

MCG



N.258 - OTTOBRE 2020 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



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.

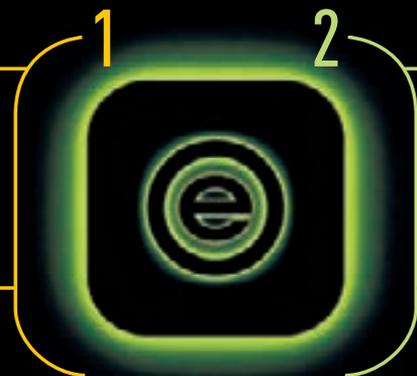


errepr

The Digital
Preview

EIMA
Digital Preview

11/15 novembre
2020



The Event

44° EIMA
BolognaFiere

3/7 febbraio
2021



ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE
DI MACCHINE PER L'AGRICOLTURA
E IL GIARDINAGGIO

Organizzata da



In collaborazione con



ZANETTI 60th

M O T O R I

1 9 6 0 - 2 0 2 0

1960



2020



QUALITÀ E AFFIDABILITÀ DA 60 ANNI

- Ricerca e sviluppo di prodotti innovativi
- Controllo qualità in entrata e uscita
- Celere servizio garanzia, problem solving e ricambi
- Attenzione alle reali esigenze del cliente



MOTORI



POWER PRODUCTS

Made in Italy



EIMA Digital Preview
11/15 Novembre 2020



44 ° EIMA - Bologna Fiere
3/7 Febbraio 2021

Esposizione Internazionale
di Macchine per l'Agricoltura
e il giardinaggio

PADIGLIONE 33
STAND C1



IL GIARDINAGGIO HA UNA MARCIA IN PIÙ.

Scegli l'efficienza e la potenza della gamma di prodotti **Einhell Power X-Change** per la cura del tuo giardino e goditi la libertà dell'innovativa batteria multiuso.



POWER X-CHANGE

FREELEXXO

**BRUSHLESS
ENERGY**
Einhell



SPECIALE ANTEPRIMA 2021

MOLTO DI PIÙ DI UN SEMPLICE ROBOT TAGLIAERBA



PROGRAMMABILE

Grazie all'APP dedicata è possibile programmare il lavoro tramite **Bluetooth**



AUTONOMO

Freelexo rientra automaticamente alla base di ricarica



SOSTENIBILE

Grazie alla funzione **Mulch**. L'erba tagliata con una «piovra», agisce come un fertilizzante naturale e protegge il prato.



SICURO

Sensori di impatto, inclinazione e pendenza, rilevazione automatica di ostacoli



IN ARRIVO LA SUPER NOVITÀ NEL SISTEMA A BATTERIA POWER X-CHANGE

6110



E
mulching.
caduta
come
irale
o



ADATTABILE

Anche ai giardini in pendenza - abilità di lavorare **fino al 35%** di dislivello



VERSATILE

Utilizzando la funzione **multi-zona**, il robot tagliaerba a batteria è in grado di poter lavorare su qualsiasi superficie

SCOPRI TUTTA LA GAMMA

POWER X-CHANGE

**E TUTTI I VANTAGGI
DI USARE SEMPRE
LA STESSA BATTERIA**

BRUSHLESS
ENERGY
cinhel

FREELEXO

Solo una goccia, ma potentissima. Una scarica elettrica Demo Venti Venti, la conferma definitiva della voglia fortissima del garden di rialzarsi. È bastato un giorno e mezzo, è bastato il teatro del Parco di Novegro dove il rombo degli aerei non è più incessante come un tempo ma in cui il verde, in gran silenzio, ha fissato orizzonti nuovi. I suoi. Adrenalina pura, fin dalle prenotazioni. Tantissime, più di quanto ci si potesse attendere, in fondo specchio fedele di un sottobosco che non aspettava altro per rimettersi in marcia. Alle porte di Linate è giunta gente da ogni angolo d'Italia, professionisti veri che hanno spaziato dalla piccola forbice alla grande macchina telecomandata capace di arrampicarsi ovunque. A mostrare la faccia pulita di un settore il cui valore s'è scoperto appieno proprio quando tutti erano chiusi in casa, quando il piccolo prato è diventato un'instimabile risorsa. Il rivenditore già mandava segnali di rinascita, già tornato quasi a regime. Ci mancava Demo Venti Venti per rompere l'ultimo cordone con quei mesi di paura, il coraggio e la testa dura di Cesare Cipolla che di Novegro ha aperto e chiuso le porte dopo averci quasi dormito dentro. Lavorando da mattina a sera sul campo ma anche scaricando in un giorno tre batterie del suo telefonino. La partita lui l'ha stravinta, tirando dritto per la sua strada. Senza guardare a tutte le ore i conti fra entrate e uscite, semplicemente specchiandosi in una materia diventata parte della sua vita come di tanti suoi colleghi che del lavoro di giardiniere sono perdutoamente innamorati. Demo Venti Venti è la risposta a molte domande, è il cancellino che pulisce una volta per tutte la lavagna piena di interrogativi che per tanto tempo hanno resistito agli occhi di molti. Vittoria netta, missione compiuta. Anche se il cammino è ancora molto lungo. Non può essere altrimenti. Ripartire dopo aver respirato quell'aria così piena di fiducia è però una bella medicina. E la conferma, l'ultima, che il verde sarà sempre qualcosa di speciale. In tutti i sensi.



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
EDITRICE 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

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



SWEDISH
QUALITY

CI PRENDIAMO CURA...

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

LA BENZINA ALCHILATA AMICA DELL'AMBIENTE

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

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



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



assogreen

- 10 «Batteria senza freni, ora è il cliente che te la chiede»
- 38 «Acquisti da calmierare, i magazzini ora siano leggeri»

comunicazione

- 22 Guida ad un buon sito bastano sei punti chiave

consumi

- 36 Consumi ok, ma col freno tirato

eventi

- 56 «Orgoglio Demo Ed ora una al Sud»

fiere

- 50 Doppia missione, l'Eima è pronta

inchiesta

- 12 Decespugliatori, alta intensità

mercato

- 32 Il garden corre Agricoltura ok

professionisti

- 52 «Giardini? Noi creiamo bellezza»

racconto

- 54 «Verde, bella reazione Ripresa quasi totale»

rubriche

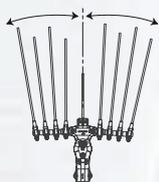
- 42 News
- 24 Vetrina decespugliatori
- 58 Vetrina Demo Venti Venti

64 Tuttomercato



Minelli®

ENGINEERING - DESIGN



OlivGreen®

OlivGreen® 500 Plus



OlivGreen®

OlivGreen® 700 Plus

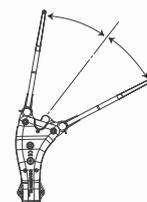


OlivGreen®

OlivGreen® A3



MADE IN ITALY



OlivGreen®

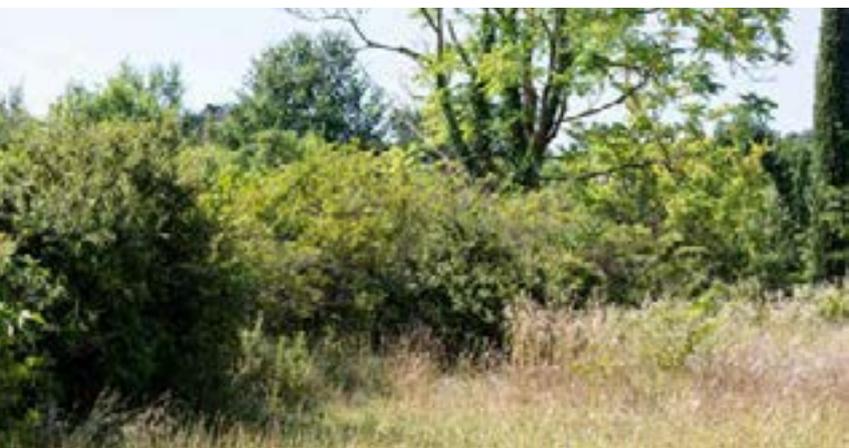
OlivGreen® 300 Plus

Ha fatto breccia anche nel decespugliatore. Una tendenza ormai chiarissima che ha conquistato pure un'altra delle macchine storiche del mondo del giardinaggio. Spesso il primo acquisto va proprio in quella direzione, in un mercato in cui «stanno crescendo le motorizzazioni di fascia medio-bassa»

«BATTERIA SENZA FRENI, ORA È IL CLIENTE CHE TE LA CHIEDE»

Sta cambiando il decespugliatore. Anche lui, macchina da sempre unica perché certi lavori sono solo suoi. Certi angoli nessuno può raggiungerli se non la sua anima e la sua forza. Altra storia adesso, come tutti nel mondo del verde che adesso deve guardare tutto con occhi diversi. Più elastici, più leggeri, anche più rilassati. Abbastanza per convincersi di essere sulla strada giusta. Perché la batteria sta conquistando tutti. «Una volta eri tu a proporla, adesso è il cliente che te la chiede», la svolta tracciata da Roberto Dose, dieci anni da presidente di Assogreen, l'associazione specialisti macchine da giardino, due mandati pieni, quando la batteria era lontanissima all'orizzonte del verde, quando i grandi temi erano altri. Adesso è tutto diverso. «Non c'è stato ancora il vero e proprio passaggio di

consegna, ma la tendenza lieviterà ulteriormente. Ormai è una prima esigenza, d'altronde la batteria è pratica e utilissima soprattutto per chi fa fatica a gestire lo scoppio per una questione di miscela, di fumi, di peso. Non c'è ancora stato il sorpasso vero, ma i ritmi della batteria sono evidenti ormai», l'altra inequivocabile istantanea di Dose, una vita nel garden, anche lui ad osservare da vicino della corsa continua di una tecnologia che ormai è in fondo al rettilineo d'arrivo. C'è un'area più in fibrillazione di altre. «Sta crescendo la fascia delle motorizzazioni medio-basse. Quella per i lavori di rifinitura, con una crescita esponenziale proprio a scapito dello scoppio. Per il resto la richiesta c'è stata, in generale il decespugliatore ha tenuto. Sempre un prodotto di punta, che ha tenuto sia coi prodotti di media potenza che con quelli più alti, compresi quelli a zaino», evidenzia Dose, testimone della lunga vita di certi decespugliatori, quasi umani nel rapporto con clienti che certe macchine le hanno vissute anche per vent'anni. Indistruttibili, fedelissimi compagni di viaggio in ogni contesto. S'è venduto il caro vecchio decespugliatore. «Anche negli ultimi periodi, quando la gente è rimasta molto a casa sia per il lockdown sia perché ha lavorato lontano dal suo ufficio. C'era l'esigenza di curarlo quel verde, ma anche di rifugiarsi. L'erba cresceva, quindi andava tagliata. È una legge vecchia come il mondo, ma rende sempre l'idea. Anche e soprattutto per il decespugliatore».



Grin SPM53PRO

NOVITÀ 2021



**Taglio in
erba alta**



**Ruota
pivotante**



**Taglio in
pendenza**



**Utilizzo
professionale**

QUESTA MACCHINA VA PROVATA!



Contattaci per un test drive su prato al 800-543858

Il ritmo sta salendo. Notevole il recupero negli ultimi mesi, grazie all'opera del rivenditore e ad aziende che stanno soprattutto guardando avanti. Fra una batteria che corre e novità in serie

DECESPUGLIATORI, ALTA INTENSITA'

Avanti per la propria strada, nonostante tutto. Nel suo campo inviolato, là dove può starci solo lui o quasi. Il decespugliatore ha scoperto la trincea, ma ne è uscito a testa alta. Ha vissuto un periodo che mai aveva affrontato prima, come tutto il garden e il mondo intero, ma gli è venuto naturale uscirne alla grande. Meno 9% alla fine del primo trimestre, ma con un inizio di 2020 da buio pesto in cui tutti avevano le mani lega-

te. Rassegnati e inermi, in attesa di un segnale. Ha corso comunque il decespugliatore, là dove c'era verde e gli spazi giusti, fuori dalle città soprattutto, per mantenere le distanze e far finta che tutto fosse come prima. La nuova vita è all'insegna della batteria, di macchine tendenzialmente più piccole, di uno scoppio che deve cominciare a pensare di non essere più solo. E di un mercato che sta spingendo, reagendo, accelerando.





CURVE SU CURVE. Stare a casa ha stimolato la cura del verde e riavvicinato ulteriormente la gente ai propri giardini. Tutti ad aggrapparsi al verde. «È stata veramente una grande annata», assicura Thomas Goi, direttore vendite di **Active** e **Ibea**, «influenzata da una stagione più che favorevole a livello climatico e che tutt'ora sta ancora regalando soddisfazioni. Inoltre la situazione vissuta tra marzo e maggio ha dato grande impulso all'acquisto di prodotti per la manutenzione verde, le persone hanno avuto tempo per dedicarsi a questi lavori».

«La stagione 2020», lo scenario di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «è stata sicuramente positiva per il decespugliatore. Nonostante le difficoltà create da covid-19 e conseguente lockdown nei mesi di marzo ed aprile, il mercato ha ricominciato a razzo nel mese di maggio, e le vendite hanno mantenuto un ritmo molto sostenuto almeno fino a fine luglio, grazie anche a delle condizioni meteorologiche piuttosto favorevoli. Come Blue Bird abbiamo visto una decisa crescita in tutte le gamme decespugliatori, tanto da farci chiudere le vendite della prima parte dell'anno con incrementi in doppia cifra».

«È stata un'ottima annata», premette Alessandro Barrera, responsabile commerciale di **Brumar**, «per tutte le tipologie di questo prodotto, sicura-

mente agevolata da una condizione climatica che ha aiutato l'erba a crescere molto e costantemente. Anche la completezza della nostra offerta ci ha permesso di coprire tutte le esigenze sia dell'utente privato che del professionista. Abbiamo ben quattro linee a scoppio, sia con motorizzazioni a due che a quattro tempi, ed una linea completa di decespugliatori a batteria EGO».

«Per i decespugliatori», sottolinea l'ufficio marketing di **Cormik**, «è stata sicuramente un'annata influenzata dal fattore covid-19 e all'inizio era difficile da pronosticare. Fortunatamente il clima è stato poi favorevole e quindi ad oggi stiamo registrando risultati positivi rispetto alla stagione precedente».

«Il 2020 è stato, almeno per **Einhell Italia** e nel settore garden», la fotografia del responsabile marketing Matteo Bendazzoli, «un anno a dir poco stupefacente. Il ritrovato, forse forzato, desiderio di occuparsi direttamente del verde del proprio giardino, ha premiato aziende, come Einhell, che propone articoli performanti ma facilmente utilizzabili ed ad un giusto prezzo. La varietà e profondità di gamma ha inoltre contribuito al successo».

«In termini di mercato, dopo i primi quattro mesi che hanno risentito pesantemente degli effetti del covid-19 e del lockdown», la premessa di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «a



partire da maggio si è assistito ad una graduale ripresa della domanda, anche favorita dalla maggiore permanenza a casa degli utenti finali. Nello specifico le vendite Emak hanno riflettuto questo trend, in particolare negli ultimi mesi dove abbiamo registrato un vero e proprio boom della domanda, anche grazie a una stagione estiva particolarmente prolungata. Nel complesso quindi come Emak siamo riusciti a recuperare il disavanzo accumulato nei primi mesi e chiuderemo il 2020 con un segno positivo rispetto al 2019».

«Tutto sommato», la previsione di Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «è un comparto che confermerà i numeri della stagione passata. C'è una crescita di interesse, che già da alcuni anni è evidente, verso il comparto dei prodotti a batteria».

«L'andamento in leggero calo», sottolinea Diego Zambelli, product manager di **Gardena** e **McCulloch**, «con un miglioramento delle performance dei prodotti "Split-Shaft", con asta in due pezzi, adatti per un utilizzo versatile, non solo per rifilare i bordi, ma anche per potatura e sramatura di arbusti e siepi. I prodotti multiuso sono apprezzati, perché versatili ed economici».

«Malgrado l'interruzione covid», la premessa di Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «abbiamo registrato un aumento considerevole di decespugliatori, proprio a causa del lockdown riteniamo che molte persone si siano dedicate alla pulizia del proprio giardino o di terreni trascurati».

«Non c'è stato in quest'anno», spiega Giuseppe

De Gobbi, sales manager **Husqvarna**, «nulla di particolarmente significativo dal punto di vista delle vendite dei decespugliatori. Sicuramente il periodo di covid ha solo spostato il momento maggiore d'acquisto, lo vediamo nella positiva fase finale della stagione».

«Anche se questa categoria non rappresenta il core business dell'azienda», premette Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «abbiamo registrato in generale un lieve incremento delle vendite, più marcato sui prodotti alimentati a batteria».

«Quella del 2020», racconta Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pelenc Italia**, «è stata sicuramente una campagna del verde non semplice, caratterizzata da mesi di blocco a causa del covid-19. I giardinieri professionisti sono dovuti stare fermi a lungo, e il periodo subito seguente al lockdown è servito per tentare di recuperare il più possibile il tempo perso. Fatta questa necessaria premessa, per quanto riguarda il mondo delle attrezzature a batteria, il decespugliatore rimane una delle macchine che sicuramente sta ricevendo grande attenzione sia da un punto di vista dello sviluppo di nuove soluzioni tecnologiche applicate alle attrezzature in commercio, sia per quanto riguarda l'interesse da parte degli utilizzatori ad utilizzare macchine che rispettano il più possibile ambiente e operatore senza scendere a compromessi in quanto a qualità e prestazioni».

«I dati del primo semestre dell'associazione di categoria», la premessa di Francesco Del Baglivo,



GAMMA GREEN

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA PER IL GIARDINAGGIO



RASION 2 | GAMMA ALPHA | BATTERIE AGLI IONI DI LITIO | HELION2 | AIRION 3 | GAMMA SELION | EXCELION 2000

FACILITARE IL LAVORO RISPETTANDO LA NATURA

il gruppo Pellenc produce attrezzi professionali a batteria per facilitare il lavoro dell'uomo e renderlo più produttivo. Con passione, Pellenc progetta e realizza attrezzature all'avanguardia tecnologica, nel massimo rispetto dell'ambiente e degli operatori

PELLENC
ITALIA



pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

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



product marketing manager di **Stihl Italia**, «indicano come il mercato è stato condizionato dal lockdown che non ha permesso, alla catena distributiva, di rispondere adeguatamente alla domanda. La situazione climatica è stata particolarmente favorevole per la crescita dell'erba. Per questo motivo e grazie ad una buona programmazione dei rivenditori, Stihl è riuscita a mantenere una stabilità di vendita rispetto al 2019. Gli incrementi più significativi li abbiamo registrati nel comparto dei decespugliatori a batteria e nelle versioni Kombi. In particolare l'introduzione del nuovo modello a batteria FSA 57 ci ha aiutato a soddisfare la domanda di utilizzatori privati che hanno apprezzato in questo modello la possibilità di utilizzo di differenti attrezzi da sfalcio dell'erba».

LA VERA GARA. Su quale terreno ora si giocherà la prossima partita del decespugliatore? Vari indirizzi, vari orizzonti. Non c'è che l'imbarazzo della scelta. Partendo da un punto fermo. Uno su tutti. «Sul processo di sviluppo dei prodotti a batteria. L'ergonomia in tutto e per tutto», la previsione di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «sarà l'elemento chiave, ergonomia legata non solo al design, alla manovrabilità alla leggerezza, ma anche alla praticità d'uso, alla silenziosità e alla manutenzione ridotta».

«Indubbiamente», il quadro di Thomas Goi di **Active** e **Ibea**, «le normative antinquinamento sempre più restrittive determineranno nuovi scenari. La partita è lì».

«Crediamo che il mercato dei decespugliatori ali-

mentati da batteria», la base di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «continuerà a crescere anche nei prossimi anni. Siamo però consapevoli che anche il mercato dei motori endotermici sarà ancora protagonista perché i lavori in ambito forestale necessitano di lunghe autonomie e potenze adeguate».

«Il decespugliatore», la posizione di **Blue Bird**, espressa da Roberto Tribbia, «è un segmento di mercato in cui la batteria non è ancora riuscita ad ottenere la penetrazione che ha invece visto in altre categorie di prodotto, come ad esempio i rasaerba o i soffiatori. Ciò è probabilmente dovuto alle prestazioni richieste da questa tipologia di macchina, che non sono ancora alla portata delle batterie attuali nel mercato mainstream, soprattutto quando si ricerca una potenza superiore ad 1 kW. Per questo in Blue Bird siamo convinti che il decespugliatore a scoppio abbia ancora un lungo futuro davanti a sé, soprattutto nel segmento professionale e semi-professionale. È per questo motivo che stiamo lavorando a fondo sui motori di nostra produzione, per creare un prodotto che unisca quanto di meglio si può trovare a livello tecnico nel mercato, in una macchina robusta, dal prezzo conveniente e interamente progettata e costruita in Italia. Alcuni accorgimenti sono già entrati in pista in questa stagione 2020, come il nuovo design del cilindro che aumenta la potenza e diminuisce le temperature di lavoro, o il supporto manubrio forestale; tali modifiche sono state apprezzate dal mercato. Stiamo tuttavia lavorando ad una serie di miglioramenti che ci permetteranno di presentare per la prossima stagione una linea completamente rivista di decespugliatori di cilindrata professionale (dai 45 a 58 cc) dedicati ad un uso intenso che richiede coppia motore elevata, tanta potenza e consumi contenuti. Si tratta di un nuovo capitolo della nostra storia di costruttori di motori, una storia che affonda le sue radici nel lontano 1978 in un'officina di Zanè, provincia di Vicenza, e che mantiene tuttora il suo cuore nel medesimo paese di allora, ma che in questi oltre 40 anni ha scritto una lunga storia che è andata a coinvolgere utenti e partner in Italia, in Europa e nel mondo».

«Innovazione e rispetto per l'ambiente: questi saranno i dogmi che guideranno sia i fabbricanti che gli utenti finali a produrre e a scegliere prodotti confortevoli, silenziosi e rispettosi di uomo e natura. Sembra un terreno molto adatto ai prodotti a batteria», evidenzia Alessandro Barrera di

Brumar, «anche se i prodotti a scoppio continueranno ad avere una loro vita attiva, con caratteristiche però sempre più diverse da prodotti con basso contenuto di tecnologia ed innovazione». «Relativamente ai decespugliatori di piccola e media cilindrata», lo scenario dell'ufficio marketing di **Cormik**, «la versione a batteria è certamente molto interessante e può competere con le versioni tradizionali. In questo segmento ci sono molte possibilità di incrementare le quote di mercato. In merito alla cilindrata medio-grossa invece, il motore a scoppio la fa da padrone soprattutto nella fascia tra i 40 e i 50 cc, in quanto destinato ad un uso professionale in aree impegnative e di grandi dimensioni».

