

MIG



N.261 - FEBBRAIO 2021 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



Einhell



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



Visita il nostro sito
pellencitalia.com



GREEN

PROMOZIONI GREEN 2021

SCOPRI LE NUOVE PROMOZIONI PELLENC PER LE ATTREZZATURE PROFESSIONALI
A BATTERIA DA GIARDINAGGIO PRESSO I NOSTRI RIVENDITORI AUTORIZZATI

PELLENC



pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

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



Leonardo Inverter

ZBG 2000 iE

L'energia inverter in un **CLICK**



OMAGGIO
FINO AL 30/04/2021

Radiocomando
Wireless Start/Stop



Bell'aria. Fresca. Piena di fiducia. A dispetto del momento. Gonfia il petto il mondo del garden, già all'opera per i mesi caldi. Al di là dei colori. Del giallo, dell'arancione, del rosso. Vince il verde, in ogni caso. Anche quando tutto pareva grigio, anche quando si vedeva nero ovunque. Quella di maggio non è stata solo una reazione del momento, sotto c'era molto di più. Ogni testimonianza va in quella direzione. Ogni stagionale. Ogni macchina riparata. Ogni ordine. Più forti delle chiusure, con la volontà di ferro che ha sempre contraddistinto gli specialisti. Messa a dura prova, ma duri come l'acciaio per lasciarsi scalfire. Puntuale è arrivata, quasi, la primavera. Non manca molto, ricordando il meteo perfetto del 2020. Condizioni ideali, rimpianto ulteriore per quel che sarebbe stato se il mondo non fosse stato in silenzio. Il garden ha fame, ha voglia, ha il desiderio di tornare fino in fondo quello di una volta. Adesso ancora di più, quasi a voler dimostrare di poter vincere anche le partite più complicate. Di poter scavalcare anche gli ostacoli più severi. Non è la prima volta, non sarà l'ultima. Non è vinta, quello lo dirà il tempo, ma l'inizio non è affatto male. Segnali chiari, anche dalle aziende. Da ogni direzione, al di là del partito degli inguaribili ottimisti e dei pessimisti ad ogni costo. Col made in Italy più che mai valore aggiunto, col prodotto di qualità ricercatissimo. Non è solo orgoglio, è anche il mercato a parlare. Per adesso a bassa voce, a sussurrare però come il giardinaggio sia già in movimento perenne. La verifica di marzo è attesissima, esame di laurea vero e proprio dopo gli scatti prima timidi e poi furiosi del 2020. L'equilibrio dove sarà ora? Nel vivere quotidiano, nelle abitudini di un tempo, nei propri passatempi. Uno su tutti, possibile anche al chiuso. La direzione è quella, direttrice evidente pronta ad essere confermata quando sarà davvero il momento di accogliere i clienti e consegnare le macchine. Il conto alla rovescia è già iniziato, da un sacco di tempo ormai. A breve le risposte.



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)

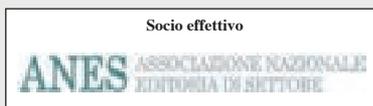
Per AssoGreen
Roberto Dose

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)



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

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

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

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

INFORMATIVA

Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impegnati 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



Blue Bird per una rasatura perfetta



RASAERBA SPRINT H51T

- Motore Honda GCVx200 - 201 cc
- Ampiezza di taglio 51 cm
- Altezza di taglio 7 pos. da 2.5 a 7.5 cm
- Regolazione altezza centralizzata
- Scocca metallo
- Sacco raccolta erba 60 lt
- Trazione si
- Modalità di taglio 4 in 1:
raccolta - kit mulching
scarico laterale - scarico posteriore
- Peso netto 39 kg



RASAERBA
SPRINT B42



RASAERBA
SPRINT B46 T



RASAERBA
SPRINT H46 T



RASAERBA
SPRINT B51 T

Fabbrica motori dal 1978

Blue Bird
Industries

EINHELL
IL GIARDINAGGIO HA
UNA MARCIA IN PIÙ
www.einhell.it



andamento

- 34** Piante forti,
il mercato regge

assogreen

- 8** Alessandro Fontana
«È il momento dell'officina»

comunicazione

- 30** Comunicazione web
in cinque mosse

dalle aziende

- 24** GRIN e un 2021
da conquistare
- 49** Il verde visto da Husqvarna
Vincono l'Europas e Charlotte

il parere

- 32** Cesare Cipolla
«Ed ora creiamo
una grande rete»

inchiesta

- 10** La potatura ormai
è senza rivali

indagine

- 54** E-commerce
a tinte verdissime

l'opinione

- 44** Roberto Dose
«La motosega da potatura
attrae anche il neofita»

pagamenti

- 26** La strada è sempre
più in salita

professionisti

- 46** Il verde visto prima
«Cambio di passo»

punto vendita

- 50** «Riprendiamoci
la nostra vita»

rivenditori

- 28** Luca Boer
«Il mio sogno ora s'è avverato»

rubriche

- 36** News
- 20** Vetrina motoseghe
da potatura
- 56** Vetrina

59 Tuttomercato

Dalla potatura alla legatura del tuo vigneto

FORBICE ELETTRICA PLUG-IN **STARK M**



Batteria plug-in



Cavo con fondina per batteria in cintura



Asta di prolunga telescopica



POTATORE ELETTRICO PLUG-IN **T-REX**



Batteria plug-in



Cavo con fondina per batteria in cintura



LEGATRICE PLUG-IN **NEXI**



Batteria plug-in



Cavo con fondina per batteria in cintura



«È IL MOMENTO DELL'OFFICINA»

di Alessandro Fontana,
presidente di Assogreen

In ogni discorso che teniamo con i nostri collaboratori, con i nostri fornitori o nei vari incontri fra colleghi si finisce sempre a parlare di internet e di vendite online.

Il nostro è un mercato saturo, maturo, ravvivato negli ultimi anni dall'emergere di nuove tipologie di prodotto come quelli a batteria e la robotica. In un contesto del genere il rivenditore specializzato deve riuscire a contenere le perdite derivanti dalla contrazione delle vendite con gli aspetti e le caratteristiche che lo premiano e che lo differenziano dalle altre tipologie di vendita, la stessa arma utilizzata nel primo decennio del Duemila per evitare che la grande distribuzione organizzata prendesse il sopravvento sul rivenditore specializzato. Ovvero il service.

Oggi il compito è ancora più arduo perché internet offre un servizio molto più capillare e tempesti-

vo rispetto a quello offerto dalla grande distribuzione organizzata. Riesce a raggiungere il target di riferimento con tempi molto più veloci rispetto ai nostri non solo con prodotti di primo prezzo come succedeva e succede tutt'ora con la Gdo ma anche con marchi di fascia alta. Analizzando i reparti che compongono le nostre aziende mi sento di dire che le nostre officine non hanno mai avuto dei rallentamenti e anche nei periodi di bassa stagione i nostri meccanici non sono mai senza lavoro. Questo è dovuto al fatto che la gente tende a cambiare meno le proprie attrezzature e ricorre sempre di più alle riparazioni, a volte anche quando non risulti economicamente conveniente, a causa di un potenziale di spesa limitato. Si preferisce quindi il danno minore, ovvero la riparazione alla sostituzione. Se come detto il nostro service contribuisce fortemente e sempre di più alla formazione del fatturato, ritengo che ad oggi gli utili generati da questo ramo aziendale non siano ancora congrui al volume che genera.

vo rispetto a quello offerto dalla grande distribuzione organizzata. Riesce a raggiungere il target di riferimento con tempi molto più veloci rispetto ai nostri non solo con prodotti di primo prezzo come succedeva e succede tutt'ora con la Gdo ma anche con marchi di fascia alta.

Analizzando i reparti che compongono le nostre aziende mi sento di dire che le nostre officine non hanno mai avuto dei rallentamenti e anche nei periodi di bassa stagione i nostri meccanici non sono mai senza lavoro. Questo è dovuto al fatto che la gente tende a cambiare meno le proprie attrezzature e ricorre sempre di più alle riparazioni, a volte anche quando non risulti economicamente conveniente, a causa di un potenziale di spesa limitato. Si preferisce quindi il danno minore, ovvero la riparazione alla sostituzione.

Se come detto il nostro service contribuisce fortemente e sempre di più alla formazione del fatturato, ritengo che ad oggi gli utili generati da questo ramo aziendale non siano ancora congrui al volume che genera.



I motivi sono molteplici. In primis noi imprenditori dobbiamo fare un esame di coscienza perché ci siamo sempre concentrati per trovare soluzioni per aumentare le vendite ma abbiamo prestato poca attenzione all'officina. Un alibi a nostro favore può essere il fatto che, come abbiamo detto, le nostre officine hanno sempre assicurato delle entrate. Ma quanti di noi sono entrati nei particolari per analizzare



che oltre alle entrate ci siano anche dei profitti? Spesso e volentieri le ore effettivamente lavorate non vengono fatturate al cliente finale, fenomeno che si è accentuato negli ultimi anni soprattutto coi prodotti di primo prezzo che richiedono interventi ripetuti di preparazione che non vengono pagati dai clienti ma nemmeno dalle case produttrici tramite le garanzie.

Altro aspetto che comporta la cannibalizzazione degli utili sono proprio le garanzie, come ci siamo detti più volte i tempi con i quali le aziende fornitrici li redigono si discostano di gran lunga dalle tempistiche effettivamente impiegate e le tariffe orarie rimborsate si discostano dal costo reale della manodopera. Colgo l'occasione per chiedere un intervento dei nostri fornitori che fino ad ora si sono giustificati dicendo che parte degli interventi in garanzia doveva essere coperta dai margini derivanti dalle vendite del prodotto, ma come sappiamo i margini sono ormai inesistenti per cui le tariffe orarie devono a questo punto più che mai essere reali per non continuare a generare dei costi a scapito dei ricavi.

Le officine devono sostenere costi importanti per essere aggiornate sia per la partecipazione ai corsi tecnici sia per l'acquisto di software per la diagnostica e per gli interventi sulle macchine, costi che sono quasi sempre assorbiti dall'azienda e non riversati sul cliente finale. Negli ultimi due o tre anni, con l'esplosione delle vendite dei prodotti a batteria, abbiamo notato una scarsa preparazione dei nostri meccanici non pronti a mettere le mani su queste tipologie di prodotto. Ci auspichiamo pertanto che la scuola sia in grado di preparare i ragazzi e sarebbe opportuno che inizi a formarli espressamente con corsi specializzati per le riparazioni sulle macchine da giardino e agricole. Sentendo anche altri colleghi la

richiesta di tecnici preparati è molto alta. Un altro aspetto sul quale dobbiamo lavorare per ridurre le inefficienze delle nostre officine parte direttamente dalle vendite, ovvero quando vendiamo un prodotto di fascia bassa bisogna dire al cliente che quel prodotto economico in fase di acquisto non lo sarà per quanto riguarda le riparazioni. Spesso capita che la gente si lamenti se le spese di manutenzione sono vicine a quelle sostenute per l'acquisto. Ad esempio se una motosega costa 200 euro un intervento da 80/90 euro fa storcere il naso all'acquirente e spesso per accontentare il cliente si finisce per praticare degli sconti sul prezzo della riparazione. Dobbiamo quindi essere bravi noi, al momento della vendita, ad educare il consumatore su questi aspetti. Se ci riusciremo probabilmente riusciremo a vendere prodotti di più alto livello con più marginalità e comunque, se il cliente non dovesse accettare di prendere un prodotto più costoso, sarà consapevole di quello che sarà il costo operativo della macchina e non saremo così costretti a praticare sconti e quindi a bruciare i nostri utili.

Spero di non essere stato troppo critico in questa disamina, ovviamente io parlo per quello che vedo nella mia azienda e sono aperto al confronto con chi la pensasse diversamente.

Visto che a causa del covid stiamo prendendo sempre di più dimestichezza con le piattaforme di incontri virtuali sarebbe bello avere un confronto su tutti questi aspetti fra noi rivenditori e i fornitori con il contributo di MG.

Per concludere credo che l'attenzione debba essere sempre di più rivolta al service perché sarà quello che ci premierà e se sarà ben organizzato sarà generatore di guadagno. Credo sia l'unico modo di fidelizzazione della clientela, se di cliente fedele si potrà ancora parlare.

Consensi unanimi. Fette sempre più ampie di mercato in mano, con un trend in decisa crescita. Piace la leggerezza, conquista la sua versatilità. Regina indiscussa della scena. Ed è solo l'inizio

LA POTATURA ORMAI È SENZA RIVALI

Una goccia continua. Incrementi in serie. Non tradisce mai la potatura, sempre a viaggiare in terreno positivo come succede ormai da un bel po'. Con margini non proprio infiniti, com'è logico che sia, ma anche la certezza di poter ricavare ancora parecchio da un segmento in salute e vivo più che mai. Continuità la parola d'ordine, crescita il concetto che rimbalza negli uffici di produttori e distributori. Perché a livello tecnologico molto si è fatto ma i progressi non sono mai abbastanza ed il campo è ancora piuttosto libero per spaziare in ogni angolo.

BELL'ANNATA. Il 2020, nonostante tutto, ha regalato conferme. Da ogni prospettiva. Al di là di tutti i freni possibili e immaginabili, al di là di una contrazione generale ovvia, al di là di tutto. Con risultati talvolta anche al di là delle migliori aspettative, quasi spiazzanti per certi versi tanto interessante è stata la risposta del mercato. Ulteriore ed inequivocabile segnale di quanto la potatura possa ancora dare, oltre a quanto ha già dato nel lungo periodo. Senza alcuna interruzione, senza mai frenare davvero.

«È stata un'annata molto positiva», evidenzia Thomas Goi, direttore commerciale di **Active**, «i numeri sono confortanti e la crescita costante, grazie alla nostra offerta di macchine sia per la potatura di alberi da frutto che per l'alto fusto».

«La motosega da potatura», la prima fotografia di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «è la voce più importante a livello di vendite nel comparto motoseghe. Il 2020 ha visto un quasi raddoppio delle vendite in questo comparto, principalmente grazie all'introduzione dei nuovi modelli CSP, una linea di fascia più alta rispetto alla linea storica CS. L'affiancamento di questi nuovi modelli ci ha permesso di entrare in una fascia di mercato in cui prima non eravamo presenti, e siamo fiduciosi che questo trend continuerà anche nel 2021. Per





questo prevediamo che anche l'anno appena iniziato vedrà una crescita dei nostri volumi di vendita. In generale, crediamo che il segmento della motosega da potatura abbia raggiunto una sua maturità e una certa stabilità dei numeri totali, che rappresentano ormai la fetta principale del mercato delle motoseghe in generale».

«Il mercato è sostanzialmente stabile», osserva Alessandro Barrera, responsabile commerciale di **Brumar**, «con una lieve crescita sui modelli con barra carving dopo il calo dell'anno precedente».

«In un'annata eccezionale per tutto il settore garden», premette Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «il comparto del taglio a catena ha spiccato per performance. All'interno di esso le motoseghe da potatura sono state uno dei "cavalli da battaglia" di Einhell Italia, insieme agli articoli a batteria PXC. Ancora maggior risalto va dato al fatto che, al contrario, i prodotti a scoppio sono cresciuti meno di quelli elettrici».

«Una stagione molto positiva», rivela Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «oltre le aspettative: siamo cresciuti in modo forte, proporzionalmente più che negli altri segmenti delle motoseghe».

«I risultati», osserva Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, «sono stati buoni e confermano un trend positivo di cresci-

ta come su tutto il comparto giardinaggio».

«Anche nel 2020 si è confermata la tendenza di crescita del comparto delle motoseghe da potatura. Nel nostro caso», specifica Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «siamo presenti con un modello a batteria. L'incremento è andato oltre le nostre aspettative con numeri non immaginabili per un prodotto non a scoppio. Ulteriore dimostrazione di un cambiamento nelle abitudini è di maggiore consapevolezza proprio delle prestazioni dei prodotti a batteria».

«È stata un'annata positiva», garantisce Giuseppe De Gobbi, responsabile della Divisione **Husqvarna**, «nonostante la critica situazione causata dal covid, i risultati ci hanno premiato, costantemente, su tutta la gamma di motoseghe da potatura». «Dall'inserimento nel nostro catalogo della motosega da potatura», racconta l'ufficio comunicazione **Ibea**, «abbiamo notato una crescita costante nelle vendite, segno di un settore in continua espansione».

«È stata un'annata ovviamente molto particolare visti i blocchi», la premessa di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «l'impossibilità di partecipare e fiere ed eventi e di fare prove in campo molto strutturati; i giardinieri inoltre sono stati fermi a lungo e questo sicuramente non ha aiutato. Possiamo però



anche dire che è stato un anno che ha portato novità nella nostra gamma di motoseghe da potatura Selion. È stato messo in atto un vero e proprio upgrade della gamma, che oggi può vantare una nuova barra e un nuovo software per la gestione dello sforzo durante il taglio».

«Il 2020», esordisce Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è stato ancora una volta un anno positivo per la vendita delle motoseghe da potatura Stihl. La versione alimentata a batteria MSA 161 T, è il modello che ha incrementato maggiormente la percentuale di vendita. Ciò nonostante, i numeri più importanti di vendite si riscontrano con le versioni alimentate da motori a scoppio. Credo che le nostre vendite sarebbero potute essere ancora più numerose se la pandemia non avesse bloccato la catena di produzione del modello MS 194 T che è prodotta negli stabilimenti di Virginia Beach negli Stati Uniti».

MARGINI ULTERIORI. La partita è lunga, stimolante, avvincente. Di spazi ce ne sono ancora, nuove fette da guadagnarsi nel tempo. Si può, la porta è aperta, la voglia di osare tanta, come suggerisce per certi versi anche il cliente finale. Sempre più convinto dalla macchina da potatura, sempre più sicuro di avere in mano la carta vincente. Da giocare su ogni tavolo, con la complicità del rivenditore e il favore di tutti, con

risultati solo da cogliere. Il terreno giusto per far tanta strada c'è. Ed è tutto da esplorare. «Sicuramente», la certezza di Thomas Goi di **Active**, «ci sono ancora ampi spazi di crescita, è un settore di mercato ancora da esplorare e attrattivo».

«Il mercato ha ancora margini di crescita», il parere di Alessandro Barrera di **Brumar**, «soprattutto se la situazione Xylella in Puglia migliorerà. Con i 40 milioni messi a disposizione dal "Piano straordinario per la rigenerazione olivicola della Puglia" sarà possibile intervenire su ulteriori settemila ettari di oliveti che andranno a sommarsi a quelli, di pari numero, per i quali è già stato dato il via libera per intervenire. Questo non potrà che favorire e far ripartire il mercato della motosega da potatura in una zona strategica per questo prodotto. La crescita delle motoseghe da potatura a batteria non potrà che darle nuovo slancio».

«Il ritrovato piacere nella gestione del proprio verde domestico», la fiducia di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «ci fa pensare che articoli come la motosega da potatura godranno ancora per alcuni anni di una preferenza nell'acquisto».

«Il mercato crediamo possa ancora crescere in Italia», sostiene Giovanni Masini di **Emak**, «perché la motosega da potatura si rivolge sempre di più anche a un'utenza generica, che usa il prodotto non solo per vere e proprie potature, ma anche – grazie alla sua leggerezza e compattezza – per altri utilizzi».

«Il mercato di fatto», i margini fissati da Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «ormai è abbastanza stabile. Anche eventuali crescite saranno di pochi punti percentuali».

«Ritengo che ci siano ancora margini di crescita. La motosega da potatura», sottolinea Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «è usata in abito professionale, nel settore dell'agricoltura e della manutenzione del verde ornamentale, quest'ultimo con ulteriori margini di maturazione per quel che riguarda l'Italia. Il lodevole lavoro di associazioni ed addetti ai lavori, molto appassionati, sta portando a considerare meglio l'utilità di una buona e corretta cura del patrimonio del verde urbano e privato. Questa nuova generazione di arboricoltori è anche molto attenta nel dotarsi di equipaggiamenti che permettano di lavorare bene, comodi, assicurando meno fatica e garantendo grande sicurezza».

«La crescita del mercato», la proiezione di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «non subirà a nostro avviso degli incrementi particolari, rimaniamo invece convinti che la motosega da potatura venga utilizzata ormai per diversi usi».

«Crediamo», il punto dell'ufficio comunicazione **Ibea**, «ci possano essere sempre più spazi di crescita nel settore specifico, anche a fronte delle in-

dagini che svolgiamo sui vari territori».

«Per quanto riguarda **Pellenc Italia** che, ricordiamo, si occupa in modo specifico ed esclusivo delle attrezzature professionali a batteria, il mercato è sicuramente in fermento. La batteria e tutto il mondo che le ruota attorno», la chiave di Marco Guarino, «si sta sviluppando ancora in modo estremamente veloce ed è vista oggi come una tecnologia fondamentale e non più come "il futuro". Chiaramente resta determinante tutto il lavoro continuo di ricerca e sviluppo, in modo da offrire agli utilizzatori soluzioni sempre all'avanguardia».

«Per quanto riguarda le motoseghe da potatura», puntualizza Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «il mercato italiano è anomalo rispetto al resto d'Europa. Queste tipologia di macchine sono progettate per lavori di arboricoltura specializzata ma in Italia vengono impiegate per molti lavori generici di taglio. Per questo motivo credo che abbiamo ancora margini di crescita ed in particolare nell'ambito delle versioni a batteria in quanto saranno sviluppati in futuro nuovi modelli che allargheranno la nostra gamma».

VALORI AGGIUNTI. Prima per distacco, la motosega da potatura. Consensi unanimi, applausi



INCHIESTA

convinti, un terreno ampio in cui agire, la sicurezza di essere nella direzione giusta. La tela è ancora da completare, il mosaico da chiudere, il futuro in parte da ridisegnare. Nessun limite, nessun confine particolare. La macchina va che è un piacere, con tante soluzioni in tasca ed altre ancora all'orizzonte. Alcune già immagazzinate, altre vicine, altre ancora abbozzate. Passi in avanti, sempre. Oltre a quel che s'è già fatto. Tutti la vogliono. «Di fatto sì», conferma Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «il prodotto da potatura non viene più utilizzato solo per la potatura, ma va a sostituirsi. Complici, per quanto ci riguarda, le prestazioni, il livello di tecnologia unito ad affidabilità raggiunti. Infatti le prestazioni stesse delle nostre motoseghe le mettono in condizione di venire usate per più lavori, basti pensare al rapporto peso/potenza e all'ergonomia, oltre che naturalmente alla potenza».

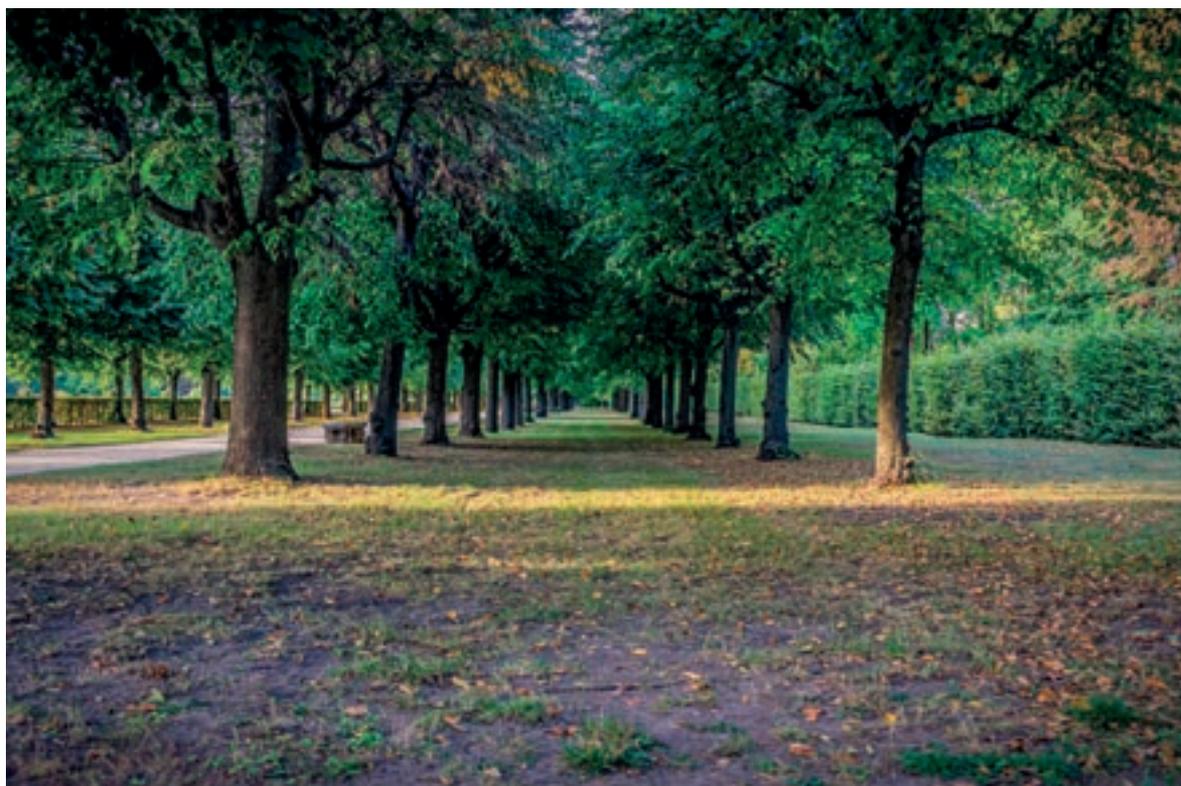
«La leggerezza del prodotto», il quadro di Thomas Goi di **Active**, «unito comunque ad un'ottima potenza rende ormai questa tipologia di macchina molto versatile ed utilizzabile per parecchi lavori. Dal domestico al professionale. Inoltre, la meccanizzazione della raccolta di alcune tipologie di frutti, ne rende necessaria una cura dettagliata della potatura».

