MARKETING | GIARDINAGGIO

MG

Organo ufficiale di AssoGreen

N.262 - MARZO 2021 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

Da 30 anni produciamo macchine
per il giardinaggio privato e professionale.

Ogni singolo componente
anche il più piccolo particolare
viene prodotto in Italia.

MARINA

marinasystems.it

Hinowa®
the future is now

Piattaforma Aerea Cingolata

SLL20.10 MK2 PIIIS

Omologata per il nuovo cesto DSE:
- Doppia entrata laterale
- Fondo con griglia
- Ottimizzazione delle spazio
- Piano di appoggio antiscivolo

DSE Dual Side Entry Basket READY

Hinowa il tuo partner ideale per la manutenzione del verde

Caratteristiche:
- Portata 230kg
- Altezza di lavoro 20,15m
- Sbraccio operativo 9,70m
- Carro allargabile 80-110cm
- Area di stabilizzazione 300x300cm

Motorizzazioni disponibili:
- Benzina Honda 11,7HP
- Diesel Kubota 14,5 HP
- Lithium-ion, pacco batterie 7,2 KWh

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

APPROFITTA DEL
CREDITO DI IMPOSTA 2021
FINO AL 50%
CONTATTACI
AL N. 0442 539100 INT. 2

Einhell
L'INNOVAZIONE È ARRIVATA IN GIARDINO.
Scegli solo il meglio per il tuo giardino, come la nuova pompa a pressione a batteria di Einhell. Grazie alla sua straordinaria tecnologia sarai in grado di portare a termine ogni progetto in modo facile e veloce.
Visita il sito einhell.it
Einhell Italia

Einhell

LA GRANDE FAMIGLIA POWER X-CHANGE SI ALLARGA.

RICHIEDI IL NUOVO CATALOGO GIARDINAGGIO 2021

3 ANNI GARANZIA PRODOTTI EINHELL REGISTAZIONE ONLINE

OLTRE 12 MILIONI DI BATTERIE POWER X - CHANGE VENDUTE NEL MONDO

POWER X-CHANGE

EDITORIALE

Il valore del tempo. Dei primi passi, dei primi successi, delle prime intuizioni. Tutto miscelato al presente, alle prossime mosse, al futuro sempre dietro l'angolo. Ci sono macchine che hanno scandito la vita delle aziende, colonne incrollabili ferme nei secoli. Spunti per il domani, grimaldelli che hanno aperto il mercato, veri e propri simboli figli della fatica e delle idee. MG ha provato a miscelare quel che è stato ieri con quel che è oggi, una linea continua resa sempre più robusta da produttori e distributori. Dalle prime pioneristiche soluzioni alla modernità dei nostri tempi, tutto nella testa di chi quei momenti li ha vissuti ad uno ad uno. Di chi ha fatto la storia senza saperlo, di chi deve aver comunque immaginato che in fondo la vita è fatta di corsi e ricorsi senza dover per forza scomodare la filosofia e Giambattista Vico. Di chi sapeva e sa che la qualità alla fine vince sempre. Così come sta succedendo, con un ritorno alle cose sicure e che durano. Senza contrattempi, senza stonatura alcuna, senza rischi. Ritorno alla saggezza, lampi promettenti in un mondo senza troppe certezze in cui qualcosa di certo però c'è. A partire dalla passione per il giardino. Il viaggio all'indietro è stato entusiasmante, tappe a ritroso di un cammino meraviglioso anche solo rivedendo scorrere sulla passerella trattorini, rasaerba, decespugliatori, motoseghe e non solo che hanno orientato il mercato e persino delineato tendenze. Con la semplicità di una volta, ma con lo sguardo proteso sempre in avanti. Con quell'occhio verso orizzonti nuovi e frontiere che ad esempio le batterie sono pronte ad abbattere. La primavera lo dirà ancora una volta, stavolta in maniera ancor più fragorosa. Tutto quadra. Giusto per creare quel comun denominatore che dice ancora una volta come in un'azienda ci sia sempre una logica. E non è così difficile scorgerla. Basta unire tutti i puntini, basta riavvolgere il nastro, basta dare a certi giganti del mercato il giusto tributo. Quello che meriteranno per sempre.

MG
è organo ufficiale di
AssoGreen
tel 0444.96.43.00 - fax 0444.96.34.00
mail: assogreen@assogreen.it - www.assogreen.it

EPT
Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile
Dino Bellomi

Direzione, Redazione, Amministrazione
Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona
Tel. +39 348 3908541
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it
Pec: ept@pec.it

Direttore Editoriale
Elisabetta Bellomi (*e.bellomi@ept.it*)

Redazione
Alessandro De Pietro (*a.depietro@ept.it*)

Per AssoGreen
Alessandro Fontana
Roberto Dose

Impaginazione
Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

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

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

Socio effettivo
ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE

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

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

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

INFORMATIVA
Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c.d. "GDPR"). L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla succitata legge. In conformità a quanto disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verona, via Meloni 11, esiste una banca dati ad uso redazionale.
Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti (consultare, modificare o cancellare i dati) contattandoci al tel 348 3908541 o scrivendo a **ept@ept.it**

LA BENZINA ALCHILATA AMICA DELL'AMBIENTE

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

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

ASPEN®
FUEL FOR PROFESSIONALS

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

MG

SOMMARIO 2021

MARINA SYSTEMS
DA 30 ANNI
AL TUO FIANCO
www.marinasystems.it

approfondimento

38 Quei capolavori senza tempo

assogreen

10 Alessandro Fontana «Prestagionali ottimisti ma snelli»

a tu per tu

20 Christian Rivolta «La qualità al primo posto»

comunicazione

34 Blog aziendale, caccia ai contenuti

il parere

24 Cesare Cipolla «Arboricoltori, è l'ora di svoltare»

mercato

54 Verde, la rimonta è completata

l'opinione

56 Roberto Dose «La batteria c'è, i punti vendita adesso si adeguino»

professionisti

14 Rafael Tassera «Il verde? Ci penso anche di notte»

rubriche

26 News

59 Tuttomercato

NEWPOWERGENERATIONS

ST POWER
ENGINE SYSTEM

Blue Bird ha rivisto nel dettaglio ogni aspetto dei propri motori, apportandovi numerose modifiche ed aggiustamenti per ottimizzare la resa.
La serie **ST POWER** è il risultato di questo attento lavoro, una combinazione di attenzione ai dettagli costruttivi/progettuali e della scelta dei migliori componenti.
Dopo molte analisi, è stato ridisegnato completamente il diagramma di distribuzione del cilindro.
Sono stati ottimizzati parametri come lo squish ed il rapporto di compressione, per garantire una combustione più completa ed efficace, aspetto essenziale per ottenere la potenza desiderata rimanendo all'interno dei parametri EURO V sulle emissioni inquinanti.
Anche la componentistica è stata attentamente rivista, con cuscinetti ad altissimo scorrimento per limitare l'usura dei componenti, un carburatore dalle caratteristiche perfettamente conformate alle nostre esigenze e un volano con potenza maggiorata.

Grazie a questi interventi, sono stati sostanzialmente migliorati molti parametri di funzionamento, quali ad esempio:
Temperatura di lavoro diminuita del 25%
Potenza aumentata del 54%
Coppia aumentata del 63%
I prototipi delle macchine sono stati testati per mesi da squadre di manutentori in condizioni ambientali impegnative, per verificare la resistenza delle macchine allo stress da utilizzo pesante.
I risultati dei test sono stati estremamente positivi, mostrando un'usura decisamente minore del previsto su tutti i componenti.
La nuova serie ST POWER si presenta con tutte le carte in regola per essere un compagno di lavoro potente ed affidabile anche per gli utilizzatori più esigenti.

BC 450 STL	BC 560 STL	BC 610 STL
Motore Blue Bird 2 tempi*	Motore Blue Bird 2 tempi*	Motore Blue Bird 2 tempi*
Cilindrata 44.3 cc	Cilindrata 53.2 cc	Cilindrata 57.9 cc
Potenza 2 kW/7500 rpm	Potenza 2.4 kW/7500 rpm	Potenza 2.8 kW/7500 rpm
Diametro asta 28 mm	Diametro asta 28 mm	Diametro asta 28 mm
Peso** 7.7 kg	Peso** 7.7 kg	Peso** 7.7 kg

* Miscela 2% con olio sintetico ** Peso senza miscela, organo di taglio e riparo

Fabbrica motori dal 1978
Blue Bird
Industries

www.bluebirdind.com - info@bluebirdind.com

Grafiche Marcolin Schio 0321

Via Due Camini 19 - 36010 Zanè [VI] Italy - Tel +39 0445 314138 - Fax +39 0445 314225

«PRESTAGIONALI OTTIMISTI MA SNELLI»

di Alessandro Fontana
presidente di Assogreen

La stagione che sta per iniziare sarà molto particolare. Lo scorso anno è stato tutto sommato positivo anche grazie all'aumento di persone che si sono dedicate al giardinaggio, credo che per questa nuova invece dovremo essere molto attenti a quel che succederà e temo che le difficoltà economiche che coinvolgono tutta la società si ripercuoteranno inevitabilmente anche nel nostro comparto.
I prestagionali che abbiamo concordato con i nostri fornitori sono stati fatti con una previsione ottimistica per non farsi cogliere impreparati al momento della richiesta da parte dei nostri clienti, ma comunque realizzati con oculatezza.
In questo contesto stiamo privilegiando quei fornitori che non obbligano a ritirare ingenti quantitativi di merce ma quelli con i quali si può instaurare un reciproco rispetto commerciale, ovvero avere uno stock minimo a magazzino e ricorrere più spesso a ordini. Questo comporta più rotazione e permette all'azienda di non andare in crisi di liquidità in quei periodi in cui il mercato si ferma, rischio molto alto nel nostro settore dove il fattore climatico gioco un ruolo molto importante sull'andamento delle vendite.

«Non sarà così scontato l'approvvigionamento di certi prodotti, ma dobbiamo evitare ogni forma di disservizio. Dovremo rimboccarci le maniche, perché la stagione sarà anomala. Soffrirà soprattutto il prodotto di fascia media, a vantaggio di quello di primo prezzo. E si farà parecchio ricorso al credito al consumo. E facciamoci trovare dal cliente...».

SEMPRE FLESSIBILI. Il termine prestagionale ormai obsoleto, non ci sono più quelle marcate differenze fra acquisti fatti in prestagionale e riordini durante la stagione. Anzi, a volte è capitato che uscissero campagne più vantaggiose durante l'anno oppure l'anno successivo e quindi risultava penalizzato il dealer che aveva comprato in prestagionale rispetto a quello che non l'aveva fatto. Se l'andamento sproporzionato del trend di crescita del costo delle materie prime dovesse continuare e di conseguenza ripercuotersi anche sul prezzo di vendita dei nostri prodotti probabilmente chi ha fatto prestagionali più importanti

riuscirà a trarre benefici maggiore ad avere in casa prodotti acquistati prima dell'aumento dei listini.

EQUILIBRI SOTTILI. Aspetto preoccupante in questo periodo è la grossa difficoltà nell'approvigionamento di alcune tipologie di prodotto, difficoltà che stanno coinvolgendo tutte le case produttrici. Se queste mancanze di scorte si dovesse ripercuotere anche sui ricambi credo che avremo notevoli problemi perché daremo un disservizio ai nostri clienti e probabilmente saremo costretti a utilizzare macchine sostitutive per non creare inefficienza e ancora una volta saremo costretti a sostenere il costo internamente. Quindi registreremo dei mancati guadagni non dipendenti dal nostro operato.
In quest'ottica sarà sempre di più importante il buon rapporto e la corretta collaborazione fra i colleghi in quanto vista la difficoltà ad approvvigionare alcune referenze per riuscire a concretizzare le vendite si ricorrerà sempre di più allo scambio fra rivenditori.

