici

34 Vetrina scuotitori

52 Vetrina

56 Tuttomercato

GRIN®

CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA

BREVETTATO

Grin SPM53PRO

NOVITÀ 2021

Taglio in erba alta

Ruota pivotante

Taglio in pendenza

Utilizzo professionale

QUESTA MACCHINA VA PROVATA!

TESTDRIVE GRIN

Contattaci per un test drive su prato al
800-543858

VIENI A TROVARCI ALLO STAND GRIN !

DE 20
MO 20

DEMO 2020

demogreen.it

18 e 19 Settembre | Parco Fieristico di Novegro (MI)

Assistenza telefonica gratuita
800.54.38.58

www.mygrin.eu

YouTube

Da fiera irrinunciabile a termometro del momento. Il potere di Bologna decuplicato dal periodo di silenzio spezzato dalla prima edizione, quella digitale, più quella istituzionale di febbraio. La resa dei conti

TUTTE LE RISPOSTE DELLA DOPPIA EIMA

Due finestre. Molto più di fiere. L'Eima Digital Preview, dall'11 al 15 novembre. E l'Eima, edizione numero 44, dal 3 al 7 febbraio perché a novembre proprio non si poteva. Occhi su Bologna, quindi sul mercato. Tutti in attesa di una risposta. Sapendo che anche giardinaggio e agricoltura saranno chiamate ad una rimonta non facile. «La crisi sanitaria è intervenuta in una fase già critica per il settore», ha spiegato il presidente di FederUnacoma Alessandro Malavolti nel corso della conferenza stampa in diretta streaming, «visto che già nel 2019 l'andamento del mercato era risultato in calo e che anche nei primi tre mesi dell'anno in corso le vendite avevano accusato un passivo abbastanza consistente». Perfetto l'incastro di EIMA Digital Preview, l'edizione virtuale dell'esposizione mondiale slittata ai primi di febbraio. «La Preview digitale è importante per gli operatori di ogni parte del mondo», ha evidenziato Malavolti, «ma lo è in modo particolare per quei Paesi che, pur soffrendo le conseguenze della crisi sanitaria, mostrano tuttavia una notevole spinta verso la meccanizzazione. In quest'ottica risulta davvero fondamentale la collaborazione con l'ICE Agenzia che darà vita insieme con FederUnacoma agli incontri business-to-business fra aziende espositrici e operatori economici esteri». Le delegazioni estere organizzate in remoto riguarderanno 40 Paesi dai cinque continenti, e verranno selezionate proprio sulla base della dinamica che il mercato della meccanizzazione agricola mostra nei diversi contesti. Paesi come Canada, Messico, Russia e molti altri continuano ad esprimere una domanda crescente di tecnologia anche in questa difficile congiuntura, e c'è da prevedere che i loro operatori economici saranno molto attivi, a novembre, sulla piattaforma EIMA.

PRIMO ROUND. Primo evento di meccanica agricola a livello mondiale interamente mediatizzato con piattaforma e tecnologie digitali, ma anche primo appuntamento fieristico del 2020 dopo l'emergenza covid-19, la Preview rappresenta un vero ponte verso l'edizione 2021 della kermesse, in grado di attivare il business del settore e di traghettarlo verso l'anno nuovo. Per entrare nell'area fieristica telematica è necessario completare la procedura di registrazione al portale, e poi selezionare il punto d'accesso dedicato. La piattaforma prevede infatti altre due sezioni, quella relativa a convegni ed eventi (Agorà) e quella riservata all'interfaccia dell'organizzazione con i visitatori. Una volta selezionata l'area espositiva, il visitatore accede a una "costellazione" di quattordici pianeti, ciascuno dei quali corrisponde a una delle categorie merceologiche presenti a EIMA International. Ogni pianeta ospita dunque le aziende appartenenti alla stessa categoria merceologica, e per localizzare la singola casa costruttrice è possibile fare una ricerca per settore di specializzazione, per ragione sociale e per tipologia di prodotto. Una volta entrato nell'area selezionata il visitatore viene accolto da un avatar e

fa il suo ingresso in un'ampia hall virtuale, brandizzata con il logo dell'azienda e arricchita con suggestivi elementi di ambientazione. All'interno della hall hanno grande evidenza sia il video istituzionale, che racconta storia e attività produttiva dell'azienda, sia la presentazione dei prodotti di punta da essa realizzati. Proprio come in uno stand reale, la room prevede uno spazio dedicato agli incontri con gli operatori, mentre altri tre elementi grafici visualizzati come piccole torri permettono di accedere al catalogo della ditta, al link del sito aziendale, alla chat con gli operatori dell'impresa e all'agenda per fissare degli appuntamenti. Questi sono gli elementi base comuni a tutti gli spazi virtuali, ma design, architettura e superficie degli stand variano in funzione dei metri quadri assegnati a ciascuna azienda per la rassegna fisica di febbraio.
Sei i layout previsti. «Le room più strutturate, a pianta ovale o circolare, sono multipiano - ho spiegato nel corso della conferenza stampa il direttore generale di FederUnacoma Simona Rapastella - e permettono di arricchire gli spazi con contenuti aggiuntivi quali un secondo video aziendale o la presentazione tridimensionale dei modelli di punta". Sempre per le room più strutturate, va segnalata la possibilità di inserire un link al simulatore e al configuratore presente sul sito del costruttore. Gli spazi prettamente espositivi di EIMA Digital Preview sono stati concepiti in modo tale che il visitatore abbia un'esperienza ancora più diretta delle macchine e che possa familiarizzare con le loro caratteristiche preselezionando così il modello più adatto alle sue specifiche esigenze. Inoltre gli espositori all'interno della propria area virtuale potranno trasmettere eventi live in diretta dai loro stabilimenti».

PAROLA AL CAMPO. Quattordici i settori merceologici di Eima International, suddivisi in cinque saloni dedicati a Componenti, Green, Idrotech, Digital ed Energy, con un'offerta di oltre 50 mila modelli di macchine e attrezzature per ogni tipo di lavorazione, la rassegna costituisce il principale riferimento tecnico per gli operatori di ogni parte del mondo.
«L'EIMA di febbraio», ha ribadito Malavolti, «deve essere la manifestazione di riferimento anche per quanto riguarda i criteri e i presidi per la sicurezza delle aziende espositrici e della vasta platea dei visitatori e degli operatori economici presenti, offrendo standard del più alto livello con presidi medici specializzati. Questi debbono tener conto delle norme generali fissate dalle autorità politiche e sanitarie nazionali e internazionali ma integrandole con criteri organizzativi e logistici specificamente pensati per questa rassegna».
Una novità assoluta è rappresentata dalla control room wi-fi che, sfruttando la tecnologia delle mappe di calore, consente di individuare le zone con maggior affollamento e quindi di realizzare gli opportuni interventi per il ripristino della distanza di sicurezza. Ad evitare possibili assembramenti contribuisce anche una task force operativa, in servizio nei locali del quartiere fieristico. Altra importante novità dell'edizione 2021 di EIMA è quella relativa ai punti ristoro (potenziati) che prevede un innovativo servizio di prenotazione online con slot orari visualizzati e selezionati in base alla disponibilità. Anche il servizio di catering agli stand viene gestito in remoto, con prenotazione e consegna tramite app. Il terzo livello di sicurezza è quello relativo alle aree espositive delle singole aziende, allestite in modo tale da agevolare gli interventi di sanificazione e pulizia (sia di notte che durante la fiera), da ottimizzare il ricambio d'aria e favorire il distanziamento. Anche gli stand aziendali prevedono l'identificazione di un percorso di entrata e di uscita per i visitatori, che oltre a migliorare la sicurezza contribuirà ad ottimizzare il percorso espositivo. Bologna è ormai pronta.

AssoGreen
ASSOCIAZIONE NAZIONALE SPECIALISTI MACCHINE DA GIARDINO

Con la fascia di ingresso esclusiva della grande distribuzione e l'alta gamma di altri canali allo specialista non resta che fermarsi sul prodotto che copra altro mercato. Quello più gettonato. E col giusto rapporto qualità-prezzo

«IDROPULITRICI, NECESSARIE, MA BASTANO QUELLE DI FASCIA MEDIA»

Se ne sta in un angolo del punto vendita. Ad aspettare il suo turno. Spesso secondo acquisto, almeno per chi prima di tutto guarda al prezzo e nulla più. L'idropulitrice in un negozio specializzato nelle macchine da giardinaggio non è facile da scegliere. Perché la fascia d'ingresso va in altri canali e la macchina super accessoriata batte altre strade. «Spesso il primo acquisto, per chi pensa soprattutto a spendere il meno possibile, è della grande distribuzione. Sempre stato così. Per noi, per il professionista del verde, rappresenta un complemento anche marginale», la mattonella fissata da Roberto Dose, già presidente di Assogreen, ora voce autorevole dell'associazione con sede a Vicenza. Ha fatto strada l'idropulitrice in questi anni. Ha allargato le spalle, esteso i suoi confini, raccolto sempre più consensi, preso fette di mercato, convinto l'utilizzatore ad aggrapparsi ad una macchina sempre più affidabile e poliedrica. Ha capito il suo potenziale e come farlo fruttare, farsi conoscere e alzare la testa. Consapevole e decisa verso il traguardo, verso una missione mai così precisa. Anche nel mondo del verde, magari non del tutto il suo mondo ma nel quale ha imparato a stare con leggerezza e assoluta sicurezza. Forte dei suoi mezzi, sicura di avere il suo pubblico. «Noi abbiamo deciso di tenere quelle di fascia media, quelle che mediamente ci richiede il cliente più affezionato», continua Dose, in perfetto equilibrio davanti ad una soluzione sempre più gettonata ma non proprio aderentissima con la missione di chi deve soprattutto concentrarsi a prodotti prettamente dedicati al verde. Presto fatti i conti, perché il campo si restringe quasi automaticamente. Senza troppi ulteriori ragionamenti. Per chi conosce il mercato viene tutto piuttosto spontaneo. «L'ideale», il quadro di Dose, «è una idropulitrice ad uso domestico ma con prestazioni importanti. Senza andare minimamente verso il passo ma nemmeno troppo verso l'alto. Consideriamo che il settore della pulizia vive di vita propria, ha il suo mondo ben definito e coordinate precise anche a livello distributivo. Ovvio che per uno specialista una macchina così non può mancare, non soltanto per completamento di gamma perché il giardino deve essere anche mantenuto in ordine e l'idropulitrice questo sa farlo parecchio bene». Patti chiari, amicizia lunga.

Brevettata, con capacità di taglio straordinarie, con plus uno dietro l'altro. Una assoluta ventata di novità nel mercato del taglio, carta di primissimo livello per la manutenzione del verde pubblico e sportivo. Macchina vincente in partenza

ROBOFOX, IL TRINCIAERBA DEL FUTURO BY PERUZZO

La **Peruzzo Srl**, storica azienda di Padova che da oltre 60 anni produce soluzioni per la manutenzione del verde pubblico e sportivo, lancia una novità assoluta nel mondo delle macchine trinciaerba robotizzate. Il modello brevettato **ROBOFOX ELECTRA**, progettato per trinciare erba, arbusti fino a 2/3 cm di diametro e sterpaglie su forti pendenze, è dotato di potenti batterie che garantiscono un lavoro senza alcuna emissione nell'ambiente ed in totale silenziosità. In un mondo sempre più attento al basso impatto ambientale durante le fasi di lavoro, **ROBOFOX ELECTRA** rispecchia in pieno queste prerogative. Perfetta per l'impiego in aree urbane, le dimensioni compatte della **ROBOFOX** la portano ad essere la soluzione ideale nelle fasi di lavoro in ridotti spazi, in presenza di angusti accessi o in aree inclinate: non da ultimo la sicurezza dell'operatore che, lavorando a debita distanza dalla macchina, non incorre in alcun pericolo. Per gli utenti che invece prediligono la trincia a motore a scoppio è disponibile anche la **ROBOFOX HYBRID**, dotata di un motore da 28CV a marchio Briggs&Stratton. In entrambe è possibile applicare un dispositivo che la rende 4.0 e che rispecchia i criteri previsti dal Credito d'imposta 4.0 per le imprese, con relativo beneficio fiscale (aliquota al 40% a compensazione nei primi 5 anni): in questo modo il cliente può, da remoto, leggere in tempo reale i dati della macchina ed intervenire prontamente. Peruzzo, marchio fortemente legato al concetto di **Made in Italy**, ha un vasto range di prodotti per il verde pubblico e sportivo, tanto da vantare durature collaborazioni con i più importanti marchi del settore. La macchina che più rappresenta tutto ciò è il modello **TEG SPECIAL**, trincia anteriore che da ormai svariati anni viene abbinata a trattori a marchio Kubota, John Deere, Grasshopper, Iseki, Gianni Ferrari, Grillo e Shibaura.

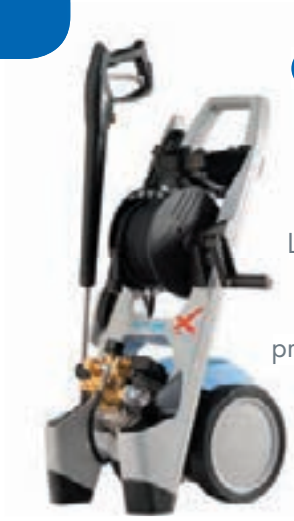
HUSQVARNA

PW 235R, semplicità è la parola d'ordine
Operatività e affidabilità senza limiti

PW 235R è l'idropulitrice Husqvarna dal design robusto e mirato per le attività di pulizia come patii, ingressi giardino, recinzioni e strutture in pietra. Controllo della pressione con comodi pulsanti wireless per cui non è necessario eseguire regolazioni sulla macchina o sull'ugello. Ciò si traduce in risparmio di acqua ed energia. Le due funzioni girevoli per la regolazione dell'ugello nella lancia e il collegamento rapido evitano problemi. Il porta accessori incorporato, l'avvolgitubo e l'alloggiamento del cavo di alimentazione rendono l'operatività molto efficiente. La pompa in metallo offre durata elevata e affidabilità. Inclusi in dotazione due ugelli e uno spruzzatore di schiuma. Pressione massima di 135 bar, portata 350-520 l/h, potenza nominale 1800 W, lunghezza del tubo di 8 metri.

GARMEC

Kränzle, per la Serie X anche X-A 15 TST e X-A 17 TST
Gamma sempre più ampia, fra potenza ed ergonomia



La vasta gamma di idropulitrici Kränzle, distribuite da Garmec srl di Reggio Emilia, accresce la sua offerta con la nuova "Serie X" nei modelli X-A 15 TST e X-A 17 TST. Macchine estremamente performanti sono decisamente pratiche e solide. Queste le caratteristiche principali: carrello integrato per ogni tipo di terreno, con ruote in gomma piena adatte a procedere su scale e superfici sconnesse; avvolgitubo integrato con manovella a scomparsa e tubo flessibile ad alta pressione in tessuto di acciaio. Con ergonomici e pratici contenitori, superiori per gli ugelli e inferiori per stivare pistole e lance. Ambedue i motori elettrici a 230 V (X-A 15 = 1400 giri/min X-A 17 = 2800 giri/min) sono forniti di "Sistema Total Stop" per la riduzione del carico della pompa ad alta pressione. Le regolazioni di pressione di esercizio continua e la portata d'acqua sono per il modello più piccolo 30 - 130 bar con 8 l/min e una potenza erogata di 1.7 kW.

LAVOR

LVR varca gli ultimi confini della tecnologia
Design innovativo, quattro modelli super

Le nuove idropulitrici Lavor LVR condensano tutti gli sviluppi tecnico-progettuali portati avanti nell'ultimo periodo dal settore R&D Lavor: un design innovativo e caratterizzante, soluzioni ergonomiche, ma soprattutto una serie di opzioni tecnologiche che rendono l'idropulitrice versatile ed adatta a qualsiasi tipo di pulizia esterna garantendo risultati ottimali nel pieno rispetto delle superfici. LVR si compone di quattro modelli. Dalla più piccola LVR3 con 140 bar max di potenza e 450 l/h max di portata fino alla più completa LVR4 Plus fino a 160 bar max di potenza e fino a 510 l/h max di portata. La grande novità di questa gamma è che alcuni modelli hanno di serie il Digital Control System, sistema di controllo multilivello della macchina con cui è possibile monitorare le funzioni principali della macchina (indicatore di potenza, surriscaldamento, manutenzione necessaria, Sicurezza Bambini, spie di funzionamento) e selezionare il programma di lavaggio più adatto alla superficie da lavare a scelta tra Soft, Medium ed Hard con notevole risparmio di energia elettrica.

EINHELL

TE-HP 170, punta di diamante di una grande linea
Quando la potenza è sempre al tuo fianco

Punta di diamante della nuova gamma di idropulitrici di Einhell, disponibili da ottobre 2020, la nuova TE-HP 170 coniuga potenza e facilità d'uso. Il potente motore da 2.300 W consente di raggiungere una pressione massima di 170 bar garantendo di poter eliminare senza sforzo anche lo sporco più ostinato. Compatta e carrellata può seguirti dovunque ci sia bisogno. Con una portata massima di 440 l/h permette di pulire, risparmiando acqua, in modo efficace anche sporco poco compatto ma di grosso volume (come il fango) coadiuvato da accessori specifici. L'efficienza del corpo pompante è garantito da un sistema filtrante in ingresso della macchina in modo da evitare che eventuali impurità, presenti nella rete idrica, possano danneggiare le tenute. Gli attacchi rapidi permettono di sostituire in modo semplice e veloce gli accessori in dotazione come lance a getto piatto o concentrato. Vengono inoltre fornite una lancia a getto rotante ed una spazzola morbida particolarmente adatta per la pulizia di superfici delicate come quelle di autovetture e moto.

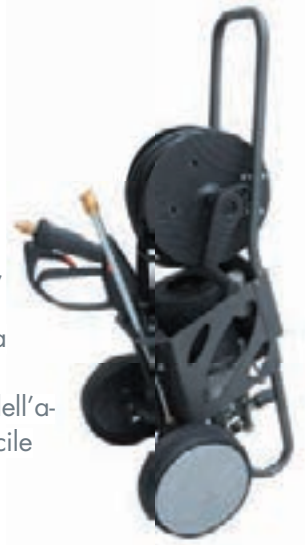
STIHL

Stihl RE 130 Plus, il privato esigente è servito
Anche idro-sabbiatrice e per pulire tubi stretti

La gamma di idropulitrici Stihl è composta da 12 modelli, che possono utilizzare acqua fredda o calda in entrata da 40 C° a 60 C° al massimo. Sono tutti dotati di ruote per facilitare il trasporto, ugello rotante e serbatoio detergente per aumentare l'effetto pulente su superfici difficili e sporco ostinato. Il nuovo modello Stihl RE 130 Plus è una potente idropulitrice da 135 bar regolabili e consuma 500 l/h di acqua. Destinato ad un target privato esigente ed offre il massimo del comfort di lavoro. Un pratico tamburo permette di riporre il tubo da 9 metri di alta pressione. Il manico telescopico del carrello si adatta all'operatore. Un comodo comparto rende possibile stipare accessori come l'ugello rotante e il cavo elettrico. Un altro vano permette alla lancia con pistola di essere riposta in sicurezza. La pompa è in robusto alluminio e il motore elettrico da 230 volt a 2850 giri al minuto consentono alla RE 130 Plus di essere utilizzata con la rete domestica elettrica e idrica. La ricca gamma di accessori completano l'idropulitrice trasformandola come idro-sabbiatrice o per la pulizia di tubi stretti.