«In ambito hobbistico-domestico», osserva Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «la sostituzione di articoli a scoppio con equivalenti a batteria sarà sicuramente uno dei principali fattori di successo delle aziende impegnate in questo comparto. La possibilità di fornire articoli polivalenti, a batteria, che permettono di utilizzare gli accumulatori in differenti ambiti, come per il nostro sistema Power X-Change, sarà uno dei tasselli fondamentali per il successo nel breve e lungo periodo».

«Oltre al fattore prezzo, che risulterà sempre più una leva particolarmente sensibile, crediamo in generale», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «che la differenza la farà la qualità del servizio, sia per quanto riguarda la vendita tradizionale da negozio sia per le vendite e-commerce, sempre più numerose e sempre più concentrate sulla spedizione diretta a casa della macchina».

«Il prodotto a batteria», conferma Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «è in piena crescita, non ancora a livelli delle macchine con motore a scoppio, ma sicuramente è l'argomento più dibattuto tra le case produttrici».

«La partita», rileva Diego Zambelli di **Gardena** e **McCulloch**, «è sui prodotti a batteria, perché al confronto gli utensili a scoppio stanno sempre di più perdendo punti. Quelli a batteria sono più leggeri, comodi ed ecologici».

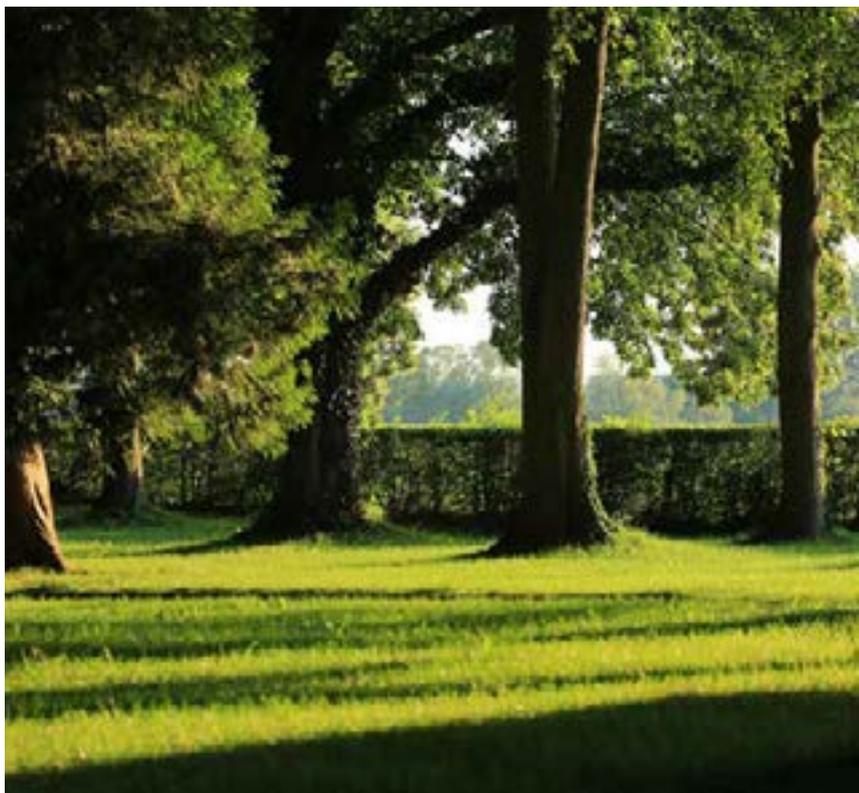
«I prodotti con motore a scoppio», lo scenario di Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «continueranno ancora per qualche anno ad avere una presenza predominante sul mercato, anche se si assisterà ad un progressivo incremento delle quote di mercato dei prodotti a batteria».

«Nei prossimi anni», la previsione di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «la partita dei decespugliatori, così come gran parte delle attrezzature da

giardinaggio, si giocherà su argomenti fondamentali quali leggerezza, vibrazioni ridotte, ergonomia, sostenibilità ambientale e prestazioni. Il gruppo Pellenc, in quanto precursore per quanto riguarda la tecnologia della batteria applicata alle attrezzature da giardinaggio, è sempre stato estremamente sensibile a queste argomentazioni; i continui investimenti in ambito di ricerca e sviluppo fanno sì di presentare continuamente importanti novità tecnologiche, in modo da presentare sul mercato attrezzature che rispondono ai più alti standard qualitativi, nel costante rispetto di ambiente e operatore».

FATTORE BATTERIA. Sta spopolando, non a livelli clamorosi ma con un trend chiarissimo. Il decespugliatore è sempre più a batteria. Desiderio ormai anche del cliente finale. «Fra tutti i prodotti portatili a scoppio», racconta Thomas Goi di **Active** e **Ibea**, «il decespugliatore è quello che ha sofferto meno, sicuramente il prodotto a batteria è arrivato anche qui ma in modo meno invasivo». «Per quanto riguarda la gamma a batteria 50V del marchio Echo», il punto dell'ufficio marketing **Cormik**, «la penetrazione di mercato è sicuramente in crescita e con ampie possibilità».

«È una crescita continua», sottolinea Alessandro Barrera di **Brumar**, «che inizialmente ha tocca-



to la fascia dell'utente privato, ma che, sempre più, è interessante, per prestazioni in costante miglioramento, anche per il manutentore, il professionista e le aree comunali. La nostra gamma Ego offre in questo caso tutte le caratteristiche di innovazione, autonomia, durata e sicurezza per accontentare tutte le utenze».

«In questo specifico ambito e sempre nel mercato hobbistico», racconta Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «è diventato di tutto rispetto. Se infatti nel 2019, per Einhell Italia, i prodotti a batteria (intercambiabile PXC) rappresentavano, in valore, circa un quarto del venduto, nel 2020 sono il comparto di maggior valore».

«Anche per il segmento dei decespugliatori», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «la crescente attenzione verso il contenimento delle emissioni e il conseguente dirottamento del mercato verso sistemi di propulsione "green" a basso impatto ambientale ha certamente dato un'accelerazione al comparto delle macchine a batteria, che si sta sviluppando molto rapidamente, con tassi superiori alla media, anche grazie al miglioramento del rapporto tra prestazioni e costo della macchina».

«Dapprima semplice curiosità, ora vera tendenza per il futuro. Si sta vedendo», rileva Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «un certo consolidamento nel

comparto hobbistico mentre la fetta professionale ha bisogno ancora di consolidamento».

«Per quanto ci riguarda la richiesta», riconosce Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «ha superato le aspettative, anche se le percentuali rispetto i prodotti a scoppio sono relativamente piccoli, notiamo forti richieste di anno in anno».

«C'è stata una crescita importante», il quadro di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «sia sui modelli per uso privato sia su quelli professionali. Dove però il filo conduttore è la qualità che noi sappiamo garantire».

«La batteria», ribadisce Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «sta velocemente conquistando quote di mercato, principalmente per la facilità di utilizzo e per le prestazioni, che negli ultimi anni sono migliorate notevolmente, sia in termini di potenza che di autonomia».

«Sicuramente l'avvento delle attrezzature a batteria», il punto di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è stato un punto di svolta importante nel mercato, ed oggi sono state superate quelle che inizialmente potevano considerarsi come piccole diffidenze verso questa tipologia di macchine. Nel corso degli ultimi anni gli sviluppi tecnologici sono stati importanti e le attrezzature si sono "evolute" in modo rapido e costante. Oggi si iniziano a vede-



ZENIT36V

PROBABILMENTE LO SCUOTITORE ELETTRONICO PIÙ EFFICIENTE (E GARANTITO) DEL MERCATO

Motore elettronico brushless: zero consumo e zero manutenzione



Movimento Specular a bracci contrapposti



Astine in carbonio da 5mm con Shock Absorbers



Serraggio Fast Block e asta con antirotazione



Asta da 40mm in 100% carbonio pultruso pullwinding



Scheda Elettronica tropicalizzata, con erogazione di potenza controllata



Impugnatura Light Handling per una raccolta ottimale in tutte le condizioni



Connettori di sicurezza Fast Plug



Fino a 10 ore di autonomia di raccolta, con le nuove batterie Li-Ion

10Ah e 17Ah



Brumi®

www.brumi.it

re i risultati di tutto il lavoro svolto nel corso degli anni, le macchine a batteria non sono più considerate "il futuro" ma una realtà assoluta e più che mai attuale. In questo, la crescente sensibilità verso argomenti legati alla sostenibilità ambientale e al benessere degli operatori ha sicuramente svolto un ruolo importante».

«La crescita delle vendite di decespugliatori a batteria è costante», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «grazie anche ad un ampliamento di gamma. Questo allargamento dell'offerta è rivolto ad utenti privati e professionisti con l'introduzione di modelli adeguati all'applicazione e al target di utilizzatori. Stihl ad oggi offre una gamma di nove modelli a batteria di cui uno Kombi (Stihl KMA 130) che permette all'utilizzatore di impiegare lo stesso motore con differenti 14 attrezzi, esso sia un tosasiepi, un potatore, un soffiatore e via dicendo».

PRIMO TERMOMETRO. L'hobbista, di varia natura per logica, ha tante variabili. Quella del prezzo, ma non solo, prima di decidere l'acquisto. Tante opzioni, anche fra i canali di vendita. Dove la grande distribuzione, almeno nel primo acquisto, è attore tutt'altro che trascurabile. Anche se con un'incidenza inferiore per il decespugliatore rispetto ad altre macchine. Di valori primari ce ne sono più di uno.

«Prestazioni, durabilità, affidabilità. Vale», sottolinea Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «anche per la fascia professionale. Oltre che del prodotto in sé, delle batterie, che oltre ad essere versatili e adattabili su più prodotti, devono saper durare. Un concetto su cui Husqvarna per prima presta la massima cura e attenzione».

«Certamente il prezzo», la lettura di Alessandro Barrera di **Brumar**, «è una variabile importante, ma non la sola che riesca a garantire una scelta oculata di un buon rapporto qualità-prezzo. Ormai anche l'acquirente privato si informa sulle prestazioni, sulla durata, sulla sicurezza del ricambio e dell'assistenza ed è perciò disposto ed oculato nello spendere bene i suoi soldi. È certo che l'hobbista è più facile che si faccia attirare da un prezzo più basso: in questo caso succede che l'acquisto avvenga maggiormente nel canale della grande distribuzione o dell'online».

«Il prezzo», rileva l'ufficio marketing di **Cormik**, «per l'hobbista è sicuramente il fattore maggiormente considerato, ma viene data sempre più importanza anche alla qualità delle prestazioni

e alla salvaguardia della salute dell'operatore e dell'ambiente».

«Sulla base della nostra recente esperienza no. Ergonomia», il riassunto di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «facilità d'uso ed impatto ambientale (nonché acustico) hanno superato, nelle valutazioni, il limite del prezzo. Se mantenuto nell'ambito del "sensato". Il pubblico femminile, oggi molto importante, riesce a dare il corretto prezzo ai benefit proposti superando lo stereotipo del "compro quello che costa meno". Il mercato dice questo».

«Il prezzo incide sicuramente», rileva Giovanni Masini di **Emak**, «ma anche il servizio, inteso in senso ampio non solo come consegna della macchina, ma anche come supporto d'informazione, risulterà sempre più un'arma vincente».

«La sensazione», il pensiero di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «è che ci sia una marcata linea di demarcazione tra utenti che chiedono il prezzo più basso e coloro che valutano l'acquisto dando importanza alla qualità sia di prodotto che di servizio. Nello stesso e-commerce sono ormai molti che preferiscono spendere qualcosa in



più ma avere sicurezze certificate dal venditore. Questo per noi è un elemento di riflessione che ci sta portando a rivedere in parte le nostre proposte commerciali volendo offrire sempre di più, oltre al prodotto, certezze e sicurezze che tutelino i nostri rivenditori e i loro utilizzatori».

«Non sempre la prima variabile è il prezzo. Gli utilizzatori», rileva Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «hanno sempre più la possibilità di informarsi, preparandosi meglio all'acquisto. Ovviamente il prezzo, soprattutto per una determinata fascia di utenti, rimane una componente fondamentale, ma sicuramente per gli utilizzatori più esigenti, il brand e le prestazioni hanno una importante rilevanza nel processo di acquisto».

«Per quanto riguarda **Pellenc Italia**», evidenzia Marco Guarino, «il mercato di riferimento è quello del professionista o del semiprofessionista e ovviamente, anche per queste categorie, la variabile del prezzo è ancora un aspetto importante con il quale scontrarsi; fortunatamente però non ci si ferma solamente a questo ma si tende ad entrare più nello specifico».

«Noi crediamo che il prezzo», la posizione di

Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «non sia l'elemento più importante nel processo di acquisto sia da parte del privato e tantomeno del professionista. Gli utilizzatori pongono principalmente attenzione ai comfort, alla sicurezza, alla semplicità d'uso e alle prestazioni. Elemento fondamentale è il rapporto fiduciario che è instaurato con il rivenditore che offre consigli e servizi pre/post vendita».

L'UMORE DEL PROFESSIONISTA. Nell'area del professionista alza ovviamente la voce il prodotto a scoppio, dove la tradizione conserva il suo peso e le otto ore di lavoro al giorno devono essere sacre. Senza intoppo alcuno. Una vetta che certe batterie hanno anche raggiunto, giusto per rendere ancora più vivo e stimolante il quadro. Ma c'è di più. L'ergonomia intanto, ma non solo. «Le esigenze del professionista sono nettamente diverse: la macchina che acquista deve garantirgli una qualità duratura nel tempo, soprattutto perché l'utilizzo è costante quasi per tutto l'anno, a volte anche in condizioni difficili e pesanti. La garanzia di una assistenza certa nel momento del bisogno», rileva Alessandro Barrera di **Brumar**, «è una variabile molto importante e può fare la differenza di dove comprare e a che prezzo».

«L'orientamento del professionista», il fermo immagine di Giovanni Masini di **Emak**, «è sempre rivolto ovviamente alla prestazioni e alla resa del prodotto, anche se diventa un fattore sempre più determinante nella scelta l'ergonomia della macchina, in termini di peso ridotto, maneggevolezza e manovrabilità».

«Al momento», riferisce Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «la scelta verso la macchina con motore a scoppio va ancora per la maggiore. Si punta su macchine performanti a livello di bassa rumorosità, vibrazione ed emissioni allo scarico».

«Timidamente», l'umore disegnato da Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «il professionista si sta affacciando al mondo del decespugliatore a batteria. Il covid ha colpito e destabilizzato il manutentore del verde che in generale ha rallentato gli investimenti per l'acquisto del nuovo parco macchine. Questa "attesa" ha permesso di iniziare a valutare seriamente l'opportunità di capire i vantaggi di possedere un'attrezzatura a batteria. Conti alla mano, il risparmio economico è notevole ma necessita avere tempo per poter riflettere. Nel nuovo catalogo Cramer, che sarà distribuito nella prossima stagione abbiamo dedicato parec-





chio spazio all'analisi sui vantaggi economici, un argomento che ci vedrà direttamente sul campo a confrontarci direttamente con i manutentori».

«Anche il professionista», l'istantanea di Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «si sta orientando verso le nuove tendenze del mercato. Macchine a batteria in primis».

«A far pendere l'ago della bilancia del professionista del verde», la fotografia di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sono spesso gli argomenti relativi all'ergonomia delle attrezzature, alle prestazioni e al benessere degli operatori. Proprio in funzione del fatto che quella del professionista è una tipologia di utilizzo per lunghi periodi e spesso in situazioni gravose per la macchina e per l'operatore, avere prestazioni di assoluto livello abbinate ad ergonomia totale, sono aspetti fondamentali per essere più produttivi e redditizi».

«Il giardiniere», rileva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «pone sempre più attenzione nei decespugliatori a batteria perché è consapevole dei vantaggi ecologici, della propria salute e di quella della comunità. Anche la parte economica è favorevole all'uso del decespugliatore a batteria perché questa tecnologia permette di lavorare a qualsiasi ora del giorno senza limitazioni. Inoltre si ottiene un risparmio in manutenzioni ridotte e fermo macchina oltre che alle spese di carburante».

FUTURO (QUASI) SCRITTO. Il decespugliatore del domani s'intravede già. Margini ovunque, più

o meno. Aziende a rimbocarsi le maniche, professionisti curiosi col loro occhio vigile. E la marea di privati da indirizzare e convincere. «Prima di tutto la macchina del futuro rispetterà i valori richiesti da chi lo utilizza: poco rumorosità, rispettoso dell'ambiente, leggero e senza vibrazioni. Sembrano cose banali», conclude Thomas Goi, direttore vendite di **Active e Ibea**, «ma da ottenere su una macchina di questo tipo non sono semplici. Sarà una bella sfida».

«Siamo convinti», sottolinea Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «che nel mercato di oggi ci sia bisogno di presenze come la nostra, l'epidemia covid-19 e tutti i problemi di approvvigionamento da essa creati ci hanno ricordato l'importanza di mantenere una filiera il più possibile corta. Per questo motivo crediamo che tutti gli utenti, dall'hobbista al professionista, sapranno dare il giusto valore alla nostra identità e ai nostri prodotti. Il prezzo è sicuramente una variabile molto importante, ma non può essere l'unica. Il decespugliatore del futuro è quindi per Blue Bird una macchina efficiente nei consumi e nelle prestazioni, adattabile alle varie esigenze del pubblico e robusta per accompagnare i nostri clienti nei lavori più impegnativi».

«Sempre maggiore attenzione al comfort», la lettura di Alessandro Barrera, responsabile commerciale di **Brumar**, «quindi alla leggerezza del prodotto, alle minori vibrazioni, ad una facile partenza e sempre meno manutenzione. Negli

ultimi anni, anche per le nuove direttive, i prodotti devono anche rispettare le norme antinquinamento e la bassa rumorosità, molto spesso a scapito delle prestazioni».

«L'utilizzatore professionista», osserva l'ufficio marketing di **Cormik**, «è sempre più attento nel valutare i costi di manutenzione dell'attrezzo».

«Potente, leggero ed ad impatto ambientale nullo. L'unico "problema" è che per **Einhell**», l'assist del responsabile marketing Matteo Bendazzoli, «non si tratta di un prodotto del futuro. Ma già disponibile...».

«Sarà probabilmente», la previsione di Giovanni Masini, marketing manager di **Emak**, «alimentato a batteria, multifunzione, leggero e maneggevole. E con un prezzo competitivo».

«Già per il mondo hobby», conclude Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, «la scelta verso il decespugliatore a batteria è in atto. Per il comparto professionale invece c'è ancora bisogno di un po' di tempo per arrivare anche qui ad avere una macchina con il cuore a batteria con durata e costi sostenibili».

«Nel mondo della manutenzione del verde», le conclusioni di Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «la strada è sempre più a batteria, nel settore agricolo il passaggio sarà più lento».

«Sarà leggero, potente, a batteria, facilmente trasportabile. E possibilmente», evidenzia Diego Zambelli, product manager di **Gardena e McCulloch**, «con batteria intercambiabile con altri attrezzi della stessa marca o di marche diverse. Vedi alleanza Gardena-Bosch».

«Il decespugliatore del futuro per noi c'è già. Perché pensiamo all'immediato futuro. Quello che riusciamo a proporre oggi», la visione di Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «tiene conto già dei principi importanti per progettare e proporre il meglio che il professionista e il privato esigente si aspettano. Quello che accadrà in un lontano futuro non possiamo predirlo adesso, lavoriamo sull'oggi, sempre guardando al domani più vicino».

«Sarà efficiente, silenzioso, poco inquinante e sempre più tecnologico. Questo», la certezza di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «è un trend che caratterizzerà non solo i decespugliatori, ma anche tutto il comparto delle macchine da giardino».

«I principali aspetti di sviluppo», ribadisce Marco Guarino, dell'ufficio commerciale e marketing di

Pellenc Italia, «saranno sicuramente ancora legati a leggerezza, vibrazioni ridotte, ergonomia e prestazioni».

Sicuramente il grande fermento tecnologico attuale permetterà di andare costantemente a sviluppare e migliorare tutti questi aspetti».

«Abbiamo lavorato», il quadro di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «per immaginarci il giardiniere del futuro e vediamo come sarà più attento alle nuove tecnologie come la connettività, l'interazione tra macchine e persone e la digitalizzazione».

Per questo motivo allargheremo la gamma di decespugliatori dotati di Stihl Connect un dispositivo realizzato per soddisfare le esigenze specifiche dei professionisti che devono gestire un parco macchine. Lo Smart Connector trasmette via Bluetooth i dati dell'attrezzo al tablet o allo smartphone. I dati vengono raccolti nel cloud e permette di poter visionare gli interventi di manutenzione, la disponibilità e l'ubicazione degli attrezzi, analizzare l'utilizzo delle attrezzature e pianificare i lavori e le risorse necessarie». E adesso, come sempre, la parola al mercato.



V E T R I N A

HUSQVARNA

520iLX, compagno ideale di giardinieri e paesaggisti
Motore di un altro passo, batteria al posto giusto



Husqvarna 520iLX è il decespugliatore a batteria leggero e ad alte prestazioni per utenti per uso professionale perfetto per giardinieri e paesaggisti. Presenta eccellente ergonomia e bilanciamento, testina di rotazione a due vie e motore brushless a lunga durata interamente sviluppato in-house, il 25% più efficiente di uno standard a spazzole. Ciò significa che il motore fornisce una coppia elevata e costante, anche quando si taglia erba alta, grossa o bagnata. Posizione intelligente del pacco batteria, posizionata orizzontalmente attraverso il corpo della macchina. Riduce il rischio di accumulo di sporcizia, polvere e acqua nel vano batteria che possono causare problemi al connettore. Inoltre, il peso della batteria vicino al baricentro della macchina, con conseguente aumento della manovrabilità.

SABRE ITALIA

MX22E, perfetto anche per il pubblico femminile
L'albero di trasmissione è innovazione pura

Leggerissimo e facile da avviare. Ideale quindi anche per il pubblico femminile. Il decespugliatore MX22E di Maruyama, marchio distribuito da Sabre Italia, pesa appena 4,2 kg con una cilindrata di 22,5 cc e disponibile anche nella versione FT Turbo. Fra i punti fermi il motore Maruyama, riferimento nel 2 tempi professionale. L'albero di trasmissione è prodotto con le tecniche ingegneristiche più innovative, con ottimi materiali e massima precisione. Realizzati in tondino d'acciaio trafilato da 7 o 8 mm di diametro e lucidati a specchio per una rotazione senza attriti anche ad altissima velocità. Cinque cuscinetti auto-lubrificanti e ammortizzati su boccole in gomma sorreggono completamente l'albero interno per un miglior e più fluido funzionamento ed una maggior integrità strutturale.