DUBBI E PROMESSE. L'incertezza economica che stiamo vivendo credo si ripercuoterà soprattutto sulla fascia media dei nostri prodotti. Il mercato top di gamma non avrà contrazioni, ma si manterrà sui propri numeri. La fascia media invece sarà quella che ne risentirà di più a vantaggio delle macchine da primo prezzo. Ci sarà un ricorso maggiore all'utilizzo del credito al consumo anche per i prodotti di primo prezzo e in quest'ottica bisogna trovare delle soluzioni alternative con i fornitori. Perché è assodato che il credito al consumo serve e aiuta ad aumentare le vendite. Ed è altrettanto vero che il tempo impiegato per perfezionare la pratica e registrare la garanzia è molto, i margini ridicoli come più volte detto dei prodotti di primo prezzo non "ripagano" il tempo impiegato per fare tutte le pratiche. Per meglio spiegarmi non credo che sia corretto impiegare dieci minuti per vendere un tosaerba da trecento euro e dovere impiegare più di mezz'ora per registrare la garanzia e caricare la pratica di finanziamento. Se dovessero aumentare le vendite con finanziamento sarà inevitabile discutere con i nostri partner anche di questi aspetti per trovare soluzioni che consentano di snellire le pratiche burocratiche. Avere i prodotti a stock sarà fondamentale per soddisfare tempestivamente le richieste da parte del cliente finale che, come abbiamo visto, è sempre di più esigente soprattutto sul timing delle consegne. Il nostro cliente può avere tempi lunghi nella fase decisionale ma una volta che ha scelto pretende spesso un'evasione just-in-time del proprio ordine. Non potremo usufruire di fiere per farci conoscere dal consumatore finale e con le limitazioni anche la mobilità del cliente è limitata. Se loro non riusciranno a venire da noi, dovremo essere noi ad andare da loro creando un rapporto quotidiano tramite moderni canali social per farsi facilmente trovare quando intenderà effettuare l'acquisto. Auguriamoci che la situazione legata alla pandemia vada via via migliorando e che il meteo sia dalla nostra parte. Di certo noi ci rimboccheremo le maniche per cercare di soddisfare sempre al meglio i bisogni dei nostri clienti finali.

La notevole accelerata nel quarto trimestre ha permesso di chiudere l'anno in terreno positivo, dopo mesi in salita e un tunnel in cui era difficile intravedere la luce. Poi l'inversione di tendenza. Fortissima

VERDE, LA RIMONTA È COMPLETATA

Segni più. Tanti. L'impennata di vendite registrata nell'ultimo trimestre 2020 (+34,5%) riporta in attivo il mercato delle macchine e attrezzature per il giardinaggio e la cura del verde. Il settore, che aveva subito un crollo nel primo trimestre (-24,4%), anche a causa del blocco delle attività produttive e commerciali conseguente all'emergenza sanitaria, ha visto un progressivo recupero nei mesi estivi e autunnali (+12,4% nel secondo trimestre, +21,9% nel terzo) per arrivare al picco di vendite nel periodo ottobre-dicembre. La media fra il dato negativo di inizio anno e i successivi recuperi porta ad un bilancio finale in attivo del 3,3%, in ragione di 1.318.000 articoli venduti (dalle macchine semoventi per le manutenzioni verdi fino ai singoli attrezzi per il giardinaggio) che rappresentano per il settore il miglior risultato negli ultimi sei anni. L'andamento del mercato, secondo i dati forniti dall'associazione dei costruttori italiani Comagarden sulla base dell'indagine sul gruppo statistico Morgan, risulta differenziato per tipologia di prodotto, con andamenti positivi per motoseghe (+10% in ragione di 355 mila unità vendute), trimmer (+10,6% per 66 mila unità) e tagliasiepi (+8,7% in riferimento a 101 mila unità), e andamenti negativi per i rasaerba (-6%, in ragione di 258 mila unità) mentre in linea con l'anno precedente risultano gli acquisti di decespugliatori (-0,9% con 265 mila unità). «Il mercato delle macchine e delle attrezzature per il giardinaggio e la cura del verde», spiega Renato Cifarelli, presidente di Comagarden, «risente sia dell'andamento dell'economia sia dei fattori climatici, per la vegetazione ma non solo. Ad esempio, all'andamento delle precipitazioni nevose è legata la domanda di macchine e attrezzature spazzaneve che nel 2020 hanno registrato un calo del 16,6% per via della stagione mite. In generale, a nostro parere, anche l'emergenza sanitaria ha influito sull'andamento, con più persone costrette a casa e per forza di cose portate ad occuparsi di più del proprio giardino. Legata all'emergenza anche la forte crescita di atomizzatori/irroratori, (+57%). In questo caso l'andamento del mercato è determinato dalla flessibilità della tecnologia in questione, che è stata largamente impiegata per effettuare gli interventi di sanificazione necessari a contrastare l'epidemia».

Andamento del mercato italiano delle principali tipologie di macchine per giardinaggio 2018, 2019 e stime 2020, in numero

	2018	2019	2020	Var. % 2020/2019
RASAERBA	278.149	274.844	258.125	-6,1%
MOTOSEGHE	335.108	322.196	354.593	10,1%
DECESPUGLIATORI	266.296	267.943	265.470	-0,9%
TRIMMER	58.662	59.737	66.079	10,6%
SOFFIATORI/ASPIRATORI	104.535	102.902	112.017	8,9%
BIOTRITURATORI	6.709	7.239	8.057	11,3%
MOTOZAPPATRICI	28.611	28.128	30.302	7,7%
TAGLIASIEPI	92.587	93.176	101.288	8,7%
SPAZZANEVE	5.019	4.838	4.035	-16,6%
ARIEGGIATORI/SCARIFICATORI	8.462	8.903	9.489	6,6%
POTATRICI AD ASTA	9.577	11.663	14.787	26,8%
TRATTORINI	21.788	25.993	23.324	-10,3%
ZERO TURN Consumer	1.188	1.280	1.491	16,5%
ZERO TURN MMV	938	1.079	805	-25,4%
RIDE-ON Consumer	9.284	9.820	8.828	-10,1%
RIDE-ON MMV	3.300	3.318	1.635	-50,7%
ATOMIZZATORI	4.410	4.634	7.278	57,1%
RASAERBA ROBOT	22.158	25.994	26.245	1,0%
FORBICI A BATTERIA	20.865	22.374	24.114	7,8%
TOTALE MORGAN	1.277.646	1.276.061	1.317.962	3,3%

GRIN
MADE IN ITALY

TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA
BREVETTATO

GRIN®

CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

Una GAMMA DI PRODOTTI ancora più ampia approvata da giardinieri e richiesta dai privati.

Un TEAM TECNICO al servizio dei rivenditori su tutto il territorio nazionale.

Un servizio esclusivo: il TEST DRIVE direttamente sul campo per provare la qualità **GRIN**.

Assistenza telefonica gratuita
800.54.38.58

www.mygrin.eu

YouTube

«IL VERDE? CI PENSO ANCHE DI NOTTE»

Appassionante la storia di Rafael Tassera, capace di creare nella dura Val D'Ossola il terreno perfetto per giardini di ogni livello e per ogni diversa necessità. Compreso un vivaio. Ed ora pure un punto vendita. Passione prima di tutto, tanto studio, aggiornamenti, sacrifici. Col suo lavoro sempre in testa. Ogni istante

Verde indipendente. Tutto fatto in casa, passo dopo passo. Quelli che ha mosso con giudizio e tanta passione Rafael Tassera, 44 anni, sposato con Sara e papà di Rodrigo e Celeste. Mosso dalla voglia di osare con buonsenso, di rendersi indipendente in tutto e per tutto. Dalla sua Beura Cardezza, poco meno di duemila anime in un territorio incastrato nel Parco Nazionale della Val Grande, in provincia di Verbano-Cusio-Ossola. Dove non basta fare il solito compito, dove bisogna per forza andare oltre. «La proposta progettuale», racconta Tassera, «ce la siamo inventata. In Val d'Ossola non c'è un vero background culturale. Viviamo in un clima continentale subalpino, in una valle adagiata sotto le falde di una catena montuosa. Ed il clima è condizionato dall'ubicazione morfologica. Siamo ancora molto legati alla cultura agreste dell'orto, della coltivazione di campi. È tutta una novità quindi. Una cosa che mi ha aiutato tanto è stata l'iscrizione ad Aipv, l'associazione professionisti del verde di cui sono tesoriere per il Piemonte, aprendomi tutto un panorama nuovo. A confrontarmi con colleghi di altre zone d'Italia, di altre zone del Piemonte, della Lombardia. Semplicemente per capire come fanno gli altri. È stato come un aprire gli occhi sul mondo, perché qui alla fine siamo abbastanza chiusi».

È stata quindi quasi la soluzione ad uno stato di necessità…

«È stato proprio così. Io ho fatto degli studi classici, non ho trovato una strada fino a cominciare a fare questo lavoro. E man mano che lo facevo mi piaceva sempre di più, così mi sono iscritto all'università di Architettura del Paesaggio di Genova. Prima ho fatto un master come uditore a Biella all'università di Agraria. Dove ho conosciuto un mondo tutto differente rispetto a quanto avessi visto prima. Così ho cominciato a vedere l'utilizzo delle piante in un'altra maniera, come gli architetti del mondo vedevano i giardini. Da

lì ho cominciato a cercare delle piante che i vivai sul Lago Maggiore nemmeno conoscevano. E per comperarle dovevo spostarmi sempre molto per prendere quelle piante che poi proponevo. È stata quindi quasi un'esigenza, poi piano piano ci siamo specializzati sempre di più perché il nostro vivaio è piccolo. Poco meno di un ettaro, ma adesso abbiamo aperto un punto vendita a Domodossola a chiudere il cerchio».

È una nuova frontiere potenzialmente aperta a tutti quella di crearsi alla fine tutto in casa?

«Non lo so, perché io ho dovuto fare di necessità virtù ma avere un'azienda agricola è difficile. Le cose vanno fatte bene. Devi avere il tempo di coltivare, di avere qualità nella progettazione e nella manutenzione. Non è una cosa da tutti. Ti porta via tante energie se vuoi farlo come si deve».

Un passo ulteriore…

«Certo, perché noi progettiamo giardini, impianti di irrigazione, piani di manutenzione cadenzata, facciamo verde aziendale. E poi sviluppiamo tutta una serie di leve sull'immagine aziendale fra i social e il sito, legati anche al nuovo punto vendita. Siamo attenti a tutto, ma questo significa dedicarvi una vita».

La vera ulteriore scintilla che l'ha mossa a diventare indipendente qual è stata?

«Io ho iniziato a lavorare a Domodossola, poi per me il livello era basso. Ero ambizioso. E mi sono quindi spostato in Canton Ticino. Dove la qualità è molto più alta. Di finiture, di progettazione, della stessa proposta vivaistica. Anche i miei studi, compresi quelli al Parco di Monza, mi hanno fatto scoprire un mondo che era sconosciuto a tutti. Ho aperto la mia azienda di realizzazione e manutenzione nel 2005 e quella agricola come vivaio nel 2011».

La vostra missione in che tipi di giardini?

«Noi ci rivolgiamo per il 99% al cliente privato, non facciamo la guerra della quantità. Quel che facciamo ci teniamo a farlo bene. La nostra è una clientela attenta ad un certo risultato che noi cerchiamo di perseguire sulla richiesta che ci viene fatta. Investendo anche vestire il giardino in base alle sue esigenze, dell'ubicazione ma anche delle possibilità che ha il cliente. Se ha una villa con tremila metri di terreno creiamo un certo tipo di offerta, per quelli con giardini di cinquecento metri o comunque piccoli prendiamo naturalmente altre strade. Fra giardini naturali ed altri più formali come li richiede una certa clientela. Ad ogni richiesta una proposta differente, noi la vediamo così. Anche perché, essendo in fascia subalpina, ci sono case in pianura e case in montagna. O sul Lago Maggiore».

La sua squadra?

«Il nostro più vecchio collaboratore si chiama Valerio Guglielmazzi. Insostituibile lui, è con me da tantissimo tempo e si occupa principalmen-

te del vivaio e degli impianti di irrigazione in azienda. C'è poi un ragazzo giovane, Andrea Mora, una nuova leva come ce ne sono poche e di cui siamo contentissimi che segue le manutenzioni e si sta specializzando in arboricoltura. Segue gli abbattimenti e l'officina. Poi c'è Andrea Zaccheo, assunto l'anno scorso, che gestisce le manutenzioni ordinarie . E poi il nostro ultimo acquisto, Marcella, che gestirà il punto vendita a Domodossola».

Quale sarà il futuro della manutenzione del verde?

«Non penso di essere un fulmine di guerra dal punto di vista imprenditoriale. Anche dopo 15 anni di attività noi facciamo passi molto commisurati. Dobbiamo sempre stare attenti a quel che facciamo e cerchiamo quindi di farlo bene. Quel che mi guida tutti i giorni è inseguire la miglior qualità possibile. Per me, per i miei dipendenti che ai miei occhi sono formidabili. Fanno parte del mio progetto e lo condividono con me. Senza di loro niente di tutto questo sarebbe possibile. E la qualità per il mio cliente, che in fondo è l'unica cosa che mi permette di stare a galla. Piccoli come siamo non possiamo fare la guerra della quantità. In Italia la cultura del verde è ancora agli albori rispetto ai paesi del Nord, alla stessa Francia. E non prendo neanche in considerazione l'Inghilterra, la patria del verde. Siamo molto indietro. E questo si traduce in una pretesa minima da parte del cliente per il suo giardino. Non pretende, perché nemmeno sa cosa potrebbe ottenere. Se nessuno chiede vera professionalità in teoria chi te lo fa fare a sbatterti oltre il minimo indispensabile?».