FERRARI GROUP

AFP9/150, ARCO regala solo alte prestazioni
Pulizia ed igienizzazione garantite su ogni superficie



AFP9/150, l'idropulitrice verticale ad acqua fredda ARCO di Ferrari Group, è sinonimo di alte prestazioni. Con la sua pompa a tre pistoni assiali, è in grado di operare, di continuo, ad una pressione di 150 bar con una portata di 9 litri al minuto. Alimentata con la presa di corrente domestica, l'idropulitrice è in grado di rimuovere facilmente e senza sforzo ogni tipo di sporco, garantendo risultati davvero impeccabili. Grazie al comodo avvolgitubo integrato ed il tubo di sette metri facilita l'uso e consente di pulire ed igienizzare le superfici esterne della propria casa quali terrazze, balconi, scale, vialetti, persiane ma anche auto e moto. Per ridurre il consumo di elettricità e acqua, AFP9 è dotata di Total Stop, spegnimento automatico del motore. Provvista dell'aspirazione automatica del detergente e del manometro per la misurazione della pressione di facile consultazione.

Crescite esponenziali. Complessivamente del 9,1% rispetto allo scorso anno. Del 79% a maggio, con picchi notevoli. Dal 40% dei tagliaerba al 56% dei decespugliatori. E adesso si guarda avanti

URLA IL MERCATO, IL GARDEN VOLA

Incrementi ovunque. Del 40% le macchine per il taglio dell'erba, dell'88% le idropulitrici e i barbecue dell'88%, i decespugliatori col 56%. Non solo: il risultato molto positivo di maggio ha consentito di recuperare le perdite registrate durante le otto settimane di lockdown. Dall'inizio dell'anno, infatti, il comparto del giardinaggio mostra una crescita complessiva del +9,1% a valore rispetto al 2019. Dati GfK, quelli che testimoniano come a maggio il comparto abbia fatto registrare una crescita del +79% a valore rispetto allo stesso mese dell'anno passato. Nei mesi scorsi, il confinamento in casa degli italiani e la chiusura temporanea di alcuni negozi hanno penalizzato il mercato dei prodotti per il giardinaggio, che a marzo e aprile aveva registrato una brusca frenata, con trend del -48% e del -19%. Prevedibile, al contrario della reazione furiosa con cui il settore intero s'è ribellato successivamente.

ALTRA MARCIA. Con l'inizio della Fase 2, infatti, gli italiani sembrano però aver riscoperto il piacere di vivere e curare il proprio giardino e il mercato è tornato a respirare. Secondo le rilevazioni GfK, infatti, a maggio la crescita ha riguardato sia il canale DIY Superstores (+82%), negozi specializzati nel Fai da te con una superficie di vendita di almeno 800 mq, sia il canale Mass Merchandiser (+71%) che include Ipermercati, Supermercati, Pure Players Generalisti, Cash&Carry e Mercatoni. Più in generale, focalizzandosi sul

Fonte: GfK POS Tracking (canali Mass Merchandiser + DIY Superstores) - Maggio 2020

© GfK 2020

solo canale DIY Superstores, i dati GfK mostrano una forte ripresa di tutto il comparto del Fai da te con una crescita complessiva delle vendite a valore del +43,5%. Secondo i dati GfK Sinottica il 27% degli italiani possiede e coltiva un orto e il 39% dedica parte del proprio tempo libero al giardinaggio*. Un dato questo che è cresciuto negli ultimi anni, dimostrando come la cura delle piante e degli spazi aperti sia sempre più importante per gli italiani. Questa maggiore attenzione alla cura del verde emerge anche dai dati GfK POS Tracking: nel mese di maggio risultano infatti in crescita tutti i prodotti del comparto giardinaggio. Tra i prodotti più acquistati in assoluto ci sono le Piscine fuori terra (con una crescita di oltre il +100%), che probabilmente gli italiani hanno scelto nell'ottica di passare più tempo libero in casa, vista la ridotta possibilità di spostarsi sul territorio nazionale che a maggio ancora permaneva.

RESISTENZA E RIPARTENZA. GfK è andata anche oltre. Allargando gli orizzonti. La digitalizzazione e le esperienze accumulate negli ultimi mesi hanno reso i consumatori più esperti ed esigenti. Nelle ultime settimane sono state usate molte etichette per descrivere la fase attuale dell'emergenza COVID-19. Si è parlato di new normal, di resilienza e di accelerazione digitale. Sicuramente la nuova era che stiamo vivendo sarà anche "Aumentata", perché le persone negli ultimi mesi hanno sviluppato nuove competenze, nuove abitudini e nuovi bisogni. Le esperienze accumulate in questi mesi hanno reso i consumatori più esperti e più esigenti e questo comparto anche un ripensamento (Rethink) del modo di vivere, di pensare e di fare acquisti. Di questi temi si è parlato in occasione della nuova web conference di GfK Italia sul tema «Una nuova Augmented Era: scenari in ri-Evoluzione». Il sentiment dei consumatori italiani è stato al centro dell'intervento di Daniele Novello (Sub-Lead Consumer Insight) che è partito dagli ultimi risultati di GfK Covid-19 Tracking, l'indagine che monitora da febbraio l'evoluzione di abitudini, stili di vita e strategie di acquisto degli italiani. «Oggi gli italiani», spiega Novello, «non sono rassegnati, ma resilienti e motivati. Si colgono tra i consumatori segnali di una attenuazione delle preoccupazioni economiche per i prossimi mesi. Ci aspettano settimane e mesi in cui l'impulso all'auto-concessività negli acquisti sarà più debole rispetto al recente passato. Fermo restando la diffusa convinzione che buoni prodotti e buoni servizi continueranno ad essere centrali nei nostri progetti di benessere futuro. Anche le aziende devono essere pronte ad abbracciare questa logica Rethink" conclude Novello "la marca deve oggi più che mai ascoltare ed essere pronta a seguire l'evoluzione dei bisogni delle famiglie. Deve sapersi raccontare e spiegare ai consumatori la propria idea di futuro e come con i suoi prodotti e i suoi servizi potrà essere alleata di un consumatore sempre più Augmented». In evoluzione i mercati, com'era prevedibile che fosse. L'intervento successivo «Il Carrello della Spesa FMCG e Tech: la normalità del cambiamento» è servito a fare il punto sugli ultimi trend di mercato. Per Fabrizio Marazzi, Solution Lead, Market Insights, «dopo il rallentamento del lockdown e la forte ripresa delle vendite registrata a maggio, nel mese di giugno il mercato ha iniziato a stabilizzarsi, rimanendo comunque in area positiva. Il trend positivo delle ultime settimane ha già compensato le perdite e alla week 27 registriamo una crescita complessiva del mercato da inizio anno del +1,2% rispetto allo stesso periodo del 2019. Cosa succederà nei prossimi mesi? Sicuramente l'ultimo trimestre è il più importante per il mercato Tech (genera da solo il 33% del fatturato) e sarà interessante capire se alcuni dei trend di crescita che abbiamo osservato in questa fase, come la digitalizzazione e l'incremento della dotazione tecnologica domestica, saranno in grado di far chiudere l'anno con un segno positivo».

«CONCORRENTI? NO, COLLEGHI»

Il nodo è l'edilizia. «Il problema, almeno nella zona nostra, è che nessuno costruisce più», la prima pietra di Luca Foschi, titolare con Pier Luigi Bagni di Fiori nel Chianti, azienda agricola toscana di Impruneta specializzata nella produzione di piante ornamentali e da fiore ma con una mission allargata anche alla manutenzione del verde. Fioriture stagionali ma anche piante perenni. Una recente legislazione ha imposto l'iscrizione alla Camera di Commercio col codice Ateco 8130 che permette anche di operare nel settore della cura del verde. Tutto parte da molto lontano. Dal genio di Ugo Bagni, papà di Pier Luigi, giardiniere di fama europea che ha ideato angoli verdi deliziosi. Per Sophia Loren, per Domenico Modugno, per la duchessa d'Aosta, per la marchesa Gerini. Fiori nel Chianti, nata nel Duemila ora con cinque dipendenti, ormai è un marchio nell'angolo fiorentino famoso nel mondo per le terrecotte. Operando nella zona del Chianti ma anche a Firenze. Dove dominano eleganza e storia, dove tutto è bello. Pur con questioni serie con cui fare i conti. «Essendo ferma la parte immobiliare diventa difficile realizzare nuovi giardini. A parte quelli già esistenti e quelli ex novo», il quadro di Foschi, base di partenza di un lungo viaggio in una categoria troppo spesso silenziosa ma importantissima per il vivere quotidiano del verde d'Italia. Quel che la squadra di Fiori nel Chianti fa quotidianamente fra lavoro sulle siepi, per il prato, potature piccole e dell'alto fusto, abbattimenti anche di grosse alberature, concimazioni stagionali.

Fiori nel Chianti, vent'anni di vissuto nel settore, scatta fotografie una dietro l'altra. Di Firenze e dintorni. Con l'obiettivo acuto del manutentore. Spaziando fra l'aridità dell'edilizia allo spiraglio del bonus verde, dalla questione sicurezza al mondo dopo il covid-19. Fra dubbi e tante certezze

Squarci di luce all'orizzonte?

«Col Bonus Verde a chi ristruttura viene riconosciuto fino al 110%, questo ci verrà utile perché anche chi rifà solo una facciata ha bisogno di montare dei ponteggi che generalmente comporta il danneggiamento del giardino. Molti stanno già iniziando lavori in tal senso. Sarebbe molto utile, questa agevolazione fiscale, per dare slancio all'attività del giardiniere. Poi c'è anche, ma

naturalmente meno incidente, il 36% di detrazione lungo dieci anni per chi ristruttura il giardino o realizza un nuovo prato o mette nuove piante. È poca cosa e in pochi per la verità finora ci hanno chiesto di usufruirne».

Il vostro parco macchine?

«Abbiamo un camioncino, un furgone, un cippatore per lo smaltimento del materiale di risulta. Col cippato che diventa un servizio aggiuntivo al cliente perché gli scarti vengono usati per pacciamare le aiuole impedendo anche che crescano le erbacce favorendo un ritorno al terreno di materiale organico. Un vantaggio anche per l'irrigazione, perché le piante hanno bisogno di meno acqua. E poi naturalmente decespugliatori, macchine tagliaerba, motoseghe, un trattore, un trincia. La piattaforma la noleggiamo. In più abbiamo personale attrezzato per le potature in tree climbing».

Opere particolari ultimamente?

«Abbiamo lavorato per il Polo Museale Fiorentino, ci siamo occupati della manutenzione dell'area del museo San Marco di Firenze. Stiamo ora lavorando per il consolato americano, per il suo giardino sul Lungarno, oltre ad interventi per il teatro del Maggio Musicale fiorentino oltre a forniture varie per comuni della nostra zona. Compresa Firenze».

Il momento delle municipalità?

«Non mi sento di esprimere un giudizio, il 99% di quel che facciamo è all'interno della sfera del privato».

Com'è il verde di Firenze?

«Quel che mi viene subito da dire, da esperto del settore, è che vengono spesi spesso anche molti soldi per realizzare spazi verdi anche fatti bene senza una politica, una coscienza o una cultura che tengano conto del fatto che le aree da realizzare poi devono essere anche mantenute. E spesso quindi diventano soldi sprecati».

Quanto è un problema la questione sicurezza nel vostro lavoro?

«Noi cerchiamo di operare nella regolarità. Se si ragiona come noi l'infortunio può anche succedere ma sarebbe un'eccezionalità. Noi in vent'anni non abbiamo mai avuto infortuni gravi, ma perché abbiamo sempre cercato di ridurre il più possibile la percentuale del rischio attuando tutto ciò che dev'essere attuato. Ci sono probabilmente anche figure che operano senza seguire le regole, ma è cosa risaputa. Molti non compaiono nemmeno come iscritti alla Camera di Commercio. Ci sono tanti improvvisati. L'associazione italiana professionisti del verde, l'Aipv, nasce anche con la volontà di distinguere fra le

aziende che operano seriamente rispetto a cui continua a restare nell'abusivismo».

Consiglierebbe alle nuove generazioni di fare il manutentore?

«Ho un figlio di 13 anni. Non lo sto forzando, ma se non ha idee ben chiare per il futuro non nascondo che cercherò di guidarlo e anche a prendere in considerazione l'idea di fare il mio lavoro».

Il periodo post covid-19 come sta andando?

«Per la manutenzione del verde abbiamo avuto un calo, seppur non terrificante, ma per quel che riguarda la vendita delle piante al dettaglio abbiamo avuto un fatturato all'incirca del 20% in più degli anni passati. Rimandando anche all'attività legata quindi al terreno, quindi a beni primari, perché molte vendite hanno riguardato le piante da orto».

Troppo tempo chiusi in casa…

«Le persone ad un certo punto non potevano far nulla, dovevano stare a casa e quindi hanno curato di più gli spazi esterni a disposizione. Se questo durerà anche in futuro non lo so, fatto sta che è successo questo. Che le persone si sono dedicate di più al giardino, spendendo di più. Un altro fattore è che non ci sono state le mostre nel fine settimana. Come quella dei fiori a Firenze, come tante altre che qualcosa ci toglievano quanto a vendite».

Il prossimo passo per i professionisti del verde?

«Instaurare rapporti coi colleghi del settore. Non possiamo essere bravi in tutto, ma la richiesta di professionalità sarà sempre più alta. Bisogna entrare quindi in un sistema in cui il concorrente non venga più visto come tale ma come un potenziale da sfruttare. Da qui il valore di un'associazione come Aipv di cui faccio parte e che in pochi anni mi ha già dato grandi vantaggi. Non bisogna chiudersi nel proprio guscio».

http://www.fiorinelchianti.it

Grillo

AGRIGARDEN MACHINES

SIAMO PRONTI PER VOI!

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

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

www.grillospa.it
grillo@grillospa.it

«TEMPO BUONO, VENDITE OK. IL VERDE È PIÙ CHE MAI VIVO»

Il recupero c'è stato. Grazie al meteo più che mai favorevole, ad un mercato bello pimpante e richieste anche di macchine nuove. Il punto è ora nei tempi della stagione, per adesso estesa anche all'estate. Proprio come tutti speravano

Mai un caldo vero. La giusta pioggia. Il sole quando serve. Discreto, mai invasivo, quasi a venir in soccorso del momento che tutti vorrebbero scavalcare in fretta. «Il nostro mondo è ancora in movimento, è ancora vivo, ancora in fermento», la fotografia a colori di Roberto Dose, voce storica di Assogreen di cui è stato a lungo presidente, termometro perfetto di un quadro ancora lontano dall'essere quello di sempre. Normale, dopo tre mesi di buio pesto. La ripartenza però è stata forte. Decisa. Quasi di rabbia. «Il cliente richiede macchine anche nuove, richiede ricambi, richiede riparazioni. Il periodo da marzo a maggio ci ha fatto capire una volta di più come il nostro settore sia importante davvero per la vita della gente. Come il verde sia una risorsa per tutti e non solo perché è stato quasi provvidenziale rifugiarsi in giardino quando era difficile continuare a rimanere fra le mura di casa e far finta di niente», continua Dose, conti alla mano e sempre al lavoro. Senza soluzione di continuità. Da mattina a sera, ora più che mai. Una corsa contro il tempo. All'inseguimento del fatturato perduto. Alla ricerca di spiragli che possano alleggerire il bilancio.

VIETATO FERMARSI. Promettenti i primi passi, ma la strada è molto lunga e con mille ostacoli ancora davanti. «Vedremo se riusciremo a recuperare qualcosa, anche se credo sia impossibile riuscirci fino in fondo. Vedremo. Presto per adesso. Siamo soddisfatti di quel che abbiamo percepito e registrato finora, delle risposte che il cliente ci ha fornito. Di quanto si è lavorato», la premessa di Dose, prima di aprire le porte del suo ufficio, di sfogliare i suoi prospetti, di guardarsi qualche numero e soprattutto di guardare avanti. «Spero di chiudere il 2020 con una perdita di fatturato attorno al 15%, anche assorbibile se dovesse rimanere in questi termini. Ci permetterebbe intanto di non dover intaccare la struttura. Diverso il discorso invece se il gap fosse superiore. In quel caso qualche ragionamento dovremmo cominciare a farlo», il pensiero di Dose, per un finale non ancora scritto. Per dubbi ancora molto attuali. Per mesi non ancora inquadrabili. «Adesso è prematuro. Davanti c'è l'autunno, gli spauracchi per quel

che potrebbe succedere, i focolai all'orizzonte, tutte le implicazioni che inevitabilmente ci saranno più avanti. Per adesso viviamo alla giornata, non possiamo far altro. Cercando di pianificare il lavoro e di continuare su questa strada. Augurandoci di poter ricevere dal mercato ancora questo tipo di risposte. Quel che conta è il movimento che comunque s'è generato da maggio in avanti. Il dato più importante è la continuità di richiesta. La domanda tiene. La stagione si è allungata. Avanti così», la fiducia di Dose, rinfrancato così come tutti i rivenditori specializzati d'Italia proprio di questa lunga appendice, per certi versi anche anomala, al netto di una stagionalità ormai scomparsa ed un arco di tempo che spesso va anche parecchio oltre giugno.

TRAGUARDO INDEFINITO. C'è ancora molto da tagliare. Lo dice la storia recente del garden, lo raccontano le abitudini dell'italiano medio. «Sicuramente», conferma Dose, «si sta continuando a lavorare bene e questo non può che essere un indicatore molto positivo. Come se la stagione si fosse adeguata al lockdown ed ora vuole vivere tutto quel che si è persa nella prima parte dell'anno. Come gli appassionati di giardinaggio. Per fortuna non c'è stato il caldo importante che di solito avvolge luglio. Non è stata mai davvero prettamente estate, per le temperature almeno. L'acqua non è mancata. Da noi in Friuli qualche scroscio, la pioggia che serviva. Mai però abbino toccato i 35 gradi, quel caldo opprimente che brucia tutto. Per adesso non possiamo che essere contenti, si fa per dire. Il cielo ci è venuto incontro, ma il resto dovrà farlo il mercato. Per adesso non possiamo lamentarci, ma è solo l'inizio di un lunghissimo cammino. C'è ancora tantissimo da fare, tante vendite da raccogliere, tanti clienti da accontentare, tante macchine da consegnare. In generale tantissime cose da fare. Sarà un 2020 lunghissimo, faticosissimo, naturalmente in salita anche se adesso sembra tutto tornato alla normalità». L'affresco ha tinte forti. Pieno d'orgoglio ma anche di consapevolezza. Aveva tanto da mostrare il verde. Lo sta facendo, puntualmente, dopo aver temuto il peggio. Finché ha capito che dell'erba di un bel prato non si può fare a meno. Che stare all'aria aperta è vita, che il momento è stato brutto ma che la partita non è ancora finita. Che c'è tanto ancora da scrivere nel libro dell'anno. Con pagine vuote, anche tetre, inimmaginabili. Quando era facile chinare il capo. Quando il mondo andava in una direzione mai pensata prima. Quando il mondo pregava per l'Italia. Quando stare all'aperto neanche si poteva. La scintilla però è scoccata subito, quando i motori si sono accesi. Non è servito far molto altro. Tutto è venuto di conseguenza. Quasi a riallacciare il filo spezzato all'ingresso della primavera. Quando nessuno avrebbe creduto che l'estate in fondo non sarebbe stata poi così male.