**BLUE BIRD**

Novità M610E PRO, motore modificato per alzare la potenza
Asta con supporto manubrio antivibrante di stampo forestale

Il decespugliatore M610E PRO è la novità Blue Bird per la stagione 2020. Il potente motore di progettazione e costruzione italiana è stato modificato per raggiungere la ragguardevole potenza di 2,3 kW, mantenendo una temperatura di lavoro confortevole grazie al cilindro di nuova conformazione. Pur raggiungendo questi notevoli picchi di potenza, il motore rientra ampiamente nei parametri EURO 5 per quanto riguarda le emissioni inquinanti, posizionandosi ai vertici del mercato per efficienza. La solida asta Blue Bird di diametro 28 mm è stata arricchita con un supporto manubrio antivibrante di tipo forestale che assorbe perfettamente le vibrazioni create dal motore.



MCCULLOCH

**B33 PS + 4in1, quattro attrezzi al prezzo di uno
Comfort totale per ogni utilizzatore**

Il decespugliatore B33 PS + 4in1 McCulloch rappresenta il fiore all'occhiello della gamma di decespugliatori perché permette di avere quattro attrezzi al prezzo di uno. Il decespugliatore B33 PS + 4in1 infatti si distingue da tutti i modelli di McCulloch perché viene fornito completo di accessorio tagliasiepi e potatore. Il decespugliatore B33 PS + 4in1 è dotato di un'asta in due pezzi che, grazie al sistema Split Shaft, è possibile collegare ai diversi accessori in modo agevole, per poi scollegarli a fine utilizzo e rendere il trasporto dell'attrezzo più comodo e l'ingombro più contenuto. È dotato di una lama per erba a tre denti e di un motore potente da 0.9 kW, 33 cc che garantisce delle ottime prestazioni di taglio. Attrezzo molto confortevole per qualsiasi utilizzatore, è dotato di sistema di accensione Soft Start, ha l'impugnatura regolabile, pesa soltanto 5,5 kg e monta una testa a Fili Tap'n Go con una larghezza di taglio di 52 cm. A completamento, il decespugliatore B33 PS + 4in1 è munito di protezione combinata, cinghia singola standard e lama in metallo.



decespugliatori

EINHELL

**Le tante anime di Agillo: taglio e motore superiori
Fra gli eletti della grande famiglia Power X-Change**

Il decespugliatore a batteria Agillo di Einhell offre dei risultati di taglio eccezionali, grazie all'efficienza del motore Brushless. Controllo della velocità elettronico. La lama a 3 denti di alta qualità svolge il lavoro con tanta potenza e un sistema di bloccaggio del mandrino permette di cambiare facilmente il set di coltelli. L'albero è divisibile per un facile trasporto e un ingombro ridotto. Per un funzionamento confortevole, è disponibile un'imbracatura di alta qualità, un manico lungo tubolare in alluminio e impugnatura con Softgrip. Il decespugliatore a batteria è un elemento della famiglia Power X-Change, alimentato da due batterie da 18 V. Le batterie e il caricabatterie sono disponibili separatamente.



ACTIVE

**5.5 BT con l'esclusivo TWIN Dumper System
E le vibrazioni sono ridotte al minimo**

Il nuovo decespugliatore ad asta fissa 5.5 BT di Active è stato progettato con l'esclusivo TWIN Dumper System (TDS), con vite ad alette per una facile regolazione e capacità di ripiegare il manubrio senza necessità di attrezzi e per un facile trasporto e rimessaggio. Inoltre le vibrazioni sono drasticamente ridotte grazie alle 2 gomme con differente rigidità. Motore Active da 51,7 cc, potenza cv/kW 3.0/2.2, carburatore Walbro WYK, accensione digitale con decompressore.



STIHL**FSA 57, il grande amico dei giardinieri hobbisti
Doppia opzione di taglio con AutoCut e PolyCut 3-2**

Il nuovo decespugliatore a batteria Stihl FSA 57 è indicato per giardinieri hobbisti e addetti alla cura del verde. È pronto all'uso in modo facile e veloce grazie alla batteria agli ioni di litio. Si utilizza in zone sensibili al rumore vicine a quartieri residenziali, ospedali, cimiteri e scuole. Il modello FSA 57 ha un diametro di taglio da 280 mm e la lunghezza dell'asta è regolabile tramite un pulsante. Anche la regolazione dell'impugnatura avviene senza l'ausilio di utensili. Un apposito distanziatore mette a riparo eventuali ostacoli come alberi e cespugli durante il taglio dell'erba. L'impugnatura morbida con logica di comando ottimizzata. Può utilizzare la testina falciante AutoCut C 3-2 per il taglio dell'erba tramite filo di nylon o la PolyCut 3-2 una testina dotata di pratici coltelli di plastica che possono essere sostituiti all'occorrenza. Il motore è alimentato da una batteria da 36 Volt della serie AK System. Offriamo 3 differenti batterie per garantire la massima autonomia di lavoro. Queste sono utilizzabili attualmente con dieci differenti attrezzi, ma la gamma verrà ulteriormente ampliata.

PELENC**Valore Excelion Alpha: prestazioni ed ergonomia
Per un lavoro produttivo al massimo**

Il tagliaerba Excelion Alpha di Pellenc fa delle prestazioni e dell'ergonomia due dei propri principi cardine. Appartenente alla gamma di attrezzature Pellenc, Gamma Alpha, Excelion può essere utilizzato sia con le batterie Alpha in modalità "on board", montate direttamente sulla macchina, sia con le tradizionali batterie Pellenc ULiB, nella classica modalità spalleggiata. Precursore per quanto riguarda l'utilizzo della tecnologia della batteria applicata alle attrezzature per il giardinaggio, Pellenc ha progettato la nuova gamma di attrezzature con l'intento di massimizzare la produttività durante il lavoro, sempre nel massimo rispetto per gli operatori e per l'ambiente; la progettazione realizzata a stretto contatto con i professionisti del verde, ha permesso di recepire al meglio le indicazioni dei giardinieri professionisti.

EMAK**Oleo-Mac BCi 30, mix di praticità e potenza
Impugnatura robusta e ben bilanciata**

Pratico e potente, il nuovo decespugliatore a batteria Oleo-Mac BCi 30 è un insostituibile strumento di lavoro in giardino, con prestazioni pienamente paragonabili a quelle di un decespugliatore a scoppio per utilizzo privato. Unisce la leggerezza e semplicità del funzionamento a batteria con la comodità della testina Load&Go di facile caricamento senza l'ausilio di attrezzi: offre un diametro di taglio di ben 30 cm ed un filo silenziato di 2 mm di diametro. L'impugnatura è robusta e ben bilanciata; il design, con batteria a vista, si presenta compatto ed ergonomico, per un miglior comfort di utilizzo. Le batterie a 2,5 Ah e 5 Ah, perfettamente intercambiabili su ognuna delle applicazioni della gamma, sono sviluppate per garantire performance sempre al top, assicurando la massima potenza della macchina fino al momento dello scarico completo della batteria.



BRUMAR

Professional-X EGO Power+ al top Potenza e comfort per una giornata intera

La gamma di decespugliatori a batteria Ego Linea Professional-X, distribuita in Italia da Brumar, assicura la massima produttività. Per la gamma Professional-X EGO Power+ la volontà era di assicurare una qualità davvero superiore. Non paghi di aver realizzato una gamma di utensili in grado di ridefinire le potenzialità degli utensili cordless, Ego voleva che offrissero anche una potenza e prestazioni superiori agli equivalenti alimentati a benzina. Il nuovo decespugliatore professionale STX 3800 offre la stessa potenza e le stesse prestazioni della benzina. Con un'impugnatura regolabile, si abbina alla batteria a zaino professionale BAX1501 da 28 Ah, per una potenza ed un comfort che durano tutto il giorno. Si può anche abbinare a tutta la gamma di batterie portate di Ego, utilizzando lo zaino portabatterie BHX 1000-K0002.



decespugliatori

MTD PRODUCTS ITALIA

LYCOS 40/230 BC, lo scatto di WOLF-Garten Ricarica in un'ora, aggiunta-lama per l'erba alta

MTD, storicamente focalizzata sulla produzione di rasaerba e trattori, sta investendo anche nel segmento delle macchine portatili con l'obiettivo di fornire una gamma più ampia alla propria rete di rivenditori e concessionari. Particolare attenzione è rivolta ai prodotti a batteria. Durante la stagione 2020 MTD ha presentato così una nuova gamma a marchio WOLF-Garten, all'interno della quale trova spazio un potente decespugliatore a batteria.

Il prodotto, denominato LYCOS 40/230 BC, è caratterizzato da una tecnologia a 40V ed è dotato di batterie agli ioni di litio da 2.5 Ah o da 5 Ah. Il compatto motore brushless è racchiuso all'interno della testa di taglio, costituita da una solida pressofusione in alluminio. L'autonomia è di ben 60 minuti e grazie al caricabatterie rapido, le batterie possono essere ricaricate in una sola ora.



CORMIK

Echo DSRM-300, ad hoc per tagli in zone difficili Comodissima impugnatura, perfetta per lavori prolungati

Echo DSRM-300 è il decespugliatore a batteria da 50 V, distribuito in Italia da Cormik, ideale per il taglio dell'erba in zone difficili come attorno alle aiuole oppure in spazi ristretti. La macchina è dotata di un motore brushless a corrente continua che, a differenza dei normali motori, non richiede contatti elettrici striscianti (spazzole). Funziona con un'innovativa batteria da 50 V al litio per una maggiore durata nel tempo con interventi minimi di manutenzione. L'impugnatura ergonomica rivestita in gomma, presenta un pulsante per il controllo della velocità. Grazie alla sua leggerezza e maneggevolezza, sarà molto semplice utilizzare la macchina anche per periodo più prolungati.



IBEA

**Valore 55ZA: compatto, leggero, potente
Tutto più facile: dallo sfalcio al trasporto**

Un decespugliatore a zaino compatto e leggero 55ZA, punto fermo dell'offerta di Ibea, dotato di elevata potenza. Il gruppo cinghie, confortevole e ben imbottito, insieme ad un ottimo sistema antivibrante che riduce le vibrazioni a livelli molto contenuti rende la pulizia del sottobosco e lo sfalcio più facili anche su terreni difficili. L'asta staccabile ed il design compatto ne facilitano sia il trasporto che il rimessaggio. Motore Active 2 tempi da 51,7 cc, accensione digitale con decompressore e doppio filtri aria. Diametro dell'asta di 26 mm, spessore di 1,5.

**HIKOKI POWER TOOLS ITALIA**

**GD40BC, gioiello della serie Greenworks 40V Max
Motore senza spazzole, autonomia al massimo**

GD40BC è il decespugliatore a batteria della serie Greenworks 40V Max, col suo motore senza spazzole a migliorarne autonomia di lavoro e potenza dello sfalcio. La macchina è paragonabile ad un modello a scoppio da 25/30 cc, dotata di selettore di potenza e acceleratore regolabile. La dotazione comprende testina filo e disco per gli arbusti. L'asta si può anche dividere per facilitarne il trasporto. Velocità senza carico 6500/min, diametro del filo di taglio di 2 mm, diametro percorso di taglio 254 mm.

FIABA

**KJBL22E, tecnologia per l'ambiente
Flusso aria-miscela fluido col cilindro CFS**

K-Japan KJBL22E è compatto, leggero, con un notevole rapporto peso-potenza. Un gioiello della linea realizzata da Fiaba. La macchina ha motore Maruyama da 22.5 cc STAGE V, un concentrato di tecnologia al servizio dell'ambiente. Questa nuova generazione di motori ad alta efficienza si basa su componenti evoluti quali, ad esempio, un cilindro a 4 travasi "CFS" che rende più fluido il flusso di aria/miscela, aumentando l'efficienza della combustione, ed un pistone scanalato che recuperando i gas di scarico riduce le emissioni di scarico. Grazie a queste tecnologie brevettate il motore Stage V eroga maggior potenza e ha un minor consumo di carburante rispetto ad un tradizionale motore a due tempi.



IL TUO RIVENDITORE STIHL TI DA DI PIÙ

PROMOZIONE AUTUNNO 2020

Validità 26/09/2020 - 31/12/2020

Scopri i Rivenditori aderenti all'iniziativa sul sito:

WWW.STIHL.IT



SCANSIONA IL QR CODE

E consulta il **volantino online** per scoprire
la gamma completa dei prodotti in promozione!

The STIHL logo, consisting of the word "STIHL" in a bold, white, italicized sans-serif font, set against an orange rectangular background.

L'identità online si costruisce da un buon portale. Facile perdersi nel mare di internet, ma per percorrere la retta via non ci vuole molto. Sufficienti poche regole, essenziali per raggiungere davvero l'obiettivo

GUIDA AD UN BUON SITO, BASTANO SEI PUNTI CHIAVE



Il sito web è il primo elemento da tenere in considerazione per costruire una forte identità online. Che il business sia in fase di start-up o consolidato in virtù di un passato alle spalle, il sito web rappresenta lo strumento chiave per definire la percezione di sé.

L'87% degli utenti internet del nostro Paese per informarsi su prodotti o servizi da acquistare, il 77% ha effettuato almeno una transazione online: le statistiche di WeAreSocial sottolineano

come la navigazione sia sempre più centrale nel rapporto tra aziende e clienti.

Ma come strutturare un sito capace di garantire dei benefici ad entrambi gli interlocutori? Spesso, in fase di realizzazione, si parte da una sbirciatina sui portali dei competitor, allo scopo di identificare i principali contenuti o l'effetto grafico più apprezzato.

Ma per rendere il sito web davvero efficace ci sono aspetti da tenere sempre sotto controllo.

HEADLINE CHE ATTIRANO L'ATTENZIONE.

Abbiamo pochi istanti per far capire all'utente che atterra sul nostro sito web di essere nel posto giusto. L'utilizzo di titoli messi in evidenza sulla pagina (caratterizzati da appositi tag, che in gergo tecnico si chiamano H1), può dare la conferma di aver trovato qualcosa d'interessante. La miglior distribuzione del testo, pure a livello visivo, stimola a proseguire nella lettura.

I titoli dei paragrafi rappresentano un rilevante supporto al visitatore, intento a decidere se saperne di più e proseguire con la navigazione.

L'imperativo è in ogni caso fornire un messaggio accattivante, chiaro e conciso, in grado di promettere una soluzione o suscitare curiosità.

PULSANTI SOCIAL. Tutto il mondo è connesso su Facebook, Twitter, LinkedIn e sulle altre piattaforme sociali. Per coinvolgere clienti effettivi e potenziali è necessario fare altrettanto, anche da parte di un brand. La presenza dei pulsanti social permette di



TAEDA
COMMUNICATION



FORBICE BY-PASS PER TAGLIO E POTATURA

avere una panoramica della presenza online in un batter d'occhio, per cogliere informazioni aggiuntive rispetto a quanto riportato sul sito web.

NAVIGAZIONE SEMPLICE. Non reperire in maniera immediata le informazioni è una delle principali cause di abbandono di un sito web. Gli utenti sono impazienti, per questo effettuare una ricerca per più di 2 secondi comporta scocciature non indifferenti. I menù più funzionali comprendono intestazioni chiare, che collegano a contenuti utili a descrivere l'azienda, i servizi offerti, le testimonianze dei clienti, il blog e molto altro ancora. Le statistiche consigliano di limitare il tutto ad un totale di voci compreso tra 5 e 7, con un menù a tendina per illustrare le pagine interne raggiungibili con un semplice clic.

SCRIVERE PER IL WEB. Un errore molto frequente è riversare su internet il contenuto della brochure utilizzata in occasione degli appuntamenti, ignorando le logiche di base del digitale. Scrivere per il web significa tenere in considerazione l'esigenza di essere trovati dall'utente e da Google, rivolgersi ad un pubblico con bisogni specifici che merita emozioni.

BLOG PER AUMENTARE IL VALORE PERCEPITO. Gli algoritmi di social e motore di ricerca cambiano col passare del tempo? Una cosa è rimasta costante: chi condivide contenuti autorevoli, di valore, su base regolare è ricompensato da apprezzamenti, visite e conversioni. Il modo più diretto e riconosciuto per convogliare traffico sul sito web è mettere a disposizione del proprio pubblico informazioni di spessore, risposte ai quesiti posti con maggior cadenza.

PAGINA CONTATTI. Numero di telefono del servizio clienti, l'indirizzo mail di riferimento ed un eventuale modulo di contatto da completare rappresentano elementi fondamentali per poter interagire e magari chiedere un preventivo. Per quanto il sito web sia completo può sempre esserci una curiosità da soddisfare o un argomento da discutere insieme... Perché rinunciare?

Un sito internet non rappresenta una scelta esatta, né una legge scolpita nella pietra: vanno effettuati test costanti, aggiornamenti e modifiche (anche sostanziali) in rapporto all'evoluzione del target di riferimento e della tecnologia. Tuttavia, tenere in considerazione i punti descritti costituisce la base fondamentale per garantire un'esperienza di navigazione ottimale.



Ripresa netta nel secondo semestre, con perdite ora ridotte al minimo ma anche degli incrementi. L'Italia ha scoperto il verde e le sue virtù, proprio nel momento più complicato. Ma non è l'unica buona notizia

IL GARDEN CORRE AGRICOLTURA OK

Colpo di coda. D'orgoglio, ma non solo. Ha cambiato faccia il mercato delle macchine e delle attrezzature per il giardinaggio, dopo la pesante flessione di inizio anno (-23.1%) tornato a crescere nel secondo trimestre, mettendo a segno un +13,5% rispetto allo stesso periodo del 2019. La ripresa tuttavia non è stata sufficiente a compensare lo stop registrato nel primo trimestre, il cui andamento è stato pesantemente condizionato dal lockdown, sicché il dato complessivo riferito ai primi sei mesi dell'anno vede un saldo negativo pari al 7%. È quanto emerge dai dati elaborati dall'associazione italiana dei costruttori di macchine e attrezzature per il giardinaggio, **Co-**

magarden, e dal gruppo di rilevamento statistico **Morgan**, diffusi a Bologna in occasione dell'assemblea generale di **FederUnacoma**, l'associazione italiana dei costruttori di macchine agricole di cui Comagarden è parte integrante.

VERA FIDUCIA. Il quadro è presto fatto. «Con tutte le cautele legate all'evoluzione della pandemia», osserva Comagarden, «possiamo comunque ritenere che la fase più acuta dell'emergenza sia ormai alle spalle. Sulla crescita del secondo trimestre hanno influito fattori sia di natura economica, vedi un mercato propenso a recuperare il terreno perso durante le settimane di stop delle attività produttive, sia meteo-climatici con una sta-





gione primaverile particolarmente favorevole alla crescita vegetativa delle piante. Ma sulla ripresa del secondo semestre ha influito anche la riscoperta del giardinaggio, avvenuta proprio durante la quarantena, quando, secondo una recente indagine di Nomisma, il 7% degli italiani ha iniziato a praticare questa attività. Sempre secondo Nomisma, la platea dei green lover italiani – persone che curano il verde in orti o giardini oppure sui balconi della propria abitazione – ha raggiunto quota 19 milioni, in crescita di tre milioni di unità rispetto al 2019».

SORRISI AL MINIMO. Per quanto riguarda le singole tipologie di macchine e attrezzature, si registra un passivo in doppia cifra per trattorini (-15,6%) e rasaerba (-12,4%), mentre decespugliatori e soffiatori riescono a contenere le perdite al di sotto del 10% (rispettivamente -9,6% e -9%). Saldo negativo anche per i rasaerba robot (-3,9%), che si tengono su livelli comunque non troppo lontani da quelli del 2019, mentre il dato relativo alle motoseghe resta sostanzialmente invariato (-0,9%). In controtendenza rispetto all'andamento generale del comparto risultano trimmer e potatrici ad asta che vedono aumentare le vendite con incrementi pari al 6,3% e all'11,6%. In questo scenario spicca la forte crescita degli atomizzatori e degli irroratori, che nel primo semestre del 2020 mettono a segno un +44% sul 2019. «La forte domanda di questa tipologia di macchine», osserva l'associazione dei costruttori, «si spiega con il fatto che nelle passate settimane atomizzatori e irroratori sono stati impiegati non soltanto per i tradizionali usi del giardinaggio, ma anche per la bonifica e la sanificazione degli ambienti dal covid 19».

Il secondo semestre, secondo le stime di Comagarden e del gruppo di rilevamento Morgan, potrebbe vedere un ulteriore leggero recupero, per una chiusura d'anno che dovrebbe attestarsi su una flessione del 6,4% con un miglioramento quindi rispetto alla fase acuta della crisi. Per i prossimi mesi, i trend del mercato appaiono comunque legati alle condizioni meteo-climatiche dell'autunno. Infatti, una stagione con temperature miti e con un buon soleggiamento potrebbe essere un volano per la domanda di macchine e attrezzature per il giardinaggio.

SPALLE LARGHE. L'emergenza covid ha dato una nuova centralità all'agricoltura che, a differenza di altre attività produttive, ha mostrato una maggiore resilienza rispetto alla pandemia. In un contesto globale caratterizzato dalla flessione generalizzata di molti comparti, che si è tradotta in un sensibile calo del PIL mondiale (a fine anno -4,5% secondo l'OCSE), il settore primario ha invece accresciuto la propria capacità produttiva. Ad evidenziarlo Alessandro Malavolti, presidente di FederUnacoma, l'associazione italiana dei costruttori di macchinari per l'agricoltura che ha fatto il punto sui principali trend del settore primario e del mercato delle macchine agricole. «Secondo stime della FAO», ha evidenziato Malavolti, «nel 2020 la produzione cerealicola globale dovrebbe raggiungere il valore record di 2.756 milioni di tonnellate (+2,2% sul 2019) con un incremento anche per la domanda (+2,4%) e per il commercio mondiale (+1,6%)». In positivo



anche la produzione di latte (+0,8%), mentre la carne registra una flessione dell'1,7% a causa di fattori contingenti. Crescono anche i prezzi delle principali commodity, con carne, pollame e riso che nell'anno registrano incrementi, rispettivamente, dell'8,3%, del 7,7% e dell'8,2%. L'insicurezza alimentare creata dalla pandemia - secondo la FAO entro il 2020 il numero di persone sottonutrite potrebbe crescere di 130 milioni - e la crescente domanda di prodotti alimentari nelle diverse aree del mondo assegnano all'agricoltura, e con essa alla meccanizzazione agricola, un ruolo sempre più strategico anche per garantire la stabilità sociale. «In questo scenario», lo scenario di Malavolti, «le macchine agricole sono uno strumento imprescindibile per il potenziamento della produzione e un presidio del territorio. Infatti, grazie alle attività di ricerca e di innovazione delle nostre industrie, i mezzi meccanici di oggi impiegano tecnologie sempre più eco-friendly, in linea anche con le priorità politiche formulate dalla Commissaria europea Ursula Von DerLeyen».