Il posto ideale del mondo in cui vorrebbe lavorare?

«Ci sono dei progettisti che mi muovono il cuore. Progettano in ogni posto del mondo loro. Oggi come oggi l'olandese Piet Oudolf, uno dei più grandi insieme all'inglese Nigel Dunnet. Loro hanno sviluppato un nuovo modo di fare giardinaggio, studiando le praterie e rendendole ornamentali ma compatibili con le nostre società. Olanda e Inghilterra sono certamente scenari importanti, ma lì bisogna essere all'altezza delle loro aspettative. Un altro che a me piace tantissimo, in completa antitesi con gli altri due perché totalmente formale, è Fernando Caruncho che si lega molto alla Natura mediterranea. I suoi lavori davvero mi emozionano».

Studia lei il verde?

«Compro molti libri, cerco di tenermi aggiornato, faccio formazione. Mi piace tenermi aggiornato, è un dovere».

È un semplice lavoro il suo o una missione?

«Una passione soprattutto, non l'unica della vita ma è quello che mi fa alzare la mattina con una motivazione forte. Poi non sono mai fermo. Prima eravamo solo manutenzione, poi vivaisti, adesso abbiamo anche un punto vendita che non sarà un garden center ma avrà un'offerta particolarissima. La mia vita ruota attorno a questo. Ci penso la mattina, ci penso di giorno e ci penso tante volte anche di notte».

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA
PER IL GIARDINAGGIO

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

I TASSELLI CHE CI RENDONO **ESCLUSIVI**

SERIE S
Diesel - Professional

Leonardo Inverter
Avviamento elettrico
Radiocomando (optional)

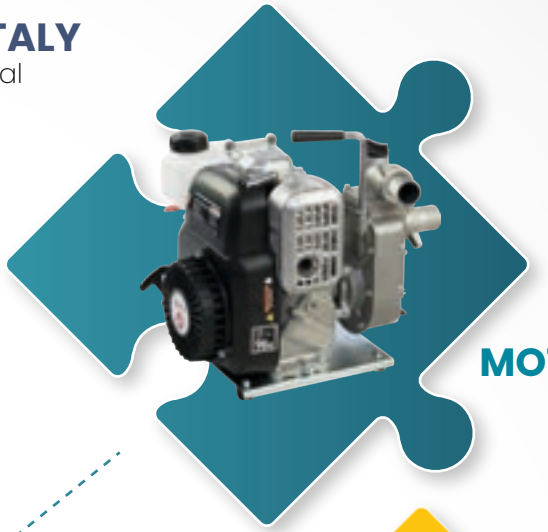
MOTORI ZEN
OHV

ZBM COMPACT
270 cc - 17,2 kg

ZBM 620
OHV 625 cc

Zanetti Motori, sempre un passo avanti...

MADE IN ITALY
Professional



MOTOPOMPE ZEN

Since 1960

ZANETTI MOTORI®

SISTEMA ESL
Easy Shift Lever

FULL POWER
Potenza 230V = 400V

MOTOPOMPE
centrifughe
Professional - Made in Italy

Sfoglia il nuovo
Catalogo Zanetti Motori 2021

A TU PER TU

Trent'anni vissuti intensamente. Dalle prime innovazioni ai brevetti, fino alle grandi idee. Con l'intenzione di proseguire sulla stessa strada, fedeli ad una missione chiarissima. Questione di coerenza

«LA QUALITA' AL PRIMO POSTO»

Trent'anni, ma sembra ieri. L'idea di Pierluigi Rivolta, una vita nel giardinaggio. Le prime intuizioni, le prime macchine, i primi consensi, la crescita continua. Lungo l'Adda, a Cisano Bergamasco, dove stava nascendo un grande laboratorio diventato uno dei marchi più puri del made in Italy. Trent'anni dopo nulla è cambiato. Il testimone è nelle mani sicure di Christian, 46 anni il 3 maggio, nato a Lecco, padre dei piccoli Liam e Naike avuti dalla futura moglie Manuela. Appassionato di motocross. Senza mai fermarsi. «Caratterialmente», la regola di Rivolta, «cerco di non guardare mai indietro. Del passato mi piace ricordare solo le cose belle. Se non guardassi avanti, mettiamola così, sarebbe meglio smettere di far qualunque cosa».

Almeno i suoi primi passi in azienda se li ricorda?
«Quando sono arrivato in azienda da papà ho cominciato facendo le riparazioni in officina, dopo sono passato al magazzino ricambi, quindi al montaggio. Lui aveva già tutto in testa. Ed ancora oggi lo ringrazio per avermi fatto imparare il mestiere così. Ho sempre vissuto all'ombra di mio padre, quando facevo qualcosa di buono avevo fatto solo la metà del mio dovere».

Il suo più grande insegnamento?
«Cercar di vedere sempre il bicchiere mezzo pieno, di non voltarsi mai all'indietro e di non aver mai paura di quello che a volte la vita ti propone. Quando lui è venuto a mancare nel 2016 mi sono dovuto trovare a gestire un'azienda che prima non avevo mai gestito fino in fondo. Fra l'altro in un momento non proprio straordinario. Avevo due strade davanti: mollare tutto come avrebbero pensato in molti o provare a ripartire come avrebbe voluto lui».

I primi fotogrammi del passato?
«Il primo, chiarissimo, è quando ho cominciato a lavorare in azienda. Avevo 14 anni. Ho dovuto farmi piacere un lavoro che allora non mi piaceva. O meglio, non era quello che avrei voluto fare. Anche se in testa avevo tante idee ma nessu-

na troppo chiara. Di sicuro mi sarebbe piaciuto lavorare nel mondo delle moto».

Il momento più bello?
«Una delle più grosse soddisfazioni che mi sono tolto è stato quella di essere riuscito a portare a termine lo sviluppo della macchina cingolata radiocomandata. Un disegno iniziato nel 2008, quando ancora c'era papà. Quando per molti pareva un gioco o poco più. La soddisfazione non è tanto aver la macchina finita, venderla ed esserne ovviamente contenti. Quel che conta davvero per me è che quel "gioco" ci sta portando dei risultati».

Da dov'è partito quel ceppo forte ancora adesso per cui la qualità è sempre venuta prima dei grandi numeri?
«La nostra fascia di mercato è quella, fatta di piccoli numeri. Nel 2009 siamo arrivati a produrre anche 160.000 macchine, adesso ne facciamo 35.000 quindi anche ridimensionando l'azienda. Ci siamo concentrati su certe fasce, con macchine un po' più di nicchia. Quelle ad esempio fuori da un certo mercato cinese, specializzandoci in quel che ci viene meglio. Di avere quindi prodotti nuovi, macchine di qualità cercando sempre di restar fuori dal mercato della grande distribuzione».

L'orgoglio tecnologico qual è stato?
«Sicuramente la macchina cingolata. Ho cominciato a svilupparla personalmente a cavallo fra

il 2007 e il 2008, quando nessuno aveva mai pensato nemmeno per scherzo ad una soluzione radiocomandata. È stata la mia battaglia. E l'ho portata avanti finché non l'abbiamo vinta. Avevamo ragione noi, come dimostra il fatto che anche tanti adesso la stanno facendo. Quando la fai tu puoi essere convinto di essere nel giusto. Ma quando gli altri provano a venirti dietro è l'ultimo indicatore che ti dice di essere nel giusto».

E la grande svolta nei rasaerba?
«Sicuramente la Marina Systems si fregia da 15 anni del brevetto Inox. Siamo stati i primi a farlo. Tanta gente, soprattutto fuori dall'Italia, lega il nome della nostra azienda proprio alla macchina Inox».

Ringraziamenti soprattutto per chi?
«Quelli vengono facili. Sicuramente grazie a mio padre, è grazie a lui che ci ho creduto fino in fondo. Grazie naturalmente anche a tutto il resto della mia famiglia. Grazie poi a tutti quelli che compongono la Marina Systems. Grazie a tutti quelli che hanno tirato la cinghia quando gli è stato chiesto. A tutti quelli che hanno lavorato e lavorano per noi. Infine ringrazio tutti i miei clienti esteri e italiani. Senza di loro oggi la Marina Systems non esisterebbe».

A TU PER TU

Il prossimo obiettivo?
«Abbiamo guidato la nave verso un porto sicuro, adesso è il momento di tornare a crescere. L'obiettivo non è più quello dei numeri, quelli non mi interessano. Preferirei più inventare qualcosa di nuovo, lanciando sul mercato qualcosa di interessante».

Qualche anticipazione?
«Stiamo lavorando ad un progetto molto importante che se dovesse andare in porto sarebbe una vera innovazione nel mercato dei rasaerba come non si vede ormai da anni».

I mercati mondiali a cui siete più affezionati?
«Sicuramente al Nord Europa, il nostro mercato estero più corposo. Se devo pensare però ad un Paese che ci ha aperto la strada e a qualcosa che non tutti fanno allora dico gli Emirati Arabi. Il Medio Oriente era qualcosa che allora stupiva anche me. Ricordo che partivano container di tosaerba anche se in quelle zone c'era la guerra. Parlare con i clienti che vivevano quelle realtà mi ha sempre emozionato molto».

Nel mercato c'è o no voglia di qualità?
«Percepisco in effetti un ritorno di fiamma verso la qualità dopo una migrazione quasi mondiale verso il primo prezzo. Poi però c'è stato l'effetto boomerang. Non tutti, ma buona parte di quelli che si sono scottati acquistando roba economica è tornata sui suoi passi. E in questi casi quel che vuoi è tendenzialmente il meglio. Senza guardare la via di mezzo. Vedo richieste di clienti che non seguivamo da qualche tempo, la crescita di altri che prima avevano un andamento del tutto diverso».

Al periodo della prima pandemia come avete reagito?
«Qualche timore l'abbiamo avuto, non fosse altro perché è arrivata proprio nel pieno della nostra produzione. Noi raccogliamo ordini da fine anno fino a gennaio-febbraio e da gennaio siamo al massimo del lavoro fino a maggio-giugno. Tutti però hanno voluto mettersi in casa i prodotti il prima possibile, riferendomi soprattutto all'estero. Per l'Italia è successo che anche chi aveva poco feeling col computer e con l'online ha imparato a percorrere quella strada. E la crescita nello specifico è stata notevole, resa possibile grazie al lavoro dei miei dipendenti che non si sono mai fermati».

Messaggio al rivenditore?
«Trent'anni fa Marina Systems era focalizzata quasi al 100% verso il mercato estero, in questi ultimi anni invece ho scelto di focalizzare maggiormente il mercato italiano creando una squadra di agenti sul territorio nazionale e creando diverse iniziative a supporto del rivenditore.
Chiarisco un concetto che ritengo fondamentale: non fornisco la GDO. I nostri prodotti si possono trovare solo dai rivenditori specializzati, gli unici che possono trasferire con la loro competenza il vero valore della qualità dei nostri prodotti al cliente finale. Non impongo ordini minimi, non metto vincoli e posso dichiarare senza tema di smentita che abbiamo la gamma di rasaerba più ampia del mercato, con tutte le motorizzazioni disponibili. Contattateci siamo a vostra disposizione!».

KOHLERPOWER.COM

THE POWER TO WORK HERE.

Who says gardening has to be a chore? KOHLER® Command PRO EFI are powerful gas engines that make light work of cutting your overgrown grass. Simple to use, easy to maintain and amazing cutting power. You can thank us later.

The power to bring you here.

KOHLER®
IN POWER. SINCE 1920.