Sempre più tempo trascorso online. Dove non sempre tanto interesse si concretizza in benefici effettivi e in un adeguato riscontro. Di strade da percorrere ce ne sono, basta saperle imboccare con decisione

COME TRAMUTARE I PROPRI FOLLOWER IN CLIENTI

Il seguito online può rivelarsi vano se non convertito in benefici tangibili per un'azienda: ma anche online, sono decisivi i contenuti prodotti

TAEDA COMMUNICATION

QUALITÀ VS. SENSAZIONI. La pandemia ha radicalmente cambiato l'approccio alla comunicazione, e con esso il modo di vivere gli eventi. Non più dal vivo, seduti in platea, ma connessi ad un pc o un tablet, per assistere ai vari approfondimenti via digital. Nella stragrande maggioranza dei casi, gli appuntamenti formativi sono un'opportunità per avvicinare utenti alla propria offerta.

Tra eventi e trattative commerciali esistono tante similitudini, specie quando la notorietà dell'azienda in questione non è a livello dei 10 brand più potenti al mondo. Giocarsi tutte le carte in una sola mano eleva in particolar modo le probabilità d'insuccesso, perché sono minori i frangenti in cui condizionare positivamente la percezione dell'interlocutore.

Le persone comprano "di pancia", non "di testa": per questo un pubblico più informato si trova in uno

stato emotivo più coinvolto rispetto ad un perfetto sconosciuto. Ragion per cui è bene sottolineare il valore di informazioni fornite preventivamente, di risposte ad ipotetiche obiezioni, di tutele capaci di rassicurare chi si rivolge per la prima volta a noi.
Quando si promuove una diretta è fondamentale la spedizione di newsletter o contenuti cartacei relativi alle precedenti edizioni, quando si effettua una trattativa è bene portarsi avanti con tutto ciò che può renderci più autorevoli.

IL VALORE DEI SEGUACI. Dunque che ruolo hanno i follower acquisiti sui social media? Se consideriamo il numero nudo e crudo, il peso specifico per un business è praticamente nullo. Cliccare "Mi piace" su una pagina Facebook è una piccola manifestazione d'interesse, che non può limitarsi a rimanere circoscritta.
Soprattutto chi è alle prime armi, quando vede un nuovo fan sulla propria fanpage non fa altro che chiedere l'amicizia all'utente per poi mandare un messaggio privato del tipo "Sei interessato? Io sono il titolare, posso farti una proposta. Vuoi saperne di più?". Siamo nel 2020, e c'è ancora chi agisce con un approccio piuttosto invasivo.
Online non dobbiamo far altro che condurre per mano gli altri in un percorso di consapevolezza atto ad aumentare il livello di fiducia. Il segreto non è tanto nel pronunciare le parole appena riportate, quanto nel metterle in pratica con la sostanza. Un follower riceve i nostri aggiornamenti e, perché no, quelli di uno o più competitor per capire nel tempo la miglior soluzione da adottare. Il passo successivo del corteggiamento (non me ne voglia il tuo partner, ma tale deve considerarsi) è l'acquisizione di maggiori specifiche, utili ad innalzare il livello d'interazione e conoscenza delle preferenze altrui.
La messa a disposizione di materiale gratuito o di un'offerta pressoché irrinunciabile, rappresenta nella quasi totalità dei casi una ghiotta occasione per ridurre le distanze.
Una fase che comporta costi in termini di analisi, produzione contenuti e visibilità, ma che molti trascurano pensando che il pubblico di riferimento

non capisca cosa si stia perdendo. La verità è che i rapporti più duraturi, a maggior ragione se ciò che mettiamo sul mercato è minimamente complesso, si costruiscono nel lungo periodo.

LA FORZA PERSUASIVA. Qual è la funzione della comunicazione se io devo insistere senza mai mollare? Semplice: far presente la propria esistenza e i punti forti (da un lato oggettivo) fino a convincere. Prendo in prestito la battuta di uno dei miei principali clienti: "Andresti mai in un ristorante privo di insegna o che addirittura la tiene spenta?". Non presidiare i vari media a disposizione equivale a restare al buio. Noi stessi siamo sensibili alle attenzione prestate dagli altri, la medesima situazione si presenta per chi intercettiamo sul web. Ho usato volutamente il verbo intercettare poiché ipotizzare che la conversione corra solo mediante la connettività è davvero utopistico.
Tramutare un follower in cliente reale significa definire passo-passo le azioni da far compiere incrociando la rete e l'offline, considerata la concorrenza disponibile a portata di clic.
Le considerazioni appena condivise ridimensionano le aspettative dei confronti dei social? Diciamo che lo scopo è evidenziare che essi non fanno tutto da soli. Se davvero l'obiettivo prefissato è avere benefici in chiave business, lo step da cui partire è analizzare il processo d'acquisto dei clienti e capire in che modo agevolarlo online. Posso affermare con ragionevole certezza che alla data odierna nessun prodotto, servizio o nessun settore in generale si appoggino solo su internet, nemmeno i colossi.
Google vive della pubblicità fatta dagli inserzionisti e guarda caso, non appena attiviamo un profilo per effettuare delle campagne sponsorizzate, ci spedisce a casa o in ufficio una cartolina con un credito gratuito da utilizzare sulla piattaforma. Amazon, a cui siamo letteralmente affezionati perché troviamo ogni cosa, si promuove con spot in tv. Apple, che ha cambiato il mondo grazie a computer e soprattutto smartphone, presidia giornali e televisione. Sappiamo bene che si tratta di realtà con altri budget in paragone alle piccole-medie imprese italiane, ma la loro ottica di integrazione dovrebbe far riflettere.

INVESTIRE SUL BRAND. Più un marchio è noto, maggiori sono le testimonianze di affidabilità raccolte e veicolate, minore è il rischio percepito in caso di esborso economico. E di conseguenza, il processo d'acquisto sarà più snello.
Meno un'azienda è nota, più difficile sarà superare la diffidenza e ottenere incassi. Per sopravvivere ed ovviamente prosperare è necessario creare un circolo virtuoso tra la nostra conoscenza, diffusa su ampia scala sfruttando internet, la soddisfazione di chi ci ha scelto ed il passaparola. Un ragionamento a dire il vero non così diffuso, ma che evita pericolosi scontri con una realtà distante da quella costruita focalizzandosi solo su sé stessi.

SMETTI DI TIRARE LA CORDA

USA LA CHIAVE!

START KIT
KIT AVVIAMENTO ELETTRICO
Praiparts

Lo **STARTKIT** consente alla macchina, un'accensione facile e veloce per mezzo di una semplice **CHIAVE**.
Adattabile a motori di vecchia e nuova generazione, il kit si installa in poco tempo ed è economicamente accessibile.
Disponibile nella versione **BASE** o **COMPLETO** il kit è adattabile per motori Lombardini, Ruggerini, Yanmar, Honda, Zanetti, Loncin, Kama.

Praiparts® RICAMBI

STARTKIT
KIT AVVIAMENTO ELETTRICO

Praiparts è distribuito da **Prai srl** | Via Nobel 11/17, Gravina in Puglia (BA) | **www.praigroup.it** **info@praisrl.net**

Mai fermi, sempre a varcare confini nuovi. La macchina ormai è matura, lievitata nel tempo. Con la batteria a rendere il quadro più fresco. E ad assicurare al mercato orizzonti ancor più ampi

SCUOTITORI SENZA TREGUA

Non ci si è mai fermati. Sempre di corsa lo scuotitore, sempre più delicato e performante. Sempre più leggero, sempre più pratico, sempre più solido. Tante ore garantite, servito il professionista anche più esigente. Grandi macchine, grandi marchi, progressi continui e rapidi. E la marcia è appena agli inizi.

MERCATO A COLORI. Si sale. Risultati buoni, il giusto fermento, margini dietro l'angolo. «L'ultima stagione», garantisce Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «è stata molto positiva per le regioni del sud Italia in particolar modo Puglia e Calabria, nella media per il Centro Italia, negativa per nord dove non c'è stato prodotto. Complessivamente comunque un'annata buona». «L'anno scorso», evidenzia Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «non è sicuramente stato eccezionale per le olive. I raccolti sono stati piuttosto scarsi un po' ovunque e questo si è ovviamente riflettuto anche sul mercato delle

macchine da raccolta. Le premesse di quest'anno sono invece decisamente positive, soprattutto nelle regioni del centro-nord, prevediamo quindi dei buoni livelli di vendita di macchine da raccolta. Il periodo di lockdown è caduto in una stagione che non è sicuramente quella della raccolta olive, quindi fortunatamente questo settore di mercato non è stato compromesso dalla chiusura».

«Il mercato dei prodotti elettronici sta crescendo velocemente», osserva Dario Zappalà, responsabile marketing di **Brumi**, «sia in termini di interesse da parte del consumatore finale, sia rispetto all'impatto delle soluzioni tecnologiche che aziende come la nostra stanno sviluppando per migliorare le performance ed ottenere macchine sempre più leggere e affidabili. In maniera speculare i prodotti pneumatici continuano a perdere terreno in maniera ormai irreversibile. Le macchine endotermiche mantengono le quote solo nel comparto professionale, ancora ben difeso dai produttori italiani, tedeschi e giapponesi che si impegnano a fornire al mercato soluzioni affidabili e innovative. L'andamento della nostra azienda ricalca fedelmente il trend generale, le nostre quote crescono grazie a prodotti elettronici innovativi e macchine per la raccolta e la preparazione del suolo robuste ed affidabili».

«Per quanto riguarda **Campagnola**», evidenzia il direttore commerciale Vanni Roncagli, «anche quest'anno è stato confermato il trend di crescita nel fatturato rispetto agli esercizi precedenti. Il mercato nazionale ha visto un incremento segnato tuttavia da una forte disparità tra Nord e Sud. Di certo, per quanto concerne il settore olivicolo, la causa di questo divario territoriale si può riscontrare nelle situazioni ambientali e climatiche non favorevoli che hanno caratterizzato l'area settentrionale nella scorsa stagione. Da sottolineare anche la crescita del fatturato di Campagnola nei mercati esteri (+2,6%), che ricoprono oggi un 47% del nostro share. Questa distribuzione tra Nazionale e Internazionale è frutto di un percorso aziendale importante che, grazie all'ampliamento della gamma prodotti e ad un'azione commerciale mirata, ha reso possibile a Campagnola l'accesso a mercati già in essere e l'approccio ad aree nuove. Segnaliamo inoltre l'ottima performance della società spagnola controllata Campagnola Iberica che ha segnato un fatturato record con un incremento del 8,8% rispetto allo scorso anno. Il risultato ottenuto è frutto del buon andamento delle produzioni olivicole nella penisola iberica nonché del consolidamento delle azioni commerciali messe in atto

eima GREEN
SALONE DEL GIARDINAGGIO

SALONE DEL **GIARDINAGGIO**

**EIMA GREEN.
TUTTA LA GAMMA DEL VERDE**

Il **Salone del "Green"**, specializzato sulle **macchine e attrezzature per il giardinaggio** e la **manutenzione di parchi**, aree verdi e impianti sportivi, costituisce **l'anima verde** di Eima International.

The Digital Preview
EIMA Digital Preview
11/15 novembre 2020

1 2

The Event
44° EIMA BolognaFiere
3/7 febbraio 2021

errepi

eima international 2021
A GREAT EIMA, AS USUAL

ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE DI MACCHINE PER L'AGRICOLTURA E IL GIARDINAGGIO

www.eima.it

Organizzata da
FEDER UNACOMA SERVICE S.R.L.

In collaborazione con
Bologna Fiere
ITA ITALIAN TRADE AGENCY

Contatti
00159 Roma - Via Venafro, 5
Tel. (+39) 06.432.981
Fax (+39) 06.4076.370
eima@federunacoma.it

già dal 2017 per favorire lo sviluppo del mercato sudamericano».
«La mancanza di prodotto nel Nord Italia», osserva Gabriele Bernasconi, product manager di **Ibea**, «è stata ben compensata dai valori medi del centro Italia e quelli ottimi del sud. Ci riteniamo positivamente soddisfatti».
«Ci aspettavamo sicuramente una stagione molto più difficile rispetto a quella che al momento si è aperta», la prima fotografia di Sandro Minelli, responsabile commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, azienda reggiana di Correggio nata nel 1965, specializzata nella progettazione e produzione di prodotti innovativi per il settore agricolo-industriale, in particolare per la raccolta e la potatura, interamente costruiti in Italia, curando design e performance di ogni singolo dettaglio ed utilizzando le più avanzate tecnologie. «Il nostro mercato», prosegue Minelli, «è all'incirca per il 60% estero, per il quale di timore ce n'era tanto. Invece i nostri grossi distributori hanno riconfermato gli impegni che avevano preso lo scorso anno. In buona sostanza, quindi, siamo in linea con quelle che erano le nostre previsioni».
«Quello degli scuotitori», evidenzia Antonio D'Onofrio, direttore commerciale settore Agri di **Pellenc Italia**, «è uno dei mercati che, per ovvie ragioni, più di tutti risente del fattore climatico. Per questo, il riassunto dell'anno è estremamente legato all'andamento della stagione nei diversi territori; non è possibile quindi fare considerazioni uniformi a tutto il territorio italiano, viste e considerate le enormi differenze che ci sono tra regione e regione e spesso addirittura tra provincia e provincia. In linea generale possiamo comunque affermare che quello degli scuotitori a batteria è un mercato che sta andando bene, da considerare poi ovviamente le differenze tra il mercato professionale e quello hobbistico».

SALTO DI QUALITA'. C'è spazio e tempo per far meglio. Sotto tutti i punti di vista. «L'hobbista evoluto ed il professionista», spiega Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «sono proprio il nostro mercato di riferimento, con la sua gamma che comprende scuotitori, abbacchiatori a scoppio ed abbacchiatori a batteria. Gli scuotiolive Blue Bird sono strumenti ideali per la raccolta di olive o frutta pendente in genere, come noci, nocciole, mandorle o albicocche. Il sistema utilizzato di agganciare e scuotere il ramo è una garanzia per l'integrità della pianta perché non danneggia le foglie e i germogli. Il potente motore di costruzione italiana Blue Bird è montato su un comodo zaino ergonomico professionale a schienale alto, che massimizza il comfort, oltre a diminuire il peso dell'asta che grava sul braccio dell'operatore. Il gancio vibrante posizionato all'estremità dell'asta permette di scuotere rami ad altezze di parecchi metri e di raggiungere una produttività molto più elevata rispetto ai metodi tradizionali, creando le vibrazioni lontano dal corpo dell'operatore».
«Non esistono limiti all'implementazione tecnologica delle macchine elettroniche», la premessa di Dario Zappalà di **Brumi**, «specie perché strettamente collegate al rapido sviluppo di nuove tecnologie in tema di produzione di batterie agli ioni di litio. Tale processo non è slegato da quello che influenza la macchina, ne è invece traino in quanto a sviluppo di nuovi controller elettronici in grado di ottenere il massimo in termini di potenza erogata, autonomia e opportunità di nuovi utilizzi. Le macchine elettroniche Brumi sono caratterizzate quindi da un costante processo di innovazione tecnologica; il dipartimento tecnico e la produzione sono impegnati nell'obiettivo del miglioramento continuo della macchina, con l'ambizione concreta di realizzare lo strumento per la raccolta delle olive migliore del mercato. Con Zenit36V abbiamo fatto un decisivo passo avanti in questa direzione e abbiamo già in cantiere diverse altre innovazioni che arriveranno nel corso del 2021».
«L'evoluzione del settore elettronico è sotto gli occhi di chiunque. Proprio per questo», spiega Vanni Roncagli di **Campagnola**, «è naturale at-

tendersi continui sviluppi delle macchine e degli attrezzi del comparto elettrico: le batterie migliorano le loro performance, gli ingombri si riducono sempre più, consentendo la realizzazione di strumenti leggeri e maneggevoli, anche e soprattutto nel settore agricolo. Campagnola ha approcciato questa tipologia di prodotti anni fa, scegliendo di investire ingenti risorse al fine di realizzare prodotti elettrici (sia per la raccolta che per la potatura) intuendo le potenzialità di questo innovativo mercato. Da allora questa filosofia di prodotto ha portato risultati importanti: Campagnola oggi vanta una gamma completa, sempre in evoluzione, di abbacchiatori, forbici e potatori i alimentati da batterie sia a spalla che plug-in, ossia incorporate nel corpo macchina. Com'è chiaro in questi anni Campagnola, nota per essere una realtà storica nel mondo delle attrezzature pneumatiche, non ha smesso di credere anche in questo ambito. Sono infatti diversi gli upgrade di prodotti rilasciati e nuovi attrezzi immessi sul mercato che si basano anche su questa tecnologia».
«La forza grande della nostra azienda è l'esperienza», evidenzia Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, insieme al grosso vantaggio di portare in tutti i nostri prodotti qualche elemento innovativo. Prima di tutto con la qualità dei materiali che vengono utilizzati per la costruzione dei nostri prodotti, naturalmente tutti al 100% made in Italy. Questo ci permette di guadagnare mercato anno dopo anno ed essere sempre un filo avanti rispetto alla concorrenza, testimoniato anche dal fatto che ci sono stati concessi diversi brevetti internazionali legati proprio agli scuotiolive».
«Per quanto riguarda **Pellenc**», sottolinea Antonio D'Onofrio, «è fondamentale sottolineare che parliamo di attrezzature professionali a batteria, pensate quindi per un utilizzo intenso e gravoso; per questo parliamo già adesso di macchine che rispondono ai più alti standard qualitativi e tecnologici. Detto questo, il gruppo Pellenc investe ogni anno somme importanti in ricerca e sviluppo, in modo da assicurare alla propria clientela sempre i più alti standard tecnologici. Sicuramente gli sviluppi saranno rivolti principalmente ad ergonomia, leggerezza e prestazioni».

IL PRODOTTO IDEALE. Macchine per tutte le necessità, per ogni gusto, per ogni uso. Non solo per le olive. Tanti progressi, la batteria come inestimabile valore aggiunto, la produttività sempre più alta. «Per l'uso hobbistico», il suggerimento

di Thomas Goi di **Active**, «consigliamo il nostro modello E 1200, macchina da 12 Volts, molto leggera ma altrettanto performante. Per l'uso professionale consigliamo il nostro nuovo ed innovativo modello E 5000 con motore brushless, tre velocità. Questa macchina è in due versioni, una prima che può essere collegata ad una batteria 12 Volts con convertitore a 48 Volts già incluso nella macchina, una seconda con batteria ioni di litio di ultima generazione da 20 Ah- 800 Watt che garantisce una autonomia di sette ore di lavoro».
«La nostra gamma prevede, nel caso degli scuotitori elettronici, due fasce di prodotto: la tradizionale e ormai collaudatissima linea a 12V e la nuova e innovativa linea 36V. Entrambe», spiega Dario Zappalà di **Brumar**, «costituiscono delle soluzioni professionali alle esigenze di raccolta, ma se dovessi consigliare un prodotto che possa corrispondere alle esigenze dell'hobbista evoluto, di certo proporrei lo SPECIAL700 12V, uno dei prodotti più venduti ed affidabili dell'intera gamma. Utilizzando un prodotto di questo tipo, l'operatore - seppur non professionista - potrebbe contare su un rapporto qualità prezzo difficilmente pareggiabile e soprattutto su una garanzia di addirittura cinque anni sulle parti meccaniche. La nostra punta di diamante, dedicata al professionista esigente, è invece la Zenit 36V; una macchina innovativa da tantissimi punti di vista: dalla capacità di raccolta nettamente migliorata, alla gestione elettronica, fino ai materiali utilizzati e ad un'ergonomia senza pari. Anche in questo

caso la garanzia è estesa fino a 5 anni sulle parti meccaniche».
«Questo tipo di suddivisione per quanto riguarda i prodotti a marchio **Campagnola**», racconta il direttore commerciale Vanni Roncagli, «si applica unicamente nella categoria dei prodotti elettrici. La gamma pneumatica si rivolge esclusivamente ad un pubblico professionale. Di certo possiamo identificare in Holly un ottimo abbacchiature per un impiego in piccole estensioni. Leggero e di facile utilizzo è il perfetto compagno per chi approccia da semiprofessionista al mondo della raccolta. Se si ricercano invece prestazioni di alto livello, senza dubbio indichiamo Alice, storico modello in casa Campagnola, disponibile per la stagione della raccolta 2020 in una versione rivisitata denominata "Premium". Inoltre, per gli amanti del movimento contrapposto non possiamo che consigliare Icarus, il nuovissimo abbacchiature elettrico presentato al pubblico per la stagione corrente. Segnaliamo inoltre il successo che sta avendo Starberry MD1, lo scuotitore elettrico per la raccolta dei mirtilli da tavola. Questo attrezzo unico è la novità che abbiamo introdotto nel mercato lo scorso anno e che, grazie alle sue caratteristiche tecniche e prestazioni di raccolta, viene molto apprezzato dai produttori nazionali ed internazionali».
«Per l'hobbista», racconta Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «sicuramente il nostro modello Olivarex E 1200 è una macchina più che soddisfacente mentre per il professionista consigliamo il nuovo Olivarex E5000 BP con batteria a spalla. Comodo, autonomia che consente una giornata di lavoro, leggerezza assoluta, tre velocità di lavoro sono caratteristiche che ben si sposano con le esigenze di lavoro professionali».
«Sicuramente attrezzature leggere, ergonomiche e con grande produttività. La raccolta delle olive», spiega Antonio D'Onofrio di **Pellenc Italia**, «è un'operazione che non permette perdite di tempo, per questo le macchine dei professionisti devono garantire sempre il massimo dell'efficienza. In questo possiamo senza dubbio affermare che il marchio Pellenc, rivolgendosi nello specifico agli operatori professionisti più esigenti, propone attrezzature che rispecchiano al massimo queste caratteristiche.