SEGNALI CERCASI. Nonostante questo ruolo strategico, oggi il mercato mondiale della meccanizzazione vive una fase di transizione, con andamenti diversi da paese a paese. Il primo semestre dell'anno vede un incremento delle vendite di trattori negli Stati Uniti (+10,4%) e in Russia (+7%), una certa stabilità in Canada (+0,3%) e una battuta d'arresto in Brasile (-5%). Le flessioni

più consistenti si registrano sui mercati asiatici: Giappone (-29,5%), Corea (-7,3%) e soprattutto India (-11,3%). Caso a sé stante quello della Turchia, che registra un incremento del 75% come rimbalzo dopo il crollo degli ultimi anni. Il segno meno prevale in Europa dove la contrazione del mercato è stata pari al 12,1%, in ragione di 68.831 trattori immatricolate. In negativo, poi, il mercato italiano anche se il mese di agosto segna un leggero recupero rispetto al dato semestrale, portando il passivo dei primi otto mesi dell'anno al 15% (a giugno era al 18%). Nonostante il clima d'incertezza, il dato di agosto sembra prefigurare una possibile inversione di tendenza, che trova conferma per l'Europa come per l'Italia nelle recenti indagini di clima condotte dal CEMA, l'associazione europea dei costruttori. «Per traghettare il settore fuori da questa congiuntura» ha aggiunto Malavolti, «è fondamentale far valere il ruolo strategico della meccanica agricola. In Italia c'è bisogno di un sistema di incentivi che aiutino la ripresa del mercato, soprattutto in un'ottica di rinnovamento e di innovazione tecnologica; un sistema che proceda secondo una programmazione di lungo periodo, indipendente cioè da contingenze economiche e politiche». Nei mesi scorsi FederUnacoma ha presentato al Governo un piano pluriennale di incentivazione per l'acquisto di mezzi meccanici nuovi. Oggi questa azione si rinnova con la richiesta di destinare al settore della meccanica agricola una parte dei fondi stanziati nell'ambito del Recovery Fund.



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

L'indagine di GS1 Italy certifica uno scenario non semplice, stretto fra il desiderio di cambiar passo da parte del mercato ma anche dai freni che rendono la situazione generale oggi ancora piuttosto nebulosa

CONSUMI OK, MA COL FRENO TIRATO

Per l'universo italiano del largo consumo non alimentare, il 2019 è stato un anno opaco, di sostanziale stasi del mercato. Il 2020 sta confermando le difficoltà, con previsioni di vendite in calo. E il 2021 si avvicina con un carico di incognite, connesse all'andamento della pandemia e alla situazione economica, ma anche con un ventaglio di potenzialità, legate all'arrivo di innovazioni tecnologiche che dovrebbero rilanciare i consumi in diversi settori. È questo il messaggio che esce dalle oltre 200 pagine dell'Osservatorio Non Food 2020 di GS1 Italy, il più ampio e strutturato report annuale che monitora la struttura e l'evoluzione di 13 comparti - dall'abbigliamento al casalinghi,

dai mobili agli elettrodomestici, dal bricolage all'edutainment – grazie all'analisi micro e macro economica svolta da REF Ricerche, alle previsioni delle vendite per canale e alla ricerca sul punto di vista del consumatore svolte da Metrica/TradeLab.

IN CHIAROSCURO. La peculiarità dell'edizione 2020 dell'Osservatorio Non Food, la numero 18 dalla sua nascita, è che si muove tra passato recente, presente e futuro prossimo: questa analisi dettagliata di tutto quanto di rilevante è accaduto nel mondo del Non Food in Italia nel corso del 2019 rappresenta la base per individuare i fenomeni e le tendenze che si sono confermate





Husqvarna®
READY WHEN YOU ARE

HUSQVARNA

10/2020



HUSQVARNA - PROMOZIONI AUTUNNO 2020

LA TUA SICUREZZA, LA NOSTRA PRIORITÀ

SICUREZZA SEMPRE IN PRIMA LINEA

C'è qualcosa che va ben oltre la macchina e l'esperienza nell'utilizzarla. È chi la usa e quello che indossa. Per questo nell'autunno Husqvarna non potevano mancare le **4 linee di abbigliamento protettivo**, in promozione e con tanti accessori ed alcuni omaggi utili per completare la giornata di lavoro nella natura al meglio, in completa sicurezza.



TECHNICAL EXTREME USO ESTREMO

SICUREZZA E CONFORT D' ECCELLENZA

Husqvarna Technical Extreme è la nostra linea Premium, progettata per chi cerca leggerezza, comfort, traspirabilità e protezione, anche in condizioni di lavoro estreme.



TECHNICAL USO A TEMPO PIENO

PIÙ PROTEZIONE NEL LAVORO FORESTALE

La gamma di indumenti Husqvarna Technical è progettata e realizzata per il lavoro intenso e continuativo nel bosco.



FUNCTIONAL USO PART-TIME

FUNZIONALITÀ E DURATA

La gamma Husqvarna Functional è pensata per chi periodicamente svolge diversi tipi di lavori nel bosco. Tessuti robusti, resistenti e ventilazione efficace.



CLASSIC USO OCCASIONALE

SICUREZZA ALLA BASE DEL LAVORO

Progettata con l'utente al centro, la gamma Husqvarna Classic offre tutta la qualità e l'affidabilità che ci si aspetta da Husqvarna.



Husqvarna
READY WHEN YOU ARE



HUSQVARNA

AL FIANCO DEI PROFESSIONISTI DEL VERDE

CONVERSIONE IN CORSO!



Una, molte o tutte.

Non conta quante macchine, conta quando e adesso, è il momento che preferiamo.

Sono molti i professionisti, anche in team, che si stanno orientando e sempre più spesso convertendo, ai prodotti a Batteria.

Per questo Husqvarna c'è, al fianco dei Rivenditori, dei manutentori, delle municipalità per garantire oltre a macchine prestanti, anche molti servizi per aumentare la produttività sotto tutti i punti di vista. E poi eventi, iniziative, promozioni dedicate, prove, partnership.

Maggiori informazioni su [husqvarna.it](https://www.husqvarna.it)



HUSQVARNA PRO BATTERY DAY

L'attività Husqvarna a supporto dei rivenditori non si ferma.

Dopo il grande successo estivo di Husqvarna Italy Tour, il nostro team di dimostratori qualificati, nei mesi di ottobre e novembre sarà impegnato al fianco dei 90 rivenditori Husqvarna Professional.

L'attività si propone di entrare a stretto contatto con i professionisti del verde per poter far provare con mano le peculiarità dei prodotti a batteria della serie 500 studiati per loro.

La tecnologia a batteria Husqvarna sta riscuotendo grande successo nel mondo professionale grazie all'affidabilità, all'ergonomia e alle prestazioni paragonate, dai manutentori, ai prodotti a motore endotermico.

- 2 MESI
- 3 FURGONI ATTREZZATI
- 5 TECNICI DIMOSTRATORI
- 90 RIVENDITORI

**E TUTTA LA POTENZA A
BATTERIA HUSQVARNA.**




Husqvarna[®]
READY WHEN YOU ARE

SPAZZANEVE HUSQVARNA

I DUE NUOVI MODELLI CINGOLATI

PER UNA TRAZIONE SENZA PRECEDENTI

Progettati per un uso professionale, gli spazzaneve Husqvarna serie 400T sono i più recenti modelli introdotti nella gamma per lo sgombero della neve, dotati di trasmissione idrostatica e console operatore in acciaio.

Forniscono la durata e la manovrabilità necessarie per gestire marciapiedi, vialetti o le aree comuni più difficili e le neviccate più pesanti giorno dopo giorno.

Sistema di cingoli per affrontare le situazioni più impegnative assicurando sempre un ottimo risultato.



NOVITÀ

HUSQVARNA ST 427T

369 cm³ - larghezza di lavoro 69 cm

A due stadi • Su cingoli • Idrostatica • Frizione di sterzo
Impugnature riscaldate • Fari a LED



NOVITÀ

HUSQVARNA ST 430T

420 cm³ - larghezza di lavoro 76cm

A due stadi • Su cingoli • Idrostatica • Frizione di sterzo
Impugnature riscaldate • Fari a LED

CONSOLE OPERATORE INTERAMENTE IN ACCIAIO

Console operatore in acciaio, realizzata per durare a lungo anche in condizioni difficili.

Comandi intuitivi e impugnature riscaldate.



INIEZIONE ELETTRONICA

Iniezione elettronica del carburante per una maggiore produttività combinata con un minore consumo di carburante ed emissioni ridotte.

Avviamento a chiave elettronico



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



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


Husqvarna[®]
READY WHEN YOU ARE

(e spesso amplificate) nel 2020, a causa dell'impatto sociale del coronavirus, e per delineare come sarà il 2021 a partire dalle nuove abitudini di acquisto e di consumo, dal sentiment attuale degli italiani e dalle aspettative dei cittadini nel breve periodo. Nel 2019, per il quinto anno consecutivo i consumi delle famiglie (dato Istat a valori correnti) hanno registrato una dinamica positiva (+1,0%) ma hanno dimezzato il trend rispetto al 2019.

Questo rallentamento conferma come il clima di incertezza abbia inciso ancora in maniera evidente sulle decisioni di spesa delle famiglie, nonostante le dinamiche positive del mercato del lavoro e un'inflazione rimasta su livelli contenuti. Per quanto riguarda i 13 comparti monitorati dall'Osservatorio Non Food di GS1 Italy nel 2019 hanno totalizzato 103 miliardi di euro di vendite, chiudendo l'anno con una crescita di +0,2% rispetto al 2018.

DISCO ROSSO. Lo scenario delineato dall'Osservatorio Non Food 2020 di GS1 Italy non è roseo: dalle previsioni delle vendite per canale e dalla ricerca sul punto di vista del consumatore emerge uno scenario critico.

I timori per la salute e la preoccupazione per la situazione economica (con quasi un italiano su due abbastanza preoccupato per il futuro) stanno avendo un impatto pesante sui consumi Non Food e sulla rete commerciale, perché gli italiani stanno preferendo il risparmio, frequentando meno i negozi non alimentari e rimandando gli acquisti ritenuti non necessari (in particolare articoli di arredamento e grandi elettrodomestici). Secondo l'analisi dell'Osservatorio, il 2020 si chiuderà con vendite in forte calo per 12 dei 13 comparti merceologici analizzati (unica eccezione i prodotti di automedicazione, come integratori e prodotti igienizzanti). A essere colpiti dal taglio degli acquisti saranno soprattutto i prodotti di cancelleria (-32/40%), l'abbigliamento e le calzature (-30/39%), il bricolage (-18/25%), l'edutainment (-15/22%).

A livello di canali commerciali, l'Osservatorio Non Food di GS1 Italy stima che il calo delle vendite previsto per il 2020 colpirà soprattutto le grandi catene e le superfici specializzate, anche a causa della perdurante paura del contagio e dei disagi legati al rispetto dei protocolli di sicurezza, che spinge il 68% dei frequentatori abituali a ridurre le visite nei punti vendita.



IN RETE. Il 2020 segnerà un nuovo record nella crescita dell'e-commerce, che supererà il 10% di incidenza in diversi mercati non alimentari. Anche grazie ai nuovi clienti che si sono avvicinati al web durante il lockdown e che ora per il 60-80% dichiarano di voler continuare a comprare online. Dal 15% al 25% dei consumatori intervistati dall'Osservatorio Non Food di GS1 Italy dichiara di voler sostituire gli acquisti fatti nei negozi fisici con quelli realizzati via web. Il 30,1% degli intervistati dai ricercatori dell'Osservatorio Non Food di GS1 Italy ha detto di aver deciso di rinviare al 2021 gli acquisti non fondamentali. A concretizzarli contribuiranno alcuni fattori congiunturali, le novità tecnologiche e l'applicazione dei bonus e degli incentivi statali. Dall'analisi storica condotta in questi 18 anni da GS1 Italy nell'universo Non Food è sempre emersa la capacità delle innovazioni tecnologiche di stimolare il mercato. Nel biennio 2021- 2022, in particolare, sono attese importanti novità nella telefonia e nell'elettronica di consumo in generale, come la tecnologia 5G e il successivo switch, che richiederà apparecchi televisivi di nuova generazione. Una spinta ai consumi è attesa anche dal ricorso ai bonus e agli incentivi statali, che hanno già determinato risultati positivi in alcuni mercati del Non Food, come gli elettrodomestici e i mobili che hanno beneficiato delle agevolazioni fiscali per interventi di ristrutturazione edilizia e di riqualificazione energetica, come le biciclette e le e-bike (il cui trend è già positivo di per sé), e come i libri non scolastici e i supporti musicali sostenuti dal bonus per neo-diciottenni.

D'accordo la ripresa e la fiducia, ma la cautela è d'obbligo. Necessaria la complicità fra il rivenditore e le aziende, feeling non sempre al massimo in questi mesi complicatissimi ma adesso fondamentale per favorire il rilancio del mercato. Flessibilità negli ordini, «perché alla fine le macchine vanno pagate...»

«ACQUISTI DA CALMIERARE, I MAGAZZINI ORA SIANO LEGGERI»

Gente in negozio, ma magazzini leggeri. Strada obbligata lungo mesi poco decifrabili. Soprattutto i prossimi. Meglio non rischiare nulla, meglio la via dell'attendismo. «L'idea di massima è quella di calmierare gli acquisti, di calibrarli e centellinare gli ordini. Le macchine poi devi pagarle, da lì non si scappa», il quadro di Roberto Dose, voce storica di Assogreen di cui è stato a lungo il presidente, sempre col mercato davanti agli occhi. Il 2020 va finendo, con mesi di buio ed un fatturato mai così sofferente. Onde altissime, poca aria, luce ancor meno. Poi il risveglio, i numeri a lievitare, la rincorsa per cancellare il rosso dai conti. Anche in parte, giusto per attutire il più possibile il colpo. Con le aziende dall'altra parte a disegnare la linea. Modificandola o lasciandola identica. «Non tutte hanno ragionato allo stesso modo, quei momenti sono stati anche il modo di vederne le diverse reazioni. Alcune flessibili e più sensibili, altre invece hanno mantenuto una certa rigidità.

Negli ordini e nei pagamenti. C'è chi è stato più al nostro fianco, c'è chi invece ha guardato per lo più ai propri interessi», la fotografia di Dose, coi minuti sempre contati e tanta adrenalina attorno. Viaggia veloce il giardinaggio, dopo tanti interrogativi. Il tempo volge al bello, anche se del domani non v'è certezza. Intensa l'estate. «Si continua a lavorare, magari i ritmi non sono stati quelli dei primissimi periodi dopo la chiusura ma in negozio c'è ancora interesse. Adesso si vive alla giornata», la fotografia di Dose, settembre inoltrato, l'estate alle spalle e la routine tornata quella di sempre. All'inseguimento del tempo perduto. Rivenditori e non solo. Con una nube all'orizzonte non facile da decifrare. Per nessuno, mica solo per il mondo del verde. «C'è sempre il rischio che si ripresenti l'emergenza, dovesse bloccarsi di nuovo tutto l'emergenza economica e finanziaria diventerebbe complicatissima da sostenere. Adesso non possiamo lamentarci, di quanto avevamo perso s'è già recuperato parecchio. Non tutto, ma un bel po' sì. I conti li faremo alla fine. Al di là di questo però nell'aria non c'è questa gran gioia. Hanno spostato all'inizio del prossimo anno la riattivazione dei mutui, finché sono bloccati qualcuno riuscirà a respirare. Dopo chissà, dopo bisognerà far la conta dei feriti», l'ulteriore scenario di Dose, sempre in equilibrio fra presente e futuro. «Stiamo lavorando anche bene, questo è positivo. Siamo contenti. Il nostro non è un segno meno che fa paura, ma ci vuole poco a ripiombare nella sfiducia».





Entra nel mondo dell'innovazione Industria 4.0 con Noi!

CREDITO DI IMPOSTA 2020

FINO AL 40%



Approfitta del **BONUS** sui beni strumentali nuovi!
Con le Piattaforme Aeree Hinowa, potrete beneficiare del credito di imposta **pari al 40%** del costo del bene, grazie ai requisiti **Industria 4.0** adottati sulle nostre macchine.

L'agevolazione ha validità per investimenti effettuati dal 1° gennaio 2020 al 31 dicembre 2020.



▶ **CONTATTATECI PER MAGGIORI INFORMAZIONI**
al numero **0442 539100 int. 2**
il nostro ufficio commerciale Italia sarà a vostra disposizione per ogni chiarimento

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

Due giorni dal grande peso specifico, coi professionisti del verde a popolare la fiera fra aziende particolarmente soddisfatte e prossimi passi già in cantiere. Come una nuova edizione, già per il 2021

«ORGOGGIO DEMO ED ORA UNA AL SUD»

Ha macinato chilometri su chilometri, fra un'area e l'altra. Non s'è mai fermato Cesare Cipolla a Demo Venti Venti. La sua creatura, vivissima anche in un momento in cui viene più naturale fare un passo indietro. Un giorno e mezzo d'adrenalina al Parco di Novegro. Densissimo, perché fra professionisti è facile capirsi. «Il bilancio è positivo», la prima istantanea di Cipolla, «io in realtà non sono mai contento dei risultati che raggiungo però devo dire che quest'anno fra covid e problematiche varie abbiamo messo in piedi un evento che in quel fine settimana è stato il secondo più visitato in Italia dopo la Moto Gp. Sono arrivati duemilacinquecento professionisti che hanno po-



tuto provato le loro attrezzature. Proprio come dev'essere. Gli espositori sono contenti, i visitatori pure. Sono soddisfatto. Ne è valsa la pena. E presto cominceremo a pensare all'anno prossimo».

La prima sua fotografia della due giorni?

«Quel che più mi ha "rincuorato" è stato un gruppo di giardinieri siciliani che hanno rinunciato a tre giornate di lavoro, che si sono pagati l'aereo e l'albergo per poter esserci e poter visitare la fiera. Tanto che potrei organizzarne una analoga anche al Sud».

Il mercato che ha detto?

«Rispetto alla passata edizione c'è stato un passo enorme della batteria. Ormai siamo al 50% fra attrezzature a combustione e batteria. Ormai il futuro è diventato presente».

Cesare Cipolla,
organizzatore
di Demo2020





Ringraziamenti particolari?

«A Sara Valli, la mia compagna, che mi ha sostenuto ed aiutato. Senza di lei non sarei riuscito a fare nulla. Grazie a quel gruppo di espositori che è al mio fianco da quattro anni a questa parte e che già mi ha detto di essere pronto a sostenermi anche per il futuro. E grazie alla stampa, soprattutto voi di Mg perché mi avete dato un supporto enorme».

E la fiera al Sud?

«L'idea è di farla come Demo Venti Venti, ma in un altro periodo dell'anno. Presto ne parlerò con gli espositori».

Dove la farebbe?

«In Puglia, nella zona di Bari. Cercheremo di fare in modo di trasformarla da intenzione in realtà. Quando mi metto una cosa in testa io tendenzialmente vado fino in fondo...».

Dicono le aziende: «A Demo Venti Venti c'erano le persone giuste...»

«Le fiere non vanno valutate dai puri e soli numeri. Non può essere questo il metro di valutazione. Inutile portare diecimila persone ma non addetti ai lavori. Alle aziende così quasi fai perdere tempo, anziché confrontarsi con persone preparate e coi loro potenziali clienti. A Demo Venti Venti c'è chi ha chiuso dei contratti. A Demo Venti Venti, come hanno in effetti evidenziato gli espositori, le persone giuste ci sono state».

E testa al 2021...

«Abbiamo organizzato questa fiera in un mese e mezzo, ora davanti abbiamo quasi un anno intero. La prossima sarà fantastica».

OLTRE 330.000 RICAMBI ORIGINALI E COMPATIBILI



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

Scopri l'intera gamma su www.kramp.com

 **KRAMP**
It's that easy.

Nuove offerte Einhell, ricchissimo il volantino autunno-inverno

Grandi novità, tante promozioni. E Power X-Change in copertina



L'inverno di Einhell è pieno di spunti con il nuovo volantino ricco di promozioni, offerte e novità di prodotto per offrire al cliente la miglior esperienza nei lavori di fai da te in casa e in giardino. Valido fino al 31 gennaio 2021, il volantino è composto da 40 pagine di "tentazioni" che presentano l'ampio assortimento di articoli di alta qualità e dalle ottime performance. Per facilitare il cliente nella scelta dei prodotti, è stato suddiviso in otto Focus Group partendo dal top di gamma Einhell, ossia il sistema Power X-Change giunto ormai ad oltre 100 prodotti a batteria per garantire massima libertà di movimento, flessibilità e risparmio di tempo e denaro. Già visionando le prime pagine, il consumatore può scoprire le ultime novità introdotte e le promozioni dedicate agli articoli Power X-Change nella versione "SOLO", con prezzi particolarmente vantaggiosi assegnati solo per il volantino in essere. Non si ha che l'imbarazzo della scelta se si desidera rendere innovativa la propria voglia di fai da te: oltre dieci pagine di prodotti Power X-Change, dai trapani, martelli tassellatori, smerigliatrici angolari, troncatrici e banchi sega ai prodotti per la pulizia di casa e giardino, fino all'ampia gamma di soluzioni per il giardinaggio, ideali per garantire la massima libertà nei lavori all'aria aperta. Al fine di rendere questo volantino ancor più accattivante, Einhell ha inserito una serie di promozioni speciali ed imperdibili come la straordinaria offerta presente in copertina dove è previsto un prezzo particolarmente aggressivo e ribassato per il kit composto da un trapano avvitatore ed una smerigliatrice Power X-Change con due batterie da 18 V.