IL PARERE

«ARBORICOLTORI, È L'ORA DI SVOLTARE»

di Cesare Cipolla

La Regione Lombardia ha riconosciuto la figura dell'arboricoltore. Primo passo, ma non deve essere il solo. Ci voleva, ma adesso non bisogna fermarsi. Basta un corso per ottenere questo riconoscimento. In una scuola dove è possibile valutare anche le competenze pregresse. Professionisti veri e propri, com'è sempre stato nella forma ma come non era mai stato prima nella sostanza. Ora però serve allargare il campo, ampliare gli orizzonti, estendere la norma, elevare tutti sullo stesso piano. Anche le altre regioni d'Italia devono attivarsi. Anche a livello nazionale qualcosa deve sbloccarsi. La figura dev'essere "certificata" ovunque, ma per ora si può fare anche solo in Lombardia. E il numero di arboricoltori resta insufficiente rispetto alle necessità del patrimonio arboreo italiano. Mi sono preso l'impegno di veicolare il messaggio anche fra i professionisti di Emilia Romagna, Veneto, Lazio, Piemonte. Necessario smuovere qualcosa, fino a farlo diventare un percorso formativo a livello nazionale. Il riconoscimento è possibile, anche dalla Fondazione Minoprio e la Scuola Agraria del Parco di Monza. «L'Arboricoltore», scrive l'allegato al Decreto, «si prende cura del patrimonio arboreo in ambiti non forestali (parchi, giardini, verde funzionale in contesti urbani e periurbani), al fine di preservare, abbellire e migliorare l'ambiente e conseguentemente la qualità di vita delle persone che vivono e lavorano in questi luoghi. Si occupa come tecnico delle diverse fasi operative dell'attività necessarie alla realizzazione e manutenzione delle aree verdi: scelta della specie e messa a dimora; piano di cura e controllo dello stato di salute, gestione e organizzazione dei cantieri di realizzazione e manutenzione delle aree verdi. Deve saper svolgere le attività sia in autonomia sia

> «Tocca a tutti noi completare l'opera, dopo che la Regione Lombardia ne ha riconosciuto la figura. Ho contattato professionisti del Lazio, del Veneto, dell'Emilia, del Piemonte. Bisogna tutti fare un passo in quella direzione, tutti devono avere uguale certificazione. Ne va del nostro lavoro. E di chi ha sempre operato seriamente»

Husqvarna

HUSQVARNA 03/21

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	Pendenza massima	Connettività
600 m²	40 %	Automower® Connect

+ IN OMAGGIO COPRI STAZIONE

prezzo listino di ~~222 €~~

Compatto nel design, ma grande nella mente e nelle sue funzioni.

È agile, affronta passaggi stretti come corridoi o strettoie e pendii fino al 40% ed è facile da pulire, anche con un semplice tubo dell'acqua. La piattaforma a quattro ruote insieme alla gestione sistematica del passaggio forniscono un funzionamento efficace e la funzione di tripla ricerca gli consente di raggiungere più facilmente la stazione di ricarica.

Dotato di timer stagionale e di sensore gelo, Automower® 305 con inoltre Automower® Connect@Home, è in promozione speciale per la primavera con **copri stazione omaggio**.

prezzo listino ~~1.483 €~~ **1.099 €**

HUSQVARNA
AUTOMOWER® 430X

Area di lavoro raccomandata	Pendenza massima	Connettività
3200 m²	45 %	Automower® Connect

+ IN OMAGGIO DECESPUGLIATORE 115iL
completo di batteria Bli10 + caricabatteria QC80

prezzo listino di ~~419 €~~

Robot tagliaerba dalle generose caratteristiche incorporate della serie premium X-line, dotato di sistema di navigazione GPS per un taglio efficiente dei prati più impegnativi e complessi.

Adatto per superfici fino a 3.200 m², può gestire passaggi molto stretti e pendii con inclinazione fino al 45%. Completa la cura del giardino più silenzioso con il decespugliatore a batteria leggero, ma deciso, **Husqvarna 115iL in omaggio** (con batteria BLi10 e caricabatteria QC80).

prezzo listino ~~3.522 €~~ **2.990 €**

Husqvarna®

TRATTORINI TAGLIAERBA RIDER

PIÙ DI 30 ANNI DI INNOVAZIONE CONTINUA

IDEALI PER GLI SPAZI PIÙ STRETTI E DIFFICILI DA RAGGIUNGERE

Per i trattorini tagliaerba Rider Husqvarna è difficile trovare punti irraggiungibili. La combinazione di controllo, comfort ed efficienza di queste macchine con piatto di taglio frontale renderà il lavoro non solo più facile, ma anche estremamente piacevole. La vasta gamma di accessori assicurano la massima versatilità e flessibilità, ideale per una cura efficiente del prato e lavori diversi in ogni stagione dell'anno. Il loro sistema di taglio mulching sminuzza finemente il tagliato che diventa un ricco e naturale fertilizzante per il prato. La direzione e la velocità del rider si gestiscono tramite pedali che consentono di tenere entrambe le mani sul volante, per un controllo di guida ottimale.

HUSQVARNA
RIDER R 214C

PIATTO INCLUSO

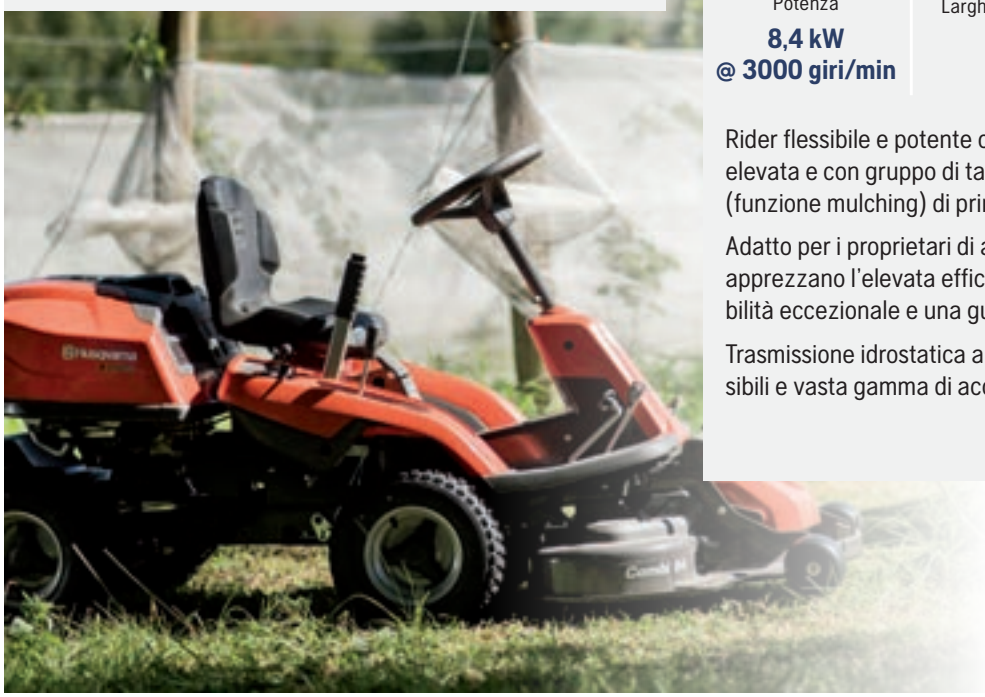
Potenza	Larghezza di taglio	Altezza di taglio
8,4 kW @ 3000 giri/min	94 cm	25 - 75 mm

Rider flessibile e potente con motore bicilindrico a coppia elevata e con gruppo di taglio combi da 94 cm con BioClip® (funzione mulching) di prima classe e scarico posteriore.

Adatto per i proprietari di abitazioni e di terreni che di un rider apprezzano l'elevata efficienza, la facilità d'uso, la manovrabilità eccezionale e una guida piacevole.

Trasmissione idrostatica a pedale, comandi facilmente accessibili e vasta gamma di accessori disponibili come optional.

prezzo listino ~~4.785 €~~ **3.990 €**



PROMOZIONI PRIMAVERA VALIDE DAL 5 MARZO 2021 AL 6 GIUGNO 2021 PRESSO I RIVENDITORI ADERENTI.

Husqvarna®

IDROPULITRICI

TUTTA LA FORZA DELL'ACQUA, CONSUMANDONE MENO

POTENZA, DESIGN, VERSATILITÀ

Per la pulizia della casa e del giardino, nulla è meglio del detergente più naturale in assoluto: l'acqua.
Con la gamma di idropulitrici Husqvarna, scoprirai che le prestazioni di pulizia con l'acqua sono praticamente imbattibili se combinate a tecnologia e ingegneria di prima classe.

HUSQVARNA PW 125

Potenza	Pressione massima
1500 W	125 bar

- Tubo ad alta pressione
- Pompa in metallo
- Ugello piatto fisso e rotante
- Spruzzatore di schiuma
- Lunghezza del tubo 7 m

prezzo listino ~~183 €~~ **167 €**

HUSQVARNA PW 235

Potenza	Pressione massima
1800 W	135 bar

- Tubo ad alta pressione
- Pompa in metallo
- Ugello piatto e rotante
- Spruzzatore di schiuma
- Lunghezza del tubo 8 m

prezzo listino ~~235 €~~ **217 €**

HUSQVARNA PW 350

Potenza	Pressione massima
2100 W	150 bar

- Motore a induzione
- Impugnatura ergonomica
- Tubo ad alta pressione
- Pompa in metallo
- Lunghezza del tubo 9 m

prezzo listino ~~416 €~~ **387 €**

PROMOZIONI PRIMAVERA VALIDE DAL 5 MARZO 2021 AL 6 GIUGNO 2021 PRESSO I RIVENDITORI ADERENTI.

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

Husqvarna®

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

in collaborazione con le altre figure professionali del settore (agronomi, architetti paesaggisti, tecnici progettisti di spazi verdi), nel rispetto delle norme di sicurezza, utilizzando correttamente le attrezzature ed attuando le tecniche specifiche di lavoro per poter avere accesso alle chiome degli alberi. L'Arboricoltore può svolgere la propria attività professionale in diverse tipologie di aziende e/o enti pubblici che si occupano della gestione del verde. La sua attività si svolge prevalentemente all'aperto (parchi, giardini, aree piantumate in ambiente urbano, ad esclusione delle aree forestali/boschive). In ogni caso queste attività sono svolte nel rispetto delle norme generali e specifiche su salute e sicurezza nei luoghi di lavoro. Ha un ruolo sia organizzativo che esecutivo, sulla base di una progettazione di interventi preventivamente definita. Opera sia in autonomia che in squadra; può assumere ruoli di responsabilità all'interno dei cantieri di realizzazione o manutenzione di aree verdi». Proprio così, c'è voglia adesso di allargare la regola. Di estenderla, di dare al professionista semplicemente quello che merita. Come tutti gli albi. Non resta che lavorarci, tenere duro, pensare che la strada sia in discesa senza però potersi fermare. Non è stato semplice raggiungere questo primo traguardo, ma adesso che l'abbiamo tagliato è giusto andare fino in fondo. Tutti possiamo fare qualcosa, ognuno di noi. Giardinieri con la passione nel sangue, gente che per questo lavoro ha sacrificato una vita, ragazzi promettentissimi che meritano di avere un futuro in questo settore, appassionati veri. Questo è un lavoro in piena regola, come racconta la vita di tutti i giorni. Come ha detto anche l'ultimo periodo, quello delle chiusure, in cui tutti gli italiani hanno rispolverato come non mai la loro voglia di vivere il verde. Di riappropriarsi dei proprio spazi, ma anche di garantirsi il massimo dei servizi. Di avere quella qualità non sempre vista. Uno spartiacque, l'essere professionisti. Quel che è l'arboricoltore. Niente di più, niente di meno. La Lombardia s'è mossa, ha aperto la strada. Adesso tocca agli altri, anche a noi che ogni giorno siamo sul campo. La nostra voce è importante, ma è anche il mercato che chiede valori veri. Senza quelle figure di basso profilo che spesso inquinano il nostro mestiere. Senza quei canoni necessari per elevarsi, senza il background, senza i rigidi paletti che noi abbiamo sempre seguito, senza quei parametri che ti fanno diventare affidabile, serio, puntiglioso. Noi saremo sempre questi, severi con le nostre regole perché vogliamo dare sempre il meglio. L'unica strada, almeno per quel che mi riguarda. Così come pensano tanti altri come me, tanti bravissimi arboricoltori che tutti i giorni lavorano con impegno massimo. Aggiornandosi giorno dopo giorno, con sacrifici quotidiani ma con la convinzione che questa sia l'unica via da percorrere per garantire il meglio. Tutto per il bene dei nostri clienti, delle municipalità, di tutti. Per adesso basta un corso, augurandoci presto che alla Lombardia si aggiungeranno tante altre regioni. Magari tutte. Fino a chiudere il cerchio. Il prima possibile, magari anche attraverso la voce di tutti. Anche questo è far sistema.