«Bisogna tener conto», il ragionamento di Ales-

sandro Barrera di **Brumar**, «che oltre all'utilizzo per il mercato in ambito professionale, la motosega da potatura viene utilizzata in modo massiccio anche da utenti privati per la preparazione della legna per caminetti e stufe o per piccoli lavori di taglio e sramatura. Grande maneggevolezza e leggerezza attirano il privato per un utilizzo generico, che è sì molto versatile ma, se usato da un utente inesperto, può risultare molto pericolosa. Sul mercato di trovano motoseghe da potatura anche a prezzi molto bassi e questo ne ha ulteriormente agevolato la diffusione, la vendita, ma non garantito un tasso di sicurezza accettabile, soprattutto non utilizzando dispositivi essenziali come elmetti, occhiali, visiere, guanti, indumenti antitaglio, cuffie antirumore, scarpe o stivali antitaglio. Peraltro la normativa europea è chiara e specifica per l'utilizzo in sicurezza di questi attrezzi».

«Leggerezza e facilità d'uso, con prestazioni compatibili con macchine tradizionali», il riassunto di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «hanno fatto diventare le macchine da potatura le beniamine di chi si avvicina in modo non professionale al taglio di rami ed arbusti».

«Registriamo un'attenzione sempre crescente verso questo tipo di prodotto, che grazie alla sua struttura, peso e dimensioni compatte», la base



di Giovanni Masini di **Emak**, «si rivela uno strumento molto versatile per più tipi di utilizzo e per potature efficaci, rapide e sicure. Leggerezza, bilanciamento perfetto in tutte le condizioni, ergonomia e velocità di taglio sono alcune delle caratteristiche principali che hanno favorito l'allargamento del bacino di utilizzatori, ne apprezzano peso contenuto e dimensioni ridotte».

«La motosega da potatura», la lettura di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «a volte può essere interpretata come prodotto multifunzione adatto anche per piccoli abbattimenti».

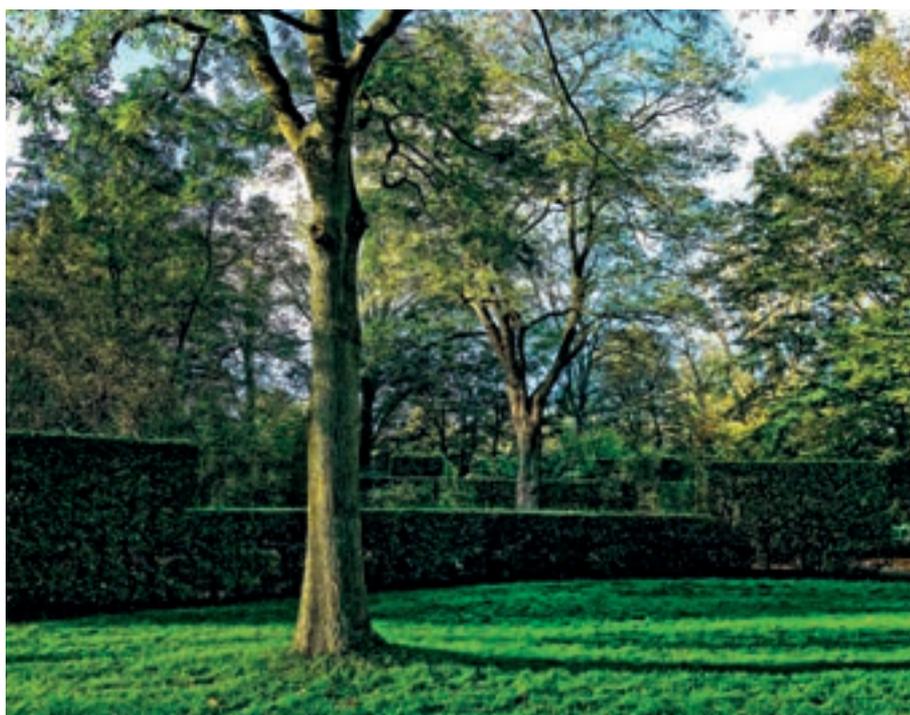
«Perché stanno aumentando», risponde Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «le

richieste di produttività delle piante, soprattutto degli ulivi, grazie ad una manutenzione corretta e sostenibile oltre ad una maggiore attenzione verso il verde urbano. Il privato credo abbia la sensazione di avere un prodotto più comodo e erroneamente più gestibile. Quindi sicuro. In parte credo sia anche una questione di moda».

«Lo sviluppo della cura rivolta verso gli alberi da frutta», la fotografia dell'ufficio comunicazione **Ibea**, «porta ad una costante domanda sui prodotti specifici. Le tecnologie rendono questi macchinari molto versatili e alla portata di tutti, facendo sì che lo sviluppo di questo settore sia in continua espansione».

«Innanzitutto specifichiamo che, per quanto riguarda **Pellenc**, al momento la gamma di batterie Selion», sottolinea Marco Guarino, «è composta da, appunto, motoseghe da potatura. La tecnologia che abbiamo oggi a disposizione permette di effettuare con questa tipologia di attrezzature la maggior parte degli interventi anche importanti; questa risulta essere una discriminante fondamentale per la scelta del cliente».

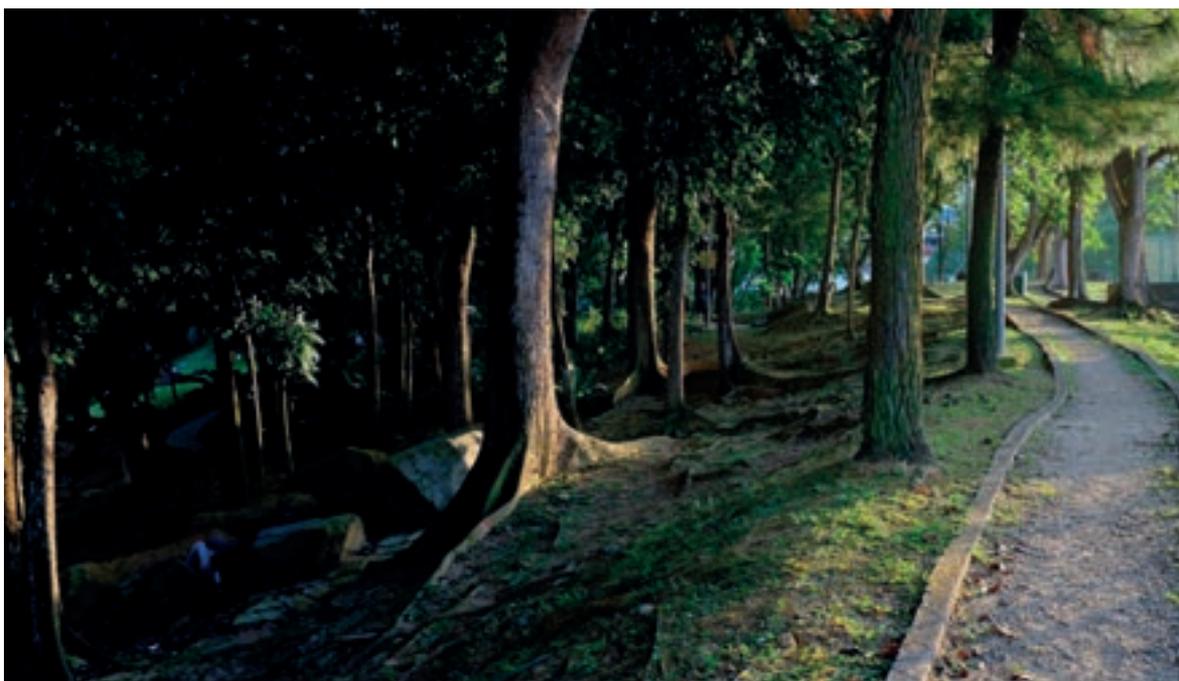
«La motosega da potatura è piccola e agile», la premessa di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ed è indicata per la cura di molte piante da frutto presenti in Italia. In alcune aree del Sud il rapporto di vendita delle motoseghe da potatura è di sette su dieci. Altro elemento importante è quello che rispetto alle motoseghe tradizionali le



versioni da potatura sono più leggere e apparentemente più facili da utilizzare. In realtà non tutti considerano che questa tipologia di macchina è quella più pericolosa perché spesso è adoperata erroneamente con una sola mano lasciando libera l'altra che si espone all'infortunio».

LE ASPETTATIVE. Tanta attesa, naturale anche. La potatura tira avanti per la sua strada, immune anche alle difficoltà del momento, convinta del proprio valore, fiera di quanto finora ha saputo conquistarsi. Le prime risposte sono state molto interessanti, ottima premessa per vivere un altro anno nel migliore dei modi. Per consolidarsi ancora, dopo aver costruito fondamenta già belle solide. Adesso non resta che confermarsi su quei livelli. E provare a salire al piano di sopra. «Sicuramente ancora risultati molto incoraggianti», certifica Thomas Goi di **Active**, «spinti anche da un forte ritorno alla cura degli spazi verdi».

«Crediamo che il 2021», il punto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «sarà caratterizzato da una grande crescita di utilizzo di motoseghe a batteria anche per il settore potatura. Per quanto ci riguarda a marzo sarà disponibile la nuova Top-Handle di Ego, una motosega a batteria destinata ad un uso specialistico per arboricoltori professionisti, che possono affrontare le sfide del lavoro quotidiano. Con caratteristiche innovative, come l'indicatore del livello della batteria a



led, la luce ti avvisa quando rimane il 10% della carica della batteria, e con la spia luminosa dell'olio che si accende quando l'utensile necessita di un rabbocco. La motosega da potatura Ego è adatta ad ogni lavoro per la cura degli alberi su piattaforme».

«Vedo un incremento delle vendite», la previsione di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «anche se percentualmente meno incrementale rispetto agli ultimi due anni».

«Il mercato può crescere ancora, anche se lo spazio di sviluppo sarà più graduale. Ci attendiamo», il fermo immagine di Giovanni Masini di **Emak**, «ulteriori passi in avanti futuro, quando queste macchine saranno ancora più contenute come dimensioni e ancora più leggere».

«Contiamo di consolidare i numeri del 2020», l'obiettivo fissato da Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**.

«La stagione è iniziata molto bene, la richiesta è alta. Nella speranza di potersi approvvigionare adeguatamente», l'auspicio di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «visto le problematiche legate ai trasporti da oltre oceano potrebbero causare qualche rallentamento nelle vendite. Siamo comunque ottimisti».

«Ci aspettiamo un trend costante», lo sguardo in avanti di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «gradualmente vediamo una migrazione importante delle motoseghe da potatura a scoppio, a quelle a batteria».

«Innanzitutto l'augurio principale», l'auspicio di

Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è quello di riuscire a tornare a presenziare ad eventi in campo, fiere e ad ogni tipo di iniziativa come abbiamo sempre fatto. Sicuramente ci aspettiamo un mercato che continua a cambiare e a richiedere attrezzature in grado di offrire un buon mix tra ergonomia e prestazioni. Il nostro lavoro si concentra esattamente su questo, offrire ai clienti soluzioni mirate in base alle indicazioni che ci arrivano direttamente dai professionisti del settore». «Le aspettative e le premesse della domanda sono molto buone. Ci stiamo organizzando», racconta Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «per soddisfare le richieste in aumento perché siamo consapevoli che la pandemia globale potrebbe rallentare la catena delle consegne sul mercato. Credo che le buone programmazioni di acquisto fatte dai rivenditori organizzati saranno il vero punto di forza del 2021».

«Ci aspettiamo ora», la fiducia di **Ibea**, «la continuazione di un trend positivo ed un incremento di penetrazione sul territorio».

LUCE OVUNQUE. Il mercato s'è già espresso più volte, una conferma dietro l'altra. La macchina da potatura è ormai la via più battuta, la corrente ormai che tutti seguono, il prodotto che di fatto mette tutti d'accordo. La grande percentuale la prende la potatura, dato assodato e scelta numero uno agli occhi di molti. La scelta ormai è fatta, senza trascurare le altre fasce ma adesso con un

indirizzo piuttosto chiaro. Scritto nel breve, medio ma anche lungo periodo. Tanto da avere adesso lo scettro in mano, sul gradino più alto del podio. «È il mercato che decide in funzione della qualità della macchina. La nostra soluzione», rileva Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «è quella di soddisfarlo, ma è il mercato stesso ad avere già da anni mutato la scelta delle motoseghe da potatura, in sostituzione a macchine a doppia impugnatura di cilindrata ridotte».

«Senza ombra di dubbio», sottolinea Thomas Goi di **Active**, «la domanda si è molto spostata verso macchine leggere e compatte le quali tuttavia non possono svolgere tutti i lavori. Soluzioni semplici non ce ne sono sarà appunto la domanda e la tendenza a regolamentare il mercato».

«Ormai il comparto potatura», riferisce Alessandro Barrera di **Brumar**, «è un mercato consolidato ed ormai copre oltre il 25% del mercato totale delle motoseghe. Possono soffrire certamente di più i modelli da 35 a 40 cc, mentre le cilindrata più alte offrono sicuramente maggiori garanzie per lavori di abbattimento. La nostra offerta di motoseghe da potatura a scoppio, che comprende modelli Zomax da 18,3 cc e modelli ZM da 25,4 cc sia con barra standard che con barra carving, non ha avuto grande influenza sul resto della nostra gamma Zomax che offre 4 modelli da 35,2 cc a 54,5 cc. Il giusto equilibrio viene già garantito dalla selezione derivata dall'utilizzo e non ci sono particolari soluzioni o vantaggi».

«Per **Einhell Italia**», evidenzia Matteo Bendazzoli, «non si tratta tanto di togliere alle altre famiglie ma di quale settore cresce maggiormente rispetto agli altri. Non verificiamo, per quanto ci riguarda, spostamenti di tali macchine a discapito delle tradizionali. Purtroppo, o per fortuna, è il mercato a decidere di cosa ha veramente bisogno. Nostro impegno è essere pronti e propositivi nel fornire, al giusto prezzo, le soluzioni richieste nel preciso momento storico in cui ci troviamo».

«Grazie alla sua versatilità», il punto di Giovanni Masini di **Emak**, «la motosega da potatura presenta maggiori possibilità di impiego e quindi argomenti di vendita. Forse ad essere un po' penalizzate dalla crescita del segmento da potatura sono le motoseghe ad uso farmer con classica impugnatura posteriore».

«La nostra attuale linea di prodotti MGF è dedicata ad un'utenza domestica. Nel corso del 2021», l'anticipazione di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «avremo anche un aggiornamento di gamma con

nuove macchine, nuovo design e nuove cilindrature. La gamma sarà comunque equilibrata in maniera da non sovrapporre tipologie e cilindrata di motoseghe».

«I dati di mercato», spiega Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «non danno incrementi significativi sulla vendita di motoseghe, ciò significa che la potatura ha tolto quantità e numeri alla macchina tradizionale. Nel nostro caso, avendo in gamma otto modelli di sole motoseghe a batteria, possiamo notare una continua richiesta per entrambe le versioni. Anzi, nell'ultimo anno la motosega a doppia impugnatura classica ha regi-



INCHIESTA

strato incrementi di crescita considerevoli».

«Quando il mercato si evolve verso una richiesta specifica», spiega l'ufficio comunicazione di **Ibea**, «i produttori è giusto che assecondino tali richieste anche a discapito di altri prodotti che, sappiamo, potranno col tempo far parte di un mercato passato e non più contemporaneo».

«Negli ultimi anni», l'analisi di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «le versioni a batteria e quelle da potatura hanno sottratto vendite alle versioni di motoseghe tradizionali. Ma nel 2020 noi siamo andati controtendenza perché abbiamo aumentato le vendite delle motoseghe a scoppio ed elettriche anche nelle versioni tradizionali. Crediamo che la chiave di successo, per il raggiungimento di questi risultati, sia dovuta alla ampia gamma e l'alta qualità dei nostri prodotti e da una rete di rivenditori specializzati che hanno "abbracciato" le nostre politiche commerciali. Il nostro obiettivo è crescere ulteriormente in tutti i segmenti di motoseghe e per raggiungerlo ci impegneremo ad aggiornare la gamma con nuovi modelli».

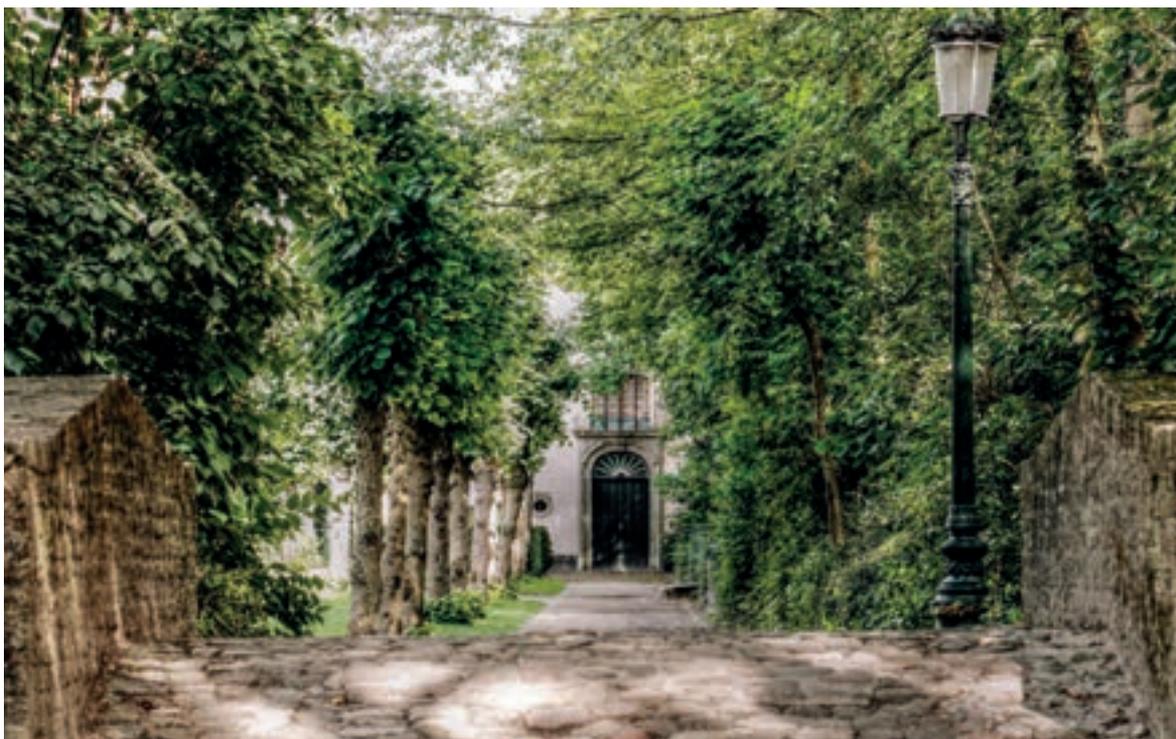
PASSO TECNOLOGICO. Qualcosa va ancora fatto, tanto è già stato consegnato al mercato. Di frontiere da varcare ce ne sono ancora, sotto tanti profili. Non c'è che l'imbarazzo della scelta. Ri-

flessioni fatte, missioni delineate, studi avviati, fermento garantito. Idee chiare, in tutte le direzioni. La motosega, già performante e piena di risorse, può essere arricchita ulteriormente. «Leggerezza, basse vibrazioni, comfort, versatilità, rispetto dell'ambiente, sicurezza sono i cardini su cui progettare prodotti futuri», la scaletta di Thomas Goi, direttore commerciale di **Active**.

«Nel 2021», rivela Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «ci dedicheremo a consolidare il nostro posizionamento nel mercato con la nuova linea CSP, novità 2020, che è stata finora molto apprezzata dai rivenditori e dagli utilizzatori».

«La sempre maggiore ricerca di un peso ridotto», la partita disegnata da Alessandro Barrera, responsabile commerciale di **Brumar**, «sarà una delle sfide dei prossimi anni, sia nel settore a motore a scoppio che nella tecnologia cordless. Ergonomia, facilità di utilizzo ed avviamento, basse emissioni e riduzione di vibrazioni e rumorosità, sono gli altri fattori su cui i tecnici si concentreranno. Sicuramente il futuro è a batteria, ma sarà decisiva una tecnologia delle batterie più avanzata, che garantisca prestazioni ed autonomia adeguate al lavoro del professionista. Lo scoppio avrà ancora il suo spazio, ma certamente il mondo a





batteria sarà un competitor sempre più presente ed offrirà alternative sempre più performanti.

«**Einhell**», sottolinea Matteo Bendazzoli, responsabile marketing della filiale italiana della casa tedesca, «investe da tempo sulle soluzioni a batteria intercambiabile della famiglia Power X-Change. La nuova frontiera sarà sicuramente questa».

«La direzione», il quadro di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «è quella della ricerca di materiali e soluzioni tecniche per ridurre al minimo i pesi e gli ingombri: in queste macchine leggerezza e compattezza sono le armi vincenti».

«Di fatto è già in corso un passaggio verso i prodotti a batteria», conferma Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**.

«Ritornando al batteria», la fotografia di Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «abbiamo in gamma macchine paragonabili per potenza e velocità di taglio a motoseghe analoghe a scoppio da 35 cc fino a 50 cc. Dal mio punto di vista la motosega a batteria non è ancora la macchina per il boscaiolo professionista, il tassello mancante è l'autonomia nell'ambiente boschivo. Per il resto leggerezza, rumore, vibrazioni, sicurezza e costo operativo sono elementi già presenti sulle macchine della nostra gamma».

«La batteria, ormai ci siamo», la sintesi che dice già tutto di Giuseppe De Gobbi, responsabile della Divisione **Husqvarna**.

«Il nostro team ingegneristico», il passo avanti di **Ibea**, «lavora quotidianamente sullo sviluppo di nuove tecnologie per innovare non solo il comparto motoseghe ma tutte le categorie dei nostri prodotti. Il futuro prossimo ci dirà se le strade intraprese saranno quelle corrette».

«Sicuramente i punti fondamentali», chiarisce Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «rimangono quelli di ergonomia, peso e prestazioni; riuscire a mixare in modo ottimale questi elementi risulta essere assolutamente una cosa fondamentale; Pellenc ogni anno investe in modo sostanzioso in ricerca e sviluppo per continuare a migliorare il proprio parco macchine, così da rispondere alle esigenze dei professionisti».

«Tutte le attuali versioni di motoseghe da potatura a scoppio», precisa Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono state aggiornate con motori in regola con le normative Euro 5. Credo che le maggiori novità tecnologiche le vedremo nelle versioni da potatura alimentate da batteria. Crediamo che questa tipologia di tecnologia sia molto confacente all'applicazione alle motoseghe da potatura e alle richieste degli operatori. Cercheremo di soddisfare la domanda di tutti i tipi di target di clienti essi siano hobbisti o professionisti». Tutto scritto, piani sul tavolo, sguardo in avanti. Col mercato ancora parecchio ricettivo. E la potatura pronta a salire ancora di grado.

HUSQVARNA

T540i XP® fra potenza ed efficienza
Velocità, reattività, praticità. A batteria

Combinata alla nuova batteria Husqvarna BLi200X, creata appositamente per lei e per la sorella 540i XP e all'innovativa catena Husqvarna SP21G, T540i XP® fornisce performance paragonabili ad una motosega a scoppio da 40 cc. L'elevata velocità della catena garantisce un taglio rapido ed omogeneo, mentre il design e l'interfaccia intuitiva con tasti in rilievo ne agevolano l'accensione, lo spegnimento e l'attivazione della modalità SavE, anche quando si indossano i guanti e si necessita di maggiore sensibilità al tatto. Interessante anche la funzione stand-by, che in caso di freno catena non attivato disattiva la macchina dopo tre minuti di inutilizzo. Trenta in caso di freno catena azionato. Retina di protezione del motore di serie.



BLUE BIRD

CSP280T, quanta attenzione per i dettagli
E la solidità è senza compromesso alcuno

La motosega da potatura CSP280T è una delle novità di Blue Bird. «Con questo nuovo modello», il quadro della casa vicentina, «l'azienda fa un salto di qualità, ponendosi a confronto diretto con altri marchi più blasonati». La CSP280T è dotata di un potente motore da 28,5 cc, che la pone ai vertici di potenza nella sua categoria. Nello sviluppare la CSP280T, Blue Bird si è concentrata «su ciò che è veramente importante per l'utilizzatore»: affidabilità, solidità, maneggevolezza. L'attenzione ai particolari "di sostanza" nell'albero motore a tre elementi per un miglior bilanciamento e minor produzione di vibrazioni, allungando così la vita di tutti i componenti della macchina. La caratteristica principale della CSP280T è però la solidità, garantita dal carter in magnesio/composito, dagli antivibranti a molle, dal carburatore Walbro e dalla barra e catena originali Oregon. CSP280T è disponibile con barra tradizionale o in versione carving.