Prenotazioni una dietro l'altra, Spoga+gafa va veloce

Spoga+gafa è ripartito alla grande. Moltissimi gli espositori di tutto il mondo che stanno confermando la propria presenza all'edizione del prossimo anno, in programma dal 30 maggio al primo giugno, fiduciosi che la difficile situazione sia destinata a migliorare ma anche e soprattutto confidando nella esperienza e nella competenza di un colosso fieristico come Koelnmesse, che oramai da settimane sta mettendo in atto un rigidissimo protocollo per la sicurezza di espositori e visitatori. Il 70% delle aziende italiane che hanno dovuto rinunciare alla edizione 2020 di Spoga Gafa hanno già confermato al loro partecipazione e molte fra loro hanno deciso di approfittare dei finanziamenti a fondo perduto per la promozione della internazionalizzazione delle imprese: fra le iniziative di sostegno all'economia decise dalla Comunità Europea rientra infatti l'aumento delle disponibilità gestite da Simest che permetteranno a coloro che vogliono esporre a una fiera europea di poter avere fino a 150mila euro di finanziamento. Molti padiglioni sono già occupati al 90%.



Cifo, fari su Grinver 53 NP

La linea diventa ancor più ricca

Visti i buoni risultati sia agronomici che di vendita, Cifo ha investito in ricerca per fornire un nuovo formulato con l'obiettivo di coinvolgere sempre più utilizzatori finali per essere utilizzato anche in ambienti più difficili o scarsamente fertili. È stata così costituita una linea Grinver dove oltre al prodotto già collaudato Grinver 49 P, la linea si è arricchita del nuovo formulato Grinver 53 NP. Grinver 49 P è il concime in "minigranuli", specifico per la localizzazione alla semina, in grado di poter essere messo a diretto contatto con il seme e le radici, per garantire il massimo effetto starter. Il formulato può essere anche miscelato direttamente alla semente tramite mescolamento o stratificazione, garantendo comunque un'elevata omogeneità di distribuzione. Il nuovo prodotto Grinver 53 NP mantiene le stesse caratteristiche della linea vale a dire un fosforo da perfosfato d'ossa e con un peso specifico uguale al seme di grano che ne permette una distribuzione localizzata ed uniforme.



Image Line e le dieci tesi da lode Come Agrolnnovation Award

Image Line, in collaborazione con l'Accademia dei Georgofili ha premiato con l'Agrolnnovation Award, gli studenti delle facoltà di agraria che hanno saputo distinguersi nel corso del 2019 con tesi



di laurea particolarmente innovative. Dai vari lavori è emersa una particolare attenzione ai temi della sostenibilità nello sviluppo delle colture, la garanzia dell'eccellenza dei prodotti made in Italy e l'agricoltura

di precisione con una particolare attenzione anche ai temi legati alla malnutrizione nei paesi sottosviluppati dovuta alla carenza di nutrienti, un problema che colpisce circa due miliardi di persone al mondo portando a gravi conseguenze sanitarie, economiche e sociali.

«La terza edizione di Agrolnnovation Award», ha affermato Ivano Valmori, Ceo di Image Line, «ci ha permesso di guardare al futuro dell'agricoltura attraverso gli occhi delle nuove generazioni e dei giovani talenti e ciò che abbiamo visto anche quest'anno ci è piaciuto molto. I giovani sono sempre più proiettati verso il digitale non solo come strumento per ottimizzare il lavoro nei campi, ma anche come alleato per una maggiore sostenibilità nello sviluppo delle colture e come strumento utile per fronteggiare gravi problemi a livello mondiale come la malnutrizione nei paesi sottosviluppati. In Image Line crediamo molto nelle nuove generazioni e vedere gli studenti che già a partire dall'università provano a ridisegnare il futuro del settore agricolo in chiave sempre più digitale, non può che farci guardare avanti con ottimismo».

La commissione ha selezionato due tesi di dottorato per le tematiche «Agricoltura di precisione» e «Valorizzazione delle produzioni Made in Italy», alle quali è stato assegnato un premio del valore di 1.500 euro, e otto tesi di Laurea Magistrale per le quali è stato istituito un premio del valore di mille euro per ognuna delle seguenti aree tematiche: Sostenibilità degli agrosistemi e protezione dell'ambiente, Agrometeorologia e Gestione delle risorse idriche, Ingegneria Agraria e mecatronica, Nutrizione delle Piante, Difesa delle colture, Innovazione varietale e genomica, Zootecnica, Economia Agraria.

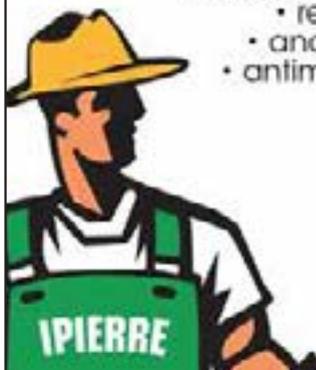
IPIERRE® GARDEN

FREDDO E PIOGGIA NON TI TEMIAMO. FAI IL PASSO GIUSTO



STIVALI E SCARPE IN EVA

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



IPIERRE
Via Ca' di Mazzè 18
37134 Verona - Italy
www.ipierre.eu

Grandi manovre, KPS Capital Partners acquisisce Briggs & Stratton

KPS Capital Partners, tramite un'affiliata di nuova costituzione, ha acquisito tutti i beni di Briggs & Stratton Corporation e alcune delle sue proprietà associate. Briggs opererà come società indipendente con il supporto a lungo termine di KPS, azionista privato tra i principali al mondo che vanta una lunga serie di successi nella trasformazione delle imprese e nella creazione di società redditizie e in crescita. KPS, che detiene capitali per circa 11,5 miliardi di USD, lavora per aumentare la propria posizione strategica, competitività e il rendimento dei propri investimenti e per creare Società di livello eccellente, leader nel settore. Briggs & Stratton riparte come società ben capitalizzata, libera da vincoli e da oltre 900 milioni USD di obbligazioni del suo predecessore, con la possibilità di accedere alle risorse finanziarie necessarie per migliorare l'attività e perseguire con successo il proprio percorso di crescita. Presidente e CEO di Briggs & Stratton sarà Steve Andrews che con KPS vanta una tradizione collaborativa nella creazione, nella gestione e nello sviluppo di aziende di successo. «Questo è l'inizio di una nuova era per Briggs & Stratton», ha sottolineato Michael Psaros, cofondatore e codirettore partner di KPS, «un marchio leggendario nell'industria manifatturiera americana. Briggs & Stratton riparte con una gamma di prodotti leader nel settore, venduti con marchi iconici, una struttura finanziaria solida e l'accesso alle risorse finanziarie e alle competenze di KPS. Desideriamo accelerare la crescita aziendale aumentando l'investimento già sostanziale nella ricerca e nello sviluppo, nella tecnologia e nello sviluppo di nuovi prodotti. KPS fornirà a Briggs & Stratton anche il capitale per effettuare acquisizioni strategiche». Roseo il futuro. «Sono onorato», le prime parole di Andrews, «di dirigere Briggs & Stratton. Libera da ogni responsabilità del passato, e con un bilancio di tutto rispetto e una forza lavoro di prim'ordine, l'azienda ha l'eccellente opportunità di acquisire una posizione di mercato strategica».

Eccellenze a braccetto, Stihl nel verde del Sigurtà



Stihl ha scelto di realizzare tre video nelle favolose scenografie estive del Parco Giardino Sigurtà, oasi naturalistica alle porte di Verona, tra le più conosciute ed apprezzate al mondo. I 600.000 metri quadrati del pluripremiato parco sono stati i testimoni della partnership tra le due importanti realtà che continua da diversi anni. Dal 1926 l'azienda Stihl punta su tecnologie rivoluzionarie e idee innovative per facilitare il lavoro dell'uomo nella natura.

Nel corso di oltre 90 anni di storia, Made by Stihl è diventato sinonimo di qualità. Ed oggi Stihl è presente in oltre 160 Paesi garantendo qualità e servizio grazie ai suoi rivenditori specializzati. Fra le macchine viste all'opera al Parco Sigurtà anche il decespugliatore a batteria FSA130 R, potente e leggero per falciare i bordi dei prati con erba tenace come quella dei Giardini Acquatici. O il tosasiepi a batteria HSA 86 che ha operato tra le 1500 piante di Tasso del Labirinto e il tosasiepi telescopico a batteria HLA 85 utilizzato nel taglio delle tue nella distesa più ampia del Parco, il Grande Tappeto Erboso.

Gardena-Bosch, qua la mano. Nasce «Power for all alliance»

Gardena ha siglato con Bosch l'accordo «Power for all alliance», grazie al quale dal 2021 nascerà un nuovo sistema a batteria 18V che per-



metterà di far funzionare molteplici elettrodomestici utilizzando la medesima batteria. Compatibili più di 20 milioni di batterie da 18V di numerosi elettrodomestici. Il consumatore non dovrà più gestire diverse tipologie di batteria e caricabatteria, ma si troverà ad avere un unico sistema versatile, in grado di soddisfare tutte le esigenze sia in casa che in giardino. Non è trascurabile il conseguente risparmio economico. In una prima fase, Gardena adatterà tutte le sue soluzioni a batteria da 18V al nuovo sistema «Power for all alliance» e tutti gli altri partner coinvolti nell'accordo (Emmalunga, Gloria Wagner e Rapid) gradualmente faranno lo stesso. Diversi i prodotti con cui Gardena contribuirà all'accordo, offrendo un'ampia gamma di soluzioni a batteria per tutti i lavori di giardinaggio, per irrigare e per la pulizia.

Nuovi consiglieri Comagarden: eletti Ferrari, Pezzolato e Ghirardi

Alessio Ferrari di Gianni Ferrari, Alberto Pezzolato di Pezzolato Spa e Simone Ghirardi di Ama sono i tre consiglieri eletti per Comagarden, costola di Federunacoma che nell'ultima assemblea generale di consiglieri ne ha ufficializzati ventiquattro fra Assomao, Assomase, Assotrattori, Comacomp e appunto Comagarden. Destinati alle macchine professionali da giardinaggio Ferrari e Pezzolato, alle hobbistiche Ghirardi. L'assemblea ha votato anche i componenti del Consiglio Generale della Federazione, scelti non in quota alle singole associazioni ma in modo trasversale, all'interno dell'intera base associativa. In conformità con gli statuti adottati da Confindustria, i membri neoeletti dei singoli consigli e del consiglio generale resteranno in carica per due anni e si aggiungono alle cariche di presidente della federazione e di presidenti delle singole associazioni che sono state definite con le elezioni del 2019. I sette componenti trasversali sono Liliana Carraro (Antonio Carraro), Maria Teresa Maschio (Mascar), Andrea Merlo (Merlo spa), Lorenzo Peruzzo (Peruzzo srl), Sara Radrizzani (ADR spa), Guido Rossi (Nobili spa) e Paolo Zama (Falc). Per Assomao scelti Eleonora Benassi, Alex Donzelli, Jacopo Fratus De Balestrini, Maria Teresa Maschio, Guido Rossi, Andrea Ruffin, Marco Toselli e Paolo Zama. Per Assomase ci sono Emilio Fornasiero, Valentino Novello e Matteo Pitanza. Per Assotrattori eletti Giampaolo Bellotto, Andrea Caron, Liliana Carraro e Andrea Merlo, per Comacomp invece Andrea e Mario Ferrari, Andrea Montorsi, Carlo Linetti, Fausto Mazzali e Michele Bertoloni.



Cariche John Deere, Sayago si prende la Regione 2

Alejandro Sayago è stato nominato vicepresidente, vendite e marketing Ag & Turf Regione 2 di John Deere, successore di Denny Docherty che andrà in pensione a partire dal 31 ottobre. Sayago continuerà a gestire il team responsabile per l'esecuzione della strategia Grow Time in tutta la regione, assicurando il successo dell'implementazione del modello operativo Smart Industrial. Si concentrerà anche sul trasferimento dell'organizzazione centrale per le vendite e il marketing a Walldorf, Germania. Inoltre, porterà avanti il nostro impegno costante per costruire la rete di concessionari Ag & Turf più forte della regione. Entrato in azienda nel 1992 in qualità di ingegnere in Messico e successivamente con incarichi nell'ambito della gestione degli approvvigionamenti e della produzione, Sayago è operativo dal primo ottobre. Ha svolto incarichi di marketing, vendite e strategia negli Stati Uniti, in Uruguay e in Brasile. «Alejandro», il quadro di Docherty, «è stato uno dei miei dati consulenti e mi ha aiutato a sviluppare la nostra strategia Grow Time, che si inserisce perfettamente nel modello Smart Industrial. La Regione e i concessionari John Deere potranno contare su un leader e una persona straordinaria con cui lavorare».

Micropaesaggi, Euroflora parte in quinta

Si è conclusa con un grande successo di partecipazione la prima fase di Micropaesaggi, il concorso di Euroflora 2021 – in programma a Genova dal 24 aprile al 9 maggio - a sostegno della creatività e dell'innovazione nella progettazione paesaggistica. Oltre 100 le domande pervenute da architetti, paesaggisti, agronomi, garden designer, giardinieri e studenti, per un totale di oltre 250 professionisti coinvolti e con alcune presenze estere da Austria, Germania e Portogallo. A selezionare i migliori una commissione composta fra gli altri da Antonio Lavarello, Caterina Gardella per la Soprintendenza Archeologia, Belle Arti e Paesaggio per la città metropolitana di Genova e le province di Imperia, La Spezia e Savona, da Daniele Salvo per l'Ordine degli Architetti Pianificatori, Paesaggisti e Conservatori della Provincia di Genova, dal presidente dell'Ordine degli Agronomi e Forestali delle province di Genova e Savona Fabio Palazzo e dal presidente della sezione ligure di AIAPP - Associazione Italiana di Architettura del Paesaggio Anna Sessarego. Gli spazi assegnati, dieci al massimo, avranno una dimensione di circa 60 metri quadrati.



Eima, pronto il Gruppo Tecnico di esperti per la Sicurezza

Velocizzate le procedure d'ingresso, accessi controllati tramite app



A GREAT EIMA, AS USUAL

BolognaFiere e FederUnacoma hanno costituito un «Gruppo Tecnico di esperti per la Sicurezza» specificamente dedicato a EIMA International. Il gruppo, che vede la partecipazione di personale tecnico e organizzativo delle due realtà e di esperti di prevenzione sanitaria, ha il compito di verificare la rigorosa applicazione dei protocolli anti-covid e anche di mettere a punto misure adeguate alle particolari caratteristiche di EIMA

International. Disposizioni coerenti anche con le linee guida definite dalle associazioni fieristiche italiane ed europee. Nel caso specifico di EIMA International sarà fortemente incrementato il numero degli addetti alla sicurezza per evitare assembramenti e per facilitare il flusso ordinato dei visitatori. Sempre con specifico riferimento all'EIMA, saranno velocizzate le operazioni di ingresso anche tramite sistemi di accredito on-line che eviteranno le file alle biglietterie e le soste ai tornelli, ed anche in fase di allestimento verranno privilegiate strutture di rapido montaggio per ridurre i tempi di permanenza in fiera degli addetti. Ma soprattutto verranno potenziati i sistemi di gestione dei flussi e degli accessi anche tramite app che saranno immediatamente scaricabili dai visitatori e che indicheranno in ogni momento della giornata i flussi di pubblico nei vari padiglioni suggerendo i percorsi più fluidi. «Del resto» sostengono gli esperti di BolognaFiere e FederUnacoma, «saranno proprio le tecnologie digitali la chiave di volta, lo strumento tecnologico in grado di trasmettere a distanza progetti, rendering e specifiche tecniche, di consentire l'interfaccia tra progettisti e realizzatori e di ottimizzare l'agenda degli appuntamenti».

Promozione Fiskars, c'è tempo fino al 15 novembre



Dedicarsi alla cura delle piante e dei fiori è di grande aiuto per il benessere psicofisico e Fiskars lo sa bene. Infatti, grazie a una ricerca condotta dall'azienda finlandese in tutta Europa sul legame che esiste tra il giardinaggio e la felicità, si può affermare che al 93% degli intervistati pratica il giardinaggio perché riduce ansia e stress, l'83% gode di una piacevole sensazione di benessere toccando la terra con le mani e l'89% trae grande beneficio nel vedere crescere gli alberi e i fiori che ha piantato con le proprie mani. Fiskars lancia una promozione che permette, con un acquisto minimo di 50 euro di prodotti Fiskars per il giardinaggio in un unico scontrino, di ricevere in premio una scatola contenente una confezione di bulbi di tulipano e un trapiantatore della linea Xact. Il trapiantatore Xact è l'attrezzo perfetto per scavare durante la semina, sollevare le piante e alzare il terreno. La testa extra-large in acciaio inox lucidato con bordi affilati taglia senza fatica il duro tappeto erboso. La promozione è valida fino al 15 novembre.

Fondazione Edmund Mach, in Trentino il cuore degli alberi

Il Centro Ricerca e Innovazione della Fondazione Edmund Mach sta sperimentando tecnologie innovative, rappresentate da sensori, torri di rilevamento e satelliti, che rientrano in una rete di monitoraggio italiana che conta 25 siti in tutto il paese. L'attività di ricerca rientra nel progetto Italian Tree Talker Network nell'ambito del bando PRIN, progetti di ricerca di interesse nazionale, finanziato dal MIUR. In particolare, nei boschi della Val di Cembra, i ricercatori hanno installato una trentina di Tree Talker, dispositivi che consentono di misurare una serie di importanti parametri vitali degli alberi e dell'ambiente in cui vegetano, quali accrescimento del fusto e flusso di linfa al suo interno, umidità del legno, temperatura ed umidità relativa dell'aria, inclinazione ed oscillazioni del fusto, spettro della radiazione solare trasmessa attraverso le chiome: tutte informazioni che forniscono un quadro sullo stato di salute delle piante.



Anche il Mugello incorona le virtù di Zanetti Racing Team



Zanetti Racing Team protagonista al Mugello. Vincenzo Lagonigro, decimo in qualifica con un best-lap di 1'57.506, è sempre andato a punti, confermando la buona qualità della sua Yamaha R6. Infatti le due gare della Coppa Italia Velocità Pirelli-Cup si sono svolte in condizioni atmosferiche differenti tra il cielo sereno ed i 26 gradi della gara sprint del sabato e la molta incertezza che ha caratterizzato gara-2 di domenica. Nella prima, il pilota pugliese ha rimontato una corsa dove il traffico della partenza lo aveva in parte penalizzato, imbottigliandolo nel folto sciame del primo giro. Girando con il passo gara dei primi, è riuscito

a resistere alla bagarre ingaggiata coi diretti avversari e quando, dopo soli sette giri la bandiera a scacchi ha sventolato, si è trovato decimo assoluto, ma con il terzo posto in tasca della categoria interna Supercorsa600. Dopo il meritato podio, domenica nei dieci giri della manche il «Baby Corsaro» ha nuovamente lottato ingaggiando più di un duello con i diretti inseguitori. Solo la volata finale non gli ha reso più della nona posizione generale che conferma comunque il margine di miglioramento su cui sta correndo con costanza.

Concorsi Euroflora, Genova dice 255

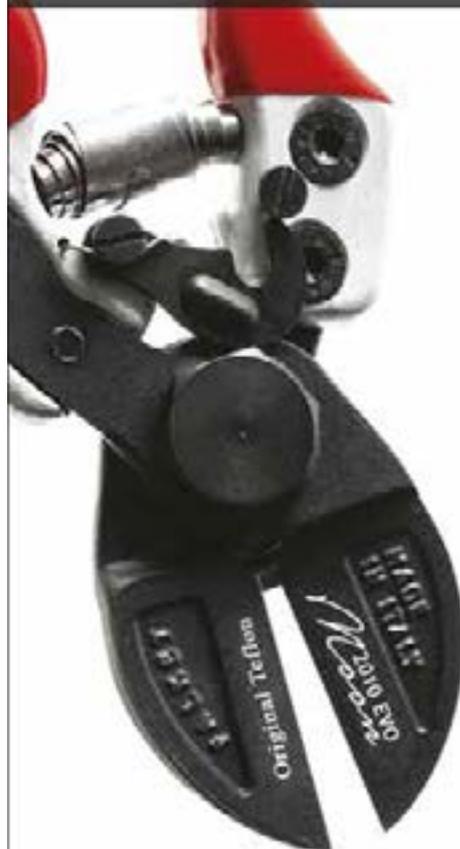
I parchi e i musei di Nervi al centro del mondo

Entra nel vivo la dodicesima edizione di Euroflora, mostra internazionale del fiore e della pianta ornamentale in programma a Genova dal 24 aprile al 9 maggio prossimi nei parchi e nei musei di Nervi. Il regolamento e i concorsi sono, insieme alla pianificazione generale di Euroflora, strumenti indispensabili per orientare le scelte progettuali e i contenuti di ogni singolo espositore. Sono consultabili sul sito www.euroflora.genova.it, suddivisi in due sezioni. Tra le novità presenti nel regolamento, basato sul rigoroso rispetto dei vincoli presenti nei Parchi storici e nelle strutture museali, la richiesta di un'alta qualità estetica per gli involucri anche con l'uso di mascherature in materiali naturali, come pietra, legno e vimini, o metallo. In tutto 255 sono i concorsi in programma, suddivisi in concorsi d'onore, tecnici ed estetici. Sono ripartiti in dodici sezioni tematiche, incluso il concorso "Micropaesaggi" dedicato alla progettazione che vedrà la conclusione della sua prima fase a novembre, con la selezione dei progetti che saranno poi realizzati a Euroflora. I concorsi estetici premiano la bellezza, l'originalità e l'artistica presentazione delle piante esposte; i concorsi tecnici sono finalizzati invece a premiare l'alta qualità, la robustezza e le novità di fioriture, arbusti e alberi in esposizione. Un concorso specifico valuterà le presentazioni meglio conservate per tutta la durata della manifestazione.


FALKET®

NEWS

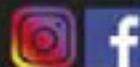
2010 EVO
Moon
Original Teflon



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

*affidati
a mani esperte*

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



segui sul social con #falketquality

VivaiFiori, apertura totale a manutentori e centri di giardinaggio

Patto stretto a Demo Venti Venti, Cappellini: «Qualità italiana»



Le certificazioni, ma non solo. Un anno intenso quello dell'Associazione Nazionale di tutela del marchio VivaiFiori, illustrato nel primo giorno di Demo Venti Venti. Il presidente Cappellini ha espresso molta soddisfazione per il lavoro svolto dal Comitato Tecnico che ha lavorato sul Disciplinare integrandolo con requisiti agronomici, ambientali e fitosanitari specifici per le aziende florovivaistiche, come ad esempio, la corretta etichettatura delle piante, la corretta nomenclatura botanica, l'utilizzo di sistemi di tracciabilità, la conoscenza (e formazione) delle normative fitosanitarie. Cappellini ha inoltre presentato il logo «VivaiFiori», rinnovato per rendere maggiormente comprensibile il suo messaggio. Inoltre Cappellini ha evidenziato come attualmente il Disciplinare ammetta adesioni solamente da parte di aziende agricole ma anche come siano in corso le stesure di appositi disciplinari rivolti ai centri di giardinaggio e ai manutentori del verde. Il marchio VivaiFiori sarà utilizzato da tutta la filiera florovivaistica e potrà identificare le capacità gestionali di ogni operatore del verde. Alla fine Cesare Cipolla, organizzatore di Demo, a Cappellini ha consegnato una donazione che servirà a sostenere il progetto del Marchio. «Così come me», ha sottolineato Cappellini, «Cesare crede in questo marchio e nelle persone che lo compongono. Da parte nostra credo che il miglior modo per ringraziarlo sarà proprio impegnarci al massimo affinché che questo marchio diventi rappresentativo della qualità italiana nel verde».