Workshop Edmund Mach,
alberi non nativi fra benefici e rischi

La robinia, l'ailanto, l'acero americano, il ciliegio tardivo, l'abete di Douglas, il pioppo ibrido e l'olmo siberiano sono solo alcune delle circa 100 specie di alberi non nativi presenti in Italia. I benefici attesi e i potenziali rischi legati alla loro presenza nelle regioni geografiche europee sono stati oggetto di un workshop internazionale coordinato dalla Fondazione Edmund Mach nell'ambito del progetto Alptrees, che vede coinvolto come partner il Comune di Trento e come "osservatore" il Servizio foreste della Provincia autonoma di Trento. L'evento si è svolto in formato digitale il 25 e 26 febbraio alla presenza di oltre cento ricercatori ed esperti dell'area alpina.
Alptrees è un progetto coordinato dall'Istituto di ricerca forestale, rischi naturali paesaggio di Vienna, e il suo obiettivo è fornire una strategia transnazionale per un sistema di supporto alle decisioni sull'uso e la gestione responsabili di alberi non nativi. Di fatto si inserisce nel contesto delle politiche nazionali e regionali che mirano a proteggere e migliorare la biodiversità, garantire la connettività ecologica e le risorse culturali mantenendo al contempo un alto livello di resilienza e di servizi ecosistemici attraverso lo spazio alpino. Accanto ai partner istituzionali francesi, tedeschi, austriaci e sloveni, l'Italia è rappresentata dalla Fondazione Edmund Mach, che coordina il Workpackage "Policy implementation, stakeholder engagement & capacity building" del progetto, e dal Comune di Trento e dal Consorzio Langhe Monferrato e Roero.
«I potenziali vantaggi derivanti dalla presenza di specie arboree aliene includono l'adattamento ai cambiamenti climatici, i contributi alla bioeconomia ed al paesaggio urbano e periurbano, la realizzazione di infrastrutture verdi e la mitigazione dei pericoli naturali. I possibili rischi associati alla loro presenza», spiega Nicola La Porta ricercatore del Centro Ricerca e Innovazione e responsabile del progetto alla FEM, «riguardano invece l'invasività e gli effetti competitivi nei confronti delle piante arboree native e quindi le potenziali minacce alla biodiversità».

Cresce la produzione florovivaistica in Veneto
E l'export nazionale tocca livelli record

È cresciuto il valore della produzione florovivaistica veneta rispetto al rilevamento precedente. Il dato è diffuso da Myplant & Garden, rinviato a febbraio 2022, elaborando i dati del 2019 forniti dal Ministero delle Politiche Agricole e Forestali. Il dato nazionale registra un valore alla produzione vivaistica di 1.445 milioni di euro e di 1.269 milioni di euro per piante e fiori. Nel complesso, il comparto produttivo italiano orto-florovivaistico (fiori e piante, vivai, canne e vimini) è cresciuto del 5,8% rispetto al rilevamento precedente (2018), sfondando quota 2.716 milioni di euro. Altro dato positivo il nuovo record nelle esportazioni in Italia. «In quanto grande piazza internazionale degli affari del verde», il punto di Myplant, «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». 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. In Italia il danno delle filiere afferenti è stato stimato in 1,7 miliardi. In Veneto sono oltre mille gli operatori che coltivano piante e fiori per un fatturato di 63 milioni di euro, valore che aumenta insieme a tutto l'indotto fino a 214 milioni di euro quasi azzerando le perdite per l'emergenza sanitaria.

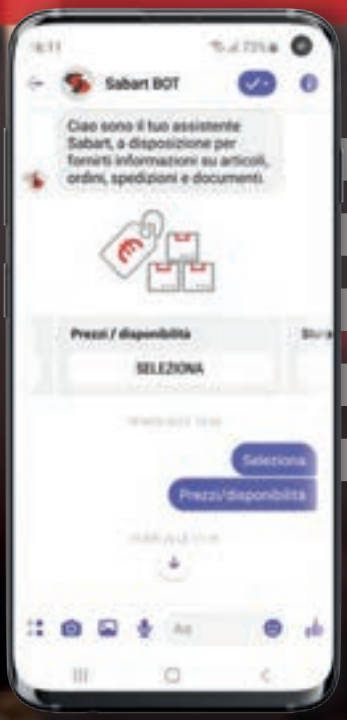
Power X-Change, venduti oltre 12 milioni di pezzi

Einhell, in rampa di lancio Herocco e Freelexo

Power X-Change di Einhell si conferma, ancora una volta, il prodotto "must have" per tutti gli appassionati di fai-da-te e giardinaggio che desiderano lavorare in piena libertà senza cavi, con attrezzi performanti e di ottima qualità. È stato, infatti, raggiunto un altro importante traguardo: oltre 12 milioni di batterie agli ioni di litio vendute nel mondo.
Un successo che cresce giorno dopo giorno e che spinge l'azienda a investire costantemente in tecnologie sempre più innovative e in grado di offrire le migliori soluzioni. Ad oggi la gamma Power X-Change è composta da oltre 100 utensili a batteria per i lavori di fai da te in casa e in giardino: le migliori proposte per essere i numeri uno e diventare sempre più leader nel mercato di riferimento.
Per la primavera direttamente dalla gamma Power X-Change sono molte le novità per i consumatori: dal nuovo e super potente martello tassellatore Herocco da 36 V, che va ad affiancare il modello da 18 V, all'ultimo nato in casa Einhell, il robot tagliaerba a batteria Freelexo, disponibile in due diverse versioni in base alle metrature di prato da trattare. Due prodotti che diventeranno presto i numeri uno e leader indiscussi nell'assortimento Einhell.

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

SABART
our **power**, your **passion**

Ricambi e accessori per giardinaggio, bosco e agricoltura
www.sabart.it

«Generazioni», la campagna celebrativa dei 70 anni di Kramp

Massei: «Col nuovo centro consegne ancor più rapide»

Kramp, specialista in Europa di ricambi ed accessori, festeggia il suo settantesimo anniversario con una campagna che applaude l'esperienza da intere generazioni di partner, fornitori e dipendenti. La campagna «Generazioni», inaugurata a metà febbraio, con una serie di quiz online il primo dei quali invita gli utenti a mettere alla prova le proprie conoscenze su temi agricoli, per poi passare ad entusiasmanti iniziative in collaborazione con i partner e fornitori, oltre a nuovi lanci di prodotti Kramp nel corso dell'anno. Le celebrazioni raddoppieranno in Italia, dove Kramp ha rafforzato la propria presenza dal 2011. Quest'estate è prevista infatti l'inaugurazione di un nuovo centro di distribuzione di 12.000 metri quadrati a Reggio Emilia, che creerà oltre 30 nuove opportunità di lavoro aggiuntive. Un investimento importante a livello regionale e non solo. «Siamo incredibilmente orgogliosi», evidenzia Rafael Massei, direttore commerciale di Kramp Italia, «di festeggiare il decimo anno di presenza in Italia di Kramp. A partire dall'espansione di marchio nel nostro Paese, abbiamo fornito ai clienti B2B strumenti e servizi innovativi per mantenere attivo il lavoro degli agricoltori. Il nostro nuovo centro di distribuzione ci consentirà di essere più vicini alla comunità degli agricoltori in Italia e sarà in grado di consegnare il nostro ampio assortimento di prodotti in maniera ancora più rapida rispetto al passato. La nostra crescita rappresenta il patrimonio dato dalla determinazione e dal duro lavoro dei nostri dipendenti nel corso degli anni e, ovviamente, dai solidi rapporti di lunga durata con i nostri clienti B2B che sono alla base del nostro successo. Siamo cresciuti con loro e ci impegniamo ad offrirgli ancora più vantaggi per semplificargli la vita». Fondata in Olanda da Johan Kramp nel 1951, l'azienda può contare su un'estesissima rete di concessionari che impiega oltre 3.500 dipendenti in 24 paesi europei e conta un fatturato di oltre 953 milioni di euro per il 2020. «È un'azienda a conduzione familiare portata avanti per diverse generazioni. Io stesso», racconta Eddie Perdok, amministratore delegato di Kramp Groep BV, «sono un esempio di terza generazione della famiglia Perdok. La nostra organizzazione riflette la natura del settore agricolo, nel quale le aziende e le concessionarie vengono tramandate all'interno della stessa famiglia. Dando valore al passato possiamo essere ancora più vicini ai nostri clienti e garantire loro un futuro fatto di forniture costanti di prodotti, servizi con valore aggiunto ed esperienza, che ci rendono il partner essenziale in Europa nel settore agricolo, movimento terra, giardinaggio e forestale».

Cifo, fatturato record: +10,4%. Vola l'export

Picciani: «Crescita continua, grazie a tutti»

Cresce a doppia cifra (+10,4%) e supera i 38 milioni (record storico), il fatturato di Cifo srl, azienda specializzata in prodotti per la nutrizione vegetale e biostimolanti. I risultati sono stati resi noti nell'ambito delle annuali convention dedicate alla Divisione Agricoltura e alla Divisione Home & Garden, che si sono tenute il 5 febbraio scorso, per la prima volta da remoto. L'incremento maggiore ha riguardato l'export (+23,5%), ma sono cresciuti ulteriormente anche il settore Agricoltura Italia (+4,1%) e l'Home & Garden (+11,9%) che già erano in crescita negli ultimi due anni. A completare il quadro positivo anche l'EBITDA dell'azienda è aumentato e sfiora oggi il 19% sul fatturato totale. «Pur in un momento così complesso, la nostra azienda continua a crescere», ha dichiarato Pierluigi Picciani, direttore commerciale e marketing Cifo, «per cui non possiamo che ringraziare tutte le persone che lavorano con noi e hanno reso possibile il raggiungimento di questi risultati, dimostrando grande resilienza e capacità di lavorare in modalità differenti ma con immutato impegno».

Torna Ortocolto, a Busseto

Giardino e cultura
A casa di Giuseppe Verdi

Una festa, un'occasione per ascoltare conferenze sui temi del giardino e della cultura botanica, un luogo di ascolto con momenti musicali e racconti, un'opportunità per divertirsi e imparare dalle esperienze riportate da educatori, artigiani e appassionati del verde nelle splendide cornici del Giardino di Villa Pallavicino e del piazzale Scuderie: l'8 e il 9 maggio, Ortocolto torna a Busseto in provincia di Parma. Dalla mattina al tramonto, l'ormai tradizionale festa dei giardini, degli orti e dei frutti chiama a raccolta un pubblico di curiosi e appassionati che dal 2014 partecipa all'antica pratica della condivisione, con lo scambio amatoriale di semi e talee, appuntamento imperdibile anche nell'edizione primaverile del 2021, che vedrà le produzioni biologiche stagionali, le manifatture artigianali di pregio, la creatività artistica e l'enogastronomia d'eccellenza colorare e profumare l'aria di uno dei luoghi verdiani per eccellenza.
«Le due location della manifestazione sono rispettivamente sede del Museo Nazionale Giuseppe Verdi e di quello dedicato a Renata Tebaldi: sembra quasi che a Busseto ogni angolo sia legato all'opera», commenta Marzia Marchesi, Assessore al Turismo del Comune di Busseto. «Mi piace l'idea di un intreccio continuo tra l'ambiente e l'anima della nostra città, in cui la musica è nutrimento della terra e della tradizione».

EIMA International a passi sempre più svelti verso il 19 ottobre

Bologna pronta a riprendersi la scena. Anche col giardinaggio

L'edizione 2021 di EIMA International, programmata a Bologna del 19 al 23 ottobre prossimo, sarà più che mai "attuale". In un contesto che vede delinearsi in Europa il "Green Deal", che vede la transizione ecologica come una priorità dei governi nazionali, che pone la digitalizzazione come condizione per l'innovazione dei processi produttivi, EIMA International darà un contributo di alto valore strategico. La grande rassegna della meccanica per l'agricoltura, la cura del verde e la relativa componentistica propone infatti l'intero panorama delle tecnologie e dei dispositivi elettronici per il corretto impiego delle risorse naturali e la realizzazione di lavorazioni ecosostenibili. In una rassegna che si presenta suddivisa in 14 settori merceologici e in cinque Saloni tematici specializzati, grande rilievo avranno tutte quelle soluzioni che garantiscono la compatibilità ambientale, ormai prioritaria nella nuova politica agricola comunitaria. Particolare attenzione verrà dedicata ai modelli inediti premiati come Novità Tecniche e in modo speciale a quelli insigniti del riconoscimento "Blu" per la sostenibilità. Notevole interesse potrà suscitare l'ampia gamma di prodotti esposti nel salone "Idrotech" dedicato ai sistemi per l'ottimizzazione delle risorse idriche, e quella esposta nel Salone "Digital", dedicato alle applicazioni elettroniche, informatiche e satellitari che garantiscono il controllo delle lavorazioni e la gestione scientifica dei fattori produttivi realizzando in agricoltura il modello "4.0", mentre la riconversione verso le fonti rinnovabili è l'obiettivo di EIMA "Energy", che offre sistemi di meccanizzazione per le intere filiere bioenergetiche. La preservazione della sostanza organica nei terreni, la riduzione degli input chimici, la prevenzione dei rischi geologici saranno oggetto di numerosi convegni e seminari, nell'ambito del ricco calendario degli eventi previsti nel corso della rassegna.