SENZA EMERGENZA. Più forte anche del covid-19 il mercato. Opinione comune. «Il settore non ha sofferto», precisa Thomas Goi di **Active**, «anzi è stato molto favorito dal fatto che le persone sono tornate a dedicarsi e ad investire tempo nella cura del verde, dei giardini, delle piante ed anche per il settore della raccolta sarà uguale. Prevediamo dunque scenari molto positivi».
«Il nostro mercato ha sofferto meno di altri durante il periodo del lockdown. Mentre i fatturati collegati al consumo fuori casa e al turismo crollavano», rileva Dario Zappalà di **Brumi**, «l'agricoltura non si è mai fermata e paradossalmente si è pure rafforzata, grazie ad una domanda di prodotto coltivato proveniente dalla grande distribuzione decisamente incrementata. Inoltre, il blocco nei porti delle merci provenienti soprattutto dalla Cina, ha fatto si che le macchine disponibili sul mercato fossero solo di origine europea, con la conseguenza di un effetto positivo sulle vendite durante e dopo il lockdown. Riteniamo che i prossimi mesi calmiereranno sia le perdite del bimestre marzo/aprile che la grande crescita di maggio-giugno, riportando i consumi ai regimi di crescita "standard" ai quali stiamo assistendo negli ultimi quattro anni».
«Il periodo del lockdown», sottolinea Vanni Roncagli di **Campagnola**, «è stato un periodo che ha messo realmente alla prova l'Italia e la rete di aziende che la sostiene. Nel nostro caso possiamo ritenerci tra le realtà fortunate in quanto l'arco di tempo in cui lockdown ha sortito i suoi effetti maggiori è corrisposto alla nostra bassa stagione, determinando un impatto minore rispetto a gran parte delle aziende operanti in altri ambi-

ti. Abbiamo scelto di trascorrere questo periodo in azienda - rispettando, com'è chiaro, tutte le normative allora in vigore - potenziando investimenti e concentrando le nostre attività in importanti progetti di R&D, che permetteranno all'azienda di innovare ulteriormente parte dei prodotti e approdare ad ulteriori nuovi mercati».
«Non ci sono state ripercussioni», evidenzia Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «ma solo dinamiche positive. Le persone hanno avuto più tempo e hanno riscoperto la natura ed il vivere con essa. Per questo siamo molto fiduciose anche per il business della raccolta».
«Le ripercussioni saranno importanti visto il lungo periodo di blocco. Fortunatamente», precisa Antonio D'Onofrio di **Pellenc Italia**, «il comparto dell'agricoltura non si è praticamente mai fermato, e le diverse colture hanno necessità di interventi che non possono essere rimandati. La raccolta delle olive è sicuramente una di queste operazioni, e quest'anno a maggior ragione dovrà essere svolta ottimizzando al massimo le tempistiche di lavoro e gli investimenti dedicati. Le attrezzature Pellenc vengono progettate proprio in un'ottica di ottimizzazione di tempi e produttività».

MARGINI DI CRESCITA. C'è tanta strada ancora da percorrere, un sentiero neanche troppo complicato da affrontare. Di spazi ce ne sono in abbondanza. «La meccanizzazione della raccolta», aggiunge Thomas Goi di **Active**, «ha fatto evolvere tutta la filiera e a parere nostro c'è ancora molto da fare sia su chi si affaccia per la prima volta alle macchine sia su chi già ci lavora ma si vuole evolvere».
«Il passaggio epocale verso l'alimentazione fornita dalle batterie al litio», premette Dario Zappalà di **Brumi**, «è la grande opportunità di crescita all'interno di un mercato già ampiamente segmentato e stratificato. La conversione elettronica di migliaia di produttori di olio verso questa tecnologia rappresenta l'obiettivo di mercato al quale ambiscono molte aziende come la nostra. Ci aspettiamo che il mercato continui a crescere quindi, a doppia cifra e ancora per molti anni, dato il numero ancora basso di aziende, rispetto al totale nazionale e internazionale, che hanno già percorso questa strada. Inoltre l'ampliamento del numero di ettari coltivati a ulivi in nord Africa e medio Oriente porterà certamente nuova linfa ad un settore in continua crescita».
«Sicuramente», il campo delineato da Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «nel settore professionale e nell'utente maturo che ha iniziato con un prodotto base e che ora vuole evolversi».
«Per quanto riguarda il mercato della batteria», rileva Antonio D'Onofrio di **Pellenc Italia**, «i margini di crescita sono ancora oggi principalmente quelli relativi alla "conversione" dei parchi macchina con sistema pneumatico in quelli a batteria; in questo le prove in campo sono ancora uno strumento fondamentale per far percepire immediatamente in modo chiaro tutti i vantaggi dell'utilizzo di questo tipo di attrezzature».

SMS AL RIVENDITORE. E poi c'è lo specialista, l'anello strategico che già tutto ha capito. O quasi. Qualche dettaglio da limare, con la certezza però che lo scuotitore può prendersi ancora un bel po' di mercato. «Il suggerimento sicuramente», sottolinea Thomas Goi di **Active**, «è creare vetrina in modo concreto, pulito ed organizzato nel punto vendita da subito, già da ora, poi investire tempo ed essere disponibili ad effettuare dimostrazioni. Non vendendo il prezzo, ma il servizio».
«Come tutti i prodotti innovativi», sottolinea Dario Zappalà di **Brumi**, «anche i nostri scuotitori elettronici hanno la necessità di essere provati in campo per saggiarne le qualità e i vantaggi rispetto al prodotto tradizionale. Molto spesso il rivenditore non è abituato alle attività di testing e per questo non riesce ad incidere proattivamente sulle scelte del consumatore. Già da diverso tem-

po abbiamo attivato un programma di prove in campo in situ, opportunamente predisposto per aiutare il rivenditore a proporre e descrivere le peculiarità dei nostri prodotti e i vantaggi economici che determinano nell'attività di raccolta».
«**Campagnola**», la linea tracciata dal direttore commerciale Vanni Roncagli, «ha scelto di adottare una strategia unica nel mercato degli abbacchiatori elettrici. Si è optato per offrire al rivenditore specializzato un importantissimo vantaggio che non si limita al singolo attrezzo, bensì si estende sull'intera gamma degli abbacchiatori elettrici. Rispetto alla concorrenza infatti, Campagnola offre un sistema di attrezzi modulari, che garantisce al rivenditore un minor investimento iniziale e una gestione del magazzino agile. Nella pratica: il motore, situato nella parte bassa del prodotto e condiviso tra tutti i modelli, può essere applicato a tutte le tipologie di aste (fisse ed estensibili), le quali a loro volta sono compatibili con ben cinque teste differenti».
«Suggerimento allo specialista? Vendere», il piano di Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «la disponibilità offerta durante la stagione quando le macchine lavorando e hanno bisogno di assistenza, vendere la disponibilità di parti di ricambio, il servizio offerto. Puntare a prodotti premium invece che sul prezzo, inoltre un punto vendita ben fornito ed organizzato in modo puntuale ed anticipato, piena disponibilità a prove in campo».

«Sicuramente», il suggerimento di Antonio D'Onofrio di **Pellenc Italia**, «quello di dare la possibilità ai propri clienti di effettuare delle prove in campo. Per quanto si possa esser bravi a spiegare le caratteristiche delle attrezzature, niente sostituirà una prova sul territorio, dando le attrezzature in mano agli operatori e facendo percepire fin da subito tutti i vantaggi per utilizzatore e ambiente».

LA MARCIA DELLA BATTERIA. Veloce, pratica, silenziosa. E non solo. Galoppa la batteria. Cambia marcia, va ormai a tutta velocità. Anche se di storia da scrivere ce n'è ancora un bel po'.
«Il movimento cresce e crescerà sempre più nel settore della raccolta», conclude Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «la comodità che offre una batteria unita all'autonomia di lavoro offerta sono vantaggi enormi per l'utilizzatore».
«Le nostre soluzioni a batteria», il punto di Dario Zappalà, responsabile marketing di **Brumi**, «progrediscono alla velocità dello stato dell'arte e per questo motivo sono continuamente aggiornate secondo gli standard di ultima generazione».
«La batteria», osserva Vanni Roncagli di **Campagnola**, «va a grandissima velocità, lo sviluppo tecnologico che stanno avendo componenti elettronici e le batterie stesse porteranno il mercato a svilupparsi sempre più».
«L'evoluzione c'è ed è rapida», assicura Gabriele Bernasconi, product manager di **Ibea**, «per questo abbiamo investito molto nel nuovo Olivarex E 5000 BP che già si sta facendo strada in tutta Italia tramite dimostrazioni sul campo con il demo tour in corso. L'apprezzamento del prodotto è stato incredibile».
«**Pellenc**», conclude Antonio D'Onofrio, direttore commerciale del settore AGRI della filiale italiana della casa francese, «è specializzata in attrezzature a batteria e si occupa esclusivamente di questa tipologia di macchine; per questo può vantare un'esperienza e un know-how assolutamente unici sul mercato. Fino a pochi anni fa quello della batteria era visto come un mercato "del futuro", mentre oggi è sicuramente siamo nel pieno fermento di questo mercato. C'è una crescente sensibilità verso argomenti come la sostenibilità ambientale, l'ergonomia e il benessere degli operatori, e in questo le attrezzature a batteria risultano sicuramente essere dei passi avanti enormi rispetto ai tradizionali motori a scoppio o compressori». Ora sotto con la raccolta.

Minelli®

ENGINEERING-DESIGN

SINCE 1965 - PASSIONE ED INNOVAZIONE

Minelli® Elettromeccanica

Via della Costituzione ,43 - 42015 Correggio Italy
tel. +39 0522 637759 - fax +39 0522 637715
email: minelli.elettromeccanica@gmail.com
web: www.minelliweb.com

PATENTED Minelli PATENTED

CE

MADE IN ITALY

PELLENC

Missione Olivion: semplicità di utilizzo ed alta produttività
Pettine delicato, per il massimo rispetto della pianta

L'agevolatore professionale di raccolta delle olive Pellenc Olivion, disponibile nella versione ad asta fissa (P230) e ad asta telescopica (T220-300), assicura agli operatori il massimo in quanto a leggerezza, semplicità di utilizzo e capacità produttiva. Come l'intera gamma di attrezzature professionali Pellenc per agricoltura e giardinaggio, anche Olivion viene alimentato dalle batterie gli ioni di litio Pellenc ad alta capacità e in grado di garantire ben oltre un'intera giornata di raccolta. L'agevolatore di raccolta Pellenc inoltre, può essere alimentato anche mediante l'utilizzo di un apposito convertitore, che permette di collegare Olivion anche alle tradizionali batterie da auto garantendo sempre le medesime prestazioni. Il movimento oscillante del pettine, abbinato alle dita realizzate in fibra di carbonio, è studiato in modo da assicurare il massimo della resa e del rispetto della pianta.

ACTIVE

L'affidabilità di E 4800 HA concentrata in due brevetti
Braccia mosse con una sola biella, stabilità al massimo

E 4800 HA motore 48 Volts e convertitore per collegare la macchina ad una batteria a 12 Volts. Due velocità di lavoro, centralina per il controllo dello sforzo della macchina, peso complessivo 2,7 kg. Il motore è fissato nella testa della macchina e questo consente di evitare una trasmissione che porta peso e vibrazione. Otto astine in carbonio, movimento laterale, la macchina vanta due brevetti, uno che consente il movimento delle due braccia tramite una sola biella ed un secondo brevetto che offre una stabilizzazione ottimale del movimento.

CAMPAGNOLA

Alice 58, il movimento ellittico (brevettato) fa la differenza
E l'economizzatore è il tocco in più

Alice 58 è l'abbacchiatore elettrico per la raccolta delle olive adatto a ogni tipo di cultivar e grado di maturazione. Il suo movimento ellittico contrapposto, brevettato da Campagnola, permette di raccogliere senza danneggiare in alcun modo i rami, evitando così la trasmissione di malattie tra le piante. I rebbi in tecnopolimero sono facilmente intercambiabili singolarmente, rendendo così la manutenzione rapida e semplice. Come gli altri abbacchiatori della Line 58, è caratterizzato dal motore brushless Power 58 e dal selettore di velocità, che dà all'operatore la possibilità di lavorare a 1080 oppure 1150 battute al minuto. Inoltre, è dotato di un economizzatore, che risparmia il consumo di batteria quando l'attrezzo è fuori dalla chioma della pianta. È possibile alimentarlo con la gamma di batterie al litio a spalla Li-ion 170/700, oppure, tramite il cavo elettrico da 13 m e il convertitore, con una comune batteria da auto da 80/90 Ah.

BRUMI

Zenit 36V, la macchina decisa dai professionisti
Due velocità, posizione di raccolta sempre ottimale

Dall'ascolto continuo dei professionisti del settore, nasce Brumi Zenit 36V. Un concentrato di innovazione e di migliorie che segna una nuova stagione per le macchine d'ausilio alla raccolta. L'inedita potenza e l'efficacia fanno il paio con un confort senza precedenti, frutto della massima attenzione a piccoli e grandi dettagli. Il celebre motore elettronico brushless Brumi da 800W è reso ancora più efficiente dalla nuova scheda elettronica tropicalizzata, che guida il movimento a bracci contrapposti delle astine in carbonio da 5 mm, con speciale "shock absorbers" per attenuare l'impatto con le fronde. Le due velocità consentono una regolazione ottimale della potenza a seconda delle necessità e delle cultivar. E poi ancora il pratico serraggio "fast block", l'asta con antirotazione in 100% carbonio da 40 mm e la confortevole impugnatura "light handling", per una posizione di raccolta sempre ottimale e bilanciata in tutte le condizioni di lavoro.

TEKNA

Vibrotek TK 6000, il trionfo di robustezza e potenza
Motore al massimo, ottimo anche per i frutti più difficili

L'abbacchiatore per olive Vibrotek TK 6000 è lo scuotitore della gamma Vibrotek di Tekna con potenza di scuotimento e affidabilità. L'abbacchiatore per olive Vibrotek TK 6000 è uno scuotitore di rami per provocare il distacco quindi la raccolta non solo di olive, ma anche di mandorle, pistacchi, noci e non solo. È una macchina ad uso professionale che si distingue per robustezza e potenza di scuotimento per operare con estrema affidabilità in tutte quelle condizioni intensive e gravose di raccolta. È costituito da un robusto riduttore meccanico in lega d'alluminio con ingranaggi a bagno d'olio ed è equipaggiato con un potente motore a due tempi made in Italy da 53 cc di cilindrata necessari ad ottenere ben 60 mm di corsa di scuotimento dei rami, distaccando anche le qualità di frutto più difficili. Nella gamma Tekna anche Vibrotek 5000, leggero e dall'alta produttività.

BLUE BIRD

Tirreno 4000-36V, tutto parte dall'intelligenza
Assoluta la libertà di movimento

Il modello Tirreno 4000-36V è la macchina di punta della gamma di abbacchiatori Blue Bird. Dotato di un potente motore da 700 W di produzione svizzera, l'abbacchiatore Tirreno può sfruttare fino in fondo la carica della batteria a cui viene collegato senza perdere un minimo di frequenza grazie alla gestione intelligente data dalla centralina elettronica inclusa. Tutta questa qualità costruttiva è racchiusa in una macchina che pesa solamente 2600 grammi, pur avendo delle dimensioni che permettono di raggiungere oltre 5 metri di altezza. Il movimento delle 10 astine in carbonio-kevlar punta alla massima resa di raccolta, pur essendo estremamente rispettoso della pianta. Il cavo da 15 metri in dotazione permette una grande libertà di movimento e la forma particolarmente compatta del motore fa sì che la macchina riesca a penetrare facilmente fra i rami della pianta. Il prodotto è made in Italy e di ultima generazione, pensato e progettato per una ottima resa lavorativa.

Compag sposa "Farm to Fork", «ma vanno eliminati i pregiudizi»

«La produzione agricola non può essere sostituita dal biologico»

Risale a fine maggio la pubblicazione della strategia "Farm to Fork" (F2F) a cura della Commissione europea come parte fondamentale dell'European Green Deal. Studiato per guidare la transizione verso un sistema agro-alimentare europeo più sostenibile, il programma decennale pone degli obiettivi precisi per tutti gli Stati membri da raggiungere entro il 2030, tra cui ridurre del 50% l'uso di fitosanitari chimici, dimezzare la perdita di nutrienti garantendo al tempo stesso che la fertilità del suolo non si deteriori - riducendo, di conseguenza, di almeno il 20% l'uso di fertilizzanti - trasformare il 25% dei terreni agricoli in aree destinate all'agricoltura biologica.
Compag, la federazione nazionale delle rivendite agrarie, «appoggia la strategia in generale e la necessità a cui essa si ispira di garantire sistemi alimentari sostenibili per tutelare maggiormente l'ambiente, la salute e i produttori, tuttavia ritiene che vada fatta chiarezza su alcuni concetti di base per evitare di cadere in inutili quanto dannosi pregiudizi». Ma non solo.
«L'obiettivo di perseguire sistemi di produzione e di approvvigionamento che premino una maggiore sostenibilità ambientale e salvaguardia della salute», afferma Vittorio Ticchiati, direttore di Compag, «deve tenere in considerazione i molteplici fattori in gioco e istituire un sistema di controlli efficiente, non partire dal presupposto che una tecnica di produzione agricola sia migliore rispetto ad un'altra: le tecniche di produzione non biologiche sono perfettamente in grado fornire prodotti qualitativamente eccellenti nel rispetto dell'ambiente. È vero che il biologico ha registrato un aumento vertiginoso negli ultimi anni, ma pensare che tutta la produzione agricola possa essere sostituita dal biologico è irrealistico, così come pensare che le coltivazioni biologiche non vengano sottoposte a trattamenti, aspetto che dovrebbe essere specificato in modo chiaro nel documento ufficiale. Il pubblico deve sapere che ridurre l'impiego di fitosanitari è impossibile senza uccidere l'agricoltura».