Agricoltura verticale, adesso Hexagro lancia Poty



Rispondere alla recente crisi causata dal covid-19 in modo forte e concreto, per tracciare la rotta verso uno stile di vita più sostenibile e a contatto con la natura creando una community che condivide i medesimi valori. È questa la mission di Poty, prodotto lanciato da Hexagro. Un progetto portato avanti anche attraverso diverse collaborazioni dal forte impatto sociale con diverse ONG. Hexagro per il suo lavoro nell'ambito della vertical farming, ha ricevuto importanti riconoscimenti dalla Ellen MacArthur Foundation e da Solar Impulse Foundation. «Poty», spiega Alessandro Grampa, cofounder di Hexagro, «è una risposta a questa crisi, alla quarantena e allo smart-working, situazioni che hanno minato il benessere dell'uomo rendendolo quasi prigioniero della propria città e perdendo il contatto con la natura. Vogliamo riportare l'attenzione sul consumatore, sulle sue esigenze e sul bisogno di ritrovare una dimensione di vicinanza alla natura e ai suoi effetti benefici».

Studio Indicod, produttori e distributori verso la sostenibilità

Il tema della sostenibilità, in particolare di quella ambientale, è un valore ormai irrinunciabile per le aziende di produzione e distribuzione. A misurarla è l'Osservatorio Immagino, realizzato da GS1 Italy in collaborazione con Nielsen che, edizione dopo edizione, sta monitorando l'evoluzione del carrello della spesa "green" degli italiani. Il paniere dei prodotti con claim legati alla sostenibilità è arrivato a 21.213 referenze per un sell-out che sfiora gli otto miliardi di euro. Responsabilità sociale, rispetto degli animali, management sostenibile delle risorse ed agricoltura e allevamento sostenibili sono i claim riconducibili alla gestione sostenibile delle risorse, sia nella fase produttiva che nel packaging, a dominare le vendite, con un fatturato di 3,6 miliardi di euro, il 10,2% del valore del paniere "green" rilevato dall'Osservatorio Immagino. Nell'arco dei 12 mesi rilevati a crescere in questo cluster sono state soprattutto le vendite di prodotti per cui viene segnalato in etichetta che sono confezionati in un imballo "compostabile". La strada è tracciata.

Vivaisti Esportatori, l'agenda è sempre più fitta



Tanti manifesti quelli dell'Associazione Nazionale Vivaisti Esportatori illustrati alla fiera Demo Venti Venti. Nell'occasione il segretario Edoardo Sciutti, dopo aver portato i saluti del presidente Leonardo Capitanio, ha esposto i risultati dell'associazione

che negli ultimi mesi si è impegnata particolarmente nell'avviamento di nuove e proficue collaborazioni nazionali e internazionali. Numerose le attività. In primis il progetto europeo «More Green Cities for sustainable Europe», già approvato dalla Commissione Europea, sugli effetti benefici delle piante nelle città e il cui capofila è l'European Nurserystock Association in collaborazione con le associazioni europee di vivaisti. E poi il disegno europeo Circsys, finanziato dal programma per l'innovazione Horizon 2020, che ha lo scopo di individuare materiali biodegradabili e riciclabili sostitutivi alla plastica. In più la convenzione con Università della Tuscia nell'ambito dell'attivazione del corso di laurea professionalizzante «Produzione sementiera e vivaismo».

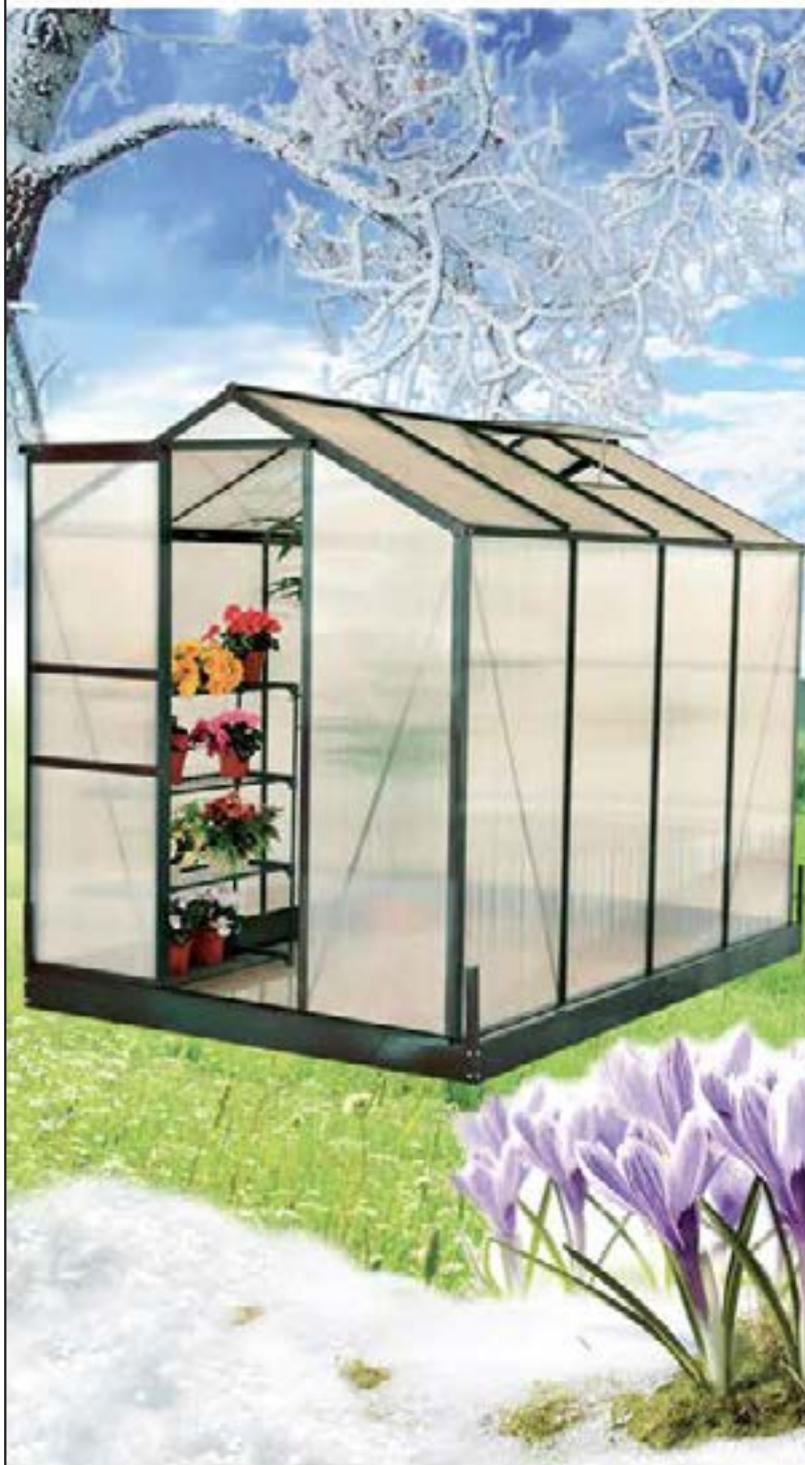
Jean Giono, sul podio Bosco Limite, Bandiziol e Prasadcon



Bosco Limite (Padova) e il bosco di Bandiziol e Prasadcon (Venezia) hanno vinto il premio di Veneto Agricoltura per essersi contraddistinte nell'opera di promozione e realizzazione

di impianti di vegetazione legnosa che abbiano generato miglioramenti per l'ambiente. Il premio Jean Giono - L'uomo che piantava gli alberi, è stato istituito lo scorso anno per valorizzare l'impegno sociale per l'affermazione di una cultura dell'albero, del paesaggio e la promozione di impianti realizzati con prevalente finalità ambientale, paesaggistica e sociale. Quest'anno il riconoscimento è stato assegnato per quattro categorie: Agricoltore; Tecnico, agronomo-forestale o ricercatore; Rappresentante di amministrazioni locali (Amministratore, Sindaco/Assessore comunale, tecnico ente locale) e Volontario (rappresentante associazionismo). Appuntamento ora al 2021.

NON IMPORTA CHE TEMPO FACCI FUORI, CON LE NOSTRE SERRE... È SEMPRE PRIMAVERA



FERRARI® group

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

Bologna muove passi veloci, verso l'edizione di febbraio e quella digitale di novembre. Totale la fiducia del mercato che aspetta solo l'ultimo segnale per lasciarsi del tutto alle spalle gli ultimi mesi di buio

DOPPIA MISSIONE, L'EIMA È PRONTA

L' Eima va avanti per la sua strada, confermando impegni e date. La rassegna mondiale della meccanica agricola si svolgerà regolarmente nelle due edizioni annunciate: l'anteprima su piattaforma digitale, dall'11 al 15 novembre prossimo, e l'esposizione fisica nel quartiere fieristico di Bologna dal 3 al 7 febbraio. «L'emergenza covid ha frenato il mercato della meccanica agricola», spiega Alessandro Malavolti, presidente di Federunacoma, «ma la domanda di macchinari è potenzialmente molto alta e gli operatori hanno necessità di un evento che metta nuovamente a contatto le tecnologie prodotte dalle industrie di settore con le esigenze dell'agricoltura nelle diverse aree del mondo. Il doppio appuntamento serve a presidiare il

mercato prevedendo un'anteprima virtuale straordinariamente ricca, pensata per esplorare le potenzialità di business a livello globale, e un'edizione fisica di grande contenuto tecnico e di grande impatto scenografico. Proprio grazie all'anteprima digitale gli operatori potranno affrontare la fiera di febbraio in modo razionale e selettivo, ottimizzando i tempi e i costi della propria partecipazione».

VERSO IL PIENONE. Non solo. «Le adesioni ad Eima International», spiega l'ufficio organizzativo



di FederUnacoma, «sono state moltissime fin dal momento in cui, nel settembre dello scorso anno, si sono aperte le iscrizioni alla grande kermesse e ancora oggi, malgrado l'emergenza sanitaria si sia abbattuta sui settori produttivi e sugli eventi fieristici, il gruppo delle case costruttrici iscritte si presenta molto numeroso e compatto». Buon segno. «A differenza di altri eventi fieristici che anche prima della pandemia avevano registrato un netto calo delle adesioni e che hanno dunque deciso di annullare la manifestazione» osserva Simona Rapastella, direttore generale di FederUnacoma, «Eima International mantiene un profilo molto elevato avendo attualmente un obbligo contrattuale nei confronti di 1.600 espositori ai quali intende dare le migliori occasioni di business. Il contesto internazionale è comunque critico e per questo abbiamo allo studio misure per facilitare le aziende partecipanti sia dal punto di vista economico sia dal punto di vista organizzativo ma soprattutto stiamo lavorando per offrire ad espositori e visitatori i più alti standard di sicurezza. Dopo la costituzione del Tavolo Tecnico per la Sicurezza EIMA, al quale hanno partecipato responsabili di FederUnacoma e di BolognaFiere, oltre che consulenti esterni specialisti in materia di prevenzione sanitaria, l'Eima punta sui migliori sistemi di prevenzione a livello internazionale, con l'obiettivo di fare della rassegna bolognese «il luogo più sicuro nel quale fare promozione e sviluppare gli incontri d'affari».

ANTEPRIMA ONLINE. Intanto è cominciata la marcia di avvicinamento ad Eima Digital Preview (EDP) in programma dall'11 al 15 novembre. Una serie di appuntamenti, iniziative e scadenze tecniche caratterizza la road map dell'evento, con l'obiettivo di coinvolgere il più alto numero di operatori, ottimizzare l'attività delle industrie espositrici, sottolineare la portata di un evento che non ha eguali nello scenario delle rassegne di settore e che costituisce per tutti un'esperienza inedita e uno strumento dalle straordinarie potenzialità. Il 15 settembre ha preso il via, sul sito Eima, la registrazione alla piattaforma digitale dei visitatori e degli operatori, un elemento utile per monitorare da subito gli accessi dai vari Paesi e orientare in modo più preciso le iniziative di comunicazione. In contemporanea con l'inizio delle registrazioni dei partecipanti, s'è intensificata la campagna sui social finalizzata a diffondere informazioni sui contenuti e sugli aspetti organizzativi dell'EDP.



A partire dalla seconda settimana di settembre le aziende espositrici hanno iniziato l'allestimento delle proprie room virtuali, collocando nei suggestivi spazi tridimensionali previsti nella piattaforma, la galleria delle gamme e delle novità di prodotto oltre che i materiali informativi sull'azienda. Il 23 settembre è stato poi diffuso il calendario dettagliato dei convegni, dei seminari, degli eventi tecnici e divulgativi nonché degli spettacoli live che animeranno l'Agorà, l'ampio spazio virtuale appositamente dedicato ai contenuti culturali della rassegna.

Nel fitto calendario dell'Agorà si segnala l'evento di anticipazione del concorso Novità Tecniche promosso da FederUnacoma, fissato per il 12 novembre in diretta streaming. Il quadro delle iniziative in preparazione dell'Eima Digital Preview prevede numerosi aggiornamenti attraverso le emittenti radiotelevisive, i siti e la stampa di settore, ma anche eventi seminariali, fra cui quello specificamente dedicato alle tecniche di marketing online, offerto a tutti gli espositori e fissato in streaming (con traduzione simultanea in inglese) che s'è svolto il 25 settembre. Per quanto riguarda le attività di internazionalizzazione, il 5 ottobre FederUnacoma ha inviato alla rete diplomatica delle ambasciate e agli uffici ICE all'estero la documentazione aggiornata sulla preview digitale, corredata da supporti multimediali, per consentire la massima diffusione dell'evento presso la stampa e gli operatori di ogni Paese. Parallelamente ai preparativi per l'evento virtuale prosegue l'organizzazione dell'edizione fisica di Eima International, con la messa a punto dei dettagli logistici e dei dispositivi di garanzia sanitaria per i partecipanti.

«GIARDINI? NOI CREIAMO BELLEZZA»

Molto più di un freddo lavoro. S'eleva il manutentore. Orgoglioso del suo tocco, al di là dell'erba da tagliare. Al di là degli alberi da sistemare. «Noi coi giardini creiamo bellezza», la regola di Fabio Lenna, 35 anni, giardiniere nella zona di Legnano imbottita di aziende e villette. Tanto privato, pubblico poco o niente. Squadra da quattro quella di Lenna. Con lui Alessandro Penna e Davide Canciani. Con lui anche il padre Antonio, una vita nella telefonia e non in quel verde che spesso viene lasciato in eredità alle generazioni successive. Vocazione pura quella di Fabio, un diploma in agraria e tanta passione per i giardini. C'è di tutto nella sua offerta. Dalle potature in tree climbing agli impianti di irrigazione, più tutto il resto. Progettazione compresa. L'azienda l'ha aperta nel 2006, ancora giovanissimo. Senza mai fermarsi.

Lenna, il primo punto del suo percorso?

«Soprattutto negli ultimi dieci anni ho investito molto in formazione, a partire dai corsi sui tappeti

Una passione, prima di tutto. **Fabio Lenna** parla col cuore. Sveglia alle 7, luce spenta a notte fonda. «Io di questo lavoro sono innamorato. Amo vedere il mio cliente contento. Vorrei solo che in Italia ci fosse la stessa considerazione del verde che hanno altri paesi. Fondamentale la formazione. Per tutti»

erbosi fino all'irrigazione toccando anche l'arboricoltura. Insomma, il giardinaggio a 360 gradi».

Quanto conta oggi la formazione?

«Ormai è fondamentale, con l'avvento di internet il cliente può leggere di tutto a volte è più informato di certi giardinieri perché hanno tutto per potersi informare come si deve. E quando ti si presenta uno a cui non sai cosa rispondere quel cliente l'hai già perso. È un problema di tutto il settore, tanti altri colleghi sono piuttosto indietro. Di sicuro ne fanno più i giovani».

Il problema più serio del settore?

«Reperire personale qualificato. Introvabile ormai. Mi pare che i giovani d'oggi non abbiano molta voglia di far fatica».

Perché si diventa manutentori?

«Al 99% per vocazione. Con questo lavoro puoi riuscire a vivere bene, ma non diventi ricco. Se lo fai è perché sei animato dalla passione».

Cos'è un giardino ai suoi occhi?

«Come se fosse un figlio, dalla sua nascita fin quando cresce e cambia. Mi piace vedere il risultato finale, così come vedere il cliente contento. Io di questo lavoro sono innamorato».





Il valore del giardino viene davvero compreso?

«Fino ad un certo punto. Io dico che una brutta casa con un bel giardino è comunque una bella casa, ma una bella casa anche costruita bene e con tutti i particolari al suo posto e con un giardino brutto vale la metà. In Italia non è un fattore fino in fondo il verde. Purtroppo è così. Ci manca la cultura specifica. All'estero invece il giardino viene considerato per quel che merita. Se una casa vale trecentomila euro con un giardino come si deve la sua valutazione aumenta di cinquanta, sessantamila euro. Quel che ancora da noi non s'è compreso».

Cosa deve cambiare?

«Semplice: il verde va visto come parte integrante della casa. Soprattutto nel periodo di lockdown i clienti ci chiamavano. Interessati, visto che il giardino è stato a lungo per loro l'unica valvola di sfogo. Specie quando c'era il fermo totale».

Perché avete preso le distanze dalle municipalità?

«Perché sono le solite gare d'appalto al ribasso,

dove la qualità non interessa granché. Preferisco il rapporto diretto col cliente. Un lavoro fatto bene viene prima di tutto».

Curiosità: i tempi della sua giornata?

«Sveglia alle 7, poi si va avanti anche fino alle undici di sera quando mi dedico soprattutto ai progetti visto che di giorno sono sempre in giro. Dopo cena, dopo un paio d'ore di pausa, mi rimetto all'opera».

Il vostro parco macchine?

«Due camion grossi, trattori, cippatori, trincia, escavatori, naturalmente rasaerba, più tutto quello che ci serve».

Quanto c'è di batteria?

«Le macchine sono quasi tutte a batteria, tranne i rasaerba che per me restano ancora un po' carenti nelle prestazioni e con costi troppo elevati per il risultato che danno. Per il resto la batteria è molto presente, comprese le motoseghe».

Che futuro prevede per il settore?

«Mi auguro che aumenti il livello di qualità, che la gente capisca che il lavoro del giardiniere non è affatto secondario. Dove il prezzo non può essere l'unica discriminante. Se chiami un'impresa edile che ha macchine molto meno costose delle nostre è chiaro che il costo del lavoro è differente. Certi prezzi noi non ce li possiamo permettere. Ma la qualità?».



Mesi di fermo, poi di corsa frenetica. «Con un entusiasmo ritrovato», uno dei concetti chiave di Demo Venti Venti dove il mercato s'è messo in moto alla grande. Prodotti, tendenze, storie. Ed una vera certezza

«VERDE, BELLA REAZIONE RIPRESA QUASI TOTALE»

DEMO 2020

Tante fotografie, un unico comun denominatore. Affresco multicolore Demo Venti Venti, spaccato di mercato anche rassicurante. Quel di cui c'era bisogno. Volti, voci, sorrisi, trattative, dialoghi fitti, macchine al lavoro. Di tutto, di più.

SENZA LIMITI. Delle vie nuove le ha aperte l'Automower 535 AWD di **Husqvarna**, leggerissimo nella dura salita preparata al Parco di Novegro dove s'è mosso con grande disinvoltura. «È una macchina di ultima generazione», la base di Flavio Santolin, tecnico Husqvarna Automower, «l'unica al mondo a poter gestire pendenze fino al

70% in taglio. L'altro grosso vantaggio, per come è conformata e per come si snoda avendo quattro motori di trazione indipendenti, è quella di riuscire a far le manovre anche quando il prato finisce in pendenza. Con la possibilità di fare delle manovre e di girarsi con pendenze massime del 50% sul filo perimetrale, là dove tutti gli altri modelli vanno al massimo fino al 15%». Husqvarna a Demo ha esposto soltanto gli Automower della serie professionale, quelle di fascia più alta ad hoc per i professionisti del verde. «Macchine», evidenzia Santolin, «che coprono metrature fino a cinquemila metri quadrati, pensate soprattutto per giardinieri che hanno la possibilità di muoverne più di una contemporaneamente grazie ad una comoda app.

Molti prodotti della serie standard, per il privato, hanno un modulo di controllo remoto grazie al quale possono essere monitorati a distanza. Per vedere dov'è il robot grazie al Gps integrato, facendola partire e fermare, cambiando l'altezza di taglio. Nella gamma standard l'applicazione permette di controllare un robot alla volta. Quelle invece della Serie 5 fanno parte del pacchetto Fleet Services, proprio quella piattaforma che ci permette di gestire un alto numero di macchine tutte insieme. Non solo robot. Nello specifico, da quando è arrivata la 535 AWD, per noi si è aperto un mondo di nuovi giardini. Chi aveva delle pendenze così forti non credeva ci potessero essere robot capaci di affrontarle così in automatico».

VENT'ANNI IN UN ATTIMO. Trasudava fierezza lo stand di Pellenc Italia, per quel lavoro sulla batteria cominciato tanto tempo fa. Quando il mercato viveva di ben altro. «Il fotogramma più bello», racconta Giandomenico D'Isa, responsabile dell'area giardinaggio di **Pellenc Italia**, «è



Flavio Santolin,
tecnico Automower
Husqvarna



Giandomenico D'Isa,
responsabile dell'area
giardinaggio
di Pellenc Italia

guardare indietro e vedere da dove siamo partiti. Erano due prodotti per il settore dell'agricoltura. Lì però ad un certo punto abbiamo capito che la batteria avrebbe potuto fare tanto». Pare passata un'eternità da allora. «La batteria», continua D'Isa, «è in costante crescita, tutto molto diverso rispetto a vent'anni fa quando entrammo da pionieri in questo mondo. Eravamo una mosca bianca. Ora il cliente è pronto, ha capito che oggi ci sono batterie che possono serenamente garantire una giornata di lavoro e motori che permettono prestazioni davvero importanti. Il punto di volta è stato proprio questo, di dare cioè al professionista la sicurezza di poter uscire la mattina e tornare la sera con un prodotto in grado di lavorare per tutto il giorno. Demo Venti Venti è stata anche l'occasione di riabbracciare i nostri clienti e dar loro modo di testare la nostra offerta e fargli toccare ancora una volta con mano fin dove s'è spinta la batteria».