PELLENC ITALIA

Gamma Selion, tre macchine al top
Lunga vita, manutenzione al minimo

La gamma di motoseghe professionali a batteria Selion, alimentata dalle batterie multifunzione Pellenc, assicura la possibilità di lavorare senza emissioni di gas di scarico, con pesi, ingombri e vibrazioni ridotte al minimo, abbinando prestazioni e precisione di taglio massima. Composta da una motosega ad impugnatura manuale (M12), una motosega tradizionale (C21) ed una su asta disponibile in due misure (SelionT), la gamma Selion utilizza i motori brushless, realizzati e progettati direttamente da Pellenc, e in grado di raggiungere una resa fino al 93%, con ingombro minimo. La tecnologia brushless inoltre, assicura una lunga vita utile delle attrezzature a fronte di una manutenzione ridotta al minimo. Le motoseghe professionali da potatura Pellenc inoltre, sono in grado di monitorare costantemente lo sforzo durante il taglio, in modo da riuscire a regolare di conseguenza e in modo totalmente automatico il flusso di olio necessario a garantire un lavoro ottimale.



EMAK**Oleo-Mac GST 250, il made in Italy con la firma di Giugiaro
Avviamento facile anche con temperature rigide**

La motosega GST 250 di Oleo-Mac, fiore all'occhiello della categoria per maneggevolezza, peso e potenza, è lo strumento perfetto per potature efficaci, rapide e sicure. Si caratterizza per il design made in Italy firmato Giugiaro, celebre azienda leader a livello mondiale nel settore del design industriale, che abbina perfettamente la qualità e la funzionalità del prodotto all'estetica e all'ergonomia di un design innovativo. Macchine pratiche e semplici da utilizzare, grazie alla presenza di dispositivi in grado di facilitare la messa in moto, come "AlwaysOn", "EasyOn" e "Primer" che facilita l'avviamento anche a temperature particolarmente rigide. Coppia e velocità di taglio assicurano tagli netti in ogni condizione e la pompa olio in alluminio permette una lubrificazione ottimale dell'organo di taglio anche in situazioni gravose. Altri accorgimenti sono pensati per ridurre i tempi di lavoro: la frizione "on-board" consente il montaggio rapido dell'utensile di taglio e di mantenere la frizione più pulita per ottenere prestazioni costanti nel tempo.

**ACTIVE****28.28 fra forestale e cura del paesaggio
Dall'abbattimento all'uso privato**

Le potenti motoseghe Active vi permettono di svolgere al meglio tutti i compiti che si possono presentare nel lavoro forestale e nella cura del paesaggio. Anche in questo settore Active fornisce un'ampia gamma di potenti motoseghe: dalle macchine più pesanti ideali per l'abbattimento di alberi e il taglio della legna, a quelle di dimensioni più ridotte adatte per l'uso privato. Costante è la sicurezza, la velocità e il comfort garantiti dalla tecnologia Active. Come la 28.28, col suo a due tempi prodotto all'interno dell'azienda, i suoi 30,1 di cilindrata, l'accensione digitale, il filtro aria singolo, le sue tante altre virtù.

**BRUMAR****CSX 3000 non si ferma proprio mai
Grande semplicità, sicurezza garantita**

La motosega da potatura a batteria EGO CSX 3000 ha barra Oregon da 30 cm, catena Oregon 90px-3/8" - 1mm - velocità della catena 20 m/s, numero di tagli previsti fino a 200 4x4 cm con batteria da 4.0 Ah (consigliata). Lubrificazione automatica della catena, tendicatena manuale, cintura portabatteria in dotazione. Spia di segnalazione mancanza olio catena. Peso 3.5 kg senza batteria, fornita senza batteria e caricabatterie. Tempi di ricarica di 30 minuti (rapido) e 80 (standard), impugnatura posteriore Soft grip, motore brushless 56 V. Struttura resistente anche per lavori complicati, sicurezza garantita, qualità al servizio dell'utilizzatore.



V E T R I N A

IBEA

**IB-3000 va a tutto campo
Fino agli agricoltori**

IB-3000 è macchina concepita per soddisfare un'ampia gamma di utenti, dai privati esigenti e con elevate frequenze di utilizzo fino agli agricoltori. La compattezza, la versatilità ed un buon rapporto peso potenza garantiscono ottime prestazioni di taglio per qualsiasi impiego: sramatura, potatura e taglio di fusti di medie dimensioni. Cilindrata di 30,1 cc, capacità del serbatoio di carburante ed olio rispettivamente di 0,24 e 0,18 litri, peso senza barra e catena di 3 kg.



STIHL

**Stihl MS 151 TC-E, leggerezza al servizio del professionista
Anche con barra carving per circonferenze molto ridotte**



La motosega da potatura Stihl MS 151 TC-E è tra i modelli più apprezzati della gamma, la più leggera motosega della casa tedesca per la cura degli alberi appositamente concepita per lavorare in pianta e utilizzabile da esperti professionisti. Ideale anche per la rimozione di rami da ceppi e fusti. La pompa del carburante manuale e il sistema di avviamento Stihl ErgoStart garantiscono facili avviamenti anche quando questi vengono effettuati in pianta. La motosega è dotata di serie della catena Stihl PM3 da 1/4" che presenta vibrazioni e tendenza al rimbalzo ridotti. Inoltre ha una elevata qualità di taglio grazie alla sua precisione. Il motore 2-Mix Euro 5 riduce i consumi e le emissioni gassose dannose per l'ambiente. È disponibile anche nella versione con barra carving con punta solida in stellite, adatta per intagliatori e tree-climber professionisti per tagliare circonferenze molto ridotte.

Alcuni dati tecnici: motore da 23,6 cm³ che eroga una potenza di 1,1 Kw/1,5 cv. Peso di 2,6 kg della sola unità motore senza carburante, né spranga, né catena.

CORMIK

**Echo DCS-2500T, la macchina del professionista
Nel pieno rispetto dell'ambiente e dell'utilizzatore**



Echo DCS-2500T è la nuovissima motosega da potatura con tecnologia Lithium Ion 50V. Macchina caratterizzata da peso contenuto e prestazioni comparabili a quelle dei modelli a scoppio, ideale per un uso professionale nel pieno rispetto dell'ambiente e dell'utilizzatore. Compatibile solo con la batteria 2 Ah. Ampia l'offerta Echo, con macchine caratterizzate da compattezza, leggerezza e potenza. Disponibili nella versione con barra standard o carving per tagli ancora più precisi.

EINHELL**GC-PC 730 I, prima di tutto compatta
Lavoro facile anche in posizioni disagiati**

La motosega da potatura Einhell GC-PC 730 I è compatta e potente, ideale per lo sfoltimento e la potatura di cespugli e alberi. Accensione facilitata grazie alla pompetta carburante manuale e allo starter. Ottima sicurezza garantita dal freno immediato della catena, protezione anti ritorno, perno in metallo d'appoggio e funzione centrifuga. Grazie all'albero appoggiato su cuscinetti il motore gira con basse vibrazioni. Inoltre il sistema integrato antivibrazioni garantisce di lavorare in modo confortevole anche per usi prolungati. Barra e catena vengono lubrificati automaticamente. La barra con una resa utile di 24 cm permette di "risolvere" in tutte le situazioni normalmente presenti in un giardino. Il potente motore, ma rispondente alle nuove normative sulle emissioni Emission V, da 25.4 cm³ spinge la catena fino ad una velocità di ben 21 metri al secondo. Il peso contenuto di 3.8 kg ne fa l'aiutante perfetto per l'utilizzo da parte di qualsiasi persona e per chi opera in posizioni disagiate.

HIKOKI POWER TOOLS ITALIA**GD40TCS40, l'affidabilità è la sua grande forza
Tagli rapidi e precisi con velocità della catena di 16 m/s**

La motosega da potatura GD40TCS40 di Greenworks trova la sua collocazione fra gli utenti che necessitano di un prodotto leggero ed affidabile nel tempo, per lavori di potatura media. Il corpo macchina pesa 2,3 kg, con barra e catena ma senza batteria, a cui andranno aggiunti circa 650 grammi se si usa la batteria da 2Ah, per coloro che prediligono la leggerezza, oppure 1,3 kg per chi invece desidera sfruttare al meglio tutta la potenza del motore e quindi avere più autonomia di taglio. Il passo catena da 1/4" garantisce tagli rapidi e precisi grazie alla velocità della catena di 16 m/s. La macchina ha un motore brushless in assenza di manutenzione con dispositivo auto, quello di aumentare la potenza e la velocità della catena solo quando sta tagliando e ridurla quando la catena gira a vuoto.

**FIABA****MGF CS2500 fra massimo comfort e facilità d'uso
Nuovo filtro aria, pompa olio e carburazione al top**

La motosega da potatura MGF CS2500, 25,4 cc, monta un nuovo filtro aria con maggiore efficienza e vanta miglioramenti tecnici relativi a pompa olio e carburazione. La facile manovrabilità e le prestazioni dei motori delle motoseghe MGF le rendono l'attrezzo ideale per lavori di sfoltimento forestale, sramatura, abbattimento di alberi di piccole-medie dimensioni e preparazione della legna da ardere. Queste motoseghe sono ergonomicamente progettate per il massimo comfort e facilità d'uso. Completano la motosega un sistema automatico di freno catena, che in caso di emergenza blocca immediatamente la rotazione della catena, ed una pompa olio automatica e regolabile, che fornisce alla lama-guida ed alla catena la quantità di lubrificante corretta in ogni condizione di lavoro.



Passi in avanti sul mercato estero, una penetrazione sempre più decisa in Italia. L'azienda made in Italy archivia un anno altamente positivo, ma lo sguardo adesso è verso nuovi obiettivi. Sempre più ambiziosi

GRIN E UN 2021 DA CONQUISTARE

GRIN

Grin accende i motori. E scruta l'orizzonte. In Italia e all'estero. Radici già profonde, risultati brillanti, rasaerba sempre più apprezzati con la regola del «**Tagli, non raccogli, non vai in discarica**». Ma è solo l'inizio.

«Nonostante l'annata anomala in tutto il mondo, il 2020 per **Grin** è stato un anno di crescita e consolidamento. Abbiamo registrato un incremento del 10% delle macchine vendute rispetto al 2019. Ed anche gli ordini per il 2021 sono in crescita», il primo disegno di **Daniele Bianchi**, responsabile marketing e commerciale di **Grin**. Solo il primo passo, uno dei tanti di chi ha sempre guardato avanti. «Vogliamo mantenere questo trend di crescita e per questo», garantisce Bianchi, «abbiamo puntato ancora una volta sulla qualità del prodotto e su una comunicazione omnicanale. Il piano marketing 2021 prevede infatti campagne televisive e radiofoniche, investimenti web e social e una presenza sul territorio capillare in collaborazione con i nostri rivenditori».

Ma non solo. «In un momento in cui le fiere vengono a mancare è importante non perdere il contatto con

il mercato. Per questo abbiamo deciso di potenziare la rete supportando i nostri rivenditori nei loro punti vendita», il quadro di **Franco Ghezzi** che in prima persona si occupa dell'espansione del brand all'estero, dove il marchio continua a guadagnare consensi soprattutto in Francia, Svizzera, Belgio e Olanda.

«Tra i plus riconosciuti di **Grin** ci sono i **Professional Day** e i **Test Drive**. Puntiamo», rileva Bianchi, «ad aumentare questi importanti appuntamenti organizzati per i professionisti del verde con la collaborazione dei rivenditori e di personale tecnico **Grin** in cui è possibile far testare le nostre macchine».

Un ulteriore orgoglio aver retto agli urti dell'anno scorso, stringendo i denti e vincendo alla fine la partita. L'eredità è forte. Compreso un concetto-chiave impossibile da dimenticare.

«La fiducia. Il 2021», il punto di **Bianchi e Ghezzi**, «ci ha dimostrato che abbiamo costruito un rapporto solido, concreto e affidabile con i nostri rivenditori».

È questo il momento di lavorare ancor più uniti e in sinergia: per questo abbiamo riconfermato gli investimenti, le iniziative promozionali come il **Tasso Zero**, l'**estensione di garanzia** e la nostra presenza capillare a supporto. L'unione fa la differenza. E noi vogliamo fare la differenza. Sempre».





Al fianco dei professionisti.



GRIN PM53 PRO

- La più utilizzata dai manutentori.
- Potente e affidabile.
- Adatta a tutti i terreni.
- Compatta e funzionale.



GRIN BM46A-82V

- Manutenzione professionale a batteria.
- Potente come un benzina.
- Trazione meccanica professionale.
- Agile e maneggevole.



GRIN SPM53 PRO

- Motore Kawasaki per pendenze.
- Specifica per erba alta e taglio veloce.
- Ruota pivotante anteriore.
- Taglio molto veloce.

I modelli più apprezzati dai giardinieri.

LA TUA OCCASIONE PER CONQUISTARLI!

Con il supporto del TEAM GRIN organizza il tuo

PROFESSIONAL DAY



Anche gli studi e i monitoraggi più recenti raccontano di ritardi diffusi in ogni zona d'Italia. Con situazioni più complicate ed altre maggiormente assorbibili, in attesa di chiarite vere lungo un 2021 tutto da decifrare

LA STRADA È SEMPRE PIÙ IN SALITA

cribis

P iù e meno. Situazione da monitorare, quadro in evoluzione fra angoli virtuosi ed altri parecchio più critici. Soprattutto adesso, con l'instabilità a farla da padrone. Con punti di domanda sparsi ovunque e il mercato a far da cartina di tornasole. Secondo lo «Studio Pagamenti» di Cribis, i pagamenti oltre 30 giorni in Italia sono aumentati del 21,9% nell'ultimo anno. Tra le regioni la situazione è peggiorata soprattutto in Valle d'Aosta, Friuli-Venezia Giulia e Veneto. A livello provinciale, ritardi gravi cresciuti oltre il 50% a Lodi, Belluno, Asti e Pordenone. Nel 2020 l'emergenza Covid-19 ha fatto impennare i ritardi gravi (oltre 30 giorni) nei pagamenti da parte delle imprese soprattutto in Valle d'Aosta (+41,5%), Friuli - Venezia Giulia (+40,3%), Veneto (+35,8%), Piemonte (+30,9%) e Lombardia (+30,3%). È quanto emerge dallo Studio Pagamenti, aggiornato al 31 dicembre 2020, realizzato da CRIBIS, società del gruppo CRIF specializzata nella business information.

A livello provinciale le ripercussioni più pesanti sui tempi di pagamento delle aziende si sono registrati, nell'ordine, a Lodi (+64,3%), Belluno (+54,2%), Asti (+53,8%) e Pordenone (+50%). Lo scorso anno il numero di aziende italiane che pagano i propri fornitori con oltre 30 giorni di ritardo ha raggiunto il 12,8%, un dato superiore del 21,9% rispetto al 2019 e più che raddoppiato rispetto a dieci anni fa (5,5% nel 2010). Tuttavia, le imprese che, nel nostro Paese, pagano alla scadenza sono aumentate del 2,9%, passando dal 34,7% del 2019 al 35,7% dello scorso anno. Nonostante il peggioramento della situazione, Lombardia e Veneto sono la terza e la quarta regione italiana con meno ritardi gravi in assoluto (rispettivamente 8,6% e 9,1%), alle spalle del Trentino Alto Adige (6,6%) e dell'Emilia-Romagna (8%). Ancora una volta il Nord Est è l'area geografica più affidabile, con il 43,6% di pagamenti regolari, mentre la situazione è più problematica al Sud e nelle Isole, dove è puntuale solo il 23% delle imprese.





Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE

HUSQVARNA

02/21



AUTOMOWER®

LEADER DEL TAGLIO AUTOMATICO, FIN DAL 1995

L'ESPERIENZA DI CURA DEL PRATO, SEMPRE PIÙ SMART

Che cosa serve per consentire a un robot tagliaerba di assicurare un prato perfetto in ogni giardino nonostante intemperie, dislivelli, passaggi stretti e altri ostacoli? La nostra risposta è più di 25 anni di innovazione, test e sviluppo continuo. Fin dal 1995 abbiamo migliorato costantemente, per creare la gamma di robot tagliaerba più completa, collaudata ed affidabile sul mercato.



HUSQVARNA AUTOMOWER® 305

Area di lavoro
raccomandata
600 m²

Pendenza massima
40 %

Connettività
**Automower®
Connect**



FACILE DA PULIRE

Basterà un semplice tubo dell'acqua da giardino per pulire saltuariamente il tuo nuovo robot tagliaerba Automower® 305.



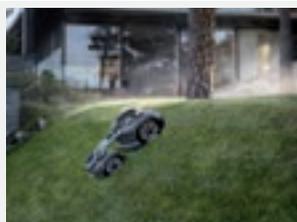
SENSORE GELO

Dotato di sensore di temperatura che impedisce al robot di iniziare a tagliare il prato quando è gelato. Se la temperatura atmosferica salirà oltre i 3°C, potrà iniziare il lavoro.



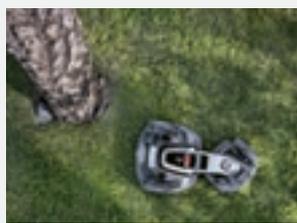
TAGLIO SISTEMATICO NEI PASSAGGI STRETTI

Automower® 305 è in grado di gestire in maniera migliore il taglio su spazi stretti come corridoi o strette.



AFFRONTA OGNI PENDENZA

Automower® 435X AWD, grazie al suo sistema di trazione integrale, affronta anche pendenze del 70%.



DESIGN DEL CORPO ARTICOLATO

Design esclusivo, corpo articolato per ottimizzare sterzo e trazione anche nei giardini più complessi.



X-LINE

Paraurti in gomma per proteggere la scocca, fari LED e copripneuati arancioni X-Line. Dotato di connessione remota per venire monitorato comodamente da smartphone.

Area di lavoro
raccomandata
3500 m²

Pendenza massima
70 %

Connettività
**Automower®
Connect**

HUSQVARNA AUTOMOWER® 435X AWD



Husqvarna
READY WHEN YOU ARE



MULTIFUNZIONE

VERSATILITÀ A 360 GRADI

MASSIMA PRODUTTIVITÀ DI LAVORO, IN TUTTI GLI USI

Per quanto riguarda potenza, durata e produttività, non scendiamo mai a compromessi. Pertanto, le nostre macchine multifunzione a sono progettate con la stessa attenzione ai dettagli delle nostre macchine convenzionali. Facile passare da potatore ad asta pratico e potente ad una motozappa efficiente e affidabile, per esempio.

UN PRODOTTO, PIÙ USI

Husqvarna 325iLK è uno dei prodotti più versatili che abbiamo mai costruito. Senza compromessi in termini di prestazioni o facilità d'uso, non solo puoi eseguire il taglio della siepe o dell'erba, ma una molteplice serie di attività in giardino in tutte le stagioni. Senza rumore, senza emissioni.



Peso
2,4 Kg

Tipo di motore
**Brushless
E-TORQ**

Velocità
**3 velocità
con variatore**



TUTTI GLI ACCESSORI COMPATIBILI



TAGLIASIEPI CORTO
HA 200



TAGLIASIEPI LUNGO
HA 860



SPAZZOLA
BR 600



SPAZZATRICE
SR 600-2



POTATORE AD ASTA
PA 1100



PROLUNGA
EX 780



ZAPPETTA
CA 230



TESTINA A FILO
TA 850



DEMUSCHIATORE
DT 600



SOFFIATORE
BA 101



Husqvarna

READY WHEN YOU ARE

TAGLIAERBA

SILENZIOSI, A BATTERIA

L'ESPERIENZA DI CURA DEL PRATO, A BATTERIA

Prestazioni, efficienza, soluzioni ergonomiche intelligenti, gruppi di taglio robusti e avviamenti facili. E con i modelli a batteria la gamma di tagliaerba Husqvarna si arricchisce ulteriormente, per rispondere ancora più efficacemente a chi ha a cuore il taglio del prato fai da te, fatto meglio.



HUSQVARNA LC 141i

Potenza
550 W

Larghezza di taglio
41 cm

Altezza di taglio
25 - 75 mm

- Vano batteria singolo
- savE™ per ottimizzare il tempo di funzionamento
- A spinta
- Raccolta, BioClip® e scarico posteriore
- Altezza taglio centralizzata

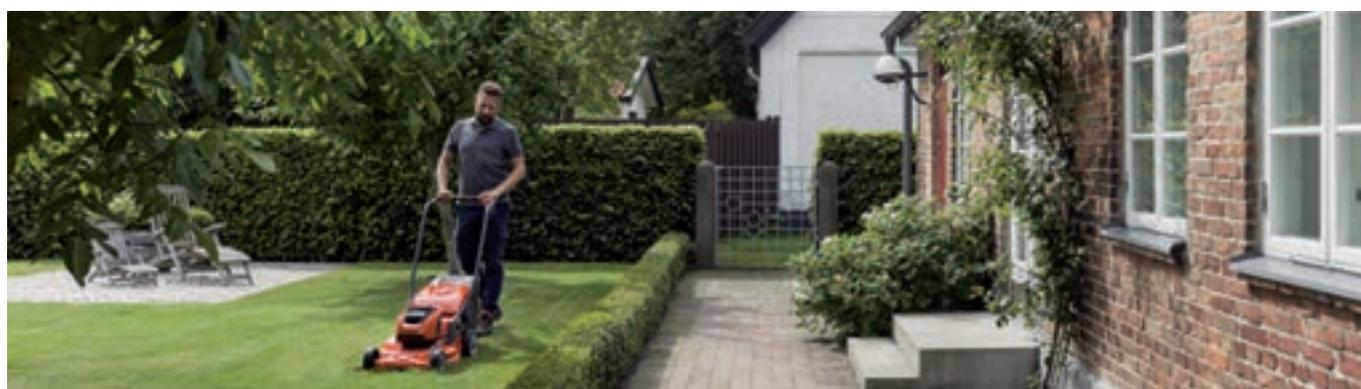
- Doppio vano batterie
- savE™ per ottimizzare il tempo di funzionamento
- A motore, velocità variabile
- Altezza taglio centralizzata
- Raccolta, BioClip® e scarico posteriore

Potenza
750 W

Larghezza di taglio
47 cm

Altezza di taglio
20 - 75 mm

HUSQVARNA LC 347iV



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



Copyright © 2021 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.


Husqvarna
READY WHEN YOU ARE

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.



«IL MIO SOGNO ORA S'È AVVERATO»

Ha lasciato la mano di nonno Evaristo, a 78 anni con tutto il diritto di scalare una marcia. Di prendersi un attimo di riposo. Luca viaggerà da solo ora. L'attività tutta sulle sue spalle, l'azienda «Fratelli Rosolen» che diventa «**Boer Attrezzature da Giardinaggio**». Passo importante, per tanti motivi. Il nuovo titolare avrebbe ancora tutto il diritto di divertirsi con gli amici, di alzarsi un po' più tardi la mattina, di ragionare in modo più leggero. Perché Luca Boer ha 19 anni appena,

saranno 20 il 7 marzo, in testa già tanti pensieri perché caricarsi sulle spalle un punto vendita non è esattamente un gioco da ragazzi (appunto...) e di ostacoli nel percorso dovrà superarne tanti. Mai fermo un attimo lui, specie ora col negozio che si sposterà dalla frazione Villanova a Prata di Pordenone, poco più di ottomila abitanti nel Friuli che s'affaccia verso il Veneto trevigiano. Mille e ottocento metri in tutto. Un altro capitolo, il primo per lui da giovanissimo titolare. Le

Luca Boer ha raccolto l'eredità di nonno Evaristo, diventando a 19 anni il titolare del punto vendita in cui ha lavorato fin da bambino. «I miei amici mi danno del pazzo, ma sotto sotto mi ammirano...»



gambe non tremano però. Nessuna paura, solo orgoglio. «Sono nato nell'impresa di famiglia e quella voglio portare avanti», la fermezza di Luca durante una pausa pranzo, in una delle sue tante infinite giornate. Quelle che non passano mai, quelle aiutano a diventare più grandi.

Luca, una storia partita da molto lontano...

«Avevo dieci anni quando, dopo la scuola, andavo da nonno Evaristo a lavorare. Dalla terza media ho cominciato ad andare in azienda tutti i pomeriggi. Già allora sapevo cosa avrei voluto fare».

Cosa rappresenta questo passo per lei?

«È un sogno che diventa realtà. Averlo coronato è qualcosa di molto importante, per di più in piena emergenza covid».

Quanti le hanno detto "ma chi te l'ha fatto fare"?

«Tanti, quello sicuro».

La sua risposta?

«Ho una passione infinita per il mio lavoro. E ci



metto sempre il cuore, in tutto quello che faccio. Con amore».