Catalogo Ama, una novità dietro l'altra

Ed Eima premia Rockmill

Sono molteplici le novità del catalogo prodotti 2021 Ricambi, Accessori & Macchine da Giardinaggio di Ama. Nuovi trattorini rider, ulteriori macchine professionali da giardinaggio a trasmissione idrostatica e meccanica, il transporter TAG 500 TDH da 9HP dotato di pala caricatrice frontale e motozappe di recente produzione sono solo alcuni esempi. L'azienda, volta ad un'ottica sempre più green, ha infatti introdotto prodotti di punta in materia di emissioni ed ecosostenibilità, come l'ultima gamma di motori per trattorini. Spicca nel catalogo la sezione dedicata ai dispositivi di protezione con visiere in policarbonato. Il gruppo Ama ha di fatto ottenuto certificazioni in linea con quelle EU, garantendo sicurezza sia a chi è quotidianamente impegnato nella lotta contro il covid sia a coloro che sono a stretto contatto col pubblico pur non lavorando nel settore sanitario.

Le novità di Ama non terminano qui. È puntando sul Made in Italy che i nostri professionisti hanno ampliato la categoria dei mulini elettrici, partendo dalla progettazione fino alla realizzazione finale. L'ultimo modello Rockmill, appositamente studiato per l'uso domestico, realizza macinature a freddo mediante pietra producendo farina non raffinata e ricca di fibre. Rispettoso dell'ambiente grazie ai suoi bassi consumi, è stato riconosciuto da Eima International come "Segnalazione" al concorso delle novità tecniche. Forza e determinazione sono il cuore pulsante del gruppo Ama che ancora oggi crede nel mercato lasciando la propria impronta.

Il passo di Zanetti Motori
in direzione Federunacoma

La Prai srl, evoluzione imprenditoriale, dal 2000, dello storico marchio Zanetti Motori, nata grazie alla volontà e alla visione della seconda generazione della famiglia Patierno, titolare dell'azienda, è entrata a far parte di FederUnacoma che raggruppa, in Italia e all'estero, le associazioni dei costruttori italiani di macchine agricole operatrici, di macchine agricole operatrici semoventi, di trattori, di componenti per i vari comparti rappresentati e di macchine per il giardinaggio. Un ulteriore importante passo per il marchio Zanetti e per la Prai srl a conferma dell'importanza del ruolo conquistato sui mercati nazionale e internazionale nei settori motori monocilindrci, benzina e diesel.

Euroflora sposta il traguardo,
appuntamento al 23 aprile del 2022

Euroflora il 2022. Permanendo le condizioni di emergenza sanitaria il comitato tecnico scientifico, Porto Antico di Genova SpA, in accordo con il Comune di Genova, ha optato per questa soluzione che tutela da rischi, a oggi non calcolabili, espositori, visitatori e tutti coloro che sarebbero stati impegnati negli allestimenti, nei servizi, nell'accoglienza e nei trasferimenti da e verso l'area dei Parchi di Nervi. La complessità degli allestimenti, sia per quanto riguarda la produzione dell'evento sia per quanto concerne i tempi necessari agli espositori per organizzarsi, ha reso improcrastinabile la decisione dello spostamento. La fiera sarà dal 23 aprile all'8 maggio dell'anno prossimo.

«Questa scelta», spiega Marco Bucci, sindaco di Genova, «ci darà la possibilità di lavorare con maggiore impegno. Euroflora avrà una parola d'ordine: "rinascita". Come le piante e fiori in primavera rinascono e ridanno colore al nostro mondo, così la nuova edizione della kermesse accoglierà i tanti turisti e visitatori in un turbinio di colori e profumi. Voglio ringraziare tutto il team che ha lavorato in questi mesi e tutti gli sponsor che hanno voluto sostenere la manifestazione. Lavoreremo senza sosta per poter regalare alla città e al Paese un momento davvero speciale». C'era poco altro da fare. «La società aveva predisposto studi sui flussi del pubblico e protocollo covid. Abbiamo quindi atteso sino all'ultimo prima di assumere, responsabilmente, questa decisione», il punto di Mauro Ferrando, presidente di Porto Antico, società organizzatrice, ma il tempo era ormai scaduto. Siamo peraltro consapevoli che il salto di qualità compiuto grazie allo straordinario lavoro negli ultimi due anni non sarà stato speso invano, ma, al contrario, ci porterà, nel 2022, a realizzare un evento unico nel suo genere, di respiro internazionale, difficilmente attuabile con la pandemia in corso».

Fieragricola, accelerata forte su tutti i fronti

Mantovani: «Sempre più ampio il raggio delle aziende»

FIERAGRICOLA
115th International Agricultural Technologies Show
26 - 29 GENNAIO 2022 VERONA

Innalzare la produttività agricola, migliorare il valore aggiunto delle filiere, rafforzare l'internazionalizzazione e ridurre l'impatto ambientale attraverso le nuove tecnologie, con un percorso di crescita che passa anche attraverso la formazione. Il futuro dell'agricoltura guarda oltre la sostenibilità e la 115ª edizione di Fieragricola, rassegna internazionale di Veronafiere in programma dal 26 al 29 gennaio 2022, conferma la trasversalità espositiva e l'innovazione come filo conduttore dell'evento. Nel corso degli anni il settore agricolo si è progressivamente strutturato, puntando sulla multifunzione e cercando di razionalizzare la gestione aziendale per migliorare la competitività. Il futuro, secondo Fieragricola, impone nuove sfide come la realizzazione di reti e nuove forme di cooperazione, la diffusione della digitalizzazione e delle tecnologie per un'agricoltura sempre più efficiente e smart. Allo stesso tempo, è evidente che i metodi di produzione dovranno essere sempre più responsabili e tenere conto di pratiche rigenerative del suolo, delle risorse idriche e ambientali, ma anche abbracciando un approccio etico dell'intero ciclo dalla terra alla tavola, in linea con le strategie europee Farm to Fork e Biodiversity, all'interno del progetto Green Deal. «Tali tendenze» spiega Giovanni Mantovani, direttore generale di Veronafiere, «aprono nuove prospettive legate al ruolo sociale dell'azienda agricola, come centri di aggregazione nelle aree rurali, per non parlare dell'interazione col paesaggio e dello sviluppo in futuro di agricolture alternative come quella verticale e urbana, con nuove potenzialità di commercio locale che si affiancherà agli scambi agroalimentari internazionali».

Deere & Company, primo trimestre

Utile netto di 1,224 miliardi di dollari
May: «Orgogliosi del successo della nostra strategia»

Deere & Company ha registrato un utile netto di 1,224 miliardi di dollari per il primo trimestre, conclusosi il 31 gennaio 2021, corrispondenti a 3,87 dollari per azione, rispetto a un utile netto di 517 milioni, corrispondenti a 1,63 dollari per azione, registrati nel primo trimestre dello scorso anno conclusosi il 2 febbraio 2020. Le vendite nette e il fatturato a livello mondiale sono cresciuti del 19% nel primo trimestre 2021, raggiungendo i 9,112 miliardi di dollari. «John Deere ha iniziato il 2021 in modo fortemente positivo. I nostri risultati», ha dichiarato John C. May, presidente e amministratore delegato di Deere & Company, «sono stati aiutati da performance eccezionali estese a tutti i rami di attività e dal miglioramento della situazione generale nei settori Agricolo e Construction. Anche la nostra strategia operativa Smart Industrial sta avendo un impatto significativo sui risultati dell'azienda, aiutando al tempo stesso i nostri clienti a migliorare redditività e sostenibilità». Si prevede che l'utile netto di Deere & Company per l'anno fiscale 2021 si attesterà fra i 4,6 e i 5,0 miliardi di dollari. «Siamo orgogliosi», ha proseguito May, «del successo riscontrato dalla nostra strategia e dalla creazione di un'organizzazione più mirata, in grado di operare con maggiore velocità e agilità. Come dimostrano le nostre recenti performance, queste scelte stanno portando a una maggiore efficienza e aiutando l'azienda a indirizzare le proprie risorse e investimenti sulle aree di maggiore impatto. Allo stesso tempo, la crescita della produzione e il nostro costante impegno al servizio dei clienti si accompagna alla consapevolezza delle continue sfide poste dalla pandemia globale. Rimaniamo quindi particolarmente impegnati nella salvaguardia della salute e del benessere dei nostri dipendenti».

Orticolario ogni giorno più veloce
Anche con le attività per bambini

Orticolario accelera. L'evento culturale dedicato a chi vive la natura come stile di vita continua a promuovere bellezza e ispirazioni per tutte le età. Come? In diversi modi. Da segnalare innanzitutto la serie di attività online per i bambini, rivolte alle scuole e alle famiglie, per diffondere tra i più giovani l'importanza della natura per la nostra vita: come per Natale sono stati realizzati contenuti ad hoc, non manca una proposta speciale per Carnevale, come sempre intrecciata all'anima sociale di Orticolario. E poi l'aggiornamento della piattaforma The Origin, sviluppata in collaborazione con TiEvent: nuovi video esperienziali per conoscere, attraverso inconsueti punti di vista, i vivaisti, gli artigiani, i progettisti e gli artisti di Orticolario, un'umanità in continua ricerca, capace di emozionare. Oltre a nuovi titoli nel Cinesalotto, la selezione di cortometraggi visionari che portano in giro per il mondo e in altri mondi.

Crif-Neva First, partnership
per gli investimenti in Start-Up

Crif, azienda globale specializzata in sistemi di business e credit information e avanzate soluzioni in ambito digitale per lo sviluppo del business e l'open banking, investe nel Fondo Neva First, il fondo di venture capital gestito da Neva SGR, con l'obiettivo di sostenere gli investimenti in start-up innovative ad alto contenuto tecnologico. Il fondo Neva First è stato pensato per start-up ad elevato contenuto tecnologico innovativo, investe in eccellenze globali che operano su trend con prospettive di crescita esponenziali, caratterizzate da tratti unici e innovativi in termini di know-how e dalla gestione del business e dalla leadership fortemente orientata all'attuazione dei piani previsti.
Neva SGR può contare sulla forza di Intesa Sanpaolo Innovation Center e sulle risorse finanziarie, sul know-how e sul network di relazioni del Gruppo Intesa Sanpaolo. Crif, mettendo a disposizione del Fondo il suo punto di vista sulle tematiche più affini al suo core business. Dall'open banking al credito, all'utilizzo di dimensioni data driven nei nuovi modelli di servizio, alle tecnologie abilitanti.

Una traccia che val la pena seguire, leva in grado di cogliere le diverse sfumature dei potenziali clienti fino a farli entrare nel proprio mondo fatto di prodotti e servizi. A patto però di metterci sostanza

BLOG AZIENDALE, CACCIA AI CONTENUTI

TAEDA

Il blog aziendale è uno strumento strategico di comunicazione digitale: offre il dinamismo necessario per intercettare le mutevoli necessità dei potenziali clienti, con lo scopo di condurli nel tuo mondo di prodotti e servizi.

La content strategy è la base su cui costruire l'ossatura. Guida la creazione, la distribuzione e la governance di contenuti utili e pertinenti. E, certo, non solo quelli del blog. Definire una strategia efficace ti consente di:

❍ stabilire quali siano i contenuti che possano soddisfare le necessità dei clienti e, allo stesso tempo, permettano di raggiungere gli obiettivi aziendali;

❍ decidere come saranno usati i contenuti per intercettare i potenziali clienti e costruire una relazione di fiducia solida con la tua azienda;

❍ definire i parametri di riferimento rispetto ai quali misurare il successo dei tuoi contenuti.

Prendersi del tempo per pianificare una strategia dei contenuti può sembrare impossibile, ma si tratta di un passaggio cruciale per il successo di un'azienda nel web. L'efficacia dei contenuti dipende in gran parte dalle modalità e dalla qualità del tempo con cui le persone si occuperanno di loro.

La content strategy funziona quando esiste un solido collegamento tra i contenuti e le persone che devono collaborare per crearli e gestirli. Quindi, fin dall'inizio, deve essere molto chiaro:

❍ di che tipo di contenuti abbiamo bisogno (argomenti, formati, competitor) e quali messaggi devono comunicare al pubblico;

❍ a quali obiettivi deve puntare ogni singolo contenuto, in relazione agli obiettivi di business aziendali;

❍ come vengono assegnate le priorità, quali processi, strumenti e risorse umane sono necessari per avviare e gestire con successo il processo di creazione dei contenuti, affinché sia mantenuta una qualità costante. Ovvero, "chi deve fare cosa", come lo deve fare e in quale ordine.

Dunque, solo dopo aver svolto un'accurata analisi, è possibile pianificare e creare contenuti di valore per il blog e non solo.