SAPORI ANTICHI. Da momenti bui possono spesso nascere opportunità. «Quei mesi», il punto di Gaspare Conversano, direttore marketing e vendite di **Stihl Italia**, «sono diventati un momento prezioso per tutti noi e per il nostro gruppo. Dopo il lockdown la voglia di outdoor e di garden è cresciuta tantissimo. E ad oggi i rivenditori, il cuore



Gaspare Conversano,
direttore marketing e
vendite di Stihl Italia

della nostra attività, sono tutti molto soddisfatti di come è andata finora. Anche se lo dicono in silenzio, visto che il futuro almeno per il 2021 non si annuncia positivo. Cerchiamo però

di guardare il quadro con grande realtà, come bisogna fare. E guardare con ottimismo ai prossimi mesi, cercando di infondere la giusta fiducia. Demo in questo senso è stato anche un modo per ripartire». Conversano si tiene stretto un valore in particolare. «La fedeltà, la fiducia e il rapporto non più solo professionale con la nostra rete di vendita. Nel momento più duro», continua Conversano, «abbiamo impostato tutta una serie di azioni per aiutare il rivenditore ad aumentare la sua liquidità cercando di non chiedergli di onorare i pagamenti esattamente come dovevano essere fatti ma facendo un piano strutturato per allungarli. La rete ha risposto in maniera splendida, dimostrando come

oggi più che mai i rapporti fra aziende vengono esaltati quando esiste una solida azione fra persone. Come si faceva una volta. Spesso i rapporti si rinsaldano guardandosi negli occhi e stringendosi la mano. La mia storia professionale», racconta Conversano, «non nasce dal garden, sono stato prelevato anzi da settori più cinici. Sicuramente qui ci sono ancora dei valori, quelli di un tempo. Al rivenditore diciamo di guardare lontano, di abbracciare il cambiamento come vento forte di innovazione. Di guardare sempre avanti e non con nostalgia per quel che non c'è più ma con felicità a quel che potremmo avere».

ORGOGGIO ITALIANO. Demo Venti Venti è andata in archivio anche col sorriso di **Grin**. «Dopo lo spavento iniziale ora c'è entusiasmo. La stagione sta andando molto bene. Le nostre macchine poi», evidenzia il responsabile commerciale e marketing Daniele Bianchi, «sono state perfettamente funzionali anche nel periodo di chiusura totale, visto che col nostro taglio non serve andare in discarica. Nonostante le difficoltà nella distribuzione siamo riusciti a soddisfare tutte le esigenze, avvantaggiati anche dalla nostra produzione tutta italiana. Ci muoviamo sempre coi piedi di piombo, ma c'è fiducia. Ogni italiano oggi deve sentirsi un po' più forte di prima. Siamo stati fra i primi a subire l'emergenza ma anche fra i primi a metter fuori la testa. E come azienda abbiamo superato una grande prova. Con prodotti sempre disponibili ed un rapporto ancora più solido coi rivenditori. Grazie anche ad una straordinaria campagna di marketing. Abbiamo spinto quando gli altri hanno invece chiuso i rubinetti. Tanti specialisti sono venuti anche a ringraziarci di persone. Questo è motivo di grande orgoglio».



Daniele Bianchi, responsabile
commerciale e marketing Grin

SE L'ERBA CRESCE... Tempi da calcolare, non solo nell'immediato. A partire dal salto in avanti della batteria. «Stimiamo che nell'arco di cinque anni», la previsione di Alberto Moro, tecnico commerciale di Pratoverde, «ci sarà una drastica riduzione dei prodotti elettrici a filo ed un forte calo anche di quelli a combustione interna. Bisognerà solo capire che si tratta di prodotti diversi, quindi come ottimizzare la batteria per trarne il meglio. I



Alberto Moro, tecnico commerciale di Pratoverde

tempi cambiano, la comunicazione è molto veloce, ora ci sono i social. La batteria ha zoppicato all'inizio perché c'erano dei limiti sull'autonomia, ora però le difficoltà sono state superate». La visione di Moro è chiara. «I mesi prossimi? La sorpresa nell'esserci trovati confinati fra le mura di casa ha reso più intimo il contatto con la nostra casa e ci ha fatto appassionare ancor di più al nostro giardino. Dall'altra parte però l'elemento negativo sono stati i negozi chiusi. Questo ha prodotto molto "fai da te" ed una domanda inespressa che s'è poi espressa quando i punti vendita hanno riaperto. Il saldo ad oggi non è zero, perché il mercato è sotto il livello dell'anno scorso, ma se alla fine del lockdown eravamo tutti molto preoccupati adesso dico che la situazione è gestibile. Nel nostro settore incide molto il tempo. La mia esperienza», l'istantanea di Moro, «mi dice che se l'erba cresce va tagliata. E che qualsiasi crisi non ha lo stesso impatto di una siccità. Questa crisi è stata la più dura, con un impatto forte ma non così drammatico».

MARCIA CONTINUA. Sempre al lavoro le macchine di **Peruzzo**, dal 1959 al lavoro per realizzare macchine per l'agricoltura e per la cura del verde pubblico e sportivo. «Il mercato ci sta dando delle soddisfazioni, anche grazie al meteo.

Siamo partiti bene anche con i cippatori, coi magazzini ora abbastanza liberi. Fra marzo e aprile è stata dura», racconta il titolare Roberto Peruzzo, «era quindi necessario cambiare velocemente i sistemi di vendita fra quelle online, l'utilizzo dei social, la pubblicità su carta stampata quando gli agenti non potevano girare. Quei momenti qualcosa ci

hanno insegnato. A non fermarsi mai, a guardare sempre avanti, a credere nella tecnologia, ad avere macchine sempre disponibili perché il mercato ora è più contratto e gli acquisti si decidono anche all'ultimo momento. Il prodotto italiano è stato vincente, ha premiato tanto. Dieci anni fa si parlava tanto di cinesi, ora però contano soprattutto i ricambi veloci, la qualità, l'affidabilità, l'assistenza. I giardinieri e i manutentori non possono stare fermi. Ai rivenditori», conclude Peruzzo, «suggerisco di essere sempre positivi e professionali, soprattutto di dare al cliente quel che effettivamente gli serve. Per un prodotto di qualità si spende volentieri qualcosa in più, se dura nel tempo».

PASSI FORTI. Ben presto ci sono stati pochi rami da tagliare nella zona del parco dove s'è sistemata **Archman**, tanta è stata la voglia dei giardinieri di provare il nuovo sveltatoio Helium a batteria.

«È stato un passo enorme per un'azienda a conduzione familiare come la nostra», il punto del responsabile commerciale Claudia Pittau, «grazie anche alla richiesta del mercato che ci ha orientati in questa direzione. Siamo partiti dai potatori, poi ci siamo buttati sullo sveltatoio. E tutti a chiederci: "Perché non lo fate a batteria?". Helium è nato così. L'abbiamo messo sul mercato, ma subito dopo c'è stato il lockdown. L'interesse però oggi è altissimo. Abbiamo fiducia, anche perché in fondo giardinaggio e agricoltura non si sono mai veramente fermati».



Claudia Pittau, responsabile commerciale di Archman

FATTORE PROFESSIONALE. Falciatutto e macchine Iseki sono stati il cuore pulsante di **Barbieri** che a Demo ha spaziato su più fronti. «Il settore», spiega Roberto Pietri, della direzione e marketing dell'azienda vicentina di Sossano, «si sta sempre più professionalizzando. L'anno è stato particolare, con un inevitabile rallentamento. Adesso si spera in una ripresa e sfruttare le prossime fiere, compresa la prossima Eima. Come me l'aspetto? Difficile prevederlo, prima di tutto per i limiti di assembramento e i parametri di sicurezza da rispet-



Roberto Peruzzo, amministratore delegato di Peruzzo



Roberto Pietri, direzione e marketing di Barbieri

tare. Di sicuro le persone saranno estremamente interessate, visto che saranno trascorsi più di due anni dall'ultima edizione. Strada facendo vedremo quelle che saranno le richieste i quelli che diventeranno i limiti entro cui dover rimanere». Tante sfaccettature sulla scena del professionale.



Giancarlo Persichini (Grasshopper)

«È stata una buona stagione», il bilancio di Giancarlo Persichini di **Grasshopper**, «non tanto per le piccole macchine quanto per quelle che usa solitamente il manutentore. Quelle diesel di fascia alta, il nostro cavallo di battaglia. Il lavoro c'è stato, gli



Guglielmo Besutti dell'area manager di Hinowa

appalti si sono fatti. Le macchine sono state prese, anche più di una contemporaneamente». Ha guardato tutti dall'alto **Hinowa** con le sue piattaforme aeree. «E la prossima frontiera», l'anticipazione di Guglielmo Besutti, dell'area manager dell'azienda veronese di Nogara, «sarà quella di salire ancora. Adesso abbiamo al massimo una 33 metri, più avanti però andremo anche oltre. Il mercato? Esportiamo in tutto il mondo noi. Anche negli Stati Uniti, anche in Australia. C'è una grande spinta dall'America, così come da certi paesi nordeuropei fra Inghilterra, Germania e Olanda. Senza trascurare la buona fetta garantita dall'Italia. Sono stati mesi duri per tutti, ma vedo una grande ripresa».

OLTRE I NUMERI. Al lavoro con grande energia, nello stand di **MARINA Systems**, il nuovo Raptor 800 insieme alla solita offerta diversificata sui rasaerba, marchio di fabbrica dell'azienda. «Più si andrà avanti», la certezza di Christian Rivolta, titolare di **MARINA Systems**, «più ci si sposterà verso la batteria che ormai non ha nulla da invidiare al termico, soprattutto per una questione di inquinamento acustico e ambientale. Viste anche normative in questo senso sempre più stringenti. La nostra mission, da piccola azienda quasi a gestione familiare, resta quella di provare a offrire sempre qualcosa di differente dalla proposta standard. Non ci interessano i grossi numeri, quanto la qualità del prodotto».



Christian Rivolta, titolare di MARINA Systems



HUSQVARNA

**T540i XP, l'agilità della batteria con la forza dello scoppio
Ma il grande valore aggiunto è la catena SP21G**

Husqvarna T540i XP è una motosega a batteria per potatura potente ed efficiente, equivalente a una motosega a scoppio da 40 cc se equipaggiata con una batteria BLi200X. È ideale per gli arboricoltori professionisti che desiderano una motosega con impugnatura superiore leggera e ad alte prestazioni. Offre tutti i vantaggi della carica della batteria senza compromettere le prestazioni di taglio. La connettività integrata semplifica il monitoraggio delle statistiche di utilizzo, della cronologia dei servizi e dell'ultima posizione nota nell'app Husqvarna Fleet Services TM.

Fra i suoi punti forti SP21G, catena da 1,1 mm mini a semi-chisel sviluppata appositamente per motoseghe a batteria per garantire la velocità di taglio e l'efficienza massima. La catena è efficiente dal punto di vista energetico e la geometria ottimizzata offre un taglio costantemente uniforme, così come una migliore maneggevolezza e manovrabilità.

GRIN

**Il tour di SPM53PRO, in un attimo da Novegro a Parigi
La potenza di un trinciasarmenti, la manovrabilità di un rasaerba**

Sempre presente Grin, che dopo Demo Venti Venti ha fatto in fretta le valigie per volare verso il Salonvert di Parigi. In primo piano al Parco di Novegro SPM53PRO, la potenza di taglio di un trinciasarmenti abbinata alla leggerezza e manovrabilità di un tagliaerba. Molto apprezzato dai professionisti che necessitano di una macchina specializzata per lo sfalcio di erba molto alta e condizioni particolarmente difficili. Costruita con l'innovativo telaio a ponte Grin HD, permette di montare decentrato il potente e affidabile motore Briggs & Stratton serie 850 da 6 cv. In questo modo si ottiene una macchina molto più maneggevole, perfettamente bilanciata, una maggiore coppia e si aumenta la capacità di assorbire forti urti. Rispetto a un trinciasarmenti garantisce maggiore pulizia di taglio e consente di tagliare anche erba bassa con un ottimo risultato. Rispetto ad un tagliaerba permette lo sfalcio pure di erba molto alta o piccoli rovi e arbusti. Il taglio risulta più rustico rispetto a un modello a quattro ruote, ma è maggiore la manovrabilità con l'erba alta.

SABRE ITALIA

**Indistruttibile Super 104, a testa altissima su ogni terreno
Garanzia Hustler, specialista del taglio perfetto**

Super 104, prodotto da Hustler e distribuito da Sabre Italia, ha motore Kawasaki FX1000V bicilindrico 999 cc, 26,1 Kw, 75,9 Nm, telaio in longheroni d'acciaio da 38x76x4,8 mm verniciato a polveri, trasmissione idrostatica con due pompe Danfoss DDC20 e due motori Parker TG0360. Radiatore olio con elettroventola da 230 mm, sterzo a raggio zero tramite due leve per controllo velocità e rotazione di ciascuna ruota, freno di parcheggio meccanico a tamburi azionato all'apertura delle leve di sterzo, frizione innesto lame elettromagnetica, trasmissione alle lame con cinghia a V, piatto sospeso con ali flottanti sollevabili idraulicamente realizzato in acciaio da 3,2 mm con doppie piastre da 4,5 per rinforzo mozzi lama, camera interna alta 140 mm, rinforzo perimetrale in acciaio da 38x10 mm, cinque lame di cui ali esterne 1x23.86 oraria ed 1x23.86" antioraria.



PERUZZO

TB 100: piccole dimensioni, grande capacità di lavoro Trasmissione a cinghie trapezoidali per la massima elasticità

Il cippatore TB 100 è una macchina di piccole dimensioni ad altissima produttività, facilmente trasportabile ma con la possibilità di ridurre potature di grande diametro, fasci di rami o tavole di legno ad un prezzo molto competitivo. Prodotti organici sia secchi che umidi. Realizzato con un robusto gruppo di taglio a tamburo che riduce ramaglie con diametri da 10/11 cm di diametro e con un telaio semplice e di piccole dimensioni. Proposto con motori a scoppio Briggs & Stratton da 16 o 18 CV e compatto per essere facilmente trasportato da manutentori con automezzi di piccolo volume. La forza centrifuga creata dal rotore espelle il materiale tritato fine, proiettandolo fuori dallo scarico orientabile in altezza e gettandolo per circa 3-5 metri per il facile caricamento in un contenitore o rimorchio.



STIHL

Pistone in magnesio con copertura di ceramica Stihl MS 400 C-M, rapporto peso-potenza super

La nuova motosega Stihl MS 400 C-M è destinata ad un target di professionisti per effettuare l'abbattimento e il taglio di piante di media grandezza. La Stihl MS 400 C-M ha tra i suoi punti di forza l'eccellente rapporto peso-potenza (1,45 Kg/Kw), la facile ed affidabile accensione e la sua lunga durata. Nella gamma delle motoseghe professionali Stihl si posiziona sopra la MS 362 C-M distinguendosi per la maggiore potenza, alta coppia e cilindrata superiore con aumento del peso di soli 200 grammi. Lo straordinario valore aggiunto è il pistone in magnesio con copertura di ceramica che conferisce il tipico colore bianco. Questo materiale permette di ridurre il peso del pistone della MS 400 C-M (-14%) se confrontato con quello in alluminio più piccolo della MS 362 C-M. Anche il filtro aria HD 2 è stato migliorato ed è caratterizzato dal tipico colore bianco per individuare velocemente le particelle di sporco più piccole. Inoltre la nuova motosega è dotata del più aggiornato sistema di calibrazione M-Tronic 3.0. Alcuni dati tecnici della nuova MS 400 C-M: motore con tecnologia 2 Mix, 66,8 cc, potenza 4 Kw, coppia massima 4,1 Nm, peso 5,8 a vuoto senza barra e catena, serbatoio carburante da 600 cc.



PELENC

ULiB 750, il rapporto capacità-peso è eccezionale Ergonomia al top, per potature in tutta agilità

Supersottile, compatta, leggera. La batteria ULiB 750 rivede tutti gli standard ergonomici con un rapporto capacità-peso straordinario. Una soluzione responsabile per la manutenzione degli spazi verdi e degli alberi. Concepita per essere utilizzata con tutti gli utensili a batteria Pellenc, è la soluzione ideale per realizzare ogni lavoro di potatura. Il suo design pulito e compatto, il suo peso piuma inferiore a 4,5 kg fanno di questa batteria dorsale una reale innovazione in termini di tecnologia, ergonomia e sicurezza. Montaggio a fisarmonica degli elementi agli ioni di litio di alta qualità. La batteria, reversibile, permette la connettività dell'utensile dall'alto o dal basso. Tasti di accensione posizionati in alto e in basso per mantenere l'accessibilità quando la batteria viene indossata nelle due posizioni.



ARCHMAN

Helium, la potatura professionale in pieno relax
Massima libertà di movimento, tagli precisissimi

Forte, leggero, rapido. Helium è la nuova frontiera varcata da Archman, col suo nuovo svettatoio a batteria telescopico orientabile che ha già incontrato il gradimento assoluto di tanti professionisti entusiasti anche dopo una breve prova fra gli alberi del Parco di Novegro. Progettato e costruito da Archman, Helium esegue tagli precisi e senza fatica. Il corpo di taglio è stampato in nylon caricato in fibra di carbonio mentre la corda è in Dyneema ad altissima tenacità. Lama in acciaio al carbonio temprata e teflonata per tagli di rami a 35 mm di diametro. La batteria agli ioni di litio è collocata in un confortevole zaino regolabile ed adattabile che consente la massima libertà di movimento a qualsiasi potatore in ogni situazione.



MARINA SYSTEMS

Raptor 800 si arrampica e va ovunque, tanto potente quanto agile
Avanti per la sua strada anche quando finisce la benzina



Raptor 800 di MARINA Systems è la macchina professionale per le aree verdi problematiche, perfetto per tagliare la vegetazione in luoghi pericolosi scomodi e difficilmente accessibili restando in sicurezza. Pendenze estreme, lungo strade e autostrade, lungo i binari del treno, nei vigneti, sotto i pannelli solari. Raptor 800 è estremamente facile da manovrare, affidabile e straordinariamente efficiente. Il piatto di taglio da 80 cm in inox a garanzia di una lunga durata e di una grande attenzione all'ambiente. 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. Il motore ricarica e mantiene cariche le due batterie Heavy Duty che alimentano i due motori elettrici, Raptor non rimarrà mai bloccato. Quando la benzina finirà ci sarà comunque un'autonomia di manovra di circa 35 min variabili a seconda del terreno e della pendenza. I due motori elettrici indipendenti consentono di manovrare con estrema facilità e precisione il mezzo. Il serbatoio da 5 litri consente una autonomia di lavoro di circa due ore.

CORMIK

Echo, nuova frontiera: DCS-2500T con tecnologia Lithium Ion 50V
Potatura al top anche in zone sensibili, prestazioni d'eccellenza

Echo a batteria 50V, DCS-2500T è la nuova motosega da potatura con tecnologia Lithium Ion 50V. Peso contenuto e prestazioni comparabili a quelle dei modelli a scoppio, ideale per un uso professionale nel pieno rispetto dell'ambiente e dell'utilizzatore. Grazie alla sua conformazione, che ricorda la motosega a scoppio CS2511TES, alla bassa rumorosità, alle ridotte vibrazioni del motore brushless e alla sua lama da 20 cm, la motosega è lo strumento ideale per le operazioni di potatura anche in zone sensibili. La macchina funziona con una batteria da 50 V al litio, che assicura prestazioni ottimali al pari di una qualsiasi motosega a motore, senza il problema dell'inquinamento e della rumorosità elevata. La batteria viene collocata nell'apposito vano porta batteria con un semplice click.



KUBOTA

Z122R, agile e veloce anche in spazi ristretti
Lunga autonomia, taglio perfetto, super comfort

Il tosaerba a raggio di sterzata zero per uso domestico Z122R, con nuovo piatto da 107 cm, sa manovrare agevolmente anche in spazi ristretti con alta potenza per un lavoro veloce. Macchina ergonomica e in grado di garantire grande comfort per permettere all'operatore di lavorare per tutta la giornata. Dotato di arco di sicurezza, con leve di comando che assicurano il controllo preciso per una tosatura accurata ed un buon lavoro attorno ad alberi e aiuole, piatto di lavaggio per una rapida pulizia. Regolazione dell'altezza di taglio per incrementi di 0,6 cm girando semplicemente una manopola. Tutti i comandi e le spie sono posizionate a portata dell'utilizzatore, perfettamente visibili, per un accesso rapido e semplice. La rimozione dei portelli di ingrassaggio vuol dire manutenzione agevole e maggior comfort, alto lo schienale del sedile morbido e spazioso. Quel che ci vuole specie per lavori molto lunghi. Potentissimo il motore, robusta la trasmissione, ad impronta larga i pneumatici per una migliore trazione e distribuzione del peso anche per proteggere il prato. Il design del piatto, profondo 11 cm, permette all'erba alta di stare dritta in modo da essere tagliata in modo rapido e uniformemente.



DEMO2020

PRATOVERDE

Proline HD 60V, Toro è già nel futuro
Tutto al servizio del professionista

Toro ha presentato come anteprima mondiale a Demo Venti Venti il nuovissimo rasaerba Proline HD 60V in Italia distribuito da Pratoverde. Con scocca in alluminio, la doppia opzione recycler e raccolta, motore da 60V con due batterie da 7,5 Ah ed un caricatore rapido da 5,5 Ah perfetto per prolungare il lavoro dell'operatore così subito pronto al cambio. Larghezza di lavoro da 53 cm, trazione posteriore a due velocità. La macchina oltre ai livelli di inquinamento azzerata anche il rumore, fattore decisivo per poter lavorare continuamente in certi contesti soprattutto urbani.