La mattina sveglia alle...

«Alle 6.15, massimo alle 6.30 sono in azienda. Un'ora buona prima dell'apertura. Sveglia alle 5, quindi».

Il colpo di fulmine quand'è scattato?

«Ero piccolissimo. Fui letteralmente rapito da quella sfilza di rasaerba in esposizione. E ne innamorai letteralmente. Di quelle macchine e di tutto quel che vi ruotava attorno».

Il suo poster in camera da bambino?

«Nessuno in particolare. Né fra i cantanti, né fra gli sportivi. Non amo il calcio, ho giocato solo a pallavolo. Il mio passatempo preferito però è sempre stato il lavoro».

Le difficoltà maggiori?

«È tutto molto complicato. Dalle consegne alle riparazioni, specie in questo periodo. Oltre naturalmente alla burocrazia. Ma vado avanti, sicuro di quel che faccio. E sempre più convinto della mia scelta».

Solo macchine da giardinaggio?

«Abbiamo qualcosa anche per la piccola agricoltura. Qualche trincia ad esempio lo vendiamo. Ma il grosso della torta è il garden».

La sua più grande vendita?

«A 16 anni ho venduto tramite internet, credo su Subito, un Gianni Ferrari da 25.000 euro. L'avevamo in casa, era un usato. Ci ho provato. E la macchina l'abbiamo piazzata, anche piuttosto in fretta».

Ed ora le vendite vengono coi social...

«Vogliamo sfruttare il negozio, l'officina ma anche il mondo online. Noi non abbiamo un canale e-commerce, non abbiamo un sito web. Vendiamo su Facebook ed Instagram, dove c'è un contatto maggiore coi clienti. Dove c'è dialogo, dove riusciamo a consigliare la macchina perfettamente aderente alle esigenze dell'utilizzatore. Lavoriamo bene con tutti i marchi italiani, soprattutto con Marina Systems che è un po' la nostra bandiera».

Quanto pesa la vendita online nel totale?

«Un buon 70%, senza però appoggiarci a chi

come eBay o Amazon chiede provvigioni e, soprattutto, tiene distante il cliente dal venditore che invece dev'essere soprattutto un consulente. Da cinque anni vendiamo su internet. E lo scorso anno abbiamo toccato tutte le regioni d'Italia».

Il 2021 sarà l'anno di...

«Dei prodotti a batteria, ma anche dei robot. Senza dimenticare rasaerba e trattorino che vengono da una buona stagione».

I suoi amici che le dicono?

«Che sono un pazzo, ma in fondo credo che mi ammirino...».

Il suo più grande amico?

«Si chiama Marco. È più grande di me, fa l'assicuratore».



I suoi genitori?

«Mi hanno sempre supportato, anche nelle idee folli che ho avuto sono sempre stati con me. Sia mia madre Maria Teresa che mio papà Franco».

Il lavoro di questo periodo?

«Tante manutenzioni. In più stiamo lavorando molto con le macchine della prossima stagione. Sono sempre full, ma sapete che vi dico?»

Dica...

«Mi sento proprio un ragazzo fortunato».

Un mare in cui non sempre è facile nuotare, un labirinto in cui è bene avere coordinate precise senza rischiare inutili dispersioni ed incorrere in facili errori. Il piano è scritto, fatto di buonsenso e tappe obbligate

COMUNICAZIONE WEB IN CINQUE MOSSE

social

Comunicare sul web è una necessità imprescindibile, per emergere nel mercato di riferimento e raggiungere il proprio pubblico. La comunicazione è potere, e “Da un grande potere derivano grandi responsabilità”. Sbagliare approccio non è consentito, perché le conseguenze potrebbero essere catastrofiche.

La competizione su internet è feroce e partecipare alla sfida non basta: per battere la concorrenza, è necessario organizzare una strategia di comunicazione efficace. Ecco alcuni consigli utili, per riuscirci. Una check-list da tenere sempre sotto controllo.

TAEDA

#1 Pianifica

Prima di iniziare a “fare” è importante capire

“come” e quali siano gli obiettivi da raggiungere. Improvvisare, o lasciarsi guidare dall’ispirazione, può andare bene per un po’, ma alla lunga non potrai che stringere fra le mani solo le briciole dei risultati a cui ambisci. Inizia dall’analisi della situazione attuale e pianificazione le tue strategie di comunicazione.

#2 Scegli i mezzi appropriati per la tua comunicazione sul web

Sito, blog, newsletter, social: il web è un oceano in cui è un attimo perdersi e sprecare tempo, denaro ed energie. Ma se hai degli obiettivi chiari e definiti tutto sarà più semplice. Analizza il tuo pubblico, impara a conoscerlo e scopri come e dove preferisce consumare i contenuti. Sarà in quei canali che dovrai orientare i tuoi sforzi per costruire una comunicazione pertinente ed efficace.

#3 Crea contenuti straordinari

“Content is the king”. Non è un semplice modo di dire. Seppur siano molti i fattori che andranno a comporre il puzzle di una comunicazione vincente, sono i contenuti a veicolare il messaggio: aprono le porte di relazioni che dovrai coltivare con cura. Dunque, testi, video, immagini: il formato della tua comunicazione dipende dal target di riferimento e dalle sue necessità. Ancora una volta, è il cliente l’eroe. Sii il mentore che desidera. Guidali verso



la soluzione e rendili felici. Sarai sempre la loro prima scelta.

#4 Fai attenzione all'usabilità

Metti al centro sempre la persona, non dare nulla per scontato e rendi la tua comunicazione più inclusiva che puoi. Dalla navigazione sul tuo sito web, al design dei contenuti, prendi i visitatori per mano e guidali in un'esperienza appagante con la tua azienda. Rendi semplice ogni interazione e non permettere che le persone si sentano abbandonate a sé stesse. Vesti i panni del tuo cliente ideale, ma senza dimenticare chi sei e dove vuoi portarlo.

#5 Conquista la fiducia mostrando autorevolezza

Offri contenuti di qualità, informazioni utili e pertinenti, che sappiano coinvolgere e fidelizzare le persone. A prescindere dal momento in cui entreranno in contatto con la tua azienda lungo il loro percorso d'acquisto, dovrai mostrare competenza, e comprensione per ciò che stanno provando.

Tocca i tasti giusti, mostra le soluzioni adatte alle loro esigenze e conquista la fiducia del tuo pubblico. È l'unico modo per creare relazioni che durano nel tempo, per portare le persone ad acquistare oggi e in futuro.

La tua comunicazione sul web svela chi sei e a chi ti rivolgi

Comunicare sul web con efficacia vuol dire riuscire a trasmettere chi sei e a chi puoi essere utile. Sviluppa un piano d'azione, agisci e misura i risultati, non limitarti a un'improbabile percezione.

Ti servono certezze. Se qualcosa non funziona, devi averne un riscontro immediato. Agire alla cieca può produrre solo due risultati: la tua comunicazione non funzionerà e le persone non sapranno mai cosa puoi fare davvero per loro.

Definisci le tue buyer personas, inizia a comprendere le loro necessità, il loro linguaggio, i loro desideri. Metti in soffitta l'ego, non temere di esprimere le tue idee e supportale con fatti concreti.

Le aziende con una missione forte, personalità e idee ben radicate possono creare una comunicazione capace di coinvolgere i clienti giusti. Persone che adoreranno i loro prodotti e vorranno condividere le proprie esperienze nel web.

FREDDO O PIOGGIA NON TI TEMIAMO FAI IL PASSO GIUSTO



STIVALI E SCARPE IN EVA

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

IPIERRE
GARDEN
www.ipierre.eu



«ED ORA CREIAMO UNA GRANDE RETE»

di Cesare Cipolla

La mia esperienza prima con AIPV, l'associazione italiana professionisti del verde, ed ora con DemoGreen mi ha insegnato che le diverse anime del settore florovivaistico sono spesso disgregate, come in un'esplosione che frammenta in piccole schegge, in questo modo le risorse si disperdono e fare rete diventa complicato.

Da qui sono partito con l'idea di creare una rete, ci ho provato con AIPV tra i soci e con le associazioni con il coordinamento, ma perché fermarsi lì? Se l'idea di rete è corretta è corretta a 360 gradi, quindi oggi l'idea di rete si è trasformata in un portale, dove quelle famose diverse anime possono ritrovarsi, un portale dove trovare giardinieri e brand, rivenditori e vivaisti, tecnici e arboricoltori, noleggiatori e produttori di tappeti erbosi.

DemoGreen diventa DemoGreenservice, portale gratuito per le associazioni e i loro associati, e a un costo bassissimo per tutti gli altri. Nel sito si possono promuovere le proprie aziende, il proprio e-commerce, ma anche trovare un collega, un fornitore, uno strumento per il nostro lavoro, un

Il fine è chiarissimo, soprattutto adesso. «Tutte le diverse anime del settore si ritrovino sotto un unico tetto. Importantissimo per tutti poter contare su un confronto aperto e quotidiano. È necessario far sistema, senza troppe frammentazioni. Ora servono pianificazione e strategia, interesse e visibilità, sinergia e collaborazione».

portale creato da un professionista per i professionisti. Una connessione profonda, continua, sempre a portata di mano. Il nostro lavoro è più che mai così. Ha bisogno di alimentarsi giorno dopo giorno, non può prescindere dal far sistema. Come in un grande mosaico. In tre step: pianificazione e strategia, interesse e visibilità, sinergia e collaborazione. Anche il momento che stiamo vivendo ci spinge in quella direzione, ci dice di continuo che il nostro lavoro ha bisogno di ulteriori certezze, che viaggiare da soli oggi non si può più, che il confronto è fondamentale. L'abbiamo visto tutti a DemoGreen, ancora una volta. Di una rinfrescata forse c'era bisogno, dopo che le distanze s'erano per forza dilatate e per mesi non ci siamo più neanche guardati in faccia. Non ci voleva, ma forse quel periodo ci è servito per resettare un po' tutto. Per ripartire in maniera diversa, per tratteggiare una direttrice unica senza troppe digressioni. Senza eccessive dispersioni, senza guardare ognuno nella propria parrocchietta senza mai alzare lo



IL PARERE

sguardo. Senza mai guardarsi attorno. Vorrei che DemoGreen non venga ricordata solo come un appuntamento importante per produttori e distributori, per chi vende macchine da giardino o piante. Vorrei qualcosa di più, vorrei fosse il vero calcio di inizio di una partita nuova in cui dev'essere chiaro che nessuno potrà rimanere fermo per troppo tempo, in cui quel che è verità oggi può essere messo in discussione domani, in cui il nostro caro amato verde a tutte le latitudini diventi per tutti una sorta di missione in cui perseguire il bene comune attraverso un lavoro comune. Si può. Io ci credo. Mi sono messo in testa di organizzare DemoGreen e la fiera l'abbiamo fatta, quando gli altri hanno magari anche giustamente temporeggiato e preso altre decisioni. Mi sentivo quasi in dovere di dare un contributo alla causa, di tirare dritto per la mia strada seguendo il mio istinto anche senza ascoltare troppo la ragione. Sono andato avanti per la mia strada, senza guardare quanto stavamo spendendo e quanto avremmo incassato. C'era in ballo qualcosa di più alto. La linea di partenza l'abbiamo tracciata, qualche chilometro l'abbiamo percor-

so, dei semi lungo il percorso li abbiamo lasciati. Sono sicuro che prima o poi raccoglieremo i frutti del nostro percorso, a patto di remare tutti nella stessa direzione. Di prenderci i nostri spazi ma anche di saperli condividere, di compiere quel salto di qualità troppe volte abbozzato ma mai davvero finito. Possiamo farcela, tutti insieme, se solo sapremo essere coesi come in fondo vorrebbero in tanti. Senza inutili egoismi, senza girarsi dall'altra parte. Il modo migliore per cambiare marcia, per intensificare il passo, per salire di livello. Ci aspettano tante sfide in questo 2021, non solo perché il mondo è cambiato ma perché stava cambiando anche prima del covid. Possiamo andare oltre, dobbiamo andare oltre. Un professionista ha anche questo obbligo, di provare a varcare confini mai prima valicati. Di disegnare contorni nuovi, senza aver timore di osare. DemoGreenservice può essere il primo passo, gli altri però dovremo farli noi. Con principi chiari, facili regole, la passione che ci ha sempre animato, il desiderio di vivere e far vivere in verde in un altro modo. Ancorati alle nostre radici, ma protesi verso il futuro.

cesare cipolla



RAPTOR 800



POTENZA E CONTROLLO NELLE TUE MANI

Falciatutto Radiocomandato.



VANGUARD



33



La produzione italiana va vicino ai tre miliardi di euro, certificati dai dati ministeriali e dal traino garantito da Liguria, Toscana, Campania e Lombardia. Ed anche l'export ha lanciato davvero bei segnali

PIANTE FORTI, IL MERCATO REGGE

Ha tenuto il florovivaismo. Ha tenuto bene. Nel 2019 il valore della produzione italiana ha superato i 2,7 miliardi di euro. Dopo la contrazione subita dall'intero comparto per un decennio, per il terzo anno consecutivo i dati fotografano la crescita del comparto: +160 milioni di valore sul 2018, + 176 sul 2017. Confortanti i dati del Ministero delle politiche agricole alimentari e forestali. La produzione ha registrato un solido aumento del 5,8%: incremento per le piante in vaso (+8,9%) e il vivaismo (+3,3%), mentre canne e vimini, residuali nel computo del settore, hanno continuato a registrare un sensibile calo.

Con le quote di produzione di vasi, sementi,

terricci e substrati, si superano agevolmente i 3 miliardi di euro di valore complessivo registrati nel 2018. Sono circa 24.000 le aziende produttrici di piante ornamentali censite dall'ISTAT (15.000 delle quali coltivano fiori e piante in vaso e 8.000 sono vivai), concentrate soprattutto in 4 regioni: Liguria, che ha il primato delle aziende che coltivano fiori in piena aria; Toscana e Lombardia, dove sono presenti le principali attività vivaistiche ornamentali arbustive e forestali; Campania, dove le aziende sono specializzate soprattutto nella coltivazione di fiori in coltura protetta.

ESTERO VIVO. Il mercato ha dato bei risultati. Anche fuori dall'Italia. «In quanto grande piazza internazionale degli affari del verde, afferma lo staff di Myplant, fra le fiere di riferimento del comparto florovivaistico italiano, «registriamo con soddisfazione che l'export, centrale per lo sviluppo del settore, ha ritoccato il record storico del 2018 (884 milioni di euro), raggiungendo quota 903 milioni di euro. I nostri prodotti sono apprezzati principalmente in Francia, Germania, Paesi Bassi, Svizzera e Regno Unito. Il trend positivo dell'export si traduce in un saldo attivo di 371 milioni di euro nella bilancia commerciale (306 nel 2018), coi riscontri più positivi per piante da esterno, talee e fronde fresche recise». Gli acquisti di prodotti florovivaistici provengono prevalentemente dai Paesi Bassi (71%), che rappresentano nel commercio mondiale lo snodo più importante soprattutto dei fiori recisi. Altri importanti mercati di approvvigionamento sono Germania, Spagna e





Polonia. In base ai dati ministeriali, tra le regioni italiane che hanno il maggior valore produttivo nel settore, spiccano per il vivaismo Toscana, Lombardia e Sicilia, rispettivamente ai primi tre posti della classifica. Per il mercato di piante e fiori, medaglia d'oro alla Liguria, seguita da Sicilia e Campania.

INTERROGATIVI VARI. Il comparto dei fiori recisi, prodotti altamente deperibili che si basano su un ciclo naturale vegetale, è quello che ha maggiormente risentito della pandemia mandando al macero circa il 60% delle produzioni. Il florovivaismo non è oggetto diretto del sostegno della PAC e non ha mai usufruito di ammortizzatori né supporti in situazioni di crisi. Le politiche dei Ristori, inoltre, non hanno attutito il colpo. Nella sola Italia, il danno delle filiere afferenti è stato stimato in 1,7 miliardi. Secondo i dati AEFI presentati ai Ministeri competenti, 200.000 imprese scelgono ogni anno le fiere italiane quale asset strategico di crescita e sviluppo. Fiere italiane che generano un indotto che supera i 60 miliardi di euro e determinano la metà dell'export tricolore nel mondo. Chiediamo che il sistema-fiere venga considerato», il passo in avanti di Myplant, «in proporzione al suo peso e al valore generato: è e rimarrà uno strumento fondamentale per presidiare e diffondere il made in Italy nel mondo. Oltre a un indelebile danno di immagine, il lasciare senza supporto le realtà organizzative significa rovinare un volano fondamentale dell'economia italiana».

PER IL TUO VERDE E PER IL BENE DI TUTTI ADATTE PER SANIFICARE

sanificazione in Psa



IRRORATRICI A BATTERIA

- ideali per il tuo verde
- ideali per la sanificazione
- maneggevoli
- capacità 8/12/16/20 L
- lancia telescopica
- diversi ugelli per l'erogazione
- facili da pulire
- dotate di spallatura ergonomica

 **FERRARI**[®] group

Tel. + 39.0521.687125 - www.ferrarigrup.com



John Deere tocca nuovi record di efficienza su strada

Secondo i risultati del test indipendente DLG PowerMix, John Deere ha dimostrato ancora una volta di essere un'ottima scelta per trattori per le applicazioni di trasporto con il nuovo modello 7R 330.

Nel 2018 l'azienda ha ottenuto i migliori risultati di sempre nel test sul trasporto DLG PowerMix con il 6250R, e detiene ancora questo record.

Più recentemente, il 7R 330 con il suo nuovo motore Stage V è diventato il punto di riferimento per tutti i trattori con una potenza nominale superiore a 250 CV. Con un consumo di carburante combinato di soli 375 g/kWh di gasolio e 17 g/kWh di DEF, il 7R 330 ha evidenziato

un vantaggio di 8 g/kWh di gasolio e 28 g/kWh di DEF rispetto al principale competitor in questa classe di potenza. Ciò aiuterà gli agricoltori e i contoterzisti a ridurre ulteriormente i costi operativi. A seconda dei prezzi locali di gasolio e DEF, il risultato è pari a risparmi orari da 1,50 € a oltre 2 € nelle applicazioni di trasporto, o persino superiori rispetto ai valori prestazionali medi dei trattori. I trattori John Deere 6250R e 7R 330 sono stati sottoposti al rigoroso test PowerMix presso il centro collaudi DLG di Groß Umstadt, Germania, nel quale i cicli di prova individuali sono elaborati per replicare lavori di trasporto leggeri e pesanti.



Stihl Italia sfonda il muro dei cento milioni di fatturato



Fatturato record per Stihl in Italia, certificato dai dati consolidati del 2020. La filiale italiana ha superato il traguardo dei cento milioni di euro, registrando così la miglior performance nazionale di sempre. Grazie alla collaborazione con i rivenditori specializzati presenti in modo capillare su tutto il suolo italiano, Stihl è riuscita a rispondere alle esigenze dei suoi clienti anche in un momento delicato come questo e a mantenere l'operatività dei suoi dipendenti. In virtù di questo straordinario risultato la direzione ha deciso di premiare tutti i 74 collaboratori italiani. A gennaio, ognuno di loro ha ricevuto in busta paga un extra bonus di 1.500 euro.

«Abbiamo raggiunto un traguardo davvero ambizioso, ed in anticipo rispetto a quanto prefissato. Tutto questo», evidenzia l'amministratore delegato Massimo Gallo, «grazie soprattutto alla dedizione e caparbietà mostrate da tutti i componenti della squadra della nostra sede di Cambiogo. Ognuno nella propria mansione, ha saputo brillantemente adeguarsi al cambiamento imposto dal mercato e dalle situazioni contingenti. Per questo motivo è giusto che l'approccio vincente di tutti venga premiato non solo con le parole ma anche con fatti concreti. Siamo ora pronti più che mai ad affrontare la prossima sfida».

ANVE, bando per giovani laureati Nel ricordo di Stefano Capitanio



Per ricordare l'opera ed il lavoro di Stefano Capitanio socio fondatore ANVE, associazione nazionale vivaisti esportatori, indice come ogni anno un bando di concorso rivolto a giovani laureati. Il bando prevede, per le migliori tesi magistrali/specialistiche e triennali valutate da un'apposita giuria, l'assegnazione di un premio di laurea monetario. Tutti i neo laureati interessati a partecipare dovranno seguire le indicazioni riportate nel bando accessibile su anve.it. Gli elaborati dovranno pervenire entro il 7 maggio, le premiazioni si terranno il 29 maggio 2021 in occasione della XIII Giornata Nazionale del Vivaismo Mediterraneo. Gli elaborati saranno esaminati da un'apposita giuria di esperti composta da personalità dei settori produttivo, tecnico-scientifico e mediatico. ANVE è stata costituita su volere degli operatori del settore interessati ad avere accesso ad informazioni più specifiche e mirate sulla loro attività e a partecipare a tavoli di consultazione settoriali, tanto in Italia quanto in Europa, come anche oltre i confini dell'UE.

«Campioni della Crescita», Zucchetti sul gradino più alto

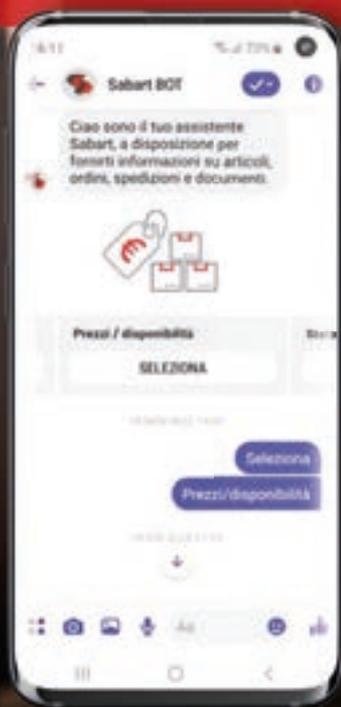
Chiara Bernini: «Gratificante soprattutto aver creato occupazione»

Zucchetti Centro Sistemi, con sede nel Valdarno aretino, con filiali e aziende controllate in sei regioni italiane, è stata riconosciuta dal prestigioso Istituto Tedesco Qualità e Finanza tra le aziende italiane "Campioni della crescita". «Da un'analisi dei dati di bilancio degli ultimi tre anni», sottolinea Chiara Bernini, responsabile controllo & pianificazione del gruppo, «la crescita media annua del nostro gruppo ZCS è di 18,6% passando infatti da un fatturato di € 52,5 milioni del 2016 a quasi € 88 milioni, a livello consolidato, del 2019. Il fattore che ci gratifica comunque di più è quello di aver creato occupazione soprattutto qui nel nostro territorio con un inserimento in organico in tre anni di 135 persone, per la maggior parte giovani, che rappresenta un incremento dell'85%». I dati e i numeri di chiusura 2020 come ZCS Group raccontano di un fatturato consolidato di € 95.400.000, più di diecimila clienti, 120 brevetti. «Questi dati positivi ed i riconoscimenti che ci arrivano dall'esterno però», evidenziano i vertici ZCS», non ci fanno abbassare la guardia, continuiamo a guardare oltre il nostro presente». La robotica da giardinaggio continua ad essere un settore al quale guardare con entusiasmo con buone prospettive: oltre al proprio brand Ambrogio, affermato sul mercato da 20 anni, e Techline, ZCS realizza anche prodotti ODM come WIPER la cui distribuzione e commercializzazione è affidata in esclusiva alla nuova società omonima con sede operativa nel trevigiano. Il gruppo ha inoltre rafforzato la propria compagine societaria; fanno parte del Gruppo ZCS anche HRZ srl con sede a Milano e Torino, e HR Factory srl di Pontedera, oltre la capogruppo Zucchetti Centro Sistemi spa.