Dal target da raggiungere agli obiettivi di business, dallo studio dei prodotti e servizi offerti all'analisi dei competitor, tutto deve essere ottimizzato.
Articolo dopo articolo, grazie a una content strategy efficace e un piano editoriale ben strutturato, i contenuti del blog consolidano la percezione del brand e contribuiscono alla crescita dell'azienda.
Trovare i contenuti di un blog aziendale non è un'azione finalizzata alla sola scrittura, anzi è "solo" l'ultima delle fasi, e non è neppure l'unica forma di contenuto che puoi realizzare. La creazione di contenuti è soprattutto analisi e pianificazione.
Bisogna creare contenuti utili, di qualità, pertinenti. Contenuti che rispondano alle esigenze di chi li leggerà. Insomma, non basta esserci perché il blog funzioni. E nemmeno pensare di potersi affidare all'ispirazione del momento. Certo, sarebbe molto poetico e romantico, ma non funzionale ai tuoi obiettivi di business.
Ecco 5 modi efficaci da cui è possibile estrarre un piano editoriale d'impatto e trovare idee per i contenuti di un blog aziendale.

#1 Parole chiave

È da qui che si parte. Quali sono le parole chiave che contraddistinguono la tua attività? Quali sono le parole usate dai tuoi clienti, o potenziali tali, mentre cercano i servizi e i prodotti che vendi, o per esprimere una necessità che potresti soddisfare?
Per trovare contenuti di un blog aziendale è necessario scoprire gli intenti che si nascondono dietro al linguaggio usato dal tuo pubblico e cogliere cosa stiano cercando. Sono quelle le parole, o frasi, che guideranno la creazione di contenuti pertinenti e di valore. E il loro utilizzo ti consentirà

di lottare per essere interessante anche agli occhi di Google, che li posizionerà in alto nei risultati offerti a chi sta cercando.

#2 Analisi delle statistiche

Se hai già un sito web e un blog aziendale, allora l'analisi dei dati può aiutare a capire come le persone ti stiano trovando. Quali argomenti sono di loro interesse? Quali vengono snobbati?
È in questo modo che puoi orientare la pianificazione dei contenuti, poiché sai quali sono gli argomenti di maggiore interesse e quali invece non attirano l'attenzione.

#3 L'uso del linguaggio dei clienti

Come parlano i consumatori e quali sono le parole che utilizzano? Questa domanda non vale solo per le ricerche sul web. L'esperienza è cruciale: quando pensi a come potrebbe essere comunicato un prodotto, attingi alle relazioni esistenti con i tuoi clienti.
Con quali termini definiscono i tuoi prodotti? Quando hanno un problema, quali parole usano per spiegartelo? I clienti acquisiti, le loro domande e i loro dubbi sono una fonte di valore inestimabile se devi trovare contenuti per un blog aziendale.

#4 Storytelling d'impresa

Ogni azienda ha una storia: usala per fare storytelling e condividere valori ed esperienza. La nascita, le sfide, i traguardi raggiunti, i problemi e le soluzioni. Tutto può servire per raccontare l'anima dell'impresa e far sentire la propria voce.
Nella relazione tra aziende e clienti non esistono entità astratte. Le aziende sono persone. I clienti sono persone. Crea storie e allaccia connessioni umane.

#5 Mostrare i vantaggi e risolvere problemi

Descrizioni di prodotti tutte uguali e contenuti monotoni che annoiano anche i sassi. Ormai, siamo nell'epoca del copia-incolla. Come fare la differenza con i tuoi contenuti?
Condividi e racconta i vantaggi unici dei tuoi prodotti o servizi: interviste, sondaggi, casi studio, offri il punto di vista della tua azienda e mostra le fantastiche esperienze che hai offerto ai clienti. Questi sono tutti contenuti che puoi ospitare nel tuo blog aziendale. Conquista i lettori con passione ed entusiasmo.

HUSTLER®

ENGINEERING PERFORMANCE®

GARANZIA ESCLUSIVA **2 ANNI | 200 ORE**

- Ideale per 12000/16000 m²
- Piatto a Scarico Laterale da 86 cm (34"), 107 cm (42") e 122 cm (48")
- Motore Kawasaki® FR541V 15HP e FR600V 18HP da 603 cc
- 2 anni / 200 ore di Garanzia
- Kit Mulching

Sedile Premium
Imbottito con supporto lombare integrato

Motore Premium
Motore V-Twin Kawasaki®

Pneumatici
Ruote posteriori BigBite™ da 18"

TOSAPRATO HUSTLER: Gamma Insuperabile!

RAPTOR X

Potenza	18-19 hp
Motore	Kawasaki
Piatto	107-137 cm
Garanzia	3 anni

RAPTOR FLIP-UP

Potenza	21 hp
Motore	Kawasaki
Piatto	122 cm
Garanzia	3 anni

FASTRAK

Potenza	21 hp
Motore	Kawasaki
Piatto	122 cm
Garanzia	4 anni

FASTRAK SDX

Potenza	21-23 hp
Motore	Kawasaki
Piatto	122-137-152 cm
Garanzia	4 anni

X-ONE

Potenza	27 hp
Motore	Kawasaki
Piatto	137 cm
Garanzia	2 anni

SUPER Z

Potenza	27 hp
Motore	Kawasaki
Piatto	152 cm
Garanzia	2 anni

Z DIESEL

Potenza	25 hp
Motore	Shibaura
Piatto	152-182 cm
Garanzia	2 anni

SUPER 104

Potenza	35 hp
Motore	Kawasaki
Piatto	262 cm
Garanzia	2 anni

SUPER S

Potenza	15-21 hp
Motore	Kawasaki
Piatto	92-122 cm
Garanzia	2 anni

TRIMSTAR

Potenza	15-17 hp
Motore	Kawasaki
Piatto	92-122 cm
Garanzia	2 anni

*Per informazioni o per una prova dimostrativa **gratuita**, scrivete a **info@sabreitalia.com** specificando Cognome e Nome, Indirizzo completo, Telefono o Cellulare e Tipo di Utilizzatore (Manutentore, Rivenditore o Privato).*
Sarete ricontattati al più presto.

MG3/21

SABRE ITALIA

WWW.SABREITALIA.COM

0444 977655

La storia delle aziende in tre macchine, tappe chiave lungo anni e anni fra intuizioni e mercati conquistati. Con la forza delle idee, col coraggio, con riscontri continui. Successi mai dimenticati

QUEI CAPOLAVORI SENZA TEMPO

La storia parla ancora al presente. Decenni di ricerca, di progetti, di idee sempre lì. Non solo nella memoria. Uniti da fili invisibili in cui c'è depositato il DNA di ogni azienda. Fin dalla nascita. La storia del giardinaggio è nell'impronta lasciata dalle sue macchine. Dalle primissime a quelle più moderne, ognuna figlia della continuità. Tre in tutto, a sintetizzare una vita intera. Viaggio affascinante, memorabile, straordinario. A tornare indietro ma con lo sguardo sul futuro, a toccare con mano prodotti unici. Senza tempo.

Corse all'indietro, con infinito orgoglio. A gonfiare il petto, sempre più fieri. Opere di fatica, pure di coraggio. Premiate dal mercato. Anche a distanza di tempo, vive più che mai. Anche se solo nei musei, non solo sul mercato. Il fascino dell'eterno.

È ROYAL HUSQVARNA. «Anni Ottanta: tagliaerba Royal 53S e 53Sk con motore Kawasaki. Royal **Husqvarna** era una famiglia completa di rasaerba. Macchine robuste, funzionali, pratiche fra Royal 43, Royal 47, Royal 48 e la più celebre Royal 53. Quest'ultima», ricorda Giuseppe De Gobbi, responsabile della Divisione Husqvarna, insieme a Simone Concato, responsabile dell'assistenza tecnica, «comprendeva modelli come il 53S e 53Se con motore Briggs&Stratton, ma il mercato venne contraddistinto dal modello Royal 53SK con motore Kawasaki. Queste macchine semoventi con marmitta catalitica di serie, erano dotate di assi ruota e sospensioni più robuste. Il telaio era rinforzato attorno alla scocca ed erano disponibili con avviamento elettrico».

I BREVETTI DELLA 120 BATTI E VAI. «La testina 120 Batti e Vai lanciata a fine Anni Novanta», racconta Thomas Goi, responsabile vendite di **Active**, «ha segnato una vera e propria rivoluzione nel suo settore specifico, si tratta infatti della prima testina in assoluto con ricarica del filo

dall'esterno tramite un foro passante. Significa un enorme risparmio di tempo e di fatica e subito il prodotto è stato molto più che apprezzato e la sua diffusione rapidissima, una vera e propria escalation. Ma non solo, oltre alla qualità delle plastiche, la testina è stata molto apprezzata anche per un'altra importante e rivoluzionaria funzionalità, il sistema anti apertura accidentale. All'epoca il prodotto venne da noi subito protetto da due brevetti. Tutt'ora questa testina è un nostro cavallo di battaglia».

PUNTO FERMO. «Il prodotto simbolo di Blue Bird è sicuramente il decespugliatore, che ha accompagnato l'azienda fin dalle sue origini nel 1978 e costituisce tuttora una importante parte della produzione aziendale. **Blue Bird**», racconta Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale dell'azienda vicentina, «è stata fra i pionieri del decespugliatore

in Italia, introducendo questa nuova macchina in un panorama in cui le falci la facevano ancora da padrone. Parliamo degli Anni Settanta, di un'epoca in cui la meccanizzazione dell'agricoltura non era lontanamente paragonabile ai livelli odierni. In questi decenni la fatica dell'uomo è stata sostenuta sempre più dal lavoro delle macchine, e Blue Bird è stata protagonista di questa storia fin dall'inizio. Consapevoli di questa storia, continuiamo a lavorare per migliorare i nostri decespugliatori. L'introduzione nel 2021 della gamma ST ci porta ancora più avanti, avendo ripensato il nostro motore sotto molteplici punti di vista, con il risultato di incrementare potenza e prestazioni fino a livelli mai raggiunti finora, per una macchina non più solamente agricola, ma pronta per tutte le sfide poste anche dai nuovi spazi urbani».

ATTILA E ATTILINA. «Prima di tutto dobbiamo parlare di un accessorio, non di una macchina. **Brumar**», precisa il responsabile commerciale Alessandro Barrera, «nasce nel 1994 come un'azienda specializzata nella vendita di ricambi tecnici ed accessori per il settore garden e forestale. Ancora oggi il suo core business è questo, anche se negli ultimi 10 anni è diventato anche un attore importante nel settore macchine. Ma torniamo all'accessorio. Il primo passo fu compiuto nel 1997, con la realizzazione degli stampi della sua prima testina per decespugliatore: Attila, un modello universale multifilo, assolutamente innovativo, che univa doti di straordinaria robustezza ad una insuperata facilità di utilizzo. Ma è nel 1998 che viene realizzata Attilina sviluppata sulla base del precedente modello, ma che consente da subito di realizzare volumi di vendita importanti sul mercato Italiano ed affacciarsi con successo sul mercato europeo. Testina professionale con ghiera filettata di fissaggio in alluminio, corpo principale in polimero ad alta resistenza. Adatta per decespugliatori di ogni cilindrata. Si distingue per l'estrema semplicità d'uso. Questa tipologia di testina apre la strada ad un nuovo modo di utilizzare il filo per tagliare erba e sterpaglie, con il vantaggio di essere "universale" e con il cambio dei fili di taglio in semplici spezzoni già pronti».

DOPPIETTA EINHELL. «Il sistema a batteria Power X-Change lanciato nel 2015 che permette di utilizzare la medesima batteria per elettroutensili e macchine da giardino», evidenzia Nicolò Conti, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «è stata l'assoluta innovazione degli ultimi anni. Due dei prodotti, lato Garden, che hanno guidato questa innovazione sono senza ombra di dubbio il tagliabordi a batteria GE-CT 18 Li - Solo ed il tagliarami GE-GS 18 Li – Solo. Il tagliabordi a batteria è un must have per tutte le case con giardino per rifinire bordi e piccoli spazi erbosi; grazie all'alimentazione a batteria non si hanno più cavi ingarbugliati o taniche di benzina in giro per il giardino e grazie al peso ridotte è molto apprezzato da donne e persone anziane. Il tagliarami a batteria viene utilizzato per tutte le tipologie di potatura. grazie alla sua presa ergonomica e le piccole dimensioni è possibile raggiungere anche i rami più difficile. Il risultato sarà sempre eccezionale».

EFCO STARK 2500 S, STORIA. «Il decespugliatore Efco Stark 2500 S», premette Givanni Masini, marketing director di **Emak**, «tra le varie evoluzioni e upgrade, la macchina ha mantenuto costante il proprio cuore tecnologico per oltre 30 anni ed è stata la macchina in assoluto più venduta nella storia di Efco, un punto di riferimento per chi cercava una macchina leggera, maneggevole, performante e assolutamente affidabile».