Pugliese nuovo presidente di GS1 Italy

«Pochi nuovi progetti, ma efficaci e misurabili»

Francesco Pugliese ha assunto il 9 luglio l'incarico di presidente di GS1 Italy, l'associazione che riunisce 35 mila imprese di beni di consumo che condividono soluzioni e servizi per migliorare la visibilità dei prodotti, gli scambi di informazioni tra le imprese, i processi aziendali, la filiera del largo consumo e i rapporti con i consumatori. Pugliese è amministratore delegato di Conad, in cui lavora dal 2004. Manager di primo piano nel settore alimentare e della distribuzione, è stato direttore generale Europa di Barilla e amministratore delegato e direttore generale del Gruppo Yomo. Pugliese è inoltre membro del board di AgeCore, fa parte del comitato esecutivo di ADM - Associazione Distribuzione Moderna, è consigliere di amministrazione di UPA e membro del board di WPP. Nel maggio dello scorso anno è stato nominato Cavaliere del Lavoro dal Presidente della Repubblica. «Dedicherò la mia presidenza», ha dichiarato Francesco Pugliese, «allo sviluppo di pochi nuovi progetti che possano essere efficaci e misurabili, per scaricare a terra le grandi possibilità che una associazione come GS1 Italy può sviluppare. Una volta identificata una meta, è importante definire il passo con cui raggiungerla, per avere ben chiaro in quanto tempo ci si possa arrivare. Non voglio rischiare di correre senza sapere dove andare e che cosa fare. Sono certo che gli utenti del sistema GS1 condividano questa impostazione e che insieme definiremo e raggiungeremo obiettivi importanti per tutte le componenti del sistema GS1». Già vicepresidente di GS1 Italy, Pugliese subentra nell'incarico di presidente ad Alessandro D'Este, presidente e amministratore delegato di Ferrero Commerciale Italia.

Sicurezza in primis, EIMA 2021
senza John Deere

John Deere non sarà alla prossima edizione dell'EIMA di Bologna «al fine di preservare la sicurezza di clienti e dipendenti». I mercati e le abitudini quotidiane», sottolinea Marzio Devalle, amministratore delegato di John Deere Italiana, «stanno vivendo un periodo di profonda trasformazione. Noi abbracciamo questa spinta al cambiamento con la necessità di adottare un nuovo approccio di marketing. In tal senso la John Deere Italiana ha deciso di non partecipare alla prossima edizione di EIMA, recentemente riprogrammata a febbraio 2021. Grazie ai nostri clienti, che hanno continuato a lavorare durante l'emergenza sanitaria, è stata garantita la produzione ininterrotta di prodotti alimentari: a loro vanno i nostri più sentiti ringraziamenti. Focalizziamo la nostra attenzione su un modello di marketing con un mix di comunicazione tradizionale e digitale, per supportare agricoltori e contoterzisti nel lavoro quotidiano, in un contesto di continua evoluzione del settore agricolo. Proprio in quest'ottica concentreremo l'attenzione su diverse attività durante l'anno, alternando l'utilizzo di strumenti digitali alla presenza in campo, per continuare a garantire agli operatori del settore agricolo un'esperienza distintiva con John Deere e la sua rete di concessionari. La nuova strategia di business di John Deere», prosegue Devalle, «ci consentirà di creare un'organizzazione ancora più incentrata sul cliente. Come Smart Industrial Company abbiamo l'obiettivo di fornire prodotti e soluzioni in grado di rendere i vari sistemi produttivi più efficienti attraverso l'utilizzo di tecnologie in grado di perfezionare il lavoro in campo analizzando i dati generati nelle diverse stagioni».

Macchine agricole, mercato in rosso nel primo semestre

FederUnacoma: «Necessari investimenti per tecnologie innovative»

Il primo semestre del 2020 si chiude con una brusca flessione del mercato delle macchine agricole dovuta alla pandemia di covid-19. I dati relativi alla prima metà dell'anno, elaborati dall'associazione dei costruttori italiani FederUnacoma sulla base delle immatricolazioni registrate presso il Ministero dei Trasporti, evidenziano per le trattrici un calo delle vendite pari al 18% sullo stesso periodo dello scorso anno (8.222 i mezzi registrati contro i 10.024 dello stesso periodo 2019). Il 2020, che si era comunque aperto con una leggera flessione (-3,7% a gennaio e febbraio), ha registrato un drastico peggioramento con il progredire della pandemia e la conseguente riduzione di molte attività produttive, comprese quelle legate al comparto della meccanica agricola. E' da sottolineare, peraltro, come l'epidemia si sia diffusa proprio a partire da quelle regioni -Lombardia, Veneto, Piemonte ed Emilia Romagna – che sono trainanti per il comparto agro meccanico giacché in esse si concentra la quota più significativa dell'offerta e della domanda di mezzi per l'agricoltura. La contrazione del mercato si è registrata soprattutto a marzo (-34.4% rispetto allo stesso periodo del 2019) e ad aprile (-23,3%), ed è proseguita anche nel mese di maggio (-24,7%) nonostante l'allentamento del lockdown con l'avvio della cosiddetta fase 2. L'onda lunga del covid-19 si è fatta sentire anche a giugno. Il mese ha chiuso in negativo rispetto al 2019 (-14,4%), ma con percentuali meno severe rispetto a quelle dei mesi precedenti ad indicare una lenta ripresa delle vendite. I rimorchi chiudono il semestre con un calo del 22,6%, in ragione di 3.416 macchine immatricolate (erano state 4.412 nello stesso periodo dello scorso anno), un passivo pesante ma meno grave di quello registrato nel mese di aprile quanto il calo era stato del 51,4%. Perdite più contenute per le mietitrebbiatrici (-10,2%, a fronte di 141 macchine immatricolate) e per le trattrici con pianale di carico (-11,5% in ragione di 247 unità).

Non solo Giorgio VI, Colin Firth va in scena anche con G 110

Ma la grande interpretazione è quella di Grillo

Il pluripremiato attore inglese Colin Firth ha scelto Grillo. Protagonista di film molto noti come «Love Actually» e il «Diario di Bridget Jones», Firth nel 2011 ha vinto un Oscar ed un Golden Globe per la sua magistrale interpretazione di Giorgio VI ne «Il discorso del re». Firth, 59 anni, risiede ora in Umbria ed è un cliente affezionato della ditta Agritek di Lucacchioni e Galeotti, rivenditore specializzato Grillo di zona. Per la sua azienda agricola Firth ha acquistato un motocoltivatore G 110, consegnato da parte di Giulio Galeotti contitolare dell'omonima ditta. G 110 è motocoltivatore ideali in agricoltura, orticoltura, in orti e giardini di grandi dimensioni. Bilanciati, dotato di cambio ad ingranaggi in bagno d'olio a sei marce, di cui tre avanti e tre retromarce, e differenziale con bloccaggio. Macchina sicura per l'utilizzatore. Con dispositivi come la frizione attiva e il deceleratore automatico in retromarcia. Tanti gli attrezzi disponibili sia posteriori che frontali grazie alla rotazione delle stegole di 180°. È inoltre possibile arare utilizzando il kit dedicato composto da ruote maggiorate, allargamenti registrabili a vite, aratro voltaorecchio 180° e zavorre. Gli attrezzi sono montati tramite l'attacco angiato o l'attacco rapido opzionale che non richiede l'impiego di chiavi. L'inversore automatico gestisce il corretto senso di avanzamento della macchina quando si ruota la stegola di 180°. Per una migliore stabilità in pendenza è possibile aumentare la carreggiata fino ad un massimo di 25 cm utilizzando gli allargamenti ruote, fissi o registrabili. Firth è andato sul sicuro.

Kohler a fianco di Giancarlo Pedote al Vendée Globe 2020

De Giglio: «Onorati di vivere insieme quest'avventura»

Kohler Engines intraprende una nuova avventura diventando sponsor ufficiale di Giancarlo Pedote per il Vendée Globe 2020. «Questo 2020 sarà per me sicuramente un anno fondamentale. L'8 novembre prossimo», racconta il velista, «partirà da Les Sables d'Olonne il Vendée Globe, giro del mondo senza scalo e senza assistenza a bordo del mio 60 piedi». Una sfida sportiva e umana ai limiti della resistenza che necessita un'ottima preparazione in tutti gli aspetti della performance. Sarà sicuramente un'impresa estrema ma Giancarlo, il suo team e i suoi partner impiegheranno tutte le loro energie per affrontarla nel migliore dei modi, motivati dall'audacia della prova, ma anche e soprattutto dalla volontà di dare la massima visibilità all'ONG internazionale Electriciens sans frontières. Gli sponsor ufficiali sono Kohler Engines, il partner storico Helly Hansen e Gottifredi, che sta assumendo un ruolo più importante nel progetto. «Tutto lo staff di Kohler - Lombardini Marine», evidenzia Nino De Giglio, senior manager brand communications di Kohler, «è onorato di far parte di questa grande avventura: così come per lo skipper Giancarlo Pedote, anche la nostra filosofia, che poi si riflette sui nostri prodotti, è quella di portare a termine il lavoro, anche nelle condizioni più difficili. Ci sentiamo in sintonia con le enormi sfide di Giancarlo».

Più nascite, più alberi

firmati Mellin a Torino

Un albero ogni 50 nuovi nati per un totale di ben novemila all'anno. È il cuore del progetto «Più alberi per più bambini» promosso da Mellin con l'auspicio di poter piantarne sempre di più in tutta Italia per celebrare la ripresa delle nascite. L'iniziativa, in collaborazione con AzzeroCo2, approda a Torino, dove è stato portato a termine l'intervento di forestazione che ha permesso la messa a dimora di tremila giovani alberi nel Parco Piemonte, a Mirafiori sud, poco distante dal Parco Sangone. «La Città di Torino», afferma l'assessore al verde pubblico Alberto Unia, «implementa il suo piano di resilienza climatica con una strategia di potenziamento dei servizi eco-sistemici generati dal territorio mettendo in primo piano la forestazione urbana. Negli ultimi anni abbiamo messo a dimora più di 15.000 alberi, in aree estensive, come i parchi Piemonte, Colonnetti, Stura, e quest'anno sono previsti altrettanti nuovi piantamenti».

Analisi Qvc Italia, quando il giardinaggio fa rima con cucina

Giardinaggio e cucina. Durante il lockdown i prodotti elettronici, quelli per la cura di sé e il benessere hanno subito un incremento di vendite, mentre hanno registrato una battuta d'arresto le spese in abbigliamento e accessori, con un decremento a doppia cifra per le calzature e i gioielli, e atteggiamenti divergenti nell'ambito delle accessori ed in particolare le borse: se la maggior parte delle regioni ha ridotto lo shopping in questa ultima categoria, la Liguria ha raggiunto un +12% e la Puglia un +22%. È quanto emerso da un'analisi di Qvc Italia che, si legge, «dimostra come il lockdown abbia inciso sulle abitudini quotidiane delle persone che mediamente hanno prediletto un look semplice, fatto di capi comodi per stare in casa, e si sono dedicate alle proprie passioni, dalla cucina al giardinaggio, scoprendo un rinnovato interesse per la tecnologia». L'homewear e il nightwear, emerge ancora, sono i comparti che hanno dimostrato il maggiore dinamismo, ma nello stesso tempo sono andate molto bene le vendite di giacche, complici probabilmente le videocall dello smartworking: in tutte le regioni c'è stata una crescita relativa agli acquisti di questo capo con un aumento del 65% in Friuli-Venezia Giulia e del 45% in Trentino-Alto Adige.

Einhell, altro traguardo tagliato GE-CT 18 Li Solo re di Germania

Altro successo di Einhell. Dopo un test comparativo condotto da WDR, emittente radiotelevisiva pubblica tedesca, tra diversi decespugliatori a batteria, il modello di Einhell è stato votato miglior prodotto, confermando ancora una volta l'ottima qualità degli utensili del sistema Power X-Change. Power X-Change Centotrenta gli utensili della gamma che possono utilizzare la stessa batteria agli ioni di litio. Durante la prova il tagliabordi di Einhell GE-CT 18 Li Solo ha fornito ottime prestazioni, con un eccellente taglio anche dell'erba più dura. Positive le recensioni sulla maneggevolezza e soprattutto sull'impugnatura di guida telescopica regolabile che può adattarsi a qualsiasi statura, assicurando una presa confortevole. Il modello di Einhell è infatti un apparecchio potente che assicura un manto erboso curato anche nei punti in cui non è così facile arrivare. Grazie alla presa antiscivolo, all'impugnatura secondaria regolabile e alla testa motore orientabile in cinque posizioni e girevole di +/- 90°, è possibile lavorare senza alcuna fatica sulle superfici verticali o sui bordi del tappeto erboso.

Sana Restart avanti a testa bassa, a Bologna pronta la Rivoluzione Bio

Bruzzone: «Rassegna fondamentale per il rilancio dell'economia»

Da venerdì 9 a domenica 11 c'è in calendario Sana Restart, rassegna dedicata al biologico e al naturale. «Oltre 30 edizioni di Sana ed essere il primo quartiere fieristico certificato 18001 sulla sicurezza», dichiara Antonio Bruzzone, direttore generale di BolognaFiere», sono la miglior testimonianza dell'attenzione della società alle tematiche legate alla sostenibilità e alla qualità della vita. Siamo orgogliosi di aver accompagnato, in questi anni, la crescita della responsabilità ambientale. Lo abbiamo fatto attraverso le nostre manifestazioni, la capacità di networking che queste esprimono anche a livello di filiera e realizzando iniziative istituzionali, come Rivoluzione Bio, gli stati generali dei bio propedeutici, ora, anche al confronto che l'agenda europea sui temi ecologici ci richiede. In questa edizione post pandemia il nostro impegno è ancora più significativo. Sana Restart sarà la prima manifestazione del secondo semestre 2020, fondamentale per il rilancio dell'economia in piena sicurezza per espositori e visitatori. Riprendere l'attività con operatori che sviluppano le loro attività in chiave ambientale, stimolerà importanti riflessioni anche su futuri modelli di business con i quali dovremo confrontarci». L'occasione di confronto da cui prenderà il via l'evento sarà la seconda edizione di Rivoluzione Bio, l'iniziativa di Sana, lanciata nel 2019.

John Deere dà Sabo a Mutares e cambia passo
«Attenzione sui sistemi chiave di produzione»

John Deere ha venduto SABO Maschinenfabrik a Mutares SE & Co. L'operazione è subordinata all'approvazione normativa da parte del Federal Cartel Office - Bundeskartellamt - in Germania. SABO produce tosaerba e altri prodotti da giardinaggio dedicati al mercato domestico, delle municipalità, e manutentori del verde e del paesaggio. La società tedesca, con sede a Gummersbach, è stata fondata nel 1932 ed è una controllata di Deere & Company dal 1991. SABO ha circa 125 dipendenti. Mutares, con sede a Monaco, è una società di private equity che attualmente possiede 13 aziende nei settori automobilistico e della mobilità, ingegneria e tecnologia, beni e servizi. SABO manterrà le proprietà del marchio e continuerà le sue attività a Gummersbach. L'azienda produrre ancora tosaerba e attrezzature portatili, commercializzando tali macchine attraverso la sua rete esistente di oltre 1.100 concessionari specializzati in Germania, Austria, Belgio, Paesi Bassi, Slovacchia e Svizzera. «SABO», sottolinea Tim Merrett, vicepresident Turf e Compact Utility di John Deere, «è un marchio leader per tosaerba e attrezzature portatili di alta qualità in Europa, e l'azienda è molto orientata alla crescita, con la sua linea di macchine alimentate a batteria. Allo stesso tempo, Deere sta spostando la sua attenzione sui sistemi chiave di produzione, che permetteranno alla tecnologia delle nostre macchine di essere un elemento di differenziazione. Ulteriori investimenti in tosaerba con operatore al seguito non sono più compatibili con la nostra strategia. Deere non sta naturalmente abbandonando il settore della cura del verde. John Deere continuerà a produrre un ampio portafoglio di attrezzature per la cura del prato e la manutenzione del verde per le aree residenziali, commerciali e per i campi da golf».

Formazione e Verde Pubblico, un Master
in arrivo dall'Ateneo di Perugia

Istituito, presso il Dipartimento di Ingegneria Civile e Ambientale dell'Ateneo di Perugia, in collaborazione con Assoimpredia (Associazione Nazionale Imprese di Difesa e Tutela Ambientale), un Master dedicato alla formazione di manager in grado di operare nel settore della realizzazione e manutenzione ordinaria e straordinaria di opere di tutela ambientale e del verde pubblico e privato in ambito urbano ed extra-urbano. L'idea innovativa è la creazione di una figura 'multifunzionale' capace di gestire in modo coordinato ed efficiente le diverse fasi di un appalto, possedendo ampie conoscenze nella direzione dei lavori, nella organizzazione del cantiere, nel controllo e nella gestione finanziaria dello stesso, in una ottica di sostenibilità ambientale, economica e sociale. Il percorso formativo degli studenti, quindi, sarà indirizzato verso conoscenze di tipo ingegneristico, agronomico e giuridico-economiche, ponendo grande attenzione verso la valutazione di rischi ambientali e della salute dell'uomo fondamentali in questo periodo storico del nostro Paese.

Il rinvio di Bricoday Expo&Forum
«Grande edizione nel 2021»

Salta l'edizione 2020 di Bricoday Expo&Forum, prevista per il 22 e 23 settembre. La scelta governativa di proseguire sulla linea della massima prudenza per contenere i contagi «ha reso rende di fatto impossibile programmare eventi fieristici che richiedono una puntuale pianificazione e ingenti sforzi che coinvolgono una moltitudine di soggetti. Infatti, questo rinvio», si legge nel comunicato di Bricoday, «si inserisce in un momento cruciale dell'organizzazione di Bricoday, sia per noi della direzione che per gli espositori che hanno condiviso in questi giorni le nostre perplessità sulla situazione. Non è possibile attendere ulteriormente e, in considerazione di quanto sopra, siamo stati costretti a prendere questa sofferta decisione. Abbiamo creduto fortemente fino all'ultimo nella possibilità di svolgere questa edizione di Bricoday, nonostante le difficoltà oggettive, mettendo in campo tutte le nostre energie. Ringraziamo tutti coloro che ci hanno dato fiducia anche in questo difficile anno. Vi aspettiamo tutti a settembre 2021 per una grande edizione di Bricoday».

La storia di Fiskars, quando
l'arancione diventa storia

Più di 50 anni fa, in un piccolo villaggio in Finlandia chiamato Fiskars, nasceva un oggetto creato per la vita di tutti i giorni, le forbici con il manico arancione. Da allora le forbici Fiskars con il manico arancione e lame in puro acciaio inox sono entrate in più di un miliardo di case sparse in tutto il mondo, diventando un classico del design ed esposte al Museo di Arte Moderna di New York come icona del design nordico. Le forbici Fiskars con il manico arancione sono adatte per tutti i tipi di lavori di taglio e si possono trovare in tutto il mondo, dal cassetto della cucina, alla casa della nonna, nelle scuole e negli uffici. Vengono anche utilizzate nelle sartorie di case di moda internazionali e negli studi di artisti e artigiani in tutto il mondo. Ancora oggi, le forbici Fiskars con il manico arancione, vengono costruite e collaudate una ad una nella fabbrica in Finlandia.