Sabart BOT

Il tuo assistente Sabart sempre a portata di mano

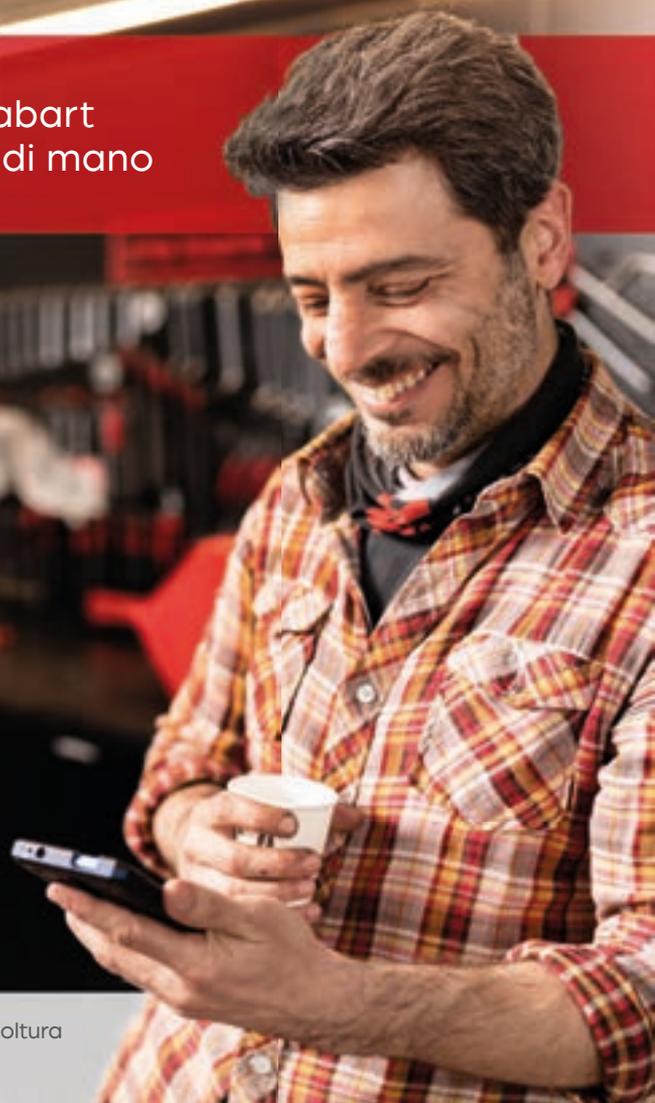


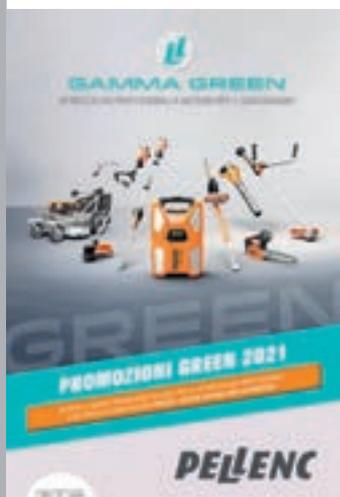
Consulta in tempo reale:

- ✓ Prezzi e disponibilità
- ✓ Stato ordini
- ✓ Documenti
- ✓ Rimanenze
- ✓ Tracking spedizioni

In esclusiva per i rivenditori Sabart

Utilizzabile su app Messenger e Telegram tramite tutti i dispositivi





Promozione Pellenc, c'è tempo fino al 30 giugno

Promozioni Pellenc, fino al 30 giugno. Fino alle soglie dell'estate. In vetrina le attrezzature a batteria per il giardinaggio, segmento sempre più protagonista del mercato. Redditività, precisione di lavoro, altri valori aggiunti uno dietro l'altro. Nel pacchetto-promozione sono compresi il taglia siepi Helion 2, il soffiatore Airion 3, i rasaerba Rasion 2, i decespugliatori Excelion Alpha e il taglia siepi Helion Alpha. In più con l'acquisto di una nuova batteria Pellenc, rottamando una vecchia batteria multifunzione antecedente al 2013, sarà possibile usufruire di uno sconto del 10% sul prezzo del nuovo. Fra gli accessori in promozione anche il caricatore rapido Quick Charger e poi Power Converter, il filo di 2,4 mm da 70 metri e quello da 3 mm da 53 metri, più quello da 2,4 da 347 metri e da 3 mm e 280 metri. E poi l'olio catena Selion da due e da cinque litri più lo spray barra Helion. Possibilità di finanziamento a condizioni agevolate con noleggio e leasing.

Nuove tendenze, impazza il micro giardinaggio.

Soprattutto fra i giovani, in particolare i Millennial

In un periodo in cui le persone devono trascorrere più tempo a casa e cercano un livello più alto di autosufficienza, c'è una nuova tendenza da tenere d'occhio in ambito lifestyle: il micro giardinaggio, che in particolare piace ai Millennial. Non a caso in un recente sondaggio, il 62% degli intervistati ha ammesso che la vegetazione era vitale per il loro benessere in condizioni di isolamento. Ma già prima dell'emergenza sanitaria si era registrata una grande rinascita per il giardinaggio. Ne sono esempi programmi tv a tema verde, come lo show inglese The Big Flower Fight, una sorta di masterchef per fioristi (si può vedere su Netflix) e la tematica è in aumento, soprattutto in Scandinavia e negli Stati Uniti. In Francia, le piante d'appartamento stanno avendo un boom e questo specie nelle grandi metropoli, come riflesso di una più generale macro tendenza a favore della biofilia, un vero e proprio movimento che punta a riconnettendosi con la natura, come testimonia il report di Nelly Rody dedicato al fenomeno del micro-gardening.

Myplant & Garden scivola a febbraio del 2022

«Daremo comunque visibilità agli espositori»



Myplant & Garden, il salone internazionale del verde, rimanda l'appuntamento con gli operatori e le filiere del verde vivo e costruito a febbraio 2022. L'ultimo spostamento è stato deciso dopo i recenti interventi governativi dovuti all'andamento dello scenario pandemico generale. «La modifica del calendario», spiegano dagli uffici di Myplant, «è stata necessaria e quanto più possibile condivisa coi nostri partner.

Durante il 2021 cercheremo comunque di dare visibilità ai nostri espositori tramite la webzine Myplantonline.com, l'organizzazione di incontri online e in tutte le occasioni in cui ci sarà permesso di lavorare sul territorio. L'impegno rimane comunque quello di realizzare un grande appuntamento fieristico per confermare una leadership riconosciuta a livello internazionale, mantenendo gli elevati standard qualitativi e quantitativi dell'esposizione, dei visitatori e di tutte le partnership coinvolte. Chiediamo ora che il sistema-fiere venga considerato in proporzione al suo peso e al valore generato: è e rimarrà uno strumento fondamentale per presidiare e diffondere il 'Made in Italy' nel mondo. Oltre a un indelebile danno di immagine, il lasciare senza supporto le realtà organizzative significa rovinare un volano fondamentale dell'economia italiana».

Powered By Kramp, il primo punto vendita piemontese è Agrigarden

Agrigarden di Villanova Canavese, nel torinese, ha recentemente rinnovato parte della propria sede per offrire ai propri clienti uno nuovo spazio dedicato ai ricambi ed accessori agricoli. Per Agrigarden, rivenditore autorizzato Husqvarna, Grillo, Toro, Kubota, Antonio Carraro specializzato nella vendita e riparazione di macchine e attrezzature per il giardinaggio e piccola

agricoltura si tratta di un ampliamento notevole della propria offerta. Per Kramp è il primo punto vendita "Powered By Kramp" in Piemonte (i primi due in Lombardia) ed il primo in collaborazione con un rivenditore principalmente garden che mira ad ampliare il proprio business e il proprio portfolio clienti a fronte dell'alto potenziale in materia di ricambi agricoli della zona. Grazie alla formula Powered By Kramp, il partner può beneficiare di una soluzione studiata e moderna, un assortimento mirato per rispondere alle esigenze dei profes-

sionisti dell'area e formazione tecnica direttamente da parte di Kramp. Il Powered By Kramp propone infatti tutto ciò che serve per agricoltori, contoterzisti, hobbisti del settore e privati alla ricerca di ricambi tecnici ed accessori e al contempo soddisfa anche le esigenze dei professionisti del settore giardinaggio e forestale: illuminazione a Led, ricambi fienagione, zootecnica, recinzioni bestiame, abbigliamento da lavoro, ricambi motosega e decespugliatore e molto altro. E non è tutto. Da Agrigarden i clienti possono inoltre ricevere assistenza e consulenza tecnica e contare sul servizio di officina e riparazione sia in materia di giardinaggio che agricoltura.



PER UN GUSTO TUTTO ARTIGIANALE FALLA A CASA "FAI DA TE"

scopri com'è facile



SCOPRI I NOSTI KIT

- pratici
- economici
- completi di tutti gli accessori
- resistenti
- facili da pulire e riporre
- diversi modelli per ogni esigenza
- un'ottima idea regalo
- il modo migliore per stupire gli amici

 **FERRARI** group

Tel. + 39.0521.687125 - www.ferrarigrup.com



Spoga+Gafa prende tempo, la rassegna di Colonia ancora in stand by Rosolia: «Prima servono certezze per l'emergenza sanitaria»



«Ci aspettano mesi complessi, stimolanti, ma anche molto promettenti. Siamo persuasi che una fiera specializzata come spoga+gafa possa avere luogo. Abbiamo tuttavia rimandato ogni decisione a proposito della edizione 2021 di spoga+gafa a fine febbraio, quando speriamo di poter avere maggiori certezze a proposito dell'emergenza sanitaria internazionale». Con queste parole Thomas Rosolia, ceo di Koelnmesse Italia, ha comunicato alle aziende e agli operatori italiani la necessità di rimandare di qualche settimana la decisione finale sui destini della grande manifestazione internazionale dedicata al garden lifestyle, in calendario a Colonia dal 30 maggio al primo giugno prossimo. A fare da contraltare al convinto impegno di Koelnmesse nel mantenere in calendario questo appuntamento e alla "voglia di fiere" sempre più diffusa fra gli operatori ci sono purtroppo i dubbi, le incertezze, i timori che ancora condizionano la quotidianità. Gli organizzatori hanno dunque scelto di congelare tutto fino ai primi di marzo, quando si potrà decidere se l'edizione 2021 della manifestazione resterà in calendario, valutare più compiutamente quanti espositori decideranno di essere fisicamente a Colonia e quanti visitatori si può immaginare arriveranno in fiera. Il tutto coinvolgendo enti, associazioni e realtà economiche, così da arrivare a una decisione che sia condivisa.

Filosofarti fra Realtà e Utopia, Minoprio a fianco della cultura

C'è anche il patrocinio della Fondazione Minoprio a contorno di Filosofarti, confronto sul tema "Realtà-Utopia" che rappresenta la nuova sfida di un festival che ha visto negli ultimi anni anche Regione Lombardia e la Fondazione Comunitaria del varesotto condividere un filo conduttore che porta a questa nuova edizione che è dedicata, ancora una volta, all'incontro con testimoni della contemporaneità e che, nel contempo, non si sottrae al bisogno di progettare il futuro nella consapevolezza del presente.

L'iniziativa in programma a febbraio e marzo, da sempre sposa la logica della rete culturale che unisce un territorio di area vasta interprovinciale in una progettualità condivisa, offre esperienze di carattere filosofico, artistico – musicale, teatrale, visivo e fotografico - grazie alle quali si permette a tutti, dal bambino all'adulto, dall'esperto al semplice curioso, di confrontarsi con la riflessione filosofica e di farlo attraverso modalità interattive e innovative senza snaturare la complessità della teoresi.

Il Festival promuove infatti la diffusione delle relazioni fra arte e filosofia generando un circuito virtuoso che coinvolge molte città oltre a Gallarate, dove si colloca il nucleo organizzativo dell'Associazione Culturale del Teatro delle Arti.

Florovivaisti, accordo con Esco per tariffe agevolate ai soci



L'associazione Florovivaisti Italiani ha siglato un accordo di collaborazione con Esco Agroenergetica, società di servizi energetici, che permetterà a tutti i soci dell'associazione di accedere ai servizi della Esco con tariffe agevolate. Esco fornisce supporto tecnico-economico a aziende agricole e cittadini per la realizzazione di interventi di efficienza energetica tramite accesso a incentivi e finanziamenti pubblici.

Per quanto riguarda l'accesso al Superbonus, la detrazione fiscale del 110% per la riqualificazione energetica degli edifici residenziali con possibilità di cedere il credito, la Esco ha definito un pacchetto di servizi tecnici che supporta i beneficiari lungo tutto l'iter di accesso all'incentivo.

Due sono i punti di forza di questa nuova detrazione: il rimborso in 5 anni di una somma maggiore dell'investimento effettuato (110%) e, in alternativa alla fruizione diretta della detrazione, la possibilità di cedere il credito, per esempio a una banca o a un fornitore, riducendo al minimo l'esborso per gli interventi effettuati.

NEWS

Emak, nel 2020 un fatturato consolidato di 470,5 milioni



Emak S.p.A. (MTA, STAR), società a capo di uno dei maggiori gruppi a livello globale nei settori dell'outdoor power equipment, delle pompe e del water jetting, e dei relativi componenti ed accessori, comunica i ricavi consolidati preliminari relativi all'esercizio 2020, non ancora assoggettati a revisione contabile. Il Gruppo ha registrato un fatturato consolidato di € 470,5 milioni, in crescita dell'8,4% rispetto a € 433,9 milioni dell'esercizio 2019. A parità di area di consolidamento l'incremento dei ricavi sarebbe stato pari al 7,4%.

A livello di settori operativi, tutti i segmenti hanno registrato un incremento delle vendite: Outdoor Power Equipment dell'8,1%, Pompe e High Pressure Water Jetting del 4,5%, Componenti e Accessori del 15,8% (11,7% a parità di area di consolidamento).

Il risultato positivo ha confermato la validità della strategia del Gruppo focalizzata sull'innovazione di prodotto e di processo, con l'ampliamento e la maggiore competitività della gamma offerta, sul potenziamento e ampliamento delle reti distributive e sulle acquisizioni, con il contributo delle sinergie che ne derivano.

Un ulteriore sostegno alla crescita è arrivato in parte da condizioni meteo favorevoli e in parte da fattori che presumibilmente si consolideranno anche in futuro, quale il cambiamento delle abitudini dei consumatori con una maggior propensione per le attività outdoor e per gli acquisti attraverso il canale online. Il 2021 si è aperto con una raccolta ordini significativamente più consistente rispetto all'inizio dello scorso esercizio. .

Reazione forte nel secondo semestre

Il florovivaismo rialza la voce

Le aziende del florovivaismo italiano reagiscono alla crisi economica dovuta alla pandemia e, negli ultimi sei mesi, fanno registrare performance in lento ma costante miglioramento. Sono ancora più del 30% quelle con dati economici in aumento (come a settembre, mentre a giugno erano il 18%), il 33% quelle con dati stabili. Le aspettative per il futuro rimangono però incerte, legate all'evoluzione dell'emergenza in atto. Mentre a settembre, dopo un'estate relativamente tranquilla, l'outlook era migliorato, a dicembre torna ad essere meno positivo. È questo il quadro che emerge dalla terza e ultima rilevazione del 2020 del Flormart Green City Report, l'osservatorio sulle nuove tendenze del settore che Fiera di Padova ha lanciato con una prima survey a giugno di quest'anno e una seconda a settembre. «Da questa terza rilevazione», sottolinea Luca Veronesi, direttore generale di Padova Hall, società proprietaria del marchio di Fiera di Padova, «emerge una crescente attenzione da parte degli operatori alle nuove prospettive che il settore avrà per riqualificare e rigenerare le città. L'Osservatorio, un progetto lanciato nella fase di lockdown, ma che avevamo disegnato già nel periodo precovid per accompagnare le manifestazioni da una edizione all'altra, sta andando sempre meglio. Anche grazie alla collaborazione degli ordini professionali e di molte associazioni di settore».

2010 EVO
Manic
Original Teflon



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

*affidati
a mani esperte*

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



seguici sui social con #falketquality

Sigurtà, il 7 marzo la riapertura del secondo parco più bello d'Europa

Meraviglia a cielo aperto, dal Labirinto al Grande Tappeto Erboso



Dopo la consueta pausa invernale, riaprono i cancelli del pluripremiato tesoro verde alle porte di Verona: da domenica 7 marzo sarà possibile scoprire nei 600.000 metri quadrati del Parco Giardino Sigurtà i primi cenni di primavera. Tutti i giorni, festivi inclusi fino a domenica 7 novembre, gli amanti della Natura potranno ammirare i prati, i boschi e le fioriture del parco: per le iniziali settimane di apertura vi saranno i crocus, i primi fiori in ordine di tempo a colorare i tappeti erbosi del giardino, con toni del giallo, viola, azzurro, bianco e lilla.

Mentre in diversi punti la forsizia accenderà di giallo zolfo i boschi del secondo parco più bello d'Europa, premiato nel 2020 come migliore destinazione da Trip Advisor e dalla piattaforma di vendita biglietti Tiqets come tra le attrazioni turistiche che hanno fornito le migliori esperienze nello scorso anno. Per i più piccoli tappe imperdibili sono la Fattoria Didattica e la Valle dei Daini, mentre per gli adulti una passeggiata sul Grande Tappeto Erboso ristora corpo e mente; da non perdere il Labirinto con oltre 1500 piante di tasso che si snodano su una superficie di 2500 metri quadrati, i 18 specchi d'acqua, il Viale delle Rose che conduce con lo sguardo al Castello Scaligero del tredicesimo secolo; i più attenti, invece, potranno scorgere i primi segnali floreali di Tulipanomania, la fioritura di tulipani più importante in Italia con oltre un milione di coloratissimi tulipani. Per un viaggio nel passato da non perdere una tappa al Castelletto, edificio merlato con finestre neogotiche risalente alla fine del Settecento e nei decenni scorsi sede di incontri tra scienziati e Premi Nobel, e l'Eremo tempietto in stile neogotico ornato da una bifora che si affaccia sulla spettacolare visuale del Grande Tappeto Erboso.

Macchine agricole, il 2020 si chiude col segno meno

Ma negli ultimi mesi il mercato ha cambiato marcia

Il 2020 si chiude in negativo per il mercato delle macchine agricole, ma con perdite contenute. L'emergenza sanitaria ha condizionato gli investimenti per l'acquisto di mezzi nuovi, e dunque le vendite risultano in calo per trattrici, mietitrebbiatrici e rimorchi, mentre si mantengono stazionarie per le trattrici con pianale di carico (motoagricole).



I dati sulle immatricolazioni, elaborati da FederUnacoma sulla base delle registrazioni fornite dal Ministero dei Trasporti, indicano a fine anno un calo per le trattrici pari al 3,4% rispetto al 2019, in ragione di 17.944 unità. Le mietitrebbiatrici segnano un calo del 2,6% a fronte di 302 unità, e i rimorchi chiudono con un passivo del 12,1% per un totale di 7.862 unità. Perfettamente allineate con il dato del 2019 risultano le immatricolazioni di trattrici con pianale di carico, che chiudono con 564 unità, appena una in più del 2019 per una variazione dello 0,2%. Unica tipologia che presenta un incremento delle immatricolazioni è quella dei sollevatori telescopici, che confermano

il trend positivo degli ultimi anni – dovuto in parte alla flessibilità d'impiego che li rende utili per un'ampia rosa di funzioni – segnando una crescita del 6,3% (956 unità).

L'analisi dei dati mensili evidenzia recuperi molto forti negli ultimi due mesi: le immatricolazioni di trattrici hanno segnato un'impennata del 38,5% a novembre rispetto allo stesso mese 2019, e un'ulteriore crescita del 38% a dicembre, consentendo un recupero dei volumi di vendita e quindi una riduzione del passivo; le trattrici con pianale di carico hanno registrato una crescita di oltre il 43% a novembre e di quasi il 38% a dicembre, fatto che ha consentito - come detto - di raggiungere gli stessi totali dell'anno precedente; i rimorchi hanno recuperato punti percentuali grazie agli incrementi del 6% a novembre e del 20% a dicembre, mentre ancora più vistosa è la crescita per le mietitrebbiatrici, intorno al 200% negli ultimi due mesi.

Emak, tutte le novità 2021 nei nuovi cataloghi Efco, Oleo-Mac, Bertolini e Nibbi

Emak presenta i cataloghi 2021 dei brand Efco, Oleo-Mac, Bertolini e Nibbi che comprendono in un unico strumento tutta la gamma di prodotti e accessori, per facilitare la consultazione da parte degli utenti consumer e professionali. Le maggiori novità del 2021 riguardano la cura del giardino con alcune macchine innovative e performanti, come i nuovi tagliaerba a batteria, un nuovo modello di soffiatore manuale e, nel corso dell'anno, anche il decespugliatore multifunzione della serie H. La linea dei prodotti a batteria si amplia con il nuovo modello di tagliaerba Oleo-Mac Gi 40 P ed Efco LRi 40 P che garantisce facilità d'uso, eliminazione dei gas di scarico e riduzione dei livelli di rumore. Dotato di scocca in plastica, compatto e maneggevole, è ideale per l'utilizzo nei giardini di piccole dimensioni. Altra new entry per la manutenzione del verde è il decespugliatore a scoppio serie H Multifunzione Oleo-Mac BCH 250 D ed Efco DSH 2500 D: progettato per rispondere alle esigenze di chi ha necessità di più attrezzature, aggrega in unico strumento le prestazioni di macchine diverse, per sfrondare i cespugli, rasare il prato e potare le siepi. Le applicazioni sono acquistabili separatamente e il sistema di aggancio rapido "no tools" consente di cambiare attività all'interno della stessa sessione lavorativa con grande facilità.



Patto per la neutralità climatica, data center europei ok entro il 2030



Un anno dopo l'adozione del Green Deal europeo, i principali provider di infrastrutture cloud e operatori di data center creano il Patto per la neutralità climatica dei data center. Venticinque società e 17 associazioni hanno concordato un'iniziativa di autoregolamentazione per rendere i data center in Europa

neutri dal punto di vista climatico entro il 2030. Le società che aderiscono al Patto rappresentano gli attori più importanti del settore. «Sia l'efficienza energetica sia l'energia autoprodotta localmente con fonti rinnovabili», evidenzia Stefano Cecconi, amministratore delegato di Aruba e Vicepresidente di CISPE, Cloud Infrastructure Services Providers in Europe, «riflettono la visione di Aruba di un futuro sostenibile. Grazie a sistemi di pannelli solari fotovoltaici e centrali idroelettriche di nostra proprietà, stiamo producendo più energia verde di quanta ne avremmo bisogno nei nostri data center. Questo genera un'impronta di carbonio negativa in tutte le nostre operazioni e ci consente di supportare le nostre attività e quelle dei nostri clienti con un impatto ambientale pari a zero».

Torino sempre più verde, altri alberi in nome dell'ambiente

Sono oltre 450 gli alberi consegnati da Infra.To al Vivaio Comunale di strada Manifattura Tabacchi di Torino a compensazione dei 38 abbattimenti effettuati qualche anno fa. La compensazione è prevista dal Regolamento del Verde in tutti quei casi in cui non ci sono alternative all'abbattimento e prevede (attraverso il

calcolo del valore ornamentale degli alberi da eliminare, effettuato dai tecnici della città), che il soggetto responsabile debba risarcire la collettività mettendo a dimora, o fornendo alla Città che poi li planterà, un quantitativo di alberi pari a tale valore. Quattrocento alberi forniti sono giovani e rimarranno in coltivazione nel Vivaio comunale per quattro o cinque anni, aggiungendosi agli altri 450 alberi tuttora in coltivazione in vivaio. All'interno del vivaio comunale lavora attualmente una squadra composta da sette giardinieri, oltre alla caposquadra. Gli altri 50 alberi verranno messi a dimora in varie zone della città. I piantamenti verranno realizzati da ditte specializzate, con la supervisione dei tecnici dell'Unità Operativa Alberate dell'area verde della città.



A tutto campo, per mille usi. Evoluta, eppure per tutti. Arma affilatissima sul mercato, grazie alla sua estrema versatilità e a qualità come leggerezza e maneggevolezza diventati fattori ormai determinanti per veicolare l'acquisto. Anche il primo, senza troppi dilemmi

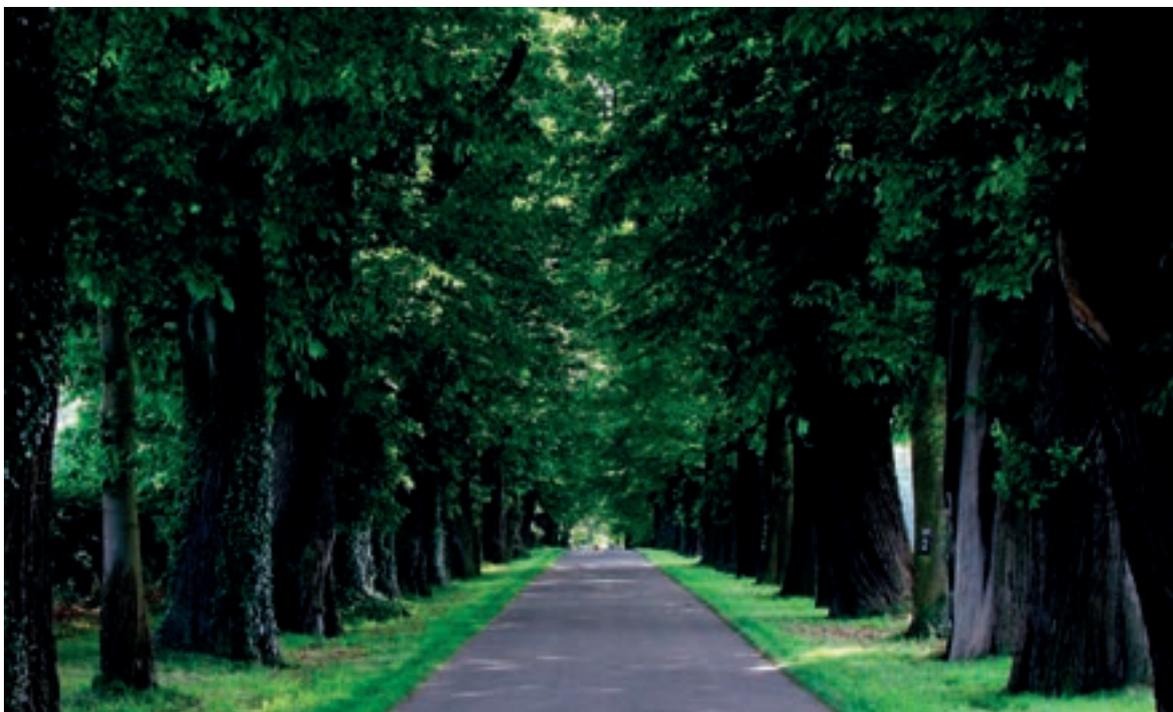
«LA MOTOSEGA DA POTATURA ATTRAIE ANCHE IL NEOFITA»

Sa far tutto la macchina da potatura. E Roberto Dose ne è fedele testimone. «Una decina d'anni fa, era il periodo di Natale, una coppia di clienti mi chiese una macchina da potatura con barra carving che si utilizza per tagli di precisione. Erano degli scultori del ghiaccio, la macchina serviva per una competizione in Finlandia. La motosega avrebbe prodotto creazioni artistiche in una delle tante manifestazioni dedicate del Nord Europa. Non mi era mai successo prima», il ricordo di Dose dal suo Friuli, anello di una generazione

di specialisti, giusto per allargare il campo e aprire ulteriori confini ad una macchina già versatile al massimo. Già sfruttata per molti usi. Già matura alla grande. «Mi è ricapitata più avanti una richiesta del genere, ma poi l'utilizzatore s'è orientato su un prodotto a batteria. Meglio anche per rispettare i severi limiti ambientali di certi Paesi», l'aggiornamento di Dose, da una vita nel mercato delle macchine da giardino. Piace il prodotto da potatura, sintesi ideale del lavoro di hobbisti occasionali ma anche esigenti. Di chi da una motosega vuole qualcosa di più, a partire da una maggior serenità. Sotto molti punti di vista. Missione compiuta, operazione completata in fretta. Ora tutto a regime, in attesa di un ulteriore salto di qualità. Aspettando di valicare altre frontiere. Succederà. Voglia di verifiche ulteriori adesso, di risposte nel medio e lungo periodo. Per capire il quadro, ancora di più. Il test è probante, ma soprattutto parecchio stimolante, in un mercato in continua evoluzione, in un contesto non proprio lineare. Di sicuro la soluzione da potatura piace parecchio, questione di comodità e tanto altro.