I PASSI DI OREC. «Siamo stati i primi in Italia», rimarca Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «ad importare e commercializzare questa tipologia di macchine con operatore a seguito. La prima macchina introdotta risale addirittura nel 1988. Ora

NUOVI DECESPUGLIATORI

BCH 250 - BCH 400

I nuovi decespugliatori della serie H soddisfano ogni tipo di esigenza per il vostro giardino, dai lavori domestici alla piccola agricoltura.

BCH 250: compatto e leggero, per la pulizia di piccole porzioni di prato e per la rifinitura di bordi.

BCH 400: potente e performante, è indicato per lavori più impegnativi su terreni di medie dimensioni.

ACQUISTALI
presso tutti i rivenditori specializzati Oleo-Mac o online su www.oleomac.it

Oleo-Mac®

It's an **Emak S.p.A.** trademark
42011 Bagnolo in Piano (RE) Italy
www.oleomac.it
www.youtube.com/MyOleoMac
www.facebook.com/OleoMacItalia
www.instagram.com/OleoMacItalia

la tecnologia e gli sviluppi del prodotto hanno permesso di avere gamme differenti (macchine a ruote o cingolate) con larghezze di lavoro da 52 a 80 cm e differenze motorizzazioni. Nato per impieghi agricoli, il trinciasarmenti Orec ha poi trovato il miglior campo di applicazione in tutte quelle condizioni particolarmente gravose che rappresentano il limite invalicabile per le normali macchine falciatrici. Terreni incolti, banchine stradali, sottobosco, rovi, terreni in pendenza, terrazzamenti, sono le condizioni operative normali per il trinciasarmenti Orec. Da quest'anno poi avremo tutte le macchine con una nuova colorazione che sarà unica per il mercato mondiale»

LA FORZA DI HM46. «Grin modello HM46», l'orgoglio di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «è stata la prima macchina con sistema di taglio "Tagli, non raccogli, non vai in discarica" prodotta da Grin Srl nel 2005. Ha rappresentato una piccola rivoluzione, perché è una macchina costruita con un telaio professionale ma con accorgimenti che strizzano l'occhio alla semplicità di utilizzo tipica del privato. Questo concetto nel 2005 non era molto benvisto, le macchine per uso hobbistico stavano diventando sempre più economiche con una notevole perdita di qualità. Il rivenditore si era convinto che al privato interessasse solo spendere poco. Negli anni successivi però si è ampliata la fetta di mercato dei privati esigenti che scelgono prodotti innovativi e di qualità che, con il passare degli anni, sono diventati fondamentali per il rivenditore specializzato, visto che la grande distribuzione è diventata leader del prodotto economico. Così HM46 è rimasto sempre il modello più venduto della gamma Grin».

L'ENTRATA DELLA F1145. «Dividendo per settori d'utilizzo», esordisce Roberto Foti Belligambi, TSM Turf & Golf D3 di **John Deere Italiana**, «le pietre miliari della nostra produzione di macchine per la manutenzione del verde, sono state sicuramente la frontale F1145, per il mercato professionale e manutenzione delle aree pubbliche, la tripla a taglio elicoidale 2243, per la manutenzione del verde sportivo e in particolare del Golf ed in fine il trattorino domestico STX38, per il mercato residenziale privato. Tutti e tre questi storici prodotti sono stati introdotti a cavallo tra

gli Anni Ottanta e Novanta. La frontale F1145 ha rivoluzionato all'epoca il modo di gestire il verde pubblico, offrendo un'alternativa di grande produttività e affidabilità permettendo di ottimizzare al meglio lo smaltimento dell'erba tagliata grazie ad un apparato falciante di grandi prestazioni con scarico laterale convertibile a taglio mulching. Già all'epoca presentava delle caratteristiche tecniche che ancora oggi sono presenti in molte macchine di questa tipologia, come: l'arco di protezione, i comandi della trasmissione idrostatica TwinTouch, un generoso motore Diesel, il bloccaggio del differenziale, l'inserimento automatico delle 4WD e tante altre caratteristiche che sono state ulteriormente implementate nell'odierna gamma di frontali John Deere serie 1500».

A RITMO DI RATO. «La continua crescita di **Multipower**», evidenzia il direttore commerciale Andrea Tachino, «è legata senza ombra di dubbio alla distribuzione del marchio Rato. Per questo motivo, uno dei momenti fondamentali della nostra storia è stato settembre 2012, con l'arrivo del primo motore a campione, ricevuto ufficialmente presso la nostra sede di Gualtieri. Il modello era un R210, tutt'ora disponibile nella nostra gamma e cavallo di battaglia della linea Rato; 212cc, 4.4Kw/3600rpm, compatto, versatile, disponibile sia in versione con albero conico, che in versione albero cilindrico, con o senza avviamento elettrico. Filtro a doppio elemento o a bagno d'olio, con o senza oil sensor. Questo motore è tra i più apprezzati sul mercato italiano, motivo per cui le più grosse aziende produttrici di macchine per il giardinaggio e la piccola agricoltura, hanno deciso di inserirlo tra le motorizzazioni dei loro prodotti. È un piacere per noi poter proporre e vendere un prodotto così affidabile, apprezzato da tutti (OEM e rivenditori) per l'incredibile rapporto qualità-prezzo».

CALCIO DI INIZIO. «Nel 2010», il fermo immagine di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «Cub Cadet inventa il primo trattorino a raggio zero con comando a volante. Un'innovazione brevettata che ha cambiato per sempre il mondo dei rasaerba con raggio di sterzata zero. In questi 10 anni, grazie ad una gamma in continua espansione, Cub Cadet si è affermata sia in ambito residenziale che professionale, sfruttando le doti esclusive di queste macchine. Una perfetta combinazione tra la precisione tipica dei trattorini a raggio zero con la maneggevolezza e la facilità di utilizzo tipiche invece dei prodotti tradizionali, comandati tramite il volante. Questa speciale tecnologia, chiamata "Synchro Steering" permette di agire contemporaneamente sulle 4 ruote, garantendo una stabilità eccezionale e prestazioni ineguagliabili sulle pendenze. Oggi Cub Cadet conta su un'ampia offerta di macchine a raggio zero con comando a volante, grazie alle quali il marchio si è affermato anche in Italia nel segmento dei trattorini rasaerba di fascia alta».

FINO AD AS 940. «Vigneti ripidi e stretti, prati di frutteti raramente falciati. Negli Anni Cinquanta», il primo passo di AS-Motor, marchio distribuito in Italia da **Oberto**, «non c'era una soluzione per questi compiti impegnativi di falciatura. Alfred Schefenacker, un inventore della Germania meridionale, progettò allora un motore a due tempi che serviva da propulsore per la prima falciatrice integrale e aveva tutte le caratteristiche necessarie per lavorare sui pendii. Lo sviluppo del tosaerba come compagno di lavoro efficiente e maneggevole ha portato proprio alla fondazione della società AS-Motor GmbH & Co KG a Oberrot da parte di Schefenacker nel 1959. Qui, i motori a 2 tempi sviluppati in proprio erano disponibili fin dal primo giorno. Nel 1961, la prima falciatrice integrale è entrata in produzione; il suo principio, che la predestina alla pacciamatura dell'erba alta in terreni difficili, è rimasto immutato fino ad oggi. L'introduzione di un tosaerba a batteria alla fine degli Anni Sessanta era innovativo dal punto di vista dell'epoca e lo è ancora oggi (parola chiave: tosaerba a batteria) uno sviluppo che è completamente in linea con la filosofia del fondatore dell'azienda: produrre macchine robuste ed indistruttibili. Con circa 38.000 macchine all'anno, AS-Motor era il più grande produttore di falciatrici a batteria in Europa a quel tempo. Oggi, il tosaerba telecomandato AS 940 Sherpa 4WD RC è il grande orgoglio dell'azienda. Alla fine degli Anni Settanta, l'unica falciatrice a guida manuale al mondo con quattro ruote motrici per la manutenzione di pen-

dii ripidi è uscita dalla linea di produzione. Allo stesso tempo, l'azienda ha avviato l'esportazione delle sue attrezzature in Francia diventandone rapidamente il primo fornitore di tosaerba alti. Le falciatrici AS-Motor sono disponibili in 37 paesi nel mondo fra Austria, Italia, Svezia, Repubblica Ceca, Svizzera, USA, Australia, Israele, Iran e Corea del Sud. L'azienda è certificata secondo il sistema di gestione della qualità DIN ISO 9001 dal 1995. Con lo sviluppo di nuovi prodotti, come i decespugliatori e le falciatrici fuoristrada, AS-Motor è finalmente diventato noto tra gli utenti professionali come produttore di attrezzature speciali motorizzate affidabili per la manutenzione del giardino e del paesaggio».

VALORE HELION. «Il tagliasiepi Helion», evidenzia Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «è stata sicuramente una delle macchine che maggiormente identificava e faceva percepire in modo semplice, chiaro e fin dal primo utilizzo, tutti i vantaggi dell'utilizzo della tecnologia della batteria applicata a un attrezzo che fino a quel momento era conosciuto esclusivamente con motore endotermico. Pesi ridotti, vibrazioni minime ma soprattutto zero emissioni di gas di scarico - che nel caso dei tagliasiepi a motore, spesso avvengono vicino a naso e bocca dell'operatore - sono ed erano sicuramente le caratteristiche che colpivano i giardinieri professionisti fin dal primo utilizzo. Oggi Pellenc è sul mercato con la seconda generazione di tagliasiepi, Helion2, che ha affinato e sviluppato ulteriormente tutti i vantaggi della macchina, un vero e proprio "must" per i professionisti del verde».

IL MONDO DI KOALA. «Il modello Koala», sottolinea Andrea Ceccon, dell'ufficio marketing ed export di **Peruzzo**, «è sicuramente il modello che più ci ha permesso di consolidarci e distinguerci nel mercato delle macchine atte alla manutenzione del pubblico e sportivo. Questo modello, a partire dal 1982, diede il via, seppur ancora nella sua forma protipale, alle prime versioni di trinciaerba dotate di cassone di raccolta e scarico del materiale tagliato sia a terra (versione denominata "Normal") che in altezza ("Professional"): entrambe che potessero essere applicate a trattori di piccole e medie potenze. Un costante studio di progettazione di soluzioni e migliorie portò da questo momento in poi ad un crescente successo per questo modello: per la prima volta al mondo un'unica macchina permetteva all'operatore di compiere tre azioni differenti tra loro ma al contempo simultanee: taglio, raccolta e verticut. I benefici per l'utilizzatore furono straordinari».

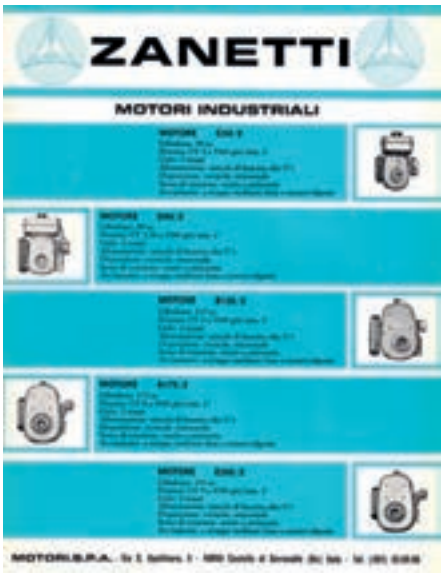
REAZIONE A CATENA. «La catena da motosega 91P di Oregon», l'analisi di **Sabart**, «è ideale per la manutenzione domestica e l'uso occasionale, per utenti che desiderano una motosega a vibrazione e contraccolpo ridotti. I doppi angoli di taglio della Chamfer Chisel garantiscono prestazioni straordinarie. La maglia di collegamento anti-rimbalzo in combinazione con il delimitatore di profondità, garantiscono un contraccolpo ridotto e alte prestazioni. Dal 1968 Sabart è distributore esclusivo per l'Italia dei prodotti a marchio Oregon, leader mondiale nella produzione di catene da taglio, barre guida e pignoni per motoseghe e macchine harvester, oltre che di accessori, attrezzatura e abbigliamento per il settore boschivo e giardinaggio».

LA LEGGENDA CONTRA. «Andreas Stihl nel 1926 fonda la A. Stihl a Stoccarda Bad Cannstatt, costruendo dispositivi per generatori a vapore e lavatrici. Nello stesso anno», la cronistoria di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «realizza la motosega con motore elettrico di potenza pari a 2,2 KW e con un peso di ben 48 kg. Nel 1944 viene bombardata

la fabbrica di Bad Cannstatt e la produzione viene