Cifarelli si riprende tutta l'azienda di famiglia
«Ora lo studio di prodotti professionali e innovativi».

La famiglia Cifarelli è tornata proprietaria al 100% di Cifarelli Spa. Si è chiuso l'esercizio della opzione PUT da parte di Emak S.p.A. (quotata MTA, STAR), sulla partecipazione del 30% del capitale sociale di Cifarelli Spa. Le due società proseguiranno la loro collaborazione in ambito tecnico, commerciale e distributivo per cogliere future reciproche opportunità di business. «Il riacquisto delle quote della società», ha dichiarato Renato Cifarelli, CEO di Cifarelli, «rappresenta un rinnovato impegno, da parte mia e di mio fratello Roberto, nella società fondata dai nostri genitori. Ringraziamo Emak per il fattivo rapporto di questi anni. Purtroppo la scadenza dell'operazione arriva in un momento particolare per l'industria che ha portato a queste decisioni. Siamo pronti, insieme a tutto il nostro team, a continuare a puntare sullo studio e sullo sviluppo di prodotti professionali e sempre più innovativi. L'entusiasmo e la visione globale ci guideranno nell'affrontare il cambiamento strutturale del mercato nel prossimo futuro. In questi ultimi mesi, alcuni nostri macchinari sono stati strumenti fondamentali per la sanificazione. Per il 2021 e per i prossimi anni, stiamo preparando un importante piano di investimenti che interesserà sia le nuove tecnologie sia la gamma prodotti». Nel 2020 l'azienda ha esportato già in oltre 70 paesi: il 19% in Africa, il 39% nelle Americhe, il 21% in Asia e in Europa. L'export ha rappresentato il 92% del fatturato.

Husqvarna
READY WHEN YOU ARE

HUSQVARNA 08-09/20

UN SISTEMA A BATTERIA FLESSIBILE
CHE SI ADATTA A TUTTE LE MACCHINE HUSQVARNA

BATTERIE E CARICABATTERIE FACILI DA USARE, PER GIORNATE DI LAVORO CONFORTEVOLI E PRODUTTIVE

La nostra ampia gamma di macchine con batteria ad alta efficienza è alimentata dalle nostre potenti batterie agli ioni di litio, progettate per gli usi comuni come per i più impegnativi, prolungati, continuativi e intensi. Rapida da ricaricare e persino più veloce da sostituire, ogni batteria Husqvarna è compatibile con tutti i prodotti a batteria Husqvarna.

Dalle batterie più leggere per lavori comuni ed interventi rapidi, fino alle batterie a zaino per intere giornate di lavoro, c'è sempre una batteria Husqvarna che si adatta allo specifico modo di lavorare, perfettamente.

CINTURA PER BATTERIE HUSQVARNA FLEXI

La cintura per batterie Husqvarna FLEXI ti permette di portare con te fino a 3 batterie Husqvarna BLi di ricambio ed altri accessori direttamente sui tuoi fianchi, per un aggiunto comfort durante le lunghe, ma produttive, giornate di lavoro. Connettendo la macchina che stai usando alla batteria sulla tua cintura, puoi anche ridurre il carico sulle mani e sulle braccia.
Design confortevole e robusto pensato per i lavori più impegnativi.

SCEGLI COME LAVORARE (AL) MEGLIO

Nella gamma delle batterie Husqvarna BLi si trova quella ideale per le proprie esigenze; da quelle ad alta capacità progttate per uso professionale intenso a quelle più leggere per i lavori meno impegnativi.
Tra le batterie a zaino, Husqvarna BLi550X assicura un lavoro senza sosta con un'ergonomia di primo livello.

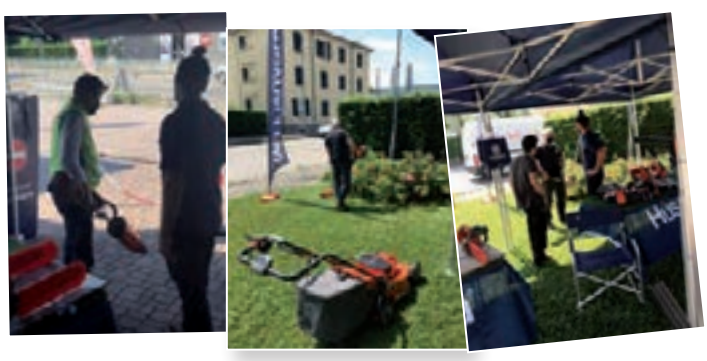
Husqvarna®
READY WHEN YOU ARE

HUSQVARNA DA VOI - ITALY TOUR 2020

PIÙ DI 100 DATE CON TECNICI DIMOSTRATORI QUALIFICATI

15 REGIONI, 3 FURGONI CON LE ECCELLENZE A BATTERIA, OLTRE 100 EVENTI DA VOI.

Si è concluso il 6 Agosto 2020 il Tour Husqvarna iniziato l'8 Giugno.
Ben 114 gli appuntamenti con Tecnici Dimostratori Qualificati Husqvarna presenti presso i punti vendita selezionati dove sono state mostrate con mano le eccellenze della gamma a batteria Husqvarna.
L'occasione si è rivelata ideale per poter rispondere dal vivo a tutte le svariate curiosità degli appassionati partecipanti e dei rivenditori già molto attivi nell'apprezzarne tutti i plus. Vi ringraziamo tutti.



Husqvarna®
READY WHEN YOU ARE

POTENZA DI LAVAGGIO

Grazie alla pressione di esercizio elevata, alle bocchette regolabili e alla regolazione intelligente del detergente, le idropulitrici Husqvarna assicurano le massime prestazioni di lavaggio con il minimo consumo d'acqua.

GRANDE VERSATILITÀ

Puoi integrare la tua idropulitrice Husqvarna con spazzole per varie superfici, kit spazzole e tubi, lancia schiuma oppure uno dei tanti accessori disponibili per semplificare ancora di più il lavaggio.

EFFICIENZA DI LAVORO

La lancia ergonomica e gli innesti orientabili prevengono l'impigliamento del tubo ad alta pressione extralungo con l'idropulitrice.
Il grilletto avvia e arresta automaticamente il motore.

Non tutte le funzioni riportate sono disponibili su tutti i modelli.

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

Husqvarna®
READY WHEN YOU ARE

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

Anche Colonia sposta il traguardo
Gafa+Spoga il 30 maggio del 2021

Anche Colonia sposta le lancette dell'orologio. Spoga+Gafa si farà nel 2021, dal 30 maggio al primo giugno. Cancellate le date di settembre, quelle solite. Non è questione solo di covid-19, i paletti si intendono spostati permanentemente. In un momento «più conveniente per gli ordini da parte di grandi segmenti del settore». Con l'intera area quasi completamente prenotata dalla primavera del 2020 e livelli di registrazione eccezionali, la fiera ha riflettuto a lungo. L'emergenza sanitaria in primo piano, una situazione non ancora chiarissima, i dubbi leciti a causa dei nuovi contagi in Germania e gli spostamenti da paese a paese ancora arrugginiti. In più le esitazioni dei partecipanti. Meglio quindi ritrovarsi più avanti, in un periodo più sereno. Per tutti.

Cancellati settantamila matrimoni
I floricoltori senza duecento milioni

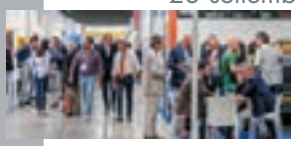
Settantamila matrimoni saltati. Il coronavirus ha rimandato tutte le nozze programmate per il periodo di lockdown ma anche molte di quelle previste a partire dal 15 giugno, data di avvio della "fase 3". Dietro questo scenario, stimato da Cia-Agricoltori Italiani sulla base di dati Istat, l'ombra del disastro dal punto di vista economico per tutte le imprese legate al business dei matrimoni, in primis il settore del fiore reciso italiano, secondo in Europa solo dopo l'Olanda. I floricoltori hanno, infatti, già perso 200 milioni di euro con la sospensione dei matrimoni nel quadrimestre marzo-giugno.
Cifra che si deve raddoppiare con lo stop di tutte le altre cerimonie civili e religiose (battesimi, comunioni, cresime e funerali) e la soppressione di feste di laurea, convegni, eventi pubblici, fiere e assemblee, che ha dato il colpo di grazia al comparto, con imprenditori costretti a mandare al macero milioni di steli ormai sfioriti.
Più di 400 le varietà in commercio. Nel solo settore dei matrimoni, secondo stime Cia, la spesa media per gli addobbi floreali è di circa 3.000 euro

VIVI I MOMENTI ALL'ARIA APERTA CON LA TUA FAMIGLIA IN TUTTE LE STAGIONI.
FAI IL PASSO GIUSTO

STIVALI E SCARPE IN EVA
• resistenti fino a -30° C
• impermeabili
• leggeri
• non scoloriscono
• fortemente elastici e morbidi
• resistenti agli urti
• anallergici e atossici
• antimuffa e antibatterici

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

Salta Hardware Forum Italy
Tutti a Milano nel 2021



Hardware Forum Italy cancella le date del 22 e 23 settembre. Nelle ultime settimane di intensi preparativi, caratterizzate da un tasso di adesione superiore alle aspettative Hardware Forum, fra gli appuntamenti fieristici di riferimento per il mercato italiano, era stato ridisegnato sul modello di sicurezza B-SAFE4business messo a punto da Koelnmesse per una proposta fieristica in assoluta sicurezza e in conformità con le attuali normative anticoronavirus in Italia. Considerando, quindi, le esigenze delle aziende produttrici e degli operatori dell'intera filiera, in un momento nel quale si rende necessario per tutti assumere impegni economici concreti, si è ritenuto che rinviare l'appuntamento al 2021 sia la soluzione migliore, nell'interesse soprattutto di espositori e visitatori.

Gruppo Emak va forte,
secondo trimestre da urlo

Il Gruppo Emak ha prodotto nel secondo semestre un fatturato consolidato superiore attorno all'8,5% rispetto al pari periodo del 2019. Dopo un mese di aprile particolarmente negativo a causa delle chiusure della rete distributiva conseguenti alle norme emanate per il contenimento della crisi sanitaria, a partire dal mese di maggio e nel corso di giugno il Gruppo ha registrato una significativa crescita delle vendite in tutti i segmenti di business. A contribuire al risultato positivo è stata da un lato la progressiva riapertura delle attività commerciali nei principali mercati europei, dall'altro una stagione particolarmente favorevole anche per i prodotti da giardinaggio, sia macchine che componenti e accessori. «Il secondo trimestre», sottolinea Fausto Bellamico, presidente del Gruppo Emax, «è stato positivo per tutti i segmenti, con una performance nei mesi di maggio e giugno perfino superiore alle attese. Tengo a ringraziare tutti i nostri collaboratori e partner nel mondo per l'impegno e la professionalità dimostrati in questi mesi difficili e la reattività con cui hanno affrontato l'emergenza sanitaria».

European Rental Awards 2020,
vince Mollo Noleggio

La società Mollo Noleggio si è aggiudicata il premio «European Rental Awards 2020» come «Grande società di noleggio dell'anno», prevalendo in finale su grandi realtà internazionali come la francese Loxam e la finlandese Renta. Il premio internazionale «European Rental Awards 2020», organizzato da Era (European Rental Association) - associazione che raduna ben 4600 noleggiatori di tutta la comunità europea - e dalla rivista IRN (International Rental News), è rivolto alle società operanti in tutta Europa nel settore del noleggio. «È un onore», ha evidenziato Mauro Mollo, CEO di Mollo Noleggio, al momento della consegna, «ricevere questo prestigioso premio, un grande riconoscimento all'impegno che tutta l'azienda ha dimostrato negli anni puntando soprattutto sull'innovazione e lo sviluppo senza dimenticare il valore umano e il benessere di tutti i collaboratori e dipendenti».

Spoleto ispira La voce della Terra
Gran finale con i Neri per Caso

Torna per il secondo anno in Umbria la manifestazione "La voce della terra" nei borghi di Scheggino, Sant'Anatolia di Narco e la città di Spoleto. Nonostante alcune modifiche subite in corso d'opera il programma si svolgerà regolarmente con diversi appuntamenti tra agosto e ottobre. L'iniziativa affonda le sue radici nella manifestazione "Il jazz per le terre del Sisma", che nel 2019 ha lasciato il posto a «La voce della Terra». questa nuova edizione si pone l'obiettivo di mantenere viva l'attenzione sulla Valnerina e sui suoi borghi, in particolare quelli colpiti dal terremoto, aprendo al contempo lo sguardo su nuovi orizzonti di sviluppo responsabile e maggior qualità nell'offerta turistica integrata. Dopo le due serate di agosto il 4 settembre nel centro storico di Spoleto si esibirà la Fantomatik Orchestra, una marching band nata sullo stile delle street band americane. Gran finale il 2 ottobre al Teatro Nuovo «Gian Carlo Menotti» con i Neri per Caso.

Myplant trasloca all'anno prossimo

Nuove date? Dal 15 al 17 febbraio

Myplant era stata rinviata di sette mesi confidando in una ripresa, ma le circostanze attuali hanno convinto espositori e organizzatori a riprogrammarne lo svolgimento. «Myplant è nata con le aziende e per le aziende, che sono il nostro primo patrimonio», commentano gli organizzatori, «non avrebbe avuto senso dar vita all'unica kermesse del settore di caratura internazionale in Italia senza l'adeguata fiducia delle imprese nella situazione generale». Lo slittamento è il risultato della scelta espressa dalla netta maggioranza delle aziende espositrici, che hanno avuto modo di indicare alla segreteria organizzativa le proprie necessità e volontà. «Lo meritano le imprese», spiega Myplant, «lo meritano i visitatori e lo meritano tutti coloro che hanno dedicato tanto impegno e passione a coltivare e nutrire questo appuntamento: una fiera che è risultata essere proficua e gioiosa per tutti e vuole continuare ad esserlo». Appuntamento dal 15 al 17 febbraio del 2021.

Ama acquisisce Iori Giovanni

Ora più competitiva nell'after market

Ama ha acquisito l'azienda artigianale Iori Giovanni di Bagnolo in Piano, in provincia di Reggio Emilia, che opera nel settore della produzione e assemblaggio di lame per falciatrici e mietitrebbie, seguendo la commessa dalla lavorazione del grezzo al prodotto assemblato. L'attività nasce nel 1978 dalle conoscenze tecniche maturate dal fondatore Giovanni Iori nel campo della meccanizzazione agricola. L'operazione garantisce un portafoglio completo di prodotti dedicati alla fienagione, aumentando la capacità competitiva del gruppo nel mercato after market a livello europeo.

Tutto pronto per la due giorni dedicata ai professionisti del verde, evento creato su misura per le esigenze di manutentori e giardinieri. Una proposta ampia. Ed un segnale bello forte per l'intero settore

DEMO 2020, OCCHI PUNTATI SU NOVEGRO

Professionisti con altri professionisti. Il verde al centro di tutto. Diciotto e 19 settembre, Demo 2020 è dietro l'angolo ormai. Il parco fieristico di Novegro, a due passi dall'aeroporto di Linate, sarà l'ideale porta d'ingresso verso una nuova fase. Quella il più possibile della normalità, con tutte le precauzioni del caso e la sicurezza garantita. Venerdì dalle 9 alle 18, sabato fino alle 16. Quasi due giorni sufficienti però a lanciare un messaggio fin troppo chiaro. Specie in questo momento. Prove comparative una dietro l'altra, a far lavorare le macchine e scoprirle nei dettagli. Manutentori e giardinieri di fronte alle aziende. Presenti tutti i principali marchi, quelli dello scorso più altri ancora che si sono aggiunti alla spicciolata. La voglia di dare un segnale d'altronde era tanta. Comodo arrivare, con navette gratuite ogni mezzora dalla stazione di Rogoredo. Porte aperte a tutti, compresi a quegli hobbisti particolarmente curiosi ed evoluti che difficilmente perderanno un'occasione così. Non solo business, ci sarà anche dell'altro a Demo 2020. Anche un concerto, la sera fra venerdì e sabato, perché un po' di musica non guasta mai. Specie dopo una giornata di attento lavoro. La rassegna, all'aperto, segue il modello delle grandi fiere europee. Dinamiche, dirette, piene, attive in ogni angolo. Spunto per il futuro.

Cesare Cipolla, organizzatore di Demo 2020

NON SOLO GIARDINAGGIO. Il disegno è ampio. Occhi sul presente e sguardo sul futuro. «L'idea è di trasformare Demo in un evento internazionale, quindi per il futuro mi aspetto delle realizzazioni con le piante dei vivaisti, l'irrigazione, i vasi, i terricci. Una vera e propria vetrina del verde italiano», il punto di Cesare Cipolla, organizzatore dell'evento, senza respiro negli ultimi mesi quando ogni giorno s'è trasformato in una battaglia contro il tempo. Durante Demo 2020 verrà presentato il marchio «Vivai Fiori» che, oltre a certificare la qualità del prodotto florovivaistico e del suo percorso produttivo, grazie a un disciplinare ad hoc diventerà anche marchio di qualità del giardiniere, andando a chiudere il cerchio. Con un prodotto di valore che segue un percorso garantito, viene messo a dimora e infine curato negli anni da un

https://demogreen.it

giardiniere in possesso di un marchio di qualità. Comodo prenotare il proprio biglietto, direttamente su Demogreen.it. Per partecipare all'evento questo passaggio è obbligatorio. Il costo di un tagliando è di 15 euro che verrà azzerato semplicemente compilando il form sul sito, con automatica registrazione e quindi accesso gratuito a Demo 2020. Tutti i visitatori dovranno scaricare e portare con sé la manleva compilata.
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. La manifestazione garantirà e rispetterà tutti i protocolli di legge previsti per il corretto distanziamento sociale. All'ingresso verrà misurata la temperatura ai visitatori, che dovranno compilare un modulo in cui dichiarano di non avere sintomi. E ogni stand avrà in dotazione un dosatore di gel disinfettante, con percorsi differenziati.

PACCHETTO COMPLETO. A Demo 2020 ci sarà tutto quel che serve ad un professionista: concimi, sementi, soluzioni per l'irrigazione, software di progettazione, forbici più tutte le grandi macchine per il verde fra motoseghe, trattorini rasaerba, cippatori, arieggiatori, bucatrici. Produttori e distributori presenti, coi rivenditori e coi manutentori. Col confronto diretto continuo. Coi florovivaisti ad allargare il campo, con tante associazioni ad aggiungersi al lungo sentiero creato a Demo 2020. «Dovevamo trovare l'energia per ripartire, la fiera ne è una dimostrazione tangibile», continua Cipolla, a capo di una squadra che ha dato tutto dal primo all'ultimo minuto. Pur in condizioni non facilissime.
Le aziende hanno capito, entrando dalla porta principale. Anche loro vettori di un messaggio che andava dato. Migliaia di presenze previste, il rombo dei motori a significare che il giardinaggio è vivo più che mai e aveva il desiderio di dimostrarlo anche in due giorni di fine estate. A Novegro, già teatro di altre rassegne di primo livello. Con un altro vantaggio. Demo 2020 è stata pensata da professionisti del verde, quindi da chi sa esattamente quel che vuole trovare un giardiniere ad una fiera di settore. Niente di più, niente di meno.