SENZA COMPROMESSI. Due fattori hanno contribuito al successo della soluzione da potatura. Uno conseguenziale all'altro. Una linea continua, senza interruzione alcuna. «La leggerezza e la maneggevolezza, sia per il privato che per il professionista. La più venduta, la più ricercata anche se con un costo piuttosto elevato rispetto





all'entry level. Qualcuno magari, non a caso, opta per la macchina di prima fascia. Quella da potatura però attrae molto il neofita, non fosse altro perché mette insieme tanti plus interessantissimi. Per chi non è abituato ad usare una motosega è un grande valore poterla impugnare con una mano sola. Per questo anche per il primo acquisto è carta gettonatissima», il punto di Dose, uno dei tanti da sviscerare in un segmento pieno di sfaccettature. Ha imparato ad andare oltre i propri confini la motosega da potatura, perfetta sì per legna di dimensioni contenute «ma anche performante a sufficienza per parchi di certe dimensioni, per dimensionare una siepe, per tagli anche importanti senza per questo dover scomodare una macchina da boscaiolo».

QUALITÀ NATURALE. Tutto piuttosto comodo, vista l'elasticità che garantisce. Comoda, essenziale, pratica, eclettica. Un piccolo gioiello di tecnologia concentrata in pochissimo spazio. È la magia della motosega, sacra per gli appassionati più fedeli della materia. Oltre il semplice taglio. Un partner affidabilissimo, dalla lunga vita e dai pochi accorgimenti. Sempre migliori, sempre più performanti ed ora anche con la strada della batteria da percorrere. La corsa è già iniziata. Risolve tanti problemi la motosega da potatura, anche incuneandosi in spazi stretti e lavorando in alto. Possibilissimo per quanto è

leggera, da qui anche l'allargamento sensibile dei suoi confini. «Semplicemente», continua Dose, «è quella che ha più possibilità di impiego, perfetta per privati esigenti e soprattutto per certi specifici contesti. Quindi facile da vendere, per le caratteristiche che ha. Tutte, di norma, hanno una costruzione non da fascia d'ingresso. Più orientate quindi verso l'utilizzo professionale. Chiaro, con un prezzo più alto. Anche del 30% in più. Quel che a volte può incidere nella scelta del privato. In ogni caso, al di là di tutto, resta la più appetibile». Fa molto la motosega da potatura, fa tutto per chi a volte crede che quasi non abbia limiti. Magari sovraesponendola a lavori troppo gravosi. «Ma questo», sorride Dose, «è il rischio che può capitare con qualsiasi tipo di prodotto, è denominata "da potatura" ma non è stata per tagliare solo ed esclusivamente rami. C'è poi chi pensa con una macchina così di poter abbattere anche una sequoia, ma quello fa parte del gioco. La realtà è che siamo davanti a macchine molto affidabili. Di qualità garantita. Non è solo con la motosega che l'utilizzatore forza la mano andando oltre. La realtà, al di là di tutto, è nel valore della macchina.

Nel gradimento ormai totale, in una fiducia incondizionata sotto tutti i punti di vista. Lo dicono i numeri di questi ultimi anni, ma soprattutto una tendenza chiarissima. Con ulteriori margini da sfruttare nel tempo».

IL VERDE VISTO PRIMA «CAMBIO DI PASSO»

Tutto visto in anticipo. Con una app. E satelliti ad alta definizione per valutare lo stato di salute del verde. Degli alberi delle nostre città. E molto altro. Firmato Leonardo Perronace, 55 anni, dottore in Scienze Agrarie, già presidente del collegio dei periti agrari di Roma e dal 1994 a dedicarsi al verde ornamentale ma anche di innovazione nella gestione aziendale. Il punto è lì, nel guardare avanti. Fu il suo preside, finite le scuole medie, che il campo dell'agricoltura avrebbe offerto spazi per il resto chiusi in un periodo non facile. E lui divenne subito grande, seguendo quella via con ferocia assoluta. «Seguivo tutti i convegni che potevo per imparare il più possibile. Partivo alla 4 del mattino dalla stazione Tiburtina, in piedi sul trenino che mi portava a Bologna anche a sentire Prodi che parlava all'Accademia dell'Agricoltura», il viaggio all'indietro di Perronace, che il tempo adesso ha imparato a velocizzarlo.



Una app e satelliti ad alta definizione per valutazioni profonde e la possibilità di prevedere lo stato di salute degli alberi delle città. Leonardo Perronace parla al futuro: «È tutto nella visione. Fra tre anni si compirà il ciclo di automazione ed informatizzazione, ma al centro resteranno sempre le persone»

Il punto di partenza?

«Tutto è nell'importanza della visione. Io devo avere la visione del mio lavoro e di quello che sarò io fra uno, tre o cinque anni. A quel punto torno indietro ad oggi e mi costruisco i passi che dovrò poi effettivamente compiere per poterla poi raggiungere e che magari dopo un po' di tempo potrà anche cambiare. Intanto però ho già cominciato un percorso di miglioramento, di costruzione di una realtà che io ho immaginato prima. Perché altrimenti non la inquadravo prima la mia meta rischio di essere in balia delle onde, in balia degli eventi altrui. Invece sono io che costruisco la mia vita professionale».

Come sarà il verde fra un anno?

«Fra un anno ci sarà il cambio di passo degli operatori che si renderanno conto che devono mutare il loro attuale modo di fare. Quello pre-covid non si potrà utilizzare in futuro, per tutta una serie di motivi. Intanto perché tutti gli appalti delle pubbliche amministrazioni prevedranno i cosiddetti contributi ambientali minimi e quindi un'organizzazione differente, con ricadute anche sui lavori privati. Le persone proprio con il covid hanno riscoperto il valore del verde, dei giardini, degli spazi aperti. Adesso quindi ci ten-



dere voglio un etto di satellite e di visione satellitare».

Fra cinque anni che accadrà?

«Avremo i robot. Saranno loro a fare la maggior parte dei lavori, per fortuna. Togliano il peso del lavoro manuale alle persone. Quindi il tosaerba robotizzato, più tutti i sistemi di irrigazione tutti comandati tramite l'intelligenza artificiale. Ci sarà quindi un risparmio dell'acqua, il giardiniere utilizzerà, giusto per intenderci, una vanga che non

ha sforzo. Perché inevitabilmente si toglierà lo sforzo fisico, trasferito da allenamenti in palestra o all'aria aperta».

ha sforzo. Perché inevitabilmente si toglierà lo sforzo fisico, trasferito da allenamenti in palestra o all'aria aperta».

La lampadina quando s'è accesa?

«Nel 2013, quando per una serie di vicissitudini mi hanno portato sull'orlo del baratro. Ormai lo posso dire serenamente. Avevo due strade davanti: o arrendermi completamente o guardare avanti. Stavo leggendo un libro sulla Checklist quando mi è venuta l'intuizione. Sapevo che per avere di più avrei dovuto lavorare di più e risolvere i miei problemi. Ma come? Scomponendo il mio lavoro in tutte le più piccole parti uniche che posso avere. Ed ho capito che la parte che i rallentava di più era il fatto di andare sugli alberi a fare le ispezioni per fare le perizie di stabilità. Dovevo andar lì, prendere carta, scrivere tutto su una scheda fotocopiata, fare le fotografie con a

E fra tre anni?

«Si compirà il ciclo di automazione e informatizzazione, quel che facciamo noi in pratica. Stiamo implementando un sistema di rilevamento da satellite. Di vari parametri, a partire dal censimento in poi. Il futuro è quello, ma questo non vuol dire escludere le persone. Fondamentali anche nel nostro lavoro. Questo si può riscontrare in tutti gli esperti di informatica, automazione ed intelligenza artificiale. Fondamentale resta l'apporto umano. Noi ci sarà mai, o almeno nella visione odierna di quello che abbiamo noi, una sostituzione dell'essere umano».

L'Italia quando ci arriverà?

«L'Italia ci arriva perché le microaziende come la mia stanno facendo di tutto per arrivarci indipendentemente da quel che ci circonda. Compresa l'arretratezza culturale. Nonostante questo noi andiamo avanti. È anche un discorso economico».

Vale a dire?

«Se io offro un prodotto per il quale il prezzo non è importante per la concorrenza allora io sono già avanti, perché io solo posso dare quel servizio. Non si può andare al mercato e chie-





macchina o col cellulare, poi andare in studio e riportare tutto dalla carta su altra carta su word tutto quello che avevo raccolto. Era diventato un disastro. "Questa funzione quando esco dal giardino devo averla già finita", mi sono detto. Avevo il telefonino in mano, ho iniziato a chiamare degli informatici e li ho convinti a credere nella mia idea».

Suggerimento ai giardinieri?

«Le aziende devono strutturarsi, mettendo al bando le difficoltà relative non tanto all'egoismo ma alla voglia di primeggiare. Ogni piccolo imprenditore crede di essere il più bravo. Bisognerebbe che le università, i centri studi trovassero un sistema di governance di queste microimprese affinché possano acquisire una determinata struttura. Vale a dire avere più livelli ed un'organizzazione definita, ma questo deve avvenire senza togliere a chi si aggrega quell'orgoglio e quelle buone sensazioni che poi ti porta avanti l'impresa. Anche questo è un problema limitante. Magari non si va d'accordo e ognuno va per conto suo. Un po' come i partiti, ognuno vuole fare il suo perché pensa di essere lui il depositario della verità».

La soluzione?

«Se riuscissimo ad avere un progetto iniziale ed una visione condivisa e poi ci fosse una terza persona che non c'entra niente. Se io e lei abbiamo una visione e ci troviamo d'accordo poi dovremmo chiamare che so, Cesare, che la porterà avanti. A quel punto noi due non saremo più in contrasto. Controlleremo solo che venga portata avanti quello che noi avevamo ipotizzato e immaginato. Questa è la struttura di un'azienda».

Quel passo avanti non sta facendo fino in fondo...

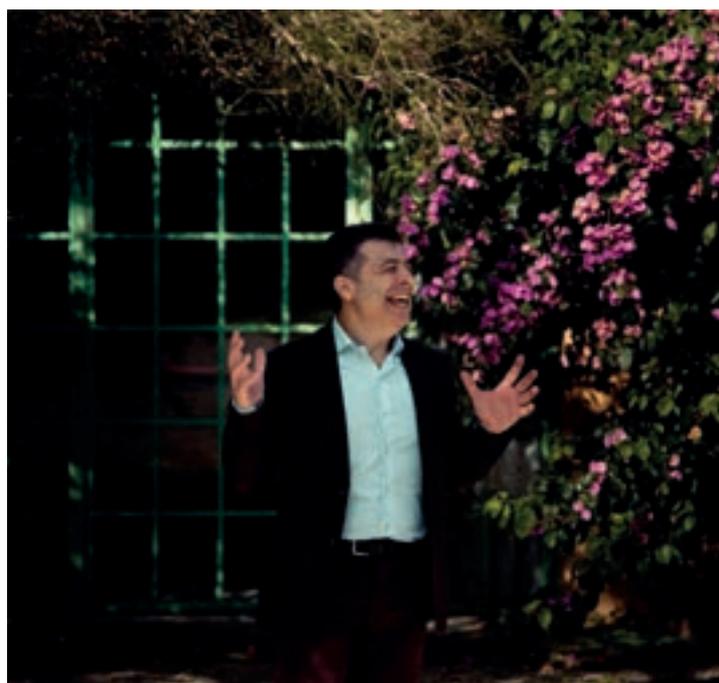
«Può essere, ma sta anche a noi dare degli esempi. Ed in questo le aziende produttrici potrebbero, oltre che presentare il nuovo modello di decespugliatore o di tosaerba, dare alle piccole aziende questi aiuti. Perché, sa, tutto questo migliorerebbe il lavoro. Migliorerebbe l'organizzazione. E migliorerebbero anche gli investimenti. Se io insegno al giardiniere a fare il budget, è vero che lui all'inizio può dire "non mi rendevo conto che spendevo troppo per comprare nuovi attrezzi e invece devo stare più attento", ma io così creo un'azienda sana che fra un po' di tempo alla fine comunque l'attrezzo lo comprerà».

Un esempio?

«Tanti. Avremmo per esempio potuto vedere prima il deperimento di una pineta che già sappiamo essere stata colpita nel 2000 dalla cotonella marticonnis, terribile cocciniglia arrivata nel Centro-Sud, quel che noi avremmo potuto rilevare dal satellite. Se io oggi andassi a prendere la pineta dietro casa sua oggi potrei anche rendermi conto con le foto del passato se c'è qualcosa che sta mutando».

Verrà capita quest'idea?

«Verrà capita, glielo assicuro. L'interesse è notevole. Sia del pubblico che del privato. La strada è tracciata».



Chiaro il quadro dipinto da HUGSI, Husqvarna Urban Green Space Index, con le immagini dei satelliti a fotografare le città del mondo e rilevarne le oscillazioni. In copertina soprattutto il Vecchio Continente. Ma non solo

IL VERDE VISTO DA HUSQVARNA VINCONO L'EUROPA E CHARLOTTE

Il verde delle città del mondo visto dall'alto, studiato per il secondo anno da **HUGSI, Husqvarna Urban Green Space Index**, grazie all'ausilio di satelliti basati sull'intelligenza artificiale. Città più verdi in Europa, meno nel resto del pianeta. Il picco a Charlotte, North Carolina, a cui è andata la Global Green Model City 2020. Applicando la visione artificiale e le migliori tecniche di apprendimento dalle immagini satellitari, **HUGSI** svela informazioni utili sullo stato attuale e lo sviluppo storico della vegetazione e dell'ambiente delle aree urbane. «Dallo scorso anno abbiamo ricevuto molte interessanti richieste su **HUGSI** e quest'anno faremo ulteriori passi avanti per render il tutto più interessante per gli amministratori delle città, i professionisti degli spazi verdi e per tutte le persone che vivono nelle aree urbane», ha evidenziato Erik Swan, product owner for **HUGSI.green**, durante



l'evento digitale **Husqvarna Living City** del primo dicembre scorso. La superficie in questione è stata segmentata in vegetazione (alberi ed erba), acqua ed altri elementi come case e strade. Il dato globale premia nel 2020 l'Europa, le cui città sono più green del 45% rispetto alla media globale che si assesta al 39%. Ancor più basso, del 29%, l'indice di America Latina e sud est Asiatico. Comparando la superficie occupata nelle aree urbane non tenendo conto delle aree agricole, prendendo in esame le differenze dal 2018 al 2019, si possono notare, dal punto di vista della vegetazione, cambiamenti positivi e negativi. A partire dal declino della vegetazione del -0,01% o 14 Milioni di m², mentre l'Asia centro-orientale (Cina) conta una riduzione di vegetazione di 52 Milioni di m² al contrario di Europa, America Latina, Nord America e Sud-est Asiatico in cui gli spazi verdi sono aumentati di oltre 40 Milioni di m². «I nostri dati per l'Asia centro-orientale», ha

commentato Erik Swan, «indicano un importante declino delle aree verdi, principalmente a causa del forte sviluppo delle città. Però possiamo anche notare che le città cinesi sono più verdi e con gli spazi verdi meglio distribuiti rispetto le città delle altre regioni». Tanta Europa nelle prime dieci città del mondo, alle spalle di Charlotte e della sudafricana Durban ci sono una dietro l'altra dal terzo al decimo posto Vilnius, Dortmund, Cracovia e Stoccarda prima della texana Austin in settima posizione in una top ten completata dalla tedesca Wuerzburg, da Zurigo e da Heidelberg nella Germania sud occidentale. Quadro completo, grazie ad **HUGSI. Firmato Husqvarna.**

www.hugsi.green



Desideri da soddisfare e non più da stoppare, la necessità di andare oltre le difficoltà. Di tornare alle vecchie abitudini, di riappropriarsi dei propri spazi. Perché tutto riparta come prima, passo dopo passo

«RIPRENDIAMOCI LA NOSTRA VITA»

Gia alla primavera. «Tutta questa neve significa fioriture abbondanti, verde sicuro, giardini da curare, macchine al lavoro, punti vendita belli carichi, novità da provare», il quadro d'insieme di Luca Portioli, a metà fra l'esperto di automotive e l'appassionato di giardinaggio. Fra il dovere ed il piacere, fra il suo passatempo preferito e la vita di tutti i giorni coi clienti. «Dal punto di vista climatico va tutto bene, da quello pandemico e socio esistenziale un po' meno», l'altra fotografia di Portioli, anche qui a metà strada fra certezze e dubbi. Il mercato non è così vivo, ma per il verde c'è tempo per ricevere un'accelerata. «C'è voglia di rinnovare, i segnali mi sembrano incoraggianti da un certo punto di vista anche

se vanno calibrati anche in base a quella che è la situazione generale. C'è una luce diversa, proprio quella che anticipa l'arrivo della primavera. C'è positività», assicura Portioli, pur in un contesto ancora piuttosto precario. Saliscendi obbligati, almeno per un po'.

PIÙ E MENO. A dicembre, per le vendite al dettaglio, s'è registrato un aumento rispetto a novembre del 2,5% sia in valore sia in volume. Crescono marcatamente le vendite dei beni non alimentari (+4,8% in valore e +4,5% in volume) mentre sono quasi stazionarie le vendite dei beni alimentari (+0,1% in valore e +0,2% in volume). Nel quarto trimestre, le vendite al dettaglio diminuiscono in termini congiunturali dell'1,5% in valore e dello 0,8% in volume. Tale andamento è determinato dai beni non alimentari che calano del 4,5% in valore e del 3,2% in volume, mentre crescono le vendite dei beni alimentari (+2,4% in valore e +2,2% in volume). Su base tendenziale, a dicembre, le vendite al dettaglio diminuiscono del 3,1% in valore e del 3,2% in volume. Anche in questo caso si registra una forte crescita per i beni alimentari (+6,6% in valore e +5,7% in volume) e una caduta per i beni non alimentari (-9,4% in valore e -9,5% in volume). Per quanto riguarda i beni non alimentari, si registrano variazioni tendenziali negative per quasi tutti i gruppi di prodotti ad eccezione di dotazioni per l'informatica, telecomunicazioni, telefonia (+15,3%), utensileria per la casa e ferramenta (+2,3%) e mobili, articoli tessili e arredamento (+0,5%). Le flessioni più marcate riguardano ab-





bigliamento e pellicceria (-23,4%) e calzature, articoli in cuoio e da viaggio (-14,6%). Rispetto a dicembre 2019, il valore delle vendite al dettaglio diminuisce sia per la grande distribuzione (-2,5%), sia per le imprese operanti su piccole superfici (-6,6%). Le vendite al di fuori dei negozi calano del 12,3% mentre il commercio elettronico è in forte aumento (+33,8%).

COME E QUANDO. Il punto è nei tempi. Sempre portati in avanti, ogni volta con un'esitazione che raggela i desideri. «Quelli non vanno stoppati, quel che si vuole fare non dev'essere posticipato più. Troppo tempo abbiamo speso a frenarci, ad aspettare momenti migliori, a non rischiare quel che in fondo magari rischio non era. Troppa prudenza, troppe esitazioni. Anche i media, così martellanti, non aiutano. La questione c'è, reale, attuale ma l'attenzione sanitaria non deve coprire tutto il resto se viene fatto nei limiti della sicurezza. Certi messaggi invece ti tolgono la voglia di intraprendere, ma così non va bene. Il mondo deve continuare ad andare avanti», l'input di Portioli, anche specchiandosi nel suo mercato dell'auto a lungo in sospeso. Non straordinaria neanche la visione sui punti vendita, «la cui conduzione è per lo più in mano ad over 50, con metodiche anche arcaiche ma comunque secondo direttrici che non cambieranno. Che tali rimarranno. Solo i giovani potranno cambiare le cose, soprattutto quelli che andranno oltre il covid. Quelli che guarderanno oltre il

presente, verso un mondo che prima o poi dovrà per forza tornare alla normalità».

MEZZE INTENZIONI. Un punto è chiaro. «Il desiderio e la voglia di fare un giorno quel che si è sempre fatto non li cambi con dodici mesi di pseudo pandemia. Soprattutto le abitudini di chi ama stare le verde, lavorare col verde, circondarsi di verde. Il verde è rinascita, un colore che trasmette serenità e positività. Autopropulsivo», l'ottimismo di Portioli, oltre l'ostacolo, verso un 2021 comunque ancora tutto da delineare nelle sue grandi varianti. «Ormai le persone il covid l'hanno somatizzato», prosegue Portioli, «il virus c'è ma bisogna guardare avanti. Rispettando il dolore e la sofferenza delle famiglie che hanno perso propri cari, provando a digerire quel che è stato nell'ultimo periodo ma con l'assoluto obbligo di dover voltare pagina. E ripartire, in un modo o nell'altro. Non c'è altra via d'uscita, anche se a gennaio non ho visto nessuna reale ripartenza. Percepisco l'entusiasmo, ma è soffocato. E le intenzioni ancora non si trasformano in passi concreti».

FRENO TIRATO. La fotografia del quadro attuale la consegna anche l'Istat, con l'elenco dei prodotti che compongono il paniere di riferimento per la rilevazione dei prezzi al consumo, aggiornando contestualmente le tecniche d'indagine e i pesi con i quali i diversi prodotti contribuiscono alla misura dell'inflazione. Le novità

del 2021 riflettono la costante evoluzione dei comportamenti di spesa delle famiglie ma anche l'impatto di eventi, come la pandemia tuttora in corso, che condizionano le scelte d'acquisto e la struttura della spesa per consumi. Nel cesto del 2021 utilizzato per il calcolo degli indici NIC (per l'intera collettività nazionale) e FOI (per le famiglie di operai e impiegati) figurano 1.731 prodotti elementari (1.681 nel 2020), raggruppati in 1.014 prodotti, a loro volta raccolti in 418 aggregati. Per il calcolo dell'indice IPCA (armonizzato a livello europeo) si utilizza invece un paniere di 1.751 prodotti elementari (1.700 nel 2020), raggruppati in 1.033 prodotti e 422 aggregati. Oltre che delle novità nelle abitudini di spesa delle famiglie, l'aggiornamento dei beni e servizi compresi nel paniere tiene conto dell'evoluzione di norme e classificazioni e in alcuni casi arricchisce la gamma dei prodotti che rappresentano consumi consolidati. Tra i prodotti rappresentativi dell'evoluzione nelle abitudini di spesa delle famiglie e delle novità normative, entrano nel paniere 2021: integratori alimentari, caschi per veicoli a due ruote, mascherine chirurgiche, mascherine FFP2, gel igienizzante mani, ricarica elettrica per auto, monopattino elettrico sharing, servizio di posta elettronica certificata e dispositivo anti abbandono. Tra i prodotti che appresentano consumi consolidati, entrano nel paniere, tra gli altri, la macchina impastatrice (tra gli apparecchi per la lavorazione degli alimenti) e la bottiglia termica tra gli utensili da cucina non elettrici e articoli domestici non elettrici.