HINOWA

HS701E, il minidumper con la forza della batteria
Al centro del design il comfort dell'operatore

Hinowa, marchio mondiale nella produzione di piattaforme aeree, ha allargato il campo della sua offerta con HS701E, minidumper a batteria al lithium-ion potente, veloce ed efficiente. Fra i vantaggi la completa assenza di gas di scarico, la possibilità di operare con ridotte emissioni acustiche, un'autonomia della batteria pari ad una giornata di lavoro, dimensioni parecchio compatte, potenza e velocità equiparabili al modello diesel, assenza di effetto memoria che permette di caricare il pacco batterie a qualsiasi percentuale di carica residua. Portata di 700 kg, batteria 48V-120 Ah, tempo di ricarica completa di tre ore, pendenza massima 15°, velocità di traslazione 4 km/h, capacità cassone 0,34 m3. Pannello di controllo ancor più semplice e sicuro da utilizzare grazie ai joystick ergonomici e al pulsante "enable" utile ad evitare che l'operatore esegua movimenti in maniera accidentale e il poter scegliere fra due velocità: "ecomode" sulle superfici sconnesse e per risparmio energetico, "power" su terreni piani.



BARBIERI

Falciatutto radiocomandati, perfetti anche su pendenze estreme
Ecologici, economici, efficienti, sicuri, potenti, leggeri

Insieme alle macchine Iseki, l'area riservata a Barbieri è stata arricchita dai suoi falciatutto radiocomandati in grado di coniugare tecnologia robotica con alta efficienza. Leggere e potenti, richiedono minore energia per il loro utilizzo con la stessa capacità produttiva di mezzi ed attrezzature più grandi. Ecologiche, economiche, efficienti, sicure. Entrambe le gamme, Xrot e Xflail, hanno in comune motori elettrici di trasmissione (48V) con freni automatici, cingoli leggeri con profilo "garden" per un basso impatto al suolo, estrema capacità di lavorare in pendenze importanti, ganci di sollevamento, conta ore, prese ausiliari per il collegamento di accessori, facile accesso ai punti di ingrassaggio e ridotto consumo di ricambi e manutenzione, macchine totalmente comandate da radiocomando. La potente gamma XFLAIL ha 40 coltelli ad Y per operazioni di trincia impegnative, motore potenziato da 23 cv Vanguard, capacità di lavoro su pendenze consistenti (anche del 100%), struttura potente per lavori pesanti.



GRASSHOPPER

900D 1.3L, per il manutentore è tutto più facile
Destinata a durare nel tempo



Il modello 900D 1.3L di Grasshopper offre la massima potenza per soddisfare tutte le esigenze e le condizioni di lavoro, mentre la sua versatilità offre prestazioni affidabili durante tutto l'anno. Con piatti da 155 e 183 cm, la macchina ha una robusta trasmissione G3 con ventole di raffreddamento ausiliarie, pompe a pistoni HydroGear 21 cc a cilindrata variabile e motori idraulici Parker a coppia elevata su ciascuna ruota. Sistema di raffreddamento olio-idraulico CoolFan™ con filtro da 7 micron per un raffreddamento efficiente. Il piatto di taglio extra profondo da 14 cm è realizzato in acciaio formato con un bordo a incudine rinforzato. Il sollevatore idraulico solleva la parte anteriore del piatto quando si opera su un terreno morbido e irregolare o quando si devono evitare marciapiedi, rampe del rimorchio o altri ostacoli, e può essere azionato da un interruttore di sollevamento posizionato sulla leva di guida. Le ruote posteriori a forcella singola e ad ampio raggio offrono stabilità e un movimento più libero per una guida più fluida.



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.



TRATTORINI E RIDER

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

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







TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino

Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

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

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com

follow us on  & 



MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/ RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R 214T	€4.758,00	R	B&S	Intek V-Twin	17,4 (12,8)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226
R 216T AWD	€6.710,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	208
R 316TX	€6.120,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	239
R 316TX AWD	€7.464,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	258
R 316 TSX AWD	€8.356,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	262
R320 AWD	€7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	253
R320X AWD	€7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	253
RC318T	€10.736,00	R	B&S	Endurance twin EFM	17,1 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)	90x116x207	12	300	328
RC320Ts AWD	€12.688,00	R	B&S	Endurance twin EFM	17,1 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)	90x116x207	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)	98X105X115	17	/	330
P 524 EFI	€18.910,00	R	Kawasaki	FX twin EFI awd	13,9 kW @ 3000 rpm	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	18x8,5-8 / 18x8,5-8	<104 dB(A)	98X105X115	24	/	385
Z242F	€5.673,00	T	Kawasaki	FR Series V-Twin	20,2 (14,9)	NO	ID	107	R/M/SL	38-102		11x6-5/18x8,5-8			13		
Z560X	€15.372,00	T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12			45		
TS 38	€2.737,00	T	B&S	PowerBuilt AVS	7,7 (5,7)	NO	ME	97	SL	/	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 138M	€2.975,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	SL	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 142	€3.127,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	CVT	107	SL	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 242	€3.971,00	T	B&S	Endurance	12,7 (9,4)	NO	ID	107	SL	38-102	2	15x6-6 / 20x8-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 346	€6.019,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	18,7 (13,8)	NO	ID	117	SL	38-102	2	15x6-6 / 20x10-8	<100 dB(A)	/	15,2	/	/
TC 130	€3.321,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/16x6,5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
TC 138	€3.598,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 138M	€3.228,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 139T	€4.514,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	241
TC 142T	€5.002,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	244
TC 342T	€6.954,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,3	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6-6 / 18x9,5-8	<100 dB(A)	/	13,3	320	260

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

X350 R

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



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

TRATTORI COMPATTI

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

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

ZERO-TURN

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

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

errezeta[®]
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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

Tel. 049 9803124

info@errezetagarden.it

www.errezetagarden.com

TOSAERBA

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

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

BLUE BIRD

BLUE BIRD INDUSTRIES
Web: www.bluebirdind.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



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

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
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 impugnatura con l'innovativa trazione AutoWalk™ 2 ed equipaggiato con motore robusto e potente OHC. dal facile avviamento. La serie LC 356 offre tre metodi di taglio tra cui scegliere.



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

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCocca (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	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
PRO 47V	€1.542,00	ALU	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	47,5
RUN51	€717,00	LAM	2,5 KW	B&S		SC 4T	SE	ND	READYSTART®	51	1,5-8	R - M	52	180/200	n	33
JS63V	€810,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	40
JS63VC	€1.035,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	s	43
PRO 53MV	€1.566,00	ACC	3,2 KW	B&S		SC 4T	V	83	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	49
R54S	€1.193,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	SE	84	READYSTART®	54	1,7-10,4	R - M	75	210mm	n	45
R54V	€1.376,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	84	READYSTART®	54	1,5-8,0	R - M	75	180/100	n	46
R54VE	€1.542,00	ALU	2,4 KW	B&S		SC 4T	V	84	E	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	49
R54RKB	€1.659,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	55
JX90	€1.559,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI		SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	54
JX90C	€1.855,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	57,5
JX90CB	€1.986,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	61
C52KS	€1.594,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU		SC 4T	SE	84	RA	54	1,7-10	SL	SL	210mm	n	50
LM 2153 CMDAE	€809,00	AC	4,4 (3,3)	B&S	875 SERIES	4T	SEMOV-VARIATORE	98	ELETTTRICO	53	30-80	R/M/SL	71	8" / 12"	/	42
LM 2156 CMDA	€777,00	AC	4,4 (3,3)	B&S	875 SERIES	4T	SEMOV	98	MAN	56	25-105	R/M/SL	79	8" / 12"	/	38

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCCHA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVANZAMENTO	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
PELENC																
<p>Distribuito da: PELENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com</p>																
<p style="text-align: right;">RASION</p> <p>Leggero, maneggevole, facile da trasportare. Regolazione elettronica della velocità e dell'altezza di taglio. Motricità che permette tagli su pendenze e superfici inclinate senza sforzo, rasatura regolare e senza tracce di ruote sul terreno. Funzione Zero Turn: rotazione a 360° grazie ai 2 motori posteriori e alle ruote girevoli anteriori. Manubrio pieghevole e possibilità di posizionamento in verticale quando non in uso. Bassissime emissioni sonore, alti livelli di sicurezza.</p>																
RASION 2 EASY	€ 952,00	AL	2 kw	PELENC	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	€ 1.196,00	AL	2 kw	PELENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 25/75	(SP) KIT MULCHING OPZ	71 L	178/305mm	senza cesto e batteria 29	



RASAERBA ROBOT

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

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



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

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

Tango E5 Series II

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



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

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

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



BLITZ XH2	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 2.889,30	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	€ 5.243,90	20000 mq	120x97x37	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	SI

TUTTOMERCATO TOSAERBA ROBOT

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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

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

Ambrogio 4.0 Elite

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	€ 0.050,00	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	€ 90,00	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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 0.090,00	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+	€ 4.490,00	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	€ 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	€ 1.850,00	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	€ 4.380,00	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	€ 90,00	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	€ 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	€ 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	€ 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	€ 90,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 00 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€ 70,00	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	€ 90,00	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	€ 90,00	3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€ 90,00	6.000 mq (4.36 Elite)			10,35 Ah	4 h 00											

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

ATTREZZATURE A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITÀ ARIA (m ³ /min·m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT	RUMOROSITÀ db (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 € / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 € / 18 V - 4 Ah - 69,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 € / STARTER															
KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-HC 18 Li T solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,0
GE-CH 1855/1 Li SOLO	79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1846 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li P	69,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
AGILLO	169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	159,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	89,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GC-LC 18 Li T - solo	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			20 / OREGON							4
POTATORI															
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE		1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36 Li	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	40		16,9
GE-CM 43 Li M KIT	359,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 33 Li KIT	219,95	COMPLETA	2 X 18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	33/25-75	30		11,85
GE-CM 18/30 Li		COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	34,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	89,95	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 0-210						1,3
GE-CL 36 Li E SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-LB 36 Li E - SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-150						2,5



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s)	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	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
535i XP	€564	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T535i XP	€622	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
POTATORI															
530iPT5	€753	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
115iPT4		Solo corpo macchina	36	SI											
115iPT4		Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI											
RASAERBA															
LC 141Li	€470	Solo corpo macchina	36	SI						Acciaio	NO	41/25-70	50		20
LC353iVX	€883	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		53		
LB146i	€509	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		46		
SOFFIATORI															
436 LiB	€432	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,5/?					81	2,4
320iB Mark II	€436	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,3/56					82	2,4
525iB	€523	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)										
530iBX	€647														
550iBTX	€665														



Resta sempre aggiornato
su tutte le novità del settore.

Iscriviti alla nostra **newsletter**

www.ept.it

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

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.



TAGLIASIEPI

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

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

EINHELL

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

GC-PH 2155

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



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

HUSQVARNA

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

226HD75S

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



122 HD45	€442,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	S	575 gr/Kw H	4,7
122 HD60	€468,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	S	575 gr/Kw H	4,9
226 HS99S	€706,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	108	N	S	22	S	S	S	412 gr/Kw H	6
522HDR60X	€715,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	60	S	N	30	S	S	S	360 gr/Kw H	5,2
522HDR75X	€778,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	75	S	N	30	S	S	S	360 gr/Kw H	5
325 HE3	€909,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,35	
325 HE4	€921,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,4	
115iHD45*	€268,00		BAT	36V	3 Ah			45								
115iHD45	€436,00		BAT	36V	3 Ah			45								
536 LiHD60X*	€535,00	P	BAT	36V	3 Ah	/	/	60	S	N	/	S		/	3,8	
536LiHD70X*	€586,00		BAT	36V	3 Ah			70								
520iHE3*	€682,00		BAT	36V	3 Ah			55								
520iHD60*	€570,00		BAT	36V	3 Ah			60								
520iHD70*	€597,00		BAT	36V	3 Ah			€70,00								

* SOLO MACCHINA

PELLENC

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

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



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

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

DECESPUGLIATORI

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

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





Arvipto
 Attrezzature professionali per potatura

PS32

RAPIDA E POTENTE

DISPLAY DEL CONTATORE INTEGRATO

3 BATTERIE INCLUSE

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.

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

*in base al diametro di taglio in uso

www.cormaf.com - info@cormaf.com

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI

STIHL

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI

RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO

ATRAX ELECTRIC 4

TUTTOMERCATO

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

EINHELL

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

GC-BC 52 I AS

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



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

HUSQVARNA

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

553RBX

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



129 RJ	€68,00	H	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1,1 (0,85)	ELETTRONICA	S			S	4,21 / 4,23	94	4,76
525 RJX	€10,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	2,1 / 1,9	94	4,5
233 RJ	€94,00	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	€72,00	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	€62,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1 (0,8)	ELETTRONICA	S	25	132,1	S	9,9/8,9	95	6
525 LK	€10,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	3 / 3,3	94	4,7

PELLENC

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

EXCELION ALPHA

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



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

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

MOTOSEGHE

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

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

EINHELL

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

GH-PC 1535 TC

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



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

HUSQVARNA

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

T525

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



418 EL	€275,00	H	EL	220-240V	1800W	***	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
420 EL	€287,00	H	EL	220-240V	2000W	***	-	40	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
130	€298,00	H	2T	38	2,0 (1,5)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
135 II	€344,00	H	2T	38	2,1 (1,6)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
435 II	€455,00	H	2T	40,9	2,1 (1,6)	3	-	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,2
440 II	€482,00	H	2T	41	2,4 (1,8)	2	SMART-START	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,4
445 II	€581,00	SP	2T	45,7	2,8 (2,1)	2	SMART-START	40	325	SI	SI	1,9 / 2,6	103	4,9
450 II	€633,00	SP	2T	50,2	3,2 (2,4)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,3 / 2,7	104	4,9
365 X-Torq	€1.004,00	SP	2T	65,1	4,6 (3,4)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,6 / 3,5	102,5	6,0
455 Rancher AT	€728,00	SP	2T	55,5	3,5 (2,6)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	3,4 / 4,5	104	6
545	€846,00	SP	2T	50,1	3,4 (2,5)	2	SMART-START		325	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 XP II	€935,00	PT	2T	37,7	2,4 (1,8)	2	SMART-START	30-35	3/8 bp	SI	SI	3,1 / 3,2	104	3,7
372 XP X-Torq	€1.188,00	P	2T	70,7	5,6 (4,1)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	4,0/5,4	108	6,4
543 XP	€831,00	P	2T	43,1	2,9 (2,2)	2	-	38-40	325	SI	SI	2,8 / 3,5	101	4,5
550 XP	€956,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
550 XP II	€956,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	5,0
560 XP	€1.167,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
562 XP	€1.188,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,7
572 XP	€1.299,00	P	2T	70,6	5,8 (4,3)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,6
390 XP	€1.410,00	P	2T	88	6,5 (4,8)	2	SMART-START	50	3/8.	SI	SI	5,8 / 7,0	107,50	7,1
395 XP	€1.603,00	P	2T	93,6	6,6 (4,9)	2	SMART-START	50	3/8.	SI	SI	6,5 / 10,2	102	7,9
3120 XP	€1.760,00	P	2T	118,8	8,4 (6,2)	2	SMART-START	70	,404	SI	SI	7.7 / 10.6	101	10,4

TUTTOMERCATO

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

PELLENC

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

SELION

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



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

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

SPAZZANEVE

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	BLOCCO DIFFERENZIALE (*)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (**)	CAMBIO	TIPO TURBINA (Monostadio -Bistadio)	LARGHEZZA/ALTEZZA LAVORO CM	ROTAZIONE CAMINO (Man/Eletr. - gradf)	DISTANZA DI LANCIO (fino a MT)	PNEUMATICI DA NEVE (Tipo/")	CINGOLATO	DI SERIE (***)	OPTIONAL (***)	PESO KG
---------	--------------------------------------	--------------	----------------	-----------------	--------------------------	------------	-------------------	--------	-------------------------------------	-----------------------------	---------------------------------------	--------------------------------	-----------------------------	-----------	----------------	----------------	---------

HUSQVARNA

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

ST 330

Lo spazzaneve Husqvarna ST 330 è stato sviluppato per il professionista o il privato esigente che necessita di uno spazzaneve ergonomico, ad alta capacità, robusto e duraturo che gestisca facilmente ampie superfici. È stato progettato per un uso frequente con qualsiasi tipo di neve, manti da 15 a 60 cm. Il sistema a due stadi, la trasmissione con disco a frizione, la frizione di sterzo, il sistema ad alta capacità e gli pneumatici extra large assicurano un funzionamento facile. Ha componenti per impieghi gravosi, come il robusto alloggiamento della codexa con supporto, il relativo ingranaggio ed il girante in ghisa. Dotato di maniglia ad anello, impugnature riscaldate, fari a LED, starter elettrico e impugnatura regolabile in altezza per un lavoro confortevole in qualsiasi condizione meteo.



ST 131	€99,00	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



RIPARTIRE DOPO L'EMERGENZA COVID PARTECIPAZIONE E CONFRONTO

IL 2 ottobre scorso **Assogreen** ha partecipato con i rappresentanti del Direttivo all'interessante convegno organizzato da Assofloro a Bologna. La giornata ha visto protagonisti i rappresentanti della filiera del **green**, florovivaisti, giardinieri, arboristi, e noi: **i rivenditori specialisti macchine da giardino**.

Tra i tanti argomenti trattati, ci si è soffermati sull'importanza della manutenzione del verde con particolare attenzione alla gestione dei parchi pubblici, delle alberature stradali cittadine e dei boschi montani. Si è dunque parlato di macchine come di un tassello indispensabile per la gestione corretta e consapevole del nostro verde.

Ancora una volta abbiamo ribadito l'importanza e la necessità di considerare il ruolo importante delle attrezzature, sia da parte del privato che del professionista. Tale ruolo infatti non va sottovalutato e lo hanno recepito i nostri amministratori approvando l'importanza delle macchine a basso impatto ambientale come criterio di valutazione delle imprese all'interno dei **Cam** (Criteri Ambientali Minimi), i requisiti ambientali ed ecologici per la razionalizzazione dei consumi e degli acquisti delle Pubbliche Amministrazioni.

Tanti gli interventi, da Alessandra Stefani del Mipaaf a Ettore Prandini di Coldiretti, oltre al coordinamento dell'intero evento da parte di Nada Forbici, Presidente di Assofloro, che ha saputo dare un messaggio positivo di rinnovamento e di ripresa nonostante le tante difficoltà affrontate e ancora da affrontare.

Riteniamo che la **consapevolezza** di fare parte della filiera deve essere soprattutto recepita da ognuno di noi nelle nostre aziende, ogni giorno. Attraverso le nostre competenze infatti possiamo partecipare attivamente e positivamente al rilancio del settore in uno dei periodi più difficili che abbiamo dovuto affrontare.

In altre parole abbiamo la possibilità e, a nostro giudizio, anche il dovere di essere imprenditori attivi nella filiera garantendo e usufruendo della circolarità delle informazioni e della formazione. Il nostro settore ha un ruolo fondamentale per il futuro delle nuove generazioni. L'incremento delle aree verdi, la cura e l'attenzione per i boschi, i parchi, i nostri alberi sono uno strumento che garantirà una qualità della vita migliore nel prossimo futuro e rappresenta una sfida non solo ecologica ma anche economica che non possiamo sottovalutare.

Fare parte di un gruppo consolidato e conoscere in prima persona gli sviluppi e le strategie per rinnovarsi ed andare avanti in maniera corretta diventa necessario. Questo è l'obiettivo principale di Assogreen.

Invitiamo i colleghi a non essere spettatori, ma attori partecipi dei nostri progetti.

Assogreen è #sinergiepercrescere





Misure per il contrasto e il contenimento della diffusione del virus da riportare nel “Protocollo anticontagio”



Ricordiamo che in relazione al rischio associato all'infezione da SARS-CoV-2 le aziende devono elaborare, con il coinvolgimento del RSPP, del Medico Competente e del Rappresentante dei lavoratori per la sicurezza, un piano di intervento, denominato “Protocollo aziendale”, nel quale riportare le misure anticontagio adottate. Si riportano le principali misure che, oltre ad essere attuate, devono essere riportate nel Protocollo:

- Informazione ai lavoratori sui comportamenti corretti, sulle misure adottate, sul rispetto della distanza interper-

sonale di sicurezza e sulle azioni da adottare in caso di sintomatologie da possibile contagio.

- Pulizia e disinfezione con indicazione dei prodotti utilizzati, degli ambienti coinvolti, della frequenza e della periodicità.
- Distanza di sicurezza e dispositivi di protezione individuale (fornitura ai lavoratori di mascherine chirurgiche, specificazione delle soluzioni adottate per il mantenimento della distanza di sicurezza, ad esempio schermatura da posizionare davanti all'operatore).
- Procedure per evitare assembramenti di persone e regolamentazione dell'accesso agli spazi comuni.
- Regolamentazione dell'accesso dei clienti con indicazione, ad esempio, delle modalità di accesso contingentate, dei materiali (come liquidi/gel igienizzanti) posti in corrispondenza dei punti di accesso, delle modalità di verifica dell'accesso solo ai clienti dotati di mascherina.
- Regolamentazione dell'accesso dei fornitori esterni (da evidenziare anche tramite cartellonistica).
- Costituzione del Comitato per l'applicazione e la verifica delle misure previste, con formalizzazione dell'incarico al personale individuato e chiamato all'attuazione delle misure e delle procedure riportate nel Protocollo.



Si ricorda infine che, secondo le prescrizioni del Protocollo ministeriale del 24.4.20, "la mancata attuazione del Protocollo che non assicuri adeguati livelli di protezione determina la sospensione dell'attività fino al ripristino delle condizioni di sicurezza".

**NUOVA
GAMMA
CSP**

Sicurezza e precisione nel bosco



Motore Euro 5 ad alta efficienza



Sistema aria pulita nel carburatore



Antivibrante con molle in acciaio



**MOTOSEGA
CSP 280T**



MOTOSEGA CSP 280TC



MOTOSEGA CSP 410



MOTOSEGA CSP 500



MOTOSEGA CSP 550

	CSP 280T	CSP 280TC	CSP 410	CSP 500	CSP 550
CODICE	884000	884010	884030	884050	884060
Cilindrata	28.5	28.5	41.4	50	55
Potenza Kw	1	1	1.85	2.2	2.4
Peso kg	3.25	3.25	5.2	5.7	5.7
Carter	composito metallo	composito metallo	metallo	metallo	metallo
Smart start	si	si	si +	si +	si +
Antivibrazioni	molle acciaio	molle acciaio	molle acciaio	molle acciaio	molle acciaio
Dotazione	10" 3/8 LP	10" 1/4 carving	16" 325	18" 325	20" 325

Fabbrica motori dal 1978

Blue Bird
Industries 

PLATFORM BASKET

campbell.com 60519

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER
LA MANUTENZIONE DEL VERDE

PLATFORM
BASKET

PLATFORM BASKET

Via Montessori, 1 - 42028 Poviglio (RE) Italy

Tel. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667

E-mail: info@platformbasket.com

platformbasket.com

Made in Italy