MISSIONE COMPIUTA. Demo 2020 ospiterà anche il campionato italiano di Treeclimbing in SRT organizzato da Giorgio Fiori. Un tocco in più in un paniere già bello sostanzioso. «Questa partita va giocata e vinta», l'ultimo messaggio di Cipolla, lo stesso che verrà veicolato lungo un fine settimana tutto da vivere. Calcio d'avvio di una nuova sfida. In salita, ma fino a un certo punto. Dopo i mesi di buio il settore è ripartito alla grande, con tutta la voglia di recuperare il terreno perduto. Con l'intenzione di rimettersi a correre più velocemente che mai. Con la certezza che il verde tornerà a splendere. Con Novegro sullo sfondo e l'orgoglio di chi anche giocando controvento ha voluto provarci e andare oltre ogni ostacolo. Missione compiuta.

Il boom è soprattutto nei piccoli centri abitati. Donne e Millennials, ma non solo. La passione per il verde è esplosa senza freni, certificata da dati inequivocabili. Prodotti dalla minuziosa indagine di Nomisma

ORTO E GIARDINO COME NON MAI

Un plebiscito. Numeri evidentissimi, tendenza chiara. Esperti dal pollice verde o appassionati alle prime armi, tra orti, giardini o anche solo balconi. È cresciuta, tra gli italiani, la passione per il verde, ed è uno degli effetti del lockdown. Secondo l'ultima indagine dell'Osservatorio "The world after lockdown" di Nomisma, se nel 2019 i green lovers erano 16 milioni (pari al 32% della popolazione), la quarantena, con l'incremento di tempo libero a disposizione e la voglia di distrarsi ma anche di circondarsi per quanto possibile di cose belle e piacevoli, ha fatto crescere la passione per il verde: il 7% degli italiani ha iniziato a praticare l'hobby del giardinaggio proprio durante il lockdown, e il numero di green lovers è 19 milioni, pari al 39% della popolazione. I neo green lovers hanno un identikit preciso, si tratta soprattutto di donne (in questo cluster è il 10% la quota di chi ha iniziato a fare giardinaggio durante il lockdown) e Millennials (12% le new entry) di piccoli centri abitati (9%). La quota di nuovi hobby farmers cresce anche nelle famiglie con redditi mensili superiori a 2.500 euro al mese (10%) e tra chi ha fatto smart working (11%).

TERRA E TERRICCI. L'incremento dei greenlovers ha portato ad una crescita degli acquisti green: terra e terricci, semi e piante già mature in vaso sono le categorie per le quali un terzo de-

Piattaforme Aeree Cingolate

Bi-ENERGY

LL26.14 LL33.17
PERFORMANCE IIIS

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

APPROFITTA DEL
CREDITO DI IMPOSTA 2020
FINO AL 40%

CONTATTACI
al n. 0442 539100
interno 2

HINOWA S.p.A.
www.hinowa.com - info@hinowa.com
Via Fontana ▪ 37054 Nogara ▪ Verona ▪ ITALY
Tel. +39 0442 539100 ▪ Fax +39 0442 539075

Hinowa® the future is now

gli acquirenti ha visto crescere la propria spesa. Vista l'esperienza positiva per gli acquisti online, il 28% dei green lovers più "digitalizzati", prevede di incrementarne il ricorso anche nei prossimi dodici mesi. Immaginando un ritorno alla normalità, secondo le previsioni saranno 17 milioni (34% della popolazione) gli italiani che continueranno a coltivare la passione per il verde, prendendosi cura di un terreno, di un orto o dedicandosi alla manutenzione del giardino o delle piante in casa e in balcone.

UNIVERSO VERDE. Lockdown a parte, chi sono i green lovers italiani? C'è chi si prende cura per passione o passatempo di terreni, orti e giardini (i cosiddetti "green expert", 12 milioni di italiani nel 2019) e chi si dedica a piante e fiori in casa o sul balcone ("green enthusiast", 14 milioni di italiani nel 2019). Nel primo caso si tratta di persone con un'età media di 53 anni che abitano nelle periferie del Nord (nel caso dei giardini) e del Sud (soprattutto terreni e orti); nel secondo, principalmente donne con un'età media di 45 anni, che vivono in centro città. I green enthusiasts acquistano prodotti per il giardinaggio soprattutto in negozi di arredamento, fai da te/bricolage e su internet, mentre i green experts hanno come principali canali di riferimento i garden center, le rivendite specializzate e i consorzi.

FELICI E CONTENTI. L'8% degli italiani si dedica all'orto per passione o passatempo mentre la quota di chi si prende cura di un terreno è del 4%. I green expert riescono a dedicare molte ore a settimana alla loro passione, anche perché nella maggior parte dei casi lo spazio verde è attiguo all'abitazione (73% nel caso degli orti e il 59% nel caso dei terreni). I prodotti della terra sono destinati soprattutto all'autoconsumo (87% di chi fa l'orto e il 79% di chi coltiva un terreno) mentre la restante parte li regala o li vende ad amici e parenti. Chi si prende cura di un giardino o una terrazza (17% della popolazione) ama riempire il suo spazio verde (nel 92% attiguo alla casa e nell'86% al piano terra) soprattutto con fiori (75%), alberi e piante ornamentali (65%), piante aromatiche (63%), ma anche con elementi d'arredo come tavoli e divani, vasi decorativi, barbecue e molto altro. Il popolo dei green enthusiasts (27% della popolazione), diviso tra chi si prende cura di piante e fiori in casa (49%) o sul balcone (51%), ama coltivare soprattutto erbe aromatiche (32%), piante grasse (24%), ortaggi (15%) e orchidee (15%). Le cifre non mentono.

MILLE VIE. I canali di acquisto cambiano in base al tipo di prodotto ricercato: iper e supermercati (40% dei green lovers ha acquistato in questo canale nell'ultimo anno) sono il principale canale di acquisto per terra e terricci, mentre per semi e agrofarmaci ci si rivolge soprattutto ai consorzi (13%); negozi per il fai da te/ bricolage sono i preferiti per l'acquisto di attrezzi e di vasi/ altri accessori (dal 28% dei green lovers); per le piante si fa riferimento soprattutto ai garden center/vivai (37%) e al fioraio (38%). Non manca inoltre il ricorso al canale online: nell'ultimo anno il 34% dei green lovers ha effettuato acquisti per il giardinaggio su internet in almeno una occasione utilizzando principalmente siti di generici di vendita online (40%), siti specializzati in giardinaggio (22%) e siti di negozi fai da te (21%). Chi acquista online lo fa soprattutto perché trova prezzi più convenienti (22%), perché fa fatica a reperire certi prodotti nella zona in cui abita (19%) e perché trova una scelta più ampia rispetto ai negozi fisici (18%). Il trend è scritto. E merita di essere coltivato. Sempre di più, in tutti i sensi.

Marketing **MG** Giardinaggio

2019 **2020**

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

www.ept.it

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

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.

PERUZZO

Super cippatore TB100-C, successo mondiale
Multifunzione, in un attimo anche minitransporter

Continua a riscuotere successo in tutto il mondo il cippatore TB100-C di Peruzzo. Design rinnovato, compattezza e grande capacità di riduzione (fino ad uno spessore di 10-11 cm) sono l'arma vincente in molteplici contesti. La base motrice è motorizzata con un motore B&S da 3,5 Hp ed è dotata di cingoli che ne consentono il facile impiego su qualsiasi tipologia di terreno, sia impervio che scivoloso. L'ampia tramoggia di carico inclinata e la curva di scarico regolabile si uniscono ad un efficace rotore autotrascinante (anti-intasamento, con due lame reversibili in acciaio) e ad un motore a scoppio bicilindrico sempre a marchio Briggs & Stratton Vanguard da 18 CV ad avviamento elettrico, dotato di resistenti cinghie trapezoidali. Non da ultimo il TB100-C rappresenta un interessante soluzione multifunzionale trasformandosi in pochi semplici gesti da cippatore professionale a minitransporter cingolato.

GRIN

BM37-82V, il batteria per i piccoli spazi
Incredibile potenza, maneggevolezza assicurata

Grin BM37-82V, il più piccolo della linea a batteria Grin 82V, è perfetto per le rifiniture e i piccoli spazi, in cui si richiede un'elevata maneggevolezza. Costruito sul collaudatissimo telaio Grin e caratterizzato dal sistema di taglio brevettato «Tagli, non raccogli, non vai in discarica», Grin BM37-82V monta l'innovativo motore elettrico Briggs & Stratton da 1,5 KW alimentato da una batteria agli ioni di litio da 82V. La batteria da 2 Ah e 82V permette di tagliare fino a 400 mq reali di prato con una sola ricarica e offre prestazioni eccellenti anche in erba alta e condizioni difficili. L'elettronica interna consente una variazione automatica del numero di giri motore a seconda dello sforzo e delle condizioni di taglio, ottimizzando così la durata della batteria. Il caricabatteria rapido permette la ricarica completa della batteria da 2 Ah in soli 30 minuti.

ZANETTI MOTORI

Motopompe ZEN, assoluta leggerezza senza compromessi
50-150BA, il rapporto peso-potenza il valore in più

Zanetti Motori, marchio di Prai, continua a primeggiare nel mondo delle motopompe a benzina e diesel. Ora alla motopompa 4 tempi autoadescante ZEN 40-130 BA si aggiunge la nuova ZEN 50-150BA, entrambe particolarmente leggere. ZEN 40-130 BA (13 kg) ha portata massima di 210 lt/min, diametro aspirazione e scarico 40 mm e prevalenza massima di 20 metri, unica nel suo genere ad essere motorizzata da un potente motore con 132 cc di cilindrata. ZEN 50-150 BA (16 kg) ha portata massima di 583 lt/min, diametro aspirazione e scarico 50 mm e prevalenza massima di 28 metri. Grazie ai nuovi motori ZEN, con distribuzione OHV, dispositivo OIL Alert di serie, le ZEN 40-130 BA e ZEN 50-150BA riescono a raggiungere alte prestazioni con un ineguagliabile rapporto peso-potenza ed un'estrema affidabilità. Avviamento facilitato e silenziosità sono l'ulteriore valore aggiunto che il motore ZEN conferisce a queste motopompe. Zanetti Motori non tradisce mai.

FERRARI GROUP

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

Idrovita di Ferrari Group è un polimero idroretentore innovativo, senza sodio, biodegradabile, registrato e certificato per l'utilizzo in floricultura. È studiato per ridurre il consumo d'acqua, regolare l'alimentazione idrica e ossigenare il terreno apportando il giusto benessere delle piante. Idrovita è in grado di assorbire acqua fino a cento volte il suo peso, garantisce la giusta umidità del terreno fino a venti giorni, previene danni provocati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse. Inoltre è in grado di assorbire sia l'acqua piovana che la rugiada notturna, rendendo così possibile un ulteriore risparmio idrico ed economico. Adatto a qualsiasi tipo di pianta, sia da interno che da esterno e la sua durata nel terreno è di circa quattro anni. Non contiene acrilammide. Non è tossico né per le piante né per l'uomo e non inquina. Idrovita è un prodotto made in Italy.

BRUMI

Serie Pro, anello di congiunzione fra passato e futuro
Il massimo risultato col minimo sforzo

Grandi novità in casa Brumi. La storica casa catanese, 65 anni di attività, continua ad innovare i prodotti a catalogo. Anche le motozappe, infatti, autentico fiore all'occhiello di Brumi, sono state interessate da una riorganizzazione e da un perfezionamento continuo delle prestazioni. In particolare la Serie Pro 3+1, top di gamma, ripropone in toto i fasti "Simplex". L'albero di trasmissione indistruttibile, testato in diverse fasi di produzione, progettato per garantire la massima resistenza alla torsione e realizzato in acciaio di qualità elevatissima, temprato ad induzione e munito di giunti efficienti, resistenti e sempre ben lubrificati perché in bagno d'olio continuo. Estremamente robusta, affidabile e ben bilanciata, la Serie Pro è dotata di tre marce avanti più retromarcia e consente di fresare qualunque terreno con facilità e davvero con il minimo sforzo. I motori diesel di elevata potenza, poi, conferiscono alla macchina una forza davvero inarrestabile.

SABRE ITALIA

Prof 6 Hydro ZR EX40ES, il biotrituratore dalle spalle larghe
Potenza allo stato puro. E la solita tempra di Eliet

Il biotrituratore Prof 6 Hydro ZR EX40ES Subaru prodotto da Eliet e distribuito da Sabre Italia ha diametro massimo macinabile di 100 mm, produzione 4 m3/h, 48.000 tagli al minuto, larghezza di taglio di 470 mm, rotore a 24 lame HSS, trasmissione al rotore con doppia cinghia a V a tensione costante, alimentatore idraulico a rullo da 150 mm di diametro, velocità di avanzamento di 20 metri al minuto. Comandato da pompa idraulica azionata da cinghia a V, turbina soffiante da 325 mm, tubo di mandata da 125 mm di diametro indirizzabile a 280°, altezza di scarico cippato da 1800 mm, bocca da 560x560 mm alta da terra 1000 mm,razione tramite un motore idraulico per ciascuna ruota anteriore, velocità avanti e retro da 0 a 0,3 km/h, avviamento elettrico, contaore, contagiri, ruote anteriori tractor 16x6.50-8, ruote posteriori 300x4.00-4, serbatoio carburante da 12 litri, telaio in acciaio da 3 mm.

EINHELL

Qualità GE-CL 36 Li E Solo, tutto molto facile
Maneggevole, pratico, versatile

L'aspiratore-soffiatore Einhell a batteria GE-CL 36 Li E Solo è un apparecchio maneggevole per l'uso domestico in giardino e cortile. Pratico, reversibile manualmente da soffiatore ad aspiratore. Impugnatura regolabile per una presa sicura durante l'utilizzo. Grazie alla regolazione elettronica della velocità è possibile dosare la potenza di soffiaggio e aspirazione a piacimento. Il sacco di raccolta con finestra trasparente indicherà il grado di riempimento. Fornita di pratica tracolla e rotelle guida per l'utilizzo a spinta su pavimentazioni. Potente motore da 36 V che necessita di due batterie PXC, anche con amperaggi differenti. La fornitura si intende senza batteria e senza caricabatteria.

GRILLO

Climber 10 AWD 27, carta sicura per agricoltori e professionisti
Sicuro, stabile, più forte di dossi e terreni accidentati

Grillo Climber 10 AWD 27 è un trinciaerba idrostatico dalle straordinarie 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 ed eccezionalmente stabile. L'altezza di taglio si regola tramite una leva sempre morbida e fluida in ogni movimento. Il piatto si blocca automaticamente quando la leva viene rilasciata. L'innesto delle lame si effettua tramite un pulsante elettrico situato vicino al volante. La frizione elettromagnetica è dotata di freno lama incorporato.

SKIL

3745 AC, la levigatrice rotorbitale compatta e precisissima
Anche leggera per un utilizzo verticale ancor più ergonomico

SKIL presenta la sua nuova levigatrice rotorbitale, modello 3745 AC entrato della famiglia Energy Platform, la piattaforma flessibile per batterie ad alte prestazioni progettate per funzionare con tutti i suoi elettroutensili. Compatta e maneggevole con movimento orbitale di 3 mm, è efficiente e precisa, ideale sia per le rifiniture di precisione che per la levigatura di grandi superfici. Di facile utilizzo: è solo necessario regolare la velocità variabile, fissare le lame abrasive e l'elettroutensile è pronto. La potente "20V Max" 3745CA è perfetta per superfici piane o curve con impugnatura antiscivolo per un lavoro continuo e confortevole, con un freno di levigatura ammortizzante che garantisce una finitura antigraffio grazie al freno rapido. Leggera e maneggevole.

MA.RI.NA SYSTEMS

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

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

GARDENA

Smart System, nella app ora anche le previsioni meteo
Comoda gestione da remoto, fra irrigazione e taglio

È disponibile l'ultima novità apportata all'app dello Smart System Gardena che vede l'integrazione della funzione "previsioni meteo" tra i criteri selezionabili per la pianificazione e l'ottimizzazione dell'irrigazione. I dati provengono da DTN/MeteoGroup, uno dei fornitori leader mondiali di servizi meteo per l'agricoltura, le compagnie aeree, le spedizioni, le assicurazioni, altri settori e media. Lo Smart System Gardena consente di gestire da remoto sia l'irrigazione che il taglio del prato, in abbinamento ai robot rasaerba smart, ma l'ultima novità riguarda l'irrigazione. Grazie allo Smart System Gardena, infatti, l'irrigazione del giardino può essere automatizzata e controllata comodamente da qualsiasi luogo, in modo che le piante siano sempre ben curate. Per il controllo automatico dell'irrigazione è necessario possedere lo smart Water Control Gardena o lo smart Irrigation Control Gardena e lo smart Gateway Gardena, il cuore del sistema smart che va collegato al router di casa via wi-fi o cavo.

NIKO

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

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

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)

HUSQVARNA

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

Rider RC 320Ts AWD

Progettato per proprietari terrieri e professionisti che necessitano di una macchina a taglio frontale con raccolta del tagliato. Questo Rider Husqvarna di nuova concezione con sterzo articolato e AWD, offre efficacia di lavoro per molto tempo, versatilità e un'ottima manovrabilità. Ciò grazie alla combinazione di una potente coclea 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.

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
Rider Battery	vedi www.husqvarna.it	R	BAT		135 Ah	NO		85	M	25-70 (5)	2	155/50-8 /155/50-8	78 dB (A)	78,7x105,5x173,6			241
R 112C	3.833,00	R	B&S	Power Built AVS	8,7 (6,4)	NO	ID	85	M/SP	25-70 (7)	2	155/50-8 /155/50-8	<100 dB(A)	88x108x212	4	/	191
R 115C	4.147,00	R	B&S	Power Built AVS	12,9 (9,5)	NO	ID	95	M/SP	25-75 (5)	2	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	90x108x229	7	/	219
R 213 C	3.928,00	R	B&S	Power Built AVS	9,1 (6,7)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	229

TECNO® GARDEN
RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino
Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova
T. +39 049/769966
F. +39 049/767313
tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com
follow us on &

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R 214T	4.758,00	R	B&S	Intek V-Twin	17,4 (12,8)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226
R 216T AWD	6.710,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		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	122/137/152	SL - 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	122/137/152	SL - 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	122/137/152	SL - R - M	25-133MM	3	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	156x201x132	16,7	opz. 250/500	470
X950R	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.	18 KW		ID	122/137	R - SP	12-112MM	2	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	VARIABILE	570/650		822/1014

TRATTORI COMPATTI

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

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.

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.(LAX.ALXPR)	SERBATOIO LT.	PESO Kg. A VUOTO	PIATTI DI TAGLIO DISPONIBILI (*****)	LARGHEZZA TAGLIO CM	CAPIENZA CESTO LT
1026R ROPS/CAB	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	25,2 HP	ID		SI'	4WD	V 2100; P 540	SI'	G,A		21,2		SLR	137-152	OPZ.
2026R ROPS/CAB	A richiesta	OMO	Yanmar	3	26 hp	ID		SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G		27		SLR	158	OPZ. 800
2036R ROPS/CAB	A richiesta	OMO	Yanmar		35 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G				SLR	158	OPZ. 800
3038E ROPS	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	37 HP	ID		SI	4WD	P540	SI	G,A		24		ND	ND	ND
3033R ROPS HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	33 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G,A		51		SLR	152-183	OPZ. 800
3033R CAB HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar		37 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G,A				SLR	152-184	OPZ. 801
3038R ROPS HST/PRTA	richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	38 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 542	SI	G,A		51		SLR	152-185	OPZ. 802
3038R CAB HST/PRTA	richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	39 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 543	SI	G,A				SLR	152-186	OPZ. 803
3045R ROPS HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	45 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 544	SI	G,A		51		SLR	152-187	OPZ. 804
3045R CAB HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar		45 HP	ID		SI	4WD	V 2100; P 545	SI	G,A				SLR	152-188	OPZ. 805
4049M ROPS HST/PRTA	richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55		ND	ND	ND
4066M ROPS HST/PRTA	richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55		ND	ND	ND
4049R CAB HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID		SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55		ND	ND	ND
4066R CAB HST	A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID		SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55		ND	ND	ND

ZERO-TURN

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

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.