POTERE FORTE. L'Italia ha il vantaggio del made in Italy, di un marchio invidiato da tutto il mondo, del colpo di genio che spesso e volentieri fa la differenza. «Avremo anche dei difetti, avremo le nostre criticità ma come sistema Italia abbiamo un potenziale altissimo. Sotto tutti i punti di vista, in ogni minima sfumatura. Risorse enormi in ogni campo», la panoramica di Portioli, «virtù in tutti i settori dove facciamo scuola e tendenza. Di novità ce ne saranno tante, grazie anche a tecnologie sempre più avanzate e progressi naturali. Anche nel garden, com'è già stato dimostrato anche in questo ultimo periodo. Penso solo all'esplosione della batteria, ma anche a tanto altro. All'automazione, a tanto altro. Peccato solo non poter fare programmi a lungo termine perché non sappiamo ancora quel che succederà veramente, ma il garden rispetto ad altri mercati ha i suoi bei vantaggi. Lo dimostra il potere che ha acquisito la casa, i nostri spazi esterni, il valore di uscire all'aria aperta, la volontà ferma di curare al meglio quel che ci circonda. Fino agli angoli più nascosti. Questa non è solo una sensazione, questi sono fatti».

VENTO FORTE. Conferme ovunque. Non si smentisce il giardinaggio. Fedele alla sua missione, strategico più che mai adesso. «Dopo la chiusura a cui siamo stati costretti è ritornato il sereno. Sotto ogni punto di vista. Di fiducia, di una bella stagione che non s'è esaurita quando eravamo tutti barricati in casa, di un ottimismo crescente. La primavera», sentenzia Portioli, «è stata come una rinascita.

Ne ero sicuro, dopo il silenzio la reazione c'è stata. Prima chiusi fra le mura di casa, quindi finalmente a fare quel che più desideravamo. L'Italia è tornata a star bene, a muovere il mercato, a cambiar passo come tutti si aspettavano. Logico ed inevitabile, non sono le costrizioni momentanee ad azzerarci. E nemmeno a cambiare i riti di chi ha sempre avuto precise regole e giornate scandite da mille cose. Normale che l'effetto rimbalzo avrebbe avuto il sopravvento, che gli utilizzatori di qualsiasi prodotto così come di macchine da giardino avrebbero ripreso con la consueta normalità a riappropriarsi delle proprie passioni. Adesso c'è stato un ulteriore rallentamento ma io resto fiducioso. Vedo una rinascita su tutti i fronti, quando ci saremo lasciati Da qui dobbiamo ripartire. Tutti quanti, dal primo all'ultimo».



MG

www.ept.it

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

Sfoggia gratuitamente la nostra
RIVISTA

Resta aggiornato sulle ultime
NOTIZIE

Visualizza i prodotti in
VETRINA

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.



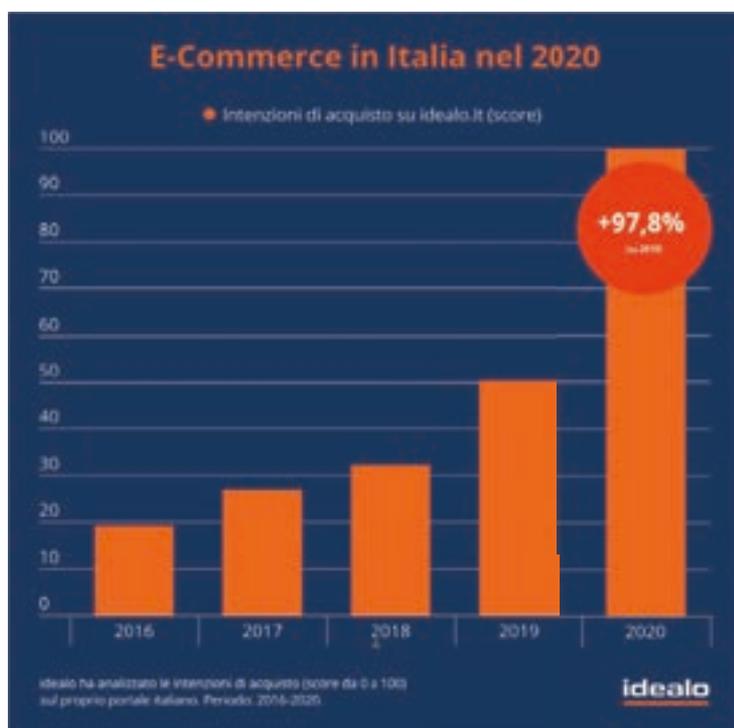
I prodotti da giardino sono stati fra i più cercati nel mare delle vendite online che nel 2020 hanno fatto registrare una notevolissima crescita. Volano anche le soluzioni per gli interni, con la casa al centro di tutto

L'E-COMMERCE A TINTE VERDISSIME

idealo

Tanto giardino, in mezzo a tutto il resto. Il 2020 è stato un anno speciale per l'e-commerce con un incremento in termini di ricerche e interesse per gli acquisti online pari al +98,7% dovuto alle nuove esigenze dettate dalle disposizioni per far fronte alla pandemia e alla maggiore offerta da parte di piccole e medie realtà che si sono attrezzate per la vendita via web, spinte dal drastico calo dei numeri delle vendite offline nel 2020. Chiarissimi i dati prodotti da idealo nel suo report. Gli effetti più interessanti sull'e-commerce si sono registrati, tutta-

via, rispetto ai comportamenti d'acquisto online: se fino ad oggi le categorie regine delle vendite online sono state l'Elettronica e l'Abbigliamento, rappresentando quasi il 50% del totale delle intenzioni d'acquisto (34,1% per Elettronica e 15,3% per Moda e Accessori), nel 2020 si è assistito ad un boom nella domanda di prodotti e generi assunti a "notorietà" per le vicende legate alla pandemia e alle restrizioni e limitazioni agli spostamenti durante i mesi di lockdown. Nella classifica dei 5 prodotti più cercati nel 2020, oltre all'iPhone 11, alla Sony PlayStation 4 e agli AirPods2, ci sono l'Amuchina Gel e l'Alcool denaturato.



GREEN PER SEMPRE. Le lunghe giornate trascorse a casa durante i periodi del lockdown hanno fatto riscoprire la passione degli italiani per l'arredamento, il fai da te, la cura delle piante e la sistemazione dei propri giardini e balconi. Nel 2020 infatti le categorie di prodotti che sono cresciute di più sono state quelle legate all'Arredamento e al Giardinaggio (+190.5%). Chi ha la fortuna di poter disporre di uno spazio esterno e non sapendo se sarebbe stato consentito andare in vacanza quest'anno, ha approfittato delle offerte online nel 2020 per arredarlo e curarlo acquistando soprattutto Tende da Sole, Sedie da Giardino, Piscine da esterno e Barbecue. Molti si sono dedicati all'abbellimento dei propri spazi casalinghi, acquistando Tappeti, Tende per interni e nuovi Letti, o all'equipaggiamento della propria cucina, comprando Mini forni, e Robot da cucina. I più "intraprendenti" hanno approfittato delle giornate di lockdown per cimentarsi in lavori di ristrutturazio-



ne attrezzandosi con Motoseghe e Seghe circolari. Con il lockdown totale iniziato in Italia il 9 marzo, gli italiani si sono trovati a dover passare in casa tutta la giornata, con la sola eccezione di poter uscire per le attività cosiddette essenziali. Questo ha significato per molti l'impossibilità di continuare a frequentare palestre, centri estetici e parrucchieri ma, a giudicare dagli incrementi delle ricerche online di articoli per l'home fitness e per la cura di sé, non pare che gli Italiani si siano scoraggiati. Nell'ultimo anno, infatti, l'interesse verso i prodotti per la Cura di sé è aumentata del +164,7% mentre quello per gli attrezzi e accessori per praticare il proprio sport preferito a casa è aumentato del +96,3%.

I prodotti per l'home fitness più richiesti online sono stati i Tapis roulant e le Tute sportive mentre, per la cura di sé, le ricerche si sono concentrate soprattutto su Regolacapelli e Barba e Integratori alimentari. Tra i prodotti di queste categorie rientrano anche gli articoli legati alle misure anti-contagio e distanziamento come le mascherine chirurgiche, i guanti in lattice e i disinfettanti per le mani, i cui prezzi hanno subito le maggiori fluttuazioni nel corso dell'anno, con offerte e sconti che hanno permesso di risparmiare in media il -59,74%.

PIÙ E MENO. Il boom dell'e-commerce nel 2020 ha interessato anche altre categorie come il Mangiare & Bere (+159,2%), i Prodotti per

animali (+116,5%), i Prodotti per bambini e neonati (+91,5%), i Giocattoli e articoli per il Gaming (+88,7%), l'Abbigliamento e gli accessori (+72,7%). Da segnalare, in particolare, la crescita dell'interesse online verso i prodotti di Elettronica, aumentato del +96,7%. A farla da padrone quest'anno sono stati gli acquisti di strumenti per l'Home office e la Didattica a distanza ed in particolare le Webcam, le Stampanti multifunzione e le Cartucce, i Monitor e i Notebook, strumenti di cui moltissimi italiani si sono dovuti dotare per poter continuare a lavorare e a studiare nei periodi di lockdown.

Altre categorie, invece, hanno subito pesanti perdite nel 2020. A soffrire maggiormente sono stati i prodotti legati ai viaggi e allo sport in esterna come i seggiolini per bambini (-37,6%), le Valigie (-35,1%), le Catene da neve (-38,0%) e le Scarpe da sport (-40,2%).

IL PERFETTO CONSUMATORE. I più attivi online nel 2020 sono stati gli uomini (60,6% contro il 39,4% delle donne), tra i 25 e 34 anni (25,0%) e residenti nel Lazio (se consideriamo l'interesse online ogni 100mila abitanti). Le regioni con la maggiore crescita di interesse rispetto al 2019 sono state quelle del Centro-Sud. Interessante notare poi come nella settimana tra il 25 e il 31 l'interesse online verso spumante, prosecco e champagne ha registrato un vero e proprio boom rispetto agli altri giorni del 2020 con un +626,6% di intenzioni di acquisto sul portale italiano di idealo.

RIFLESSIONI FINALI. Il quadro è presto fatto. «L'anno 2020», il quadro di Filippo Dattola, country manager di idealo per l'Italia, «è stato senza dubbio un anno caratterizzato da crescita e successo straordinaria per idealo Italia. Chiudiamo l'anno con un incremento delle visite al nostro sito del +140% rispetto all'anno precedente e aumenti delle offerte e del traffico web che abbiamo generato per gli shop nostri partner. Il successo ottenuto ci motiva a perseguire nella mission di idealo che è quella di collegare consumatori e shop, soprattutto piccole e medie realtà e fornire trasparenza sul mercato.

Il mercato dell'e-commerce che già nel 2019 era cresciuta del +16,5%, ha registrato un ulteriore impennata del +24% quest'anno con tanti consumatori che per la prima volta hanno conosciuto la convenienza di acquistare online. E questo cambio di abitudine non sarà temporaneo.

ZANETTI MOTORI

Motozappa ZDT 60.21 SC

L'ingresso sul mercato dalla porta principale

Simbolo del duro lavoro, la nuova ZDT 60.21 SC entra nel mercato della macchina professionale dalla porta principale, pronta a soddisfare le richieste di tutti, anche dei più esigenti. La motozappa diesel Zanetti evidenzia peculiarità che in termini di affidabilità ed ergonomia d'uso fanno di questa macchina la best in class del brand. Larghezza di lavoro massima di 90 cm registrabile, motore diesel da 247 cc, robusto cambio ad ingranaggi 2+1, carter fresa in ghisa sferoidale a prova dei terreni più ostici, frizione multidisco in bagno d'olio, filtro aria in bagno d'olio, stegole con dispositivo ESL (Easy Shift Lever) che attraverso l'azione manuale di una leva al manubrio permette di regolare e fissare in qualunque posizione d'uso le stegole, in modo semplice e facilitato. Per una maggiore profondità dei solchi, inoltre si potrà scegliere in optional l'assolcatore, che garantirà una perfetta riuscita del lavoro. E come se non bastasse, in omaggio due ruote Tractor. Dal 1960 a prendersi cura della terra c'è Zanetti Motori.



MARINA SYSTEMS

Grinder Zero SH, per risparmiare tempo e fatica

Con doppia trazione per i terreni a forte pendenza



La linea Grinder trasforma completamente il modo di tagliare il prato. Tempo e fatica in meno, senza dover raccogliere l'erba. Col sistema di taglio a sminuzzare il prato tagliato e renderlo concime naturale. Disponibile con i migliori motori, con o senza variatore di velocità ed anche con il sistema brevettato 2x4WD che consente di azionare la doppia trazione per i terreni con maggiore pendenza. Nello specifico il modello Grinder Zero SH è dotato di motore Honda GCVx200, sistema di taglio mulching, scocca in acciaio da due mm, larghezza di taglio da 52 cm, regolazione dell'altezza di taglio da 20 a 70 mm in cinque posizioni, avanzamento a trazione con variatore. Manico ergonomico da 25 mm. Trazione professionale con scatola d'alluminio ed ingranaggi in bronzo, ruote in metallo zincato con doppi cuscini.

GRIN

SPM53 Kawasaki, per tagli in pendenza e con erba alta

Agile e facile da manovrare, efficace fra alberi e ostacoli vari

Grin SPM53 è una macchina a tre ruote, con motore decentrato, ideale per la manutenzione in erba molto alta e in situazioni di forte pendenza. La struttura si basa sull'innovativo telaio a ponte Grin HD che permette di montare il motore Kawasaki professionale decentrato. La ruota pivotante anteriore bloccabile, le ruote posteriori Grip Grin Maxi e l'ottimale bilanciamento dei pesi rendono questa macchina facile da manovrare nei piccoli spazi, sui terreni sconnessi o in pendenza.

Pensata per un utilizzo professionale in erba alta, si adatta perfettamente ai prati complessi, in cui si alternano varie situazioni di taglio, che possono andare dal prato rustico, tagliato saltuariamente, alle aree mantenute con più regolarità.





GARDENA

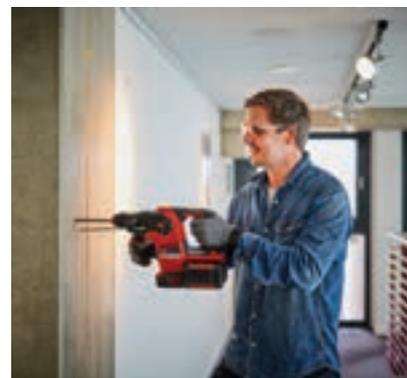
Sileno minimo: piccole dimensioni, grandi prestazioni
Due modelli, agile e performante anche con la pioggia

Gardena completa la sua gamma di robot rasaerba con il nuovo modello Sileno minimo, uno dei più piccoli della linea ma senza niente da invidiare agli altri in termini di prestazioni. Il Sileno minimo è un prodotto Bluetooth®, che può essere collegato ad uno smartphone a distanza ravvicinata ed essere utilizzato comodamente tramite l'App Gardena Bluetooth® per iOS e Android. Disponibile in due modelli, per superfici da 250 o 500 metri quadrati, ad un prezzo particolarmente interessante. Completamente automatico, preciso e affidabile, Sileno minimo si prende cura del prato, lasciando i consumatori liberi di dedicarsi ad altre attività. Agile e performante anche nei giorni di pioggia, lavora instancabilmente con il solo scopo di ottenere un prato perfettamente curato. La stazione di ricarica può essere posizionata in giardino in modo flessibile, rendendo l'installazione particolarmente semplice. Sileno minimo non è solo piccolo, ma anche estremamente silenzioso.

EINHELL ITALIA

Tutta la potenza di Einhell, in arrivo il nuovo Herocco da 36 V
Quattro funzioni chiave per ristrutturazione e fai-da-te

Grandi novità in arrivo da Einhell per questo nuovo anno. La gamma di attrezzi a batteria Power X-Change si amplia nuovamente e dopo aver raggiunto gli 11 milioni di batterie vendute nel mondo, ora la multinazionale tedesca è lieta di poter annunciare l'arrivo del nuovo Herocco 36/28, il martello tassellatore a batteria che combina la capacità di foratura di un meccanismo a percussione pneumatica con la potenza di un dispositivo Twin Pack Power X-Change azionato con due batterie ricaricabili da 18 V. Herocco garantisce quattro importanti funzioni per i lavori di ristrutturazione e fai-da-te: foratura, foratura a percussione, scalpellatura con e senza serratura. Come nella versione da 18 V, già presente sul mercato e prodotto tra i più ambiti dai bricoleur, il nuovo martello è dotato di motore brushless senza spazzole che offre più potenza ed una maggiore autonomia di lavoro rispetto ai tradizionali motori a spazzole a carboncino.



SABRE ITALIA

Dash-Xd 42", tutta la potenza di Hustler
Produzione fino a 8200 metri quadri all'ora

Potenza senza limiti. Il rider raggio zero Dash-Xd 42" di Hustler, piatto da 107 cm, ha motore Kawasaki FR541V bicilindrico da 603 cc, telaio in acciaio tubolare da 25x51 mm verniciato a polveri, forcelle anteriori in acciaio da 6 mm, trasmissione idrostatica con due gruppi integrati motore-pompa Hydrogear ZT1800, leve di sterzo/avanzamento dotate di ammortizzatori a gas per un ritorno controllato, freno di servizio idrostatico, freno di parcheggio meccanico azionato dall'apertura delle leve di sterzo, frizione innesto lame elettromagnetica, trasmissione alle lame con cinghia a V, piatto sospeso in acciaio da 3 mm. Piastre da 2 mm per rinforzo mozzi lama, camera interna alta di 104 mm, rinforzo semiperimetrale in acciaio da 19x6 mm, due lame, taglio da 105 mm, scarico laterale, altezza di taglio regolabile a pedale. Velocità in avanti da fino a 9,7 km/h e retro fino a 6,4. Rumorosità 100 dB(LwA), produzione massima 8.200 mq all'ora. Macchina distribuita da Sabre Italia.



CAMPAGNOLA

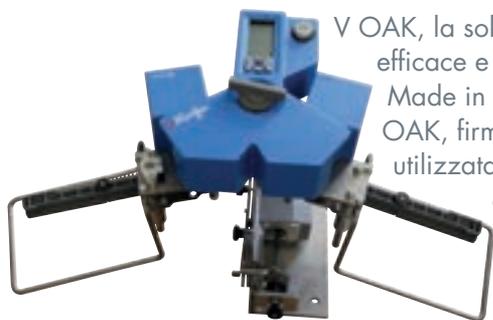
**T-REX, la potatura non è mai stata così facile
Più qualità di taglio garantita in ogni condizione**

Campagnola presenta T-Rex, potatore elettrico leggero e compatto con batteria plug-in ideale per la potatura nei frutteti e vigneti. Non bisogna lasciarsi ingannare dalle dimensioni ridotte e dal peso molto contenuto, perché il prodotto presenta un'elevata capacità di taglio garantita in qualsiasi condizione d'utilizzo dal potente motore brushless da 470 W. L'affidabilità e la sicurezza offerte all'operatore sono garantite dal dispositivo manuale di lubrificazione che favorisce un'adeguata scorrevolezza alla catena e dall'impugnatura antiscivolo con interruttore di sicurezza, abbinato ad una protezione da eventuali contraccolpi. Inoltre è possibile spostare la sua comoda batteria plug-in in cintura grazie ad un cavo con fondina, brevettato da Campagnola: un optional che consente di lavorare agevolmente. Comodo e pratico, soprattutto per attività prolungate, con i suoi tagli veloci e precisi.



SABART

**V OAK, affilatura efficace e precisa col sistema Made in Vallorbe
Puntualità svizzera, per tutti i tipi di catena**



V OAK, la soluzione innovativa elaborata e progettata in Svizzera, garantisce un'affilatura efficace e precisa, combinando tecnologia e tradizione grazie a un sistema automatico Made in Vallorbe®. Con l'utilizzo del tondino tradizionale o della lima piatta, l'affilatrice V OAK, firmata Vallorbe® Swiss, riproduce automatizzandola la tecnica di affilatura manuale utilizzata dai professionisti forestali, assicurando una grande precisione e una migliore efficienza di taglio. La macchina si presenta inoltre compatta, di facile utilizzo, con necessità di manutenzione ridotta al minimo e sicura per l'utente. L'affilatrice automatica V OAK è in grado di affilare tutti i tipi di catene, da quelle di piccole dimensioni di passo 1/4" da potatura, fino alle grandi macchine Harvester da abbattimento di passo 404". Affilatura senza surriscaldare i denti e proiettare schegge. V OAK non ha bisogno di lubrificanti, salvaguardando così l'ambiente.

EMAK

**Novità nella gamma H di decespugliatori leggeri
Ecco i modelli Efcò DSH 2500 S e Oleo-Mac BCH 250 S**

Ideali per i lavori di pulizia del prato e per la rifinitura di bordi su terreni piccoli e pianeggianti, i modelli Efcò DSH 2500 S e Oleo-Mac BCH 250 S sono i nuovi decespugliatori leggeri della gamma H di casa Emak. Dotati di cilindrata da 25 cm³, sono la scelta ideale per chi cerca una macchina economica senza rinunciare ad affidabilità e prestazioni elevate. Le nuove assicurano un rendimento costante nel tempo anche in caso di utilizzo gravoso grazie alla presenza di soluzioni come il pistone a due segmenti elastici, l'albero e biella in acciaio forgiato e lavorato, le gabbie a rulli e il cilindro con riporto di nichel. Il comfort nell'utilizzo è garantito dal sistema antivibrante (con componentistica al top della categoria), dal dispositivo "Primer", che facilita l'avviamento a freddo, dopo ogni rifornimento di carburante o lunghi periodi di fermo, e dalla bobina digitale a controllo elettronico, che agevola l'avviamento migliorando le prestazioni del motore. Per ridurre i contraccolpi in fase di accensione è stato implementato anche il sistema "EasyOn" di avviamento facilitato.



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. (LxAXLxPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------------------	--------------	----------------	-----------------	----------------	-------------------	---------------------	----------------------	-----------------------------	---------	---------------------------	-------------------	---------------------------	---------------	-------------------	------------------

HUSQVARNA

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

Rider RC 320Ts AWD

Progettato per proprietari terrieri e professionisti che necessitano di una macchina a taglio frontale con raccolta del tagliato. Questo Rider Husqvarna di nuova concezione con sterzo articolato e AWD, offre efficacia di lavoro per molto tempo, versatilità e un'ottima manovrabilità. Ciò grazie alla combinazione di una potente coccia che trasporta l'erba dagli organi di taglio al cesto di raccolta posteriore ribaltabile, compattandola e dando all'operatore la possibilità di raccogliere fino al doppio d'erba di una macchina convenzionale e garantendogli di poter tagliare più a lungo prima di dover svuotare il cesto.



Rider Battery	vedi 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	4.007,00	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	4.335,00	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	5.058,00	R	B&S	Power Built AVS	9,1 (6,7)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	229



Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

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

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino

follow us on  & 



TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXLXPPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R214C	4.785,00	R	Husqvarna	HS413AE	11,2 (8,4)	NO	ID	94	M/SP	25-75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	100x107x223	12	/	191
R 214T	4.853,00	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	6.844,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	208
R320X AWD	7.653,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
R316TX awd	7.613,00	R	KAWASAKI	FS Series V-TWIN	12,8 (9,6)	NO	ID	94-112	M/SP	25-75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	238
RC 318T	10.951,00	R	B&S	Endurance series	16,9 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25/75	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)	103x128,4x208,9	12	/	300
326																	
R316TsX AWD	9.143,00	R	KAWASAKI	FS481V	13,1 (9,8)	NO	ID	94-112	M/SP	25/75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	248
R316TX	6.242,00	R	KAWASAKI	FS Series V-TWIN	12,8 (9,6)	NO	ID	94-112	M/SP	25/75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	238
R420TsX AWD	14.868,00	R	KAWASAKI	FS Series V-TWIN	18,7 (14)	NO	ID	103-122	M/SP	25-75	3	200/65-8 / 200/65-8	<100 dB(A)	96,4x117,8x206,6	17	/	316
RC320Ts AWD	12.942,00	R	B&S	Endurance twin EFM		NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
P 524 EFI	19.288,00	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
P520DX	28.743,00	R	Kubota	D 902	19,4 (14,5)	SI	Cardano	132-155	M/SP	30-112	3	18"/18"	<100 dB(A)	111x133x207,5	25	/	625
P525DX	31.618,00	R	Kubota	D 1105	23,87 (17,8)	SI	Cardano	132-155	M/SP	30-112	3	18"/18"	<100 dB(A)	115,3x133x207,8	25	/	684
P520D	28.307,00	R	Kubota	D 902	19,44 (14,5)	SI	Cardano	132-155	M/SP	30-112	3	18"/18"	<100 dB(A)	111x133x207,5	25	/	625
Z242F	5.786,00	T	Kawasaki	FR Series V-Twin	20,2 (14,9)	NO	ID	107	R/M/SL	38-102		11x6-5/18x8,5-8		129x101x190,5	13	/	249,93
Z560X	15.679,00	T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12		188x117x206	45	/	630
TC138L	3.395,00	T	Husqvarna	Husqvarna Series	11,9 (8,9)	NO	ID	97	R/M	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	102x88x240	5,7	/	217
TC 130	3.472,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/16x6,5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
TS 146TXD	5.952,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,5 (10,1)	NO	ID	117	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	145x127x178	11,25	/	287
TS 142TX	5.054,00	T	B&S	Endurance series V-twin	14,8 (11,1)	NO	ID	107	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	124x127x178	11,4	/	/
TS 142T	4.985,00	T	B&S	Endurance series V-twin	14,8 (11,1)	NO	ID	107	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x8"-8	<100 dB(A)	124x88x178	5,7	/	/
TS 138	3.035,00	T	B&S	Intek	11,5 (8,6)	NO	ID	97	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	127x101,6x175,3	5,7	/	165
TS 138L	2.794,00	T	Husqvarna	Husqvarna Engine	11,6 (8,7)	NO	ID	97	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	125x88x175	5,7	/	/
TC 138	3.670,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	102x88x240	5,7	220	/

MG

Accedi all'
ARCHIVIO della
RIVISTA
per sfogliare MG in
versione digitale.

www.ept.it

sei **ONLINE** in un

CLICK!



2019

2020

TOSAERBA

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCCA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
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 m ² .																
																
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 HPEINHELL			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 HPEINHELL			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 hpEINHELL			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 HpEINHELL			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 HPEINHELL			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 hpEINHELL			4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	56	25-80 6 pos.	SL-SP-R-M	80	204 / 280		40,3

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCOA (*)	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
---------	---	------------	-----------------	--------------	----------------	------------------	--------------	--------------------	------------	---------------------	------------------------------------	-------------------	--------------------	-------------------------------	-----------------	------------------

HUSQVARNA

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

LC 353 AWD

Tagliaerba robusto con sistema integrale All-Wheel-Drive (AWD) che assicura una trazione omogenea su terreni umidi, irregolari e su pendii. Eccellente per giardini collinari di grandi dimensioni con pendenze. Costruito con scocca in acciaio resistente e saldata e dotato di motore Honda robusto e facile da avviare. LC 353AWD offre anche tre metodi di taglio tra cui scegliere



54	143,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M)	/		NO	8,6
64	175,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12-55	ELICOIDALE (M)	/		NO	8,6
540 / NOVOLETTE	205,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M)	/		NO	9,1
LC 140	417,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	MAN	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	24
LC 140S	485,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	SEMOV	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	26,5
LC 140SP	485,00	AC	1,95	Husqvarna	HS 123A	4T	SEMOV	95	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	26,8
LC 140P	417,00	AC	1,95	Husqvarna	HS 123A	4T	MAN	81	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	25,2
LB 251S	708,00	AC	2,7	Husqvarna	HS 166A	4T	SEMOV	82	MAN	51	25-75	SL/M		8"/8"	NO	32
LC 247	509,00	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	569,00	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	652,00	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	728,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	32,5
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	742,00	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	877,00	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	809,00	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 353AWD	1.106,00	AC	3,6	HONDA	GCV170H-S3A	4T	SEMOV-VARIAB	83,3	MAN	53	25,4-101,6	SP/R/M	65	8"/11"	NO	41,7
LC 551 VBP	1.742,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180KAI	4T	SEMOV-VARIAB	84	MAN	53	26-74	SP/R	65	8,27"/8,27"	NO	53
LB 246PI	485,00	PL	2,1	B&S	575 is	4T	MAN	79	BATT	46	35-70	M/SL		6,7"/6,7"	NO	21,5

PELLENC

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

RASION

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



RASION 2 EASY	1.952,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	95 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 30/80	(SP) KIT MULCHING OPZ	70 L	178/305mm	senza cesto e batteria	20
RASION 2 SMART	2.196,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 25/75	(SP) KIT MULCHING OPZ	71 L	178/305mm	senza cesto e batteria	29

RASAERBA ROBOT

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

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

HUSQVARNA

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

AUTOMOWER® 435X AWD

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



105	1.279,00	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
305	1.483,00	600m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	-	M/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin	A	9,4		SI
310	2.016,00	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	2.240,00	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	2.464,00	1600m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
405X	2.016,00	600m2	61x45x24	SI	Li-ion	70 min	-	M/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin	A	9,7	ASA	SI
415X	2.688,00	1500m2	61x45x24	SI	Li-ion	70 min	-	M/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin	A	9,7	ASA	SI
420	2.775,00	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	3.522,00	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	5.721,00	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	3.522,00	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	4.604,00	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	3.472,00	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	5.015,00	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
550 EPOS	6.655,00																
535 AWD	5.836,00	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

WIPER

WIPER
 web: www.wipercompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

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



BLITZ XH2	1.110,20	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ XH4	1.232,20	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE	1.012,60	600 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	SI
I 07	1.140,70	700 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	SI
I 100S	1.488,40	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
I 130S	1.695,80	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	35%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	SI
C 80	1.262,70	800 mq	54x45x25	SI*	2,5 Ah	1h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	10,7 Kg	PP+FV	SI
C 120	1.830,00	1200 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	PP+FV	SI
C 180S	2.110,60	1800 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	PP+FV	SI
JXH	2.354,60	2200 mq	60x44x31	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	pin code	Automatica	13,5 Kg	PP+FV	SI
K Light	2.494,90	800 mq	63x46x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	SI
K Medium	2.586,40	1200 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	SI
K Premium	2.702,30	1800 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	SI
KS Medium	3.428,20	1800 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	SI
KS Premium	3.544,10	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	SI
KS Extra Premium	3.885,70	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	SI
KXL S Ultra	4.446,90	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	SI

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
SRH	2.135,00	2800 mq	61x43x28	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	45%	pin code	Automatica	16,1 Kg	ABS	Si
F 28	2.769,40	2600 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 35 S	3.196,40	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	3.733,20	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2	ABS	Si

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

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



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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: www.ambrogiorobot.com

email: robotica@zcscompany.com

Ambrogio QUAD Elite

Il nuovo modello dedicato ai giardini con pendenze fino al 75%. Dotato di 4 ruote motrici e sterzanti e batteria da 10 Ah, QUAD Elite riesce a gestire salite e dossi estremamente ripidi e lavora in modo performante anche a bordo del giardino in pendenza (fino al 65%).

Scopri tutte le caratteristiche del nuovo

QUAD su ambrogiorobot.com



GREENline - AMBROGIO L60 Elite		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 L60 Elite S+		400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00'	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2 - 4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe		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		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
PROline - AMBROGIO L35 B	1.690,00	1.200 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L35 Deluxe	1.990,00	1.800 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250 Deluxe	2.690,00	2.600 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	3.090,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	3.490,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00'	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L350i Elite	3.990,00	7.000 mq	700x490x300 mm	SI	15 Ah	7 h 00'	2.500	SDM	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	SI	Automatica	18,4	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	11.850,00	10.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	30 Ah	6 h 00'	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	14.380,00	20.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	60 Ah	11 h 00'	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	990,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00'	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	1.290,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00'	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	1.550,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00'	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	1.880,00		635X464X300 mm	SI			3.000	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	2.660,00		635X464X330 mm	SI			3.000	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	3.290,00		784x536x330 mm	SI			2.500	SDM	NP	36	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	390,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	470,00	1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite)			5,8 Ah	3 h (4.0 basic) - 2 h 45 min (4.0 Elite)											
NEXT line - Power Unit PREMIUM	590,00	2.200* mq (4.0 Basic) - 3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite)											
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	890,00	3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	790,00	6.000 mq (4.36 Elite)			10,35 Ah	4 h 00'											
NEXTline - QUAD Elite	3.890,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 00'		SDM 4 ruote motrici e sterzanti		29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI

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

ATTREZZATURE A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 18 V - 4 Ah - 69,95 / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 / CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 / STARTER															
KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-HC 18 Li T solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,0
GE-CH 1855/1 Li SOLO	79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1846 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li P	69,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
AGILLO	169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	159,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	89,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li SOLO	139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GC-LC 18 Li T - solo	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			20 / OREGON							4
POTATORI															
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE		1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36 Li	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	40		16,9
GE-CM 43 Li M KIT	359,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 33 Li KIT	219,95	COMPLETA	2 X 18 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/VELOCITÀ ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT	RUMOROSITÀ dB (A)	PESO KG
---------	---------------------------------	-----------	-----------------------	------------------------------	---------------------------------------	-------------------	-----------------------------------	------------------------	---	--------	-----------	--------------------------------	-------------------	-------------------	---------

HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it

T540i XP

Husqvarna T540i XP è la motosega da potatura Husqvarna che, combinata alla nuova batteria Husqvarna BLi200X ed all'innovativa catena Husqvarna SP21G, fornisce performance paragonabili ad una motosega a scoppio da 40 cc. L'elevata velocità della catena garantisce un taglio rapido ed omogeneo, mentre il design del freno catena consente una visuale libera mentre si eseguono tagli precisi



BATTERIE DIPONIBILI	BLi 10 - 36V - 2 Ah / BLi 20 - 36V 4 Ah / BLi 30 - 36V - 7,5Ah / BLi 100 - 36V - 2,5Ah / BLi 200 - 36V - 9,3 Ah / BLi 200X - 36V - 5,2 Ah / BLi 300 - 36V - 9,3 Ah / BLi 550X - 36V - 15,6 Ah / BLi 950X - 36V - 31,1Ah														
TAGLIASIEPI															
115 iHD45	274	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	444	Batteria BLi10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
120iTK4-H	388	Batteria BLi10 e caricabatteria QC80	36	SI	BRUSHED	50								94	4,5
520iHD60	581	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED	60								94	3,8
520iHD70	609	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED	70								94	3,9
520iHE3	696	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	227							95	4,2
520iHT4	744	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	346							94	5,5
DECESPUGLIATORI															
115 iL	274	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,45
115 iL	419	Batteria BLi20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,5
520iLX	422	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
520iRX	511	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
535iRX	637	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
535iRXT	677	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
MOTOSEGHE															
120 i	311	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	505	Batteria BLi20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
340 i	580	Solo corpo macchina	36	SI											
535i XP	575	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T535i XP	635	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
540i XP	740	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325-3/8"						95	2,9
T540i XP	740	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325 mini						95	2,5
POTATORI															
530iPTS	768	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
120iTK4-P	415	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED(spazzole)		304	25 / 1/4"-3/8"						97	4,1
RASAERBA															
LC353iVX	901	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Materiale composito	SI	53	60	95	28
LB146i	561	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Plastica (ABS)	NO	46		92	16,9
LC 137i	325	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	NO	37	40	77	15
LC 141i	479	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Acciaio	NO	41	50	83	18,6
LC 347iV	823	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	SI	47	55	82	26
LC 551iV	1.511	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Alluminio	SI	51	65	83	41
SOFFIATORI															
120 iB	401	Batteria BLi20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)				10,3/46					83	2,1
320iB Mark II	444	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11,6/48					81	2,4
525iB	534	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11,6/48					82	2,4
530iBX	660	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,4/49,6					77,6	2,9
550iBTX	678	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,8/54					73	6,3
340iBT	546	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,7/61					79	6,3



Resta sempre aggiornato
su tutte le novità del settore.

Iscriviti alla nostra **newsletter**

www.ept.it

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

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.



TAGLIASIEPI

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

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

EINHELL

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

GC-PH 2155

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



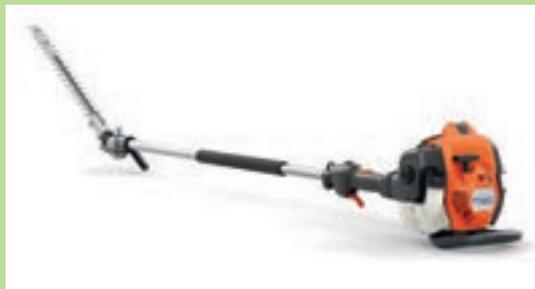
GC-HH 5047	79,95	H	EL		500 W			58,5	DA		18	SI			4,3
GC-HH 9048	99,95	H	EL		900W			48	DA		15	SI			5,1
GH-EH 4245	44,95	H	EL		420W			45	DA		12	NO			2,5
GC-EH 5550	59,95	H	EL		550W			46,5	DA		12	NO			3,3
GC-EH 5747	49,95	H	EL		570 W			53	DA		16	NO			3
GC-EH 6055	69,95	H	EL		600 W			61	DA		19	NO			3,9
GE-EH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

HUSQVARNA

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

525HE4

Husqvarna 525HE4 è un tagliasiepi ad asta da 25 cc, con barra di taglio da 60 cm e alta velocità delle lame, progettato per uso professionale. Con l'eccezionale portata fino a 4 metri, il passo della lama di 37 mm e la regolazione dell'angolo di 135°, consente di tagliare comodamente ed efficacemente tutte le siepi alte, larghe e basse. Il motore funge da contrappeso e rende la macchina eccezionalmente ben bilanciata e comoda da usare. Dotato di comandi intuitivi per un facile avviamento.



122 HD45	451,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	575 gr/Kw H	4,7
122 HD60	477,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	575 gr/Kw H	4,9
525HE3	961,00	P	2T	25,4	1,3 (1)	S	S	60	S	N	30	N	S	600 gr/Kw H	5,9
525HE4	974,00	P	2T	25,4	1,3 (1)	S	S	60	S	N	30	N	S	600 gr/Kw H	6,3
522HSR75X	841,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	75	N	S	30,5	N	S	360 gr/Kw H	5
522HDR75X	794,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	75	S	N	30,5	S	S	360 gr/Kw H	5,2
522HDR60X	729,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	30,5	S	S	360 gr/Kw H	5

PELLENC

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

HELION ALPHA

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



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

* su ciascun modello è possibile adattare la lama più adatta per ottenere un taglio netto: 27 cm, 51 cm, 63 cm (disponibile anche con dilettole monopettine, 63D) e 75 cm * - * per poter funzionare i tagliasiepi elettronici Helion necessitano di Batterie 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
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 rochetto a filo con avanzamento automatico															
															
GC-ET 2522	19,95	H	EINHELL	EL			0,25		S					A NORMA	1,3
GC-ET 3023	29,95	H	EINHELL	EL			0,3		S					A NORMA	1,6
GC-ET 4025	42,95	H	EINHELL	EL			0,4		S					A NORMA	2,4
GC-ET 4530 SET	44,95	H	EINHELL	EL			0,45		S					A NORMA	2,7
GC-ET 5027	49,95	H	EINHELL	EL			0,5		S					A NORMA	2,7
GC-BC 25 AS	124,95	H	EINHELL	2T	SI	25	1 (0,75)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	6,4
GC-BC 30 AS	139,95	H	EINHELL	2T	SI	30,3	1,1 (0,8)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	8,5
GC - BC 43 AS	149,95	H	EINHELL	2T	SI	42,7	1,8 (1,25)	ELETTRONICA	S			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8
GC-BC 52 I AS	174,95	H	EINHELL	2T	SI	51,7	2 (1,5)	ELETTRONICA	D			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8
HUSQVARNA															
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it 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	388,00	H	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1,1 (0,85)	ELETTRONICA	S	25,4	1174,16	S	4,21 / 4,23	94	4,76
525 RJX	520,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	2,1 / 1,9	94	4,5
233 RJ	606,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	29,5	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	98	5,6
243 RJ	734,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,9 (1,47)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	103	7,2
253 RJ	787,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,2 (2,4)	ELETTRONICA	S	***	***	S	4,7 / 4,7	101	8,2
535 RJ	664,00	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	732,00	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	781,00	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	957,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT	1.188,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
543 RS	836,00	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	967,00	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	1.244,00	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	1.288,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	2 / 1,5	103	9,2
545 FR	931,00	P	HUSQVARNA	2T	S	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D			S	3,6/3,8	100	8,7
555 FX	1.216,00	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	975,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1(2,3)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	2,7/3,8	97	12,1
543RBX	925,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,97 (1,47)	ELETTRONICA	S	28,05	148,3	S	4,8/4,6	99	11,9
129 LK	396,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1 (0,8)	ELETTRONICA	S	25	132,1	S	9,9/8,9	95	6
525 LK	520,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	3 / 3,3	94	4,7

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
---------	--------------------------------------	----------	--------------	------------------	------------------------	---------------	-----------------	------------	-------------------	------------------	-------------------	--------------	------------	--------------------	-----------------

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 Pellesc Lithio-Ione



Arvipto
Attrezzature professionali per potatura

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

PS32

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

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

*in base al diametro di taglio in uso

www.cormaf.com - info@cormaf.com

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI

RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO

MOTOSEGHE

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

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

EINHELL

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

GH-PC 1535 TC

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



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

HUSQVARNA

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

550XP MARK II

Potente motosega da 50 cc, con eccellenti prestazioni e capacità di taglio. Adatta per l'abbattimento e la sramatura di alberi di piccole e medie dimensioni e per la cura degli alberi. Il suo corpo macchina dal design snello la rende maneggevole, mentre le sue numerose funzionalità coniugano efficacia ad affidabilità.



418 EL	280,00	H	EL	220-240V	1800W	***	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
420 EL	292,00	H	EL	220-240V	2000W	***	-	40	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
120 MARK II	286,00	H	2T	38,2	1,87 (1,4)	2	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	2,1/2,7	100	4,85
130	304,00	H	2T	38	2,0 (1,5)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
135 MARK II	351,00	H	2T	38	2,1 (1,6)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
435 II	464,00	H	2T	40,9	2,1 (1,6)	3	-	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,2
440 II	491,00	H	2T	41	2,4 (1,8)	2	SMART-START	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,4
445 II	593,00	SP	2T	45,7	2,8 (2,1)	2	SMART-START	40	325	SI	SI	1,9 / 2,6	103	4,9
450 II	647,00	SP	2T	50,2	3,2 (2,4)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,3 / 2,7	104	4,9
365	1.027,00	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	743,00	SP	2T	55,5	3,5 (2,6)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	3,4 / 4,5	104	6
545 MARK II	863,00	SP	2T	50,1	3,4 (2,5)	2	-		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
555	1.016,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
T525	541,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525C	572,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T435	490,00	PT	2T	35,2	1,9 (1,4)	2	-	30-36	325	SI	SI	***	***	3,4
T540 XP II	952,00	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	1.210,00	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	846,00	P	2T	43,1	2,9 (2,2)	2	-	38-40	325	SI	SI	2,8 / 3,5	101	4,5
545 MARK II	863,00	P	2T	50,1	3,6 (2,7)	2	SMART-START	45	.325" 1,3	SI	SI	3,6 / 4,1	106	5,3
550 XP TRIO-BRAKE	1.034,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
550 XP MARK II	973,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	5,0
560 XP	1.190,00	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	1.210,00	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	1.325,00	P	2T	70,6	5,8 (4,3)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,6

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
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. - gradi)	DISTANZA DI LANCIO (fino a MT)	PNEUMATICI DA NEVE (Tipo/")	CINGOLATO	DI SERIE (***)	OPTIONAL (***)	PESO KG
HUSQVARNA																	
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it			ST 330 Lo spazzaneve Husqvarna ST 330 è stato sviluppato per il professionista o il privato esigente che necessita di uno spazzaneve ergonomico, ad alta capacità, robusto e duraturo che gestisca facilmente ampie superfici. È stato progettato per un uso frequente con qualsiasi tipo di neve, manti da 15 a 60 cm. Il sistema a due stadi, la trasmissione con disco a frizione, la frizione di sterzo, il sistema ad alta capacità e gli pneumatici extra large assicurano un funzionamento facile. Ha componenti per impieghi gravosi, come il robusto alloggiamento della coecola 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 327	2.992,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	68x58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/BT/IR			116,1
ST 330	3.246,00	LCT	Storm Force 369	8,25	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	76x58,4	MAN			16x4,8"	NO	FL/BT/IR			122,9
ST 230	2.893,00	Husqvarna	Husqvarna	6,3	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	76x58,4	MAN			16x4,8"	NO	FL/NO/IR			110,2
ST 227	2.597,00	Husqvarna	Husqvarna	5,6	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	68x58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/NO/IR			97,5
ST 427T	4.879,00	Husqvarna	Husqvarna	8,2	DM	MAN/EL IDROSTATICO /	BISTADIO	69x58,4	MAN				SI	FL/NO/IR			164,2
ST 430T	5.121,00	Husqvarna	Husqvarna	9,69	DM	MAN/EL IDROSTATICO /	BISTADIO	76x58,4	MAN				SI	FL/NO/IR			169,19



AssoGreen

ASSOCIAZIONE NAZIONALE
SPECIALISTI MACCHINE DA GIARDINO

Campagna associativa 2021



PROMOZIONE NUOVI SOCI

valida per aziende MAI ISCRITTE AD ASSOGREEN

VALIDA PER TUTTO IL 2021
Promo nuovo associato € 150

PRESENTA UN COLLEGA IN ASSOGREEN

E AVRAI UNO **SCONTO DI € 50**
DA UTILIZZARE AL PROSSIMO RINNOVO



Prosegue anche per il 2021
la promozione decisa dal
Consiglio Direttivo
per i nuovi soci:

“PORTA UN COLLEGA IN ASSOGREEN”

La quota annuale verrà
ridotta ad euro 150 per i nuo-
vi aderenti e
i soci che presenteranno e
faranno aderire una nuova
azienda del settore macchi-
ne da giardino avranno uno
sconto di euro 50



INAIL - BANDO ISI 2020

Inail finanzia investimenti in materia di salute e sicurezza sul lavoro con l'obiettivo di incentivare le imprese a realizzare progetti per il miglioramento documentato delle condizioni di salute e di sicurezza dei lavoratori rispetto alle condizioni preesistenti. L'iniziativa è rivolta a tutte le imprese, anche individuali, ubicate su tutto il territorio nazionale iscritte alla Camera di Commercio Industria, Artigianato ed Agricoltura e gli Enti del terzo settore, ad esclusione delle micro e piccole imprese agricole operanti nel settore della produzione primaria dei prodotti agricoli.

Progetti ammessi a finanziamento:

Sono finanziabili le seguenti tipologie di progetto ricomprese in 4 Assi di finanziamento:

- 1 - Progetti di investimento e Progetti per l'adozione di modelli organizzativi e di responsabilità sociale
- 2 - Progetti per la riduzione del rischio da movimentazione manuale di carichi (MMC)
- 3 - Progetti di bonifica da materiali contenenti amianto
- 4 - Progetti per micro e piccole imprese operanti in specifici settori di attività

Risorse finanziarie destinate ai finanziamenti:

Le risorse finanziarie destinate dall'Inail, ai progetti di miglioramento delle condizioni di salute e sicurezza nei luoghi di lavoro, sono ripartite per regione/provincia autonoma e per assi di finanziamento.

Modalità e tempistiche di presentazione della domanda:

Sul portale Inail - nella sezione Accedi ai Servizi Online - le imprese avranno a disposizione una procedura informatica che consentirà loro, attraverso un percorso guidato, di inserire la domanda di finanziamento con le modalità indicate negli Avvisi regionali. La domanda compilata e registrata, esclusivamente, in modalità telematica, dovrà essere inoltrata allo sportello informatico per l'acquisizione dell'ordine cronologico, secondo quanto riportato nel documento "Regole Tecniche" e le date di apertura e chiusura della procedura informatica, in tutte le sue fasi, saranno pubblicate sul portale dell'Istituto, nella sezione dedicata alle scadenze dell'Avviso Isi 2020, entro il 26 febbraio 2021.

Per informazioni e assistenza sul presente Avviso è possibile fare riferimento al numero telefonico 06.6001 del Contact center Inail.

RIFIUTI: SCADENZA MUD AL 30 APRILE, IN ATTESA DEL NUOVO REGISTRO ELETTRONICO

Anche quest'anno, entro il prossimo 30 aprile, le imprese produttrici di rifiuti pericolosi o che occupano più di 10 dipendenti, se produttrici di rifiuti non pericolosi derivanti da lavorazioni industriali o artigianali, sono tenute alla presentazione del MUD per la denuncia dei rifiuti gestiti nel corso del 2020. Tale obbligo è come sempre esteso anche a tutte le imprese che effettuano operazioni di recupero, smaltimento, trasporto o intermediazione rifiuti, nonché alle imprese che effettuano il recupero di veicoli fuori uso. Ricordiamo che questo abituale adempimento annuale in un prossimo futuro sarà sostituito dal nuovo Registro Elettronico Nazionale per la tracciabilità dei rifiuti, introdotto dal D.Lgs 116/2020 e che dovrebbe subentrare a tutto l'attuale sistema cartaceo di registri di carico e scarico, formulari e appunto, MUD. Inizialmente si prevede un periodo di sperimentazione per alcune aziende, successivamente, su base volontaria, le restanti imprese potranno decidere se iscriversi al Registro; in ogni caso sino alla pubblicazione dei Decreti attuativi le aziende continueranno a utilizzare l'attuale modulistica.

Cub Cadet[®]

X27

ENDURO SERIES[™]

NEW



**BUILT IN
AMERICA**
SINCE 1961

Cub Cadet



www.cubcadet.it



PLATFORM BASKET

campbell.it.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