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

TOSAERBA

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

BLUE BIRD

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

TAURUS 46 TW

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

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

EINHELL

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

C-PM 46/2 S HW-E

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

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

HUSQVARNA

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

LC 356 AWD

Robusto ed altamente efficiente rasaerba semovente con raccolta ed esclusivo sistema di trazione AWD. Eccellente per giardini di grandi dimensioni con pendii e/o manti erbosi irregolari o folti non gestiti con regolarità. Il sistema di avanzamento semovente AWD (trazione integrale) permette al rasaerba di operare anche sui canali di drenaggio collinari. Costruito su una scocca robusta e durevole in acciaio saldato, dotato di un sistema impugnature 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

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
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
PR0 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

PELLENC

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

RASION

Leggero, maneggevole, facile da trasportare. Regolazione elettronica della velocità e dell'altezza di taglio. Motricità che permette tagli su pendenze e superfici inclinate senza sforzo, rasatura regolare e senza tracce di ruote sul terreno.Funzione Zero Turn: rotazione a 360°grazie ai 2 motori posteriori e alle ruote girevoli anterioriManubrio pieghevole e possibilità di posizionamento in verticale quando non in uso. Bassissime emissioni sonore, alti livelli di sicurezza.

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
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)

HUSQVARNA

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

AUTOMOWER® 435X AWD

Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 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.

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
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																	

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.

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

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

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

BLITZ XH2	1.110,20	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ XH4	1.232,20	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE	1.012,60	600 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 07	1.140,70	700 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 100S	1.482,30	1000 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	Si
C 80	1.262,70	800 mq	54x45x25	SI*	2,5 Ah	1h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	10,7 Kg	PP+FV	Si
C 120	1.830,00	1200 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	PP+FV	Si
C 180S	2.110,60	1800 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	PP+FV	Si
J XH	2.354,60	2200 mq	60x44x31	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	pin code	Automatica	13,5 Kg	PP+FV	Si
K Light	2.494,90	800 mq	63x46x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	Si
K Medium	2.586,40	1200 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K Premium	2.702,30	1800 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
KS Medium	3.428,20	1800 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
KS Premium	3.544,10	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KS Extra Premium	3.885,70	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KXL S Ultra	4.446,90	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
SRH	2.135,00	2800 mq	61x43x28	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	45%	pin code	Automatica	16,1 Kg	ABS	Si
F 28	2.769,40	2600 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 35 S	3.196,40	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 AH	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	3.733,20	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2	ABS	Si

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

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

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

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

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
GREENline - AMBROGIO L60 Elite	1.050,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	_
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	950,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L32 Deluxe	1.150,00	800 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	1 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,7	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L210	2.190,00	2.800 mq	610x430x280 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,0 - 5,6	45%	SI	Automatica	16,1	ABS	SI + Cover Inclusa
PROline - AMBROGIO L35 B	1.690,00	1.200 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline- AMBROGIO L35 Deluxe	1.990,00	1.800 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 -6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L85 Elite	2.290,00	2.200 mq	600x440x310 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	SI	Automatica	13,5	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250 Deluxe	2.690,00	2.600 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	3.090,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	3.490,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline- AMBROGIO L350i Elite	3.990,00	7.000 mq	700x490x300 mm	SI	15 Ah	7 h 00	2.500	SDM	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	SI	Automatica	18,4	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	11.850,00	10.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	30 Ah	6 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	14.380,00	20.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	60 Ah	11 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	990,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random- Spiral	2 WD	18	2,5 -7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	1.290,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 -7,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	1.880,00		635X46X300 mm	SI			3.000	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	2.660,00		635X46X330 mm	SI			3.000	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	3.290,00		784x536x330 mm	SI			2.500	SDM	NP	36	2,0 -6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line -Power Unit LIGHT	390,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 00 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	470,00	1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite)					5,8 Ah3 h (4.0 basic) - 2 h 45 min (4.0 Elite)										
NEXT line - Power Unit PREMIUM	590,00	2.200* mq (4.0 Basic) - 3.500* mq (4.0 Elite)					8,7 Ah4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite)										
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	890,00	3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	790,00	6.000 mq (4.36 Elite)			10,35 Ah	4 h 00											

*Piattaforma predisposta per le superficie di lavoro indicate, in conizioni di tagli ideali: prato piano, forma rettangoalre 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 / bruschless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 18 V - 4 Ah - 69,95 / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 / CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 / STARTER KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-HC 18 LI T solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,0
GE-CH 1855/1 Li SOLO	79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1846 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li P	69,95	COMPLETA	18 V- 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
AGILLO	169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	159,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	89,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GC-LC 18 Li T - solo	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			20 / OREGON							4
POTATORI															
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE		1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36 Li	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	40		16,9
GE-CM 43 Li M KIT	359,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 33 Li KIT	219,95	COMPLETA	2 X 18 - 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

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / bruschless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
HUSQVARNA **Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it**															
BATTERIE DIPONIBILI	BLi 10 - 36V - 2 Ah / Bli 20 - 36V 4 Ah / Bli 80 - 36V - 2,1Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 150 - 36V - 5,0AH / Bli 200 - 36V - 9,3 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 520X - 36V - 14,4 Ah / Bli 940x - 36V -26,1Ah														
TAGLIASIEPI															
115 iHD45	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	436	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
536 LiHD60X	535	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	60								78	3,8
520iHD60	570	Solo corpo macchina	36	SI		60									
536 LiHD70X	586	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	70								78	3,9
520iHD70	597	Solo corpo macchina	36	SI		70									
536 LiHE3	682	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	226							84	4,1
DECESPUGLIATORI															
115 iL	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									70	3,45
115 iL	411	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		1658							70	3,5
520iLX	414	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
520iRX	501	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
MOTOSEGHE															
120 i	305	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	495	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36		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														

Marketing MG Giardinaggio

newsletter

Resta sempre aggiornato
su tutte le novità del settore.

Iscritivi 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)

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

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

HUSQVARNA

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

226HD75S

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

122 HD45	442,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	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 deflettore monopettine, 63D) e 75 cm * - * per poter funzionare i tagliasiepi elettronici Helion necessitano di Batterie Pellenc Lithio-Ione*

DECESPUGLIATORI

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

BLUE BIRD

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

Quick P 600 E M
Decespugliatore professionale
completamente prodotto in Italia
Motore Blue Bird 57,9 c.c. ecologico.
Asta Blue Bird d. 27 mm
Avviamento facilitato
Manubrio antivibrante regolabile

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
EP280E I	nd	SP	Blue Bird	2T	SI	27,4	1,32	SI	S	24	150	spalla		114	5,8
P370E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	34	1,65	SI	S	27	150	spalla		114	6,7
P370E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	34	1,65	SI	D	27	150	spalla		114	6,9
P450 E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	44,3	2,81	SI	S	27	150	spalla		114	7,7
P560 E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	53,2	3,21	SI	D	27	150	spalla		114	7,9
P610 E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	S	27	150	spalla		114	7,7
P610 E M	nd	p	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	D	27	150	spalla		114	7,9
P610 E Z	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	D	27	150	zaino		114	10,9

Arvipo
Attrezzature professionali per potatura

PS 32
RAPIDA E POTENTE
DISPLAY DEL CONTATORE INTEGRATO
3 BATTERIE INCLUSE

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

*in base al diametro di taglio in uso

CPS CUT PREVENT SYSTEM
CUT PREVENT SYSTEM protegge da qualsiasi taglio, le forbici si fermano al contatto con la pelle del potatore. Efficace in tutte le condizioni atmosferiche.
SMART BLADE (lame intelligenti) impedisce il taglio indesiderato del filo di ferro.

YouTube www.cormaf.com - info@cormaf.com

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI STIHL®
DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI
RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO ATRAX ELECTRIC 4
MACCHINE FORESTAL GARDEN CORMAF CARRASSO

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

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
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 sfalciatura di aree con erba folta e alta e per l'impegnativa pulizia del sottobosco su terreni difficili. Il motore X-Torq® assicura potenza pura ma minimi consumi di carburante e basse emissioni. L'esclusivo zaino di questo decespugliatore spalleggiato è progettato per un lavoro dinamico ma confortevole per la minore fatica dell'utilizzatore.

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

PELLENC

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

EXCELION ALPHA

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

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

** per poter funzionare il decespugliatere Excelion necessita di Batterie Pellenc Lithio-Ione*

MOTOSEGHE

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

EINHELL

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

GH-PC 1535 TC

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

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
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

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.

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
51 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	_	1200 W	_	ELETT.	6" -15 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1.7
51 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	_	1200 W	_	ELETT.	10" -25 cm asta 1,80m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
51 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	_	1200 W	_	ELETT.	10" -25 cm asta 1,50-2m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
51 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	_	1200 W	_	ELETT.	10" -25 cm asta 2,20-3m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
51 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	_	2000 W	_	ELETT.	12" -30 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96	2

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

SPAZZANEVE

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

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 coclea 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.

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	BLOCCO DIFFERENZIALE (*)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (**)	CAMBIO	TIPO TURBINA (Monostadio - Bistadio)	LARGHEZZA/ALTEZZA LAVORO CM	ROTAZIONE CAMINO (Man/Elettr. - gradi)	DISTANZA DI LANCIO (fino a MT)	PNEUMATICI DA NEVE (Tipo/")	CINGOLATO	DI SERIE (***)	OPTIONAL (***)	PESO KG
ST 131	969,00	LCT	Storm Force 208	4	M	MAN/EL	MONOMARCIA	/	MONOSTADIO	53x33	MAN			NO			44,5
ST 227P	2.546,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL	VARIABILE	/	BISTADIO	68X58,4	MAN		15x5,0"	NO	FL/IR		92
ST 230P	2.837,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL	VARIABILE	/	BISTADIO	76x58,4	MAN		16x4,8"	NO	FL/IR		107
ST 324P	2.629,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL	DISCO FRIZIONE	/	BISTADIO	61X58,4	MAN		15x5,0"	NO	FL/BT/IR		107
ST 327	2.933,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL	DISCO FRIZIONE	/	BISTADIO	68x58,4	MAN		15x5,0"	NO	FL/BT/IR		116,1
ST 330	3.183,00	LCT	Storm Force 369	8,25	DM	MAN/EL	DISCO FRIZIONE	/	BISTADIO	76x58,4	MAN		16x4,8"	NO	FL/BT/IR		122,9

Assogreen.InForma

2020 | Notizie, Novità e Opportunità | N° 134

NUOVE SINERGIE PER CRESCERE INSIEME

Assogreen riprende l'attività con un importante progetto che desidera condividere con i propri soci. In linea con la mission che ci caratterizza, il direttivo, dopo un attento confronto, ha deciso di dare continuità ai programmi iniziati prima del lock down accanto ad un'altra importante realtà associativa.

L'**Assofloro** che come noi appartiene alla filiera Green e con la quale abbiamo riscontrato grande sintonia e spirito di collaborazione. Attraverso la condivisione di idee e interessi comuni siamo riusciti a sviluppare una buona sinergia che abbiamo deciso di ufficializzare entrando a fare parte della squadra di Assofloro come consociati.

Altra importante novità è inoltre l'inizio di un interessante dialogo con **Unacma**, con la quale abbiamo intenzione di realizzare progetti comuni legati ad aspetti tecnici ed organizzativi che ci permetteranno di costruire un percorso condiviso per rafforzare la posizione della categoria rivenditori macchine da giardino. L'obiettivo di Assogreen è dunque quello di realizzare un riferimento associativo a 360° con al proprio interno un bagaglio di competenze complete in grado di rispondere in modo puntuale alle molteplici esigenze dei nostri associati.

Assogreen vi aspetta a settembre per illustrare e documentare le scelte

Progettiamo insieme il prossimo futuro associativo

#sinergie per crescere

N° 134 Assogreen.InForma 2020

INAIL: riduzione del tasso medio per prevenzione anno 2021 (OT23)

Pubblicato dall'INAIL, con l'istruzione operativa del 9 luglio 2020, il modulo aggiornato OT23 e la guida operativa per inoltrare la domanda di riduzione del tasso medio di prevenzione per l'anno 2021. Nella guida sono indicati gli interventi per i quali è possibile richiedere la riduzione, dalla prevenzione degli infortuni mortali fino alla formazione, addestramento e informazione, comprese le misure organizzative per la gestione della salute e sicurezza. Relativamente al Modello OT23 anno 2021 per la riduzione del tasso, si evidenzia che l'agevolazione si rivolge alle aziende che abbiano effettuato interventi per il miglioramento delle condizioni di sicurezza e di igiene nei luoghi di lavoro, in aggiunta a quelli previsti dalla normativa in materia. Tali aziende avranno quindi la possibilità di ottenere la c.d. osci8llazione del tasso di prevenzione, ossia uno sconto riconosciuto dall'INAIL sul premio da versare, in misura fissa e parametrato

PRIVACY - Indicazioni per le attività commerciali nel periodo estivo

Il Garante della protezione dei dati personali ha pubblicato sul sito una scheda contenente alcune indicazioni per trattare i dati personali in conformità agli adempimenti previsti dalla normativa emergenziale. In particolare, le indicazioni sono rivolte, tra gli altri, anche al settore del commercio al dettaglio. Dalle indicazioni fornite dal Garante, in merito alla rilevazione dei dati, si evince che, le disposizioni adottate in questa fase emergenziale consentono di misurare la temperatura dei clienti, ma i dati rilevati non possono essere né trascritti, né conservati, né possono essere associati ad altri dati e, in ogni caso, deve essere evitata la comunicazione a terzi. Viene, inoltre, consentita la raccolta dei nominativi dei clienti e delle informazioni concernenti lo stato di salute, che possono essere rilasciate mediante autodichiarazioni. L'Autorità chiarisce che il cliente che si rifiuta di fornire i dati richiesti e, quindi, di rilevare la temperatura, di fornire il proprio nominativo o le informazioni sullo stato di salute, non può accedere ai locali dove si svolgono le attività commerciali. Tuttavia, al fine di garantire la riservatezza dei dati raccolti, il Garante precisa che la temperatura, deve essere rilevata solo da soggetti espressamente autorizzati e che non può essere resa nota a terzi, ma deve essere comunicata solo all'interessato. Inoltre le informazioni, relative allo stato di salute e i nominativi dei clienti, possono essere comunicate alle Autorità sanitarie per motivi di prevenzione sulla salute pubblica, mentre la temperatura rilevata non può essere, in nessun caso, comunicata a terzi, non essendo prevista la registrazione. L'Autorità, infine, ricorda che in caso di violazione della disciplina sulla protezione dei dati trovano applicazione le sanzioni pecuniarie previste dal Regolamento europeo 2016/679.

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
CONFINDUSTRIA
ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

Art. 57 bis Decreto Legge n. 50 del 24 aprile 2017, **aggiornato dall'art. 186 del Decreto Legge n.34 del 19 maggio 2020, c.d. Decreto Rilancio.*

campbelladv.com 60519
PLATFORM BASKET
PLATFORM
Spider 18.90
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

Einhell

PROTEZIONE ANTIALLAGAMENTO CONTINUA 24 ORE SU 24 ANCHE IN VOSTRA ASSENZA.

La pompa **AQUASENSOR EINHELL** protegge te e la tua casa dagli imprevisti, evitando danni irreparabili.

EFFICIENT TECHNOLOGY ECO POWER

Scopri tutta la gamma completa di pompe su **einhell.it**

Einhell Italia

AQUASENSOR: GALLEGGIANTE NO GRAZIE!

Il sensore elettronico che fa partire la pompa automaticamente:
regolabile su 3 livelli, nessun ingombro, nessuna manutenzione.

BASTA CON LE BRUTTE SORPRESE

PASSA LE VACANZE SENZA PENSIERI

POMPE PER ACQUE SCURE

GE-DP 6935 A ECO

Art. 4171450

> Potenza: 690 W
> Portata d'acqua massima: 17500 l/h
> Prevalenza massima: 9 m
> Impurità fino a 35 mm
> Avvio automatico da 50 mm
> ECO Power

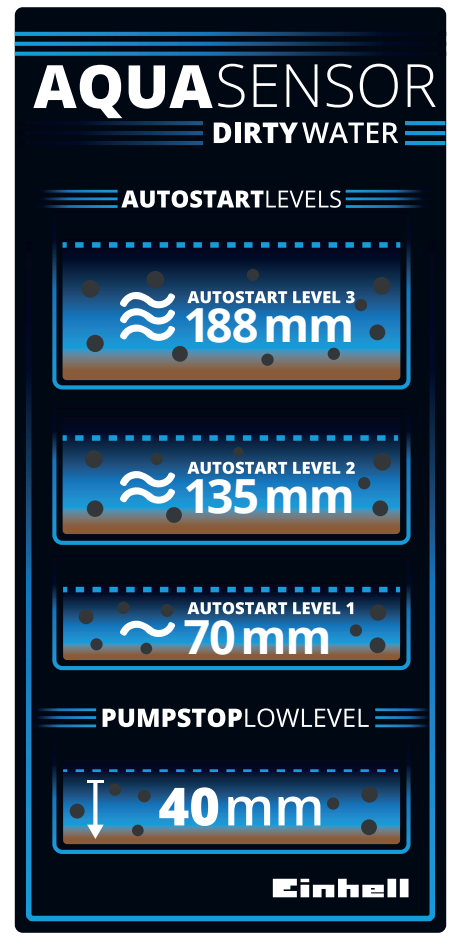
€ 129,95

GE-DP 7935 N-A ECO

Art. 4171460

> Potenza: 790 W
> Portata d'acqua massima: 19000 l/h
> Prevalenza massima: 9 m
> Impurità fino a 35 mm
> Avvio automatico da 50 mm
> ECO Power

€ 149,95



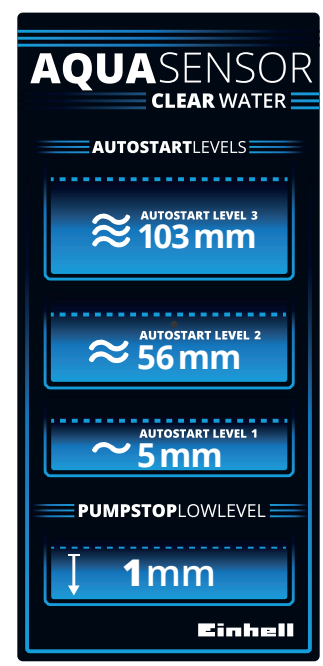
POMPE PER ACQUE CHIARE

GE-SP 4390 N-A LL ECO

Art. 4171440

> Potenza: 430 W
> Portata d'acqua massima: 9000 l/h
> Prevalenza massima: 8 m
> Aspirazione fino a 1 mm
> Avvio automatico da 50 mm
> ECO Power

€ 119,95



Tutti i prezzi indicati sono consigliati al pubblico.

SICUREZZA PER LA VOSTRA CASA

Tornate a casa riposati dopo una meritata vacanza, varcate la soglia e vi attende una brutta sorpresa: nel locale tecnico o in cantina ci sono diversi centimetri di acqua! Non importa se si è staccato il tubo della lavatrice o se l'acqua è penetrata in modo imprevisto, i danni che ne risultano sono spesso irreparabili e la loro eliminazione è molto costosa. Grazie all'innovativa pompa "Aquasensor" di Einhell potete evitare questa brutta esperienza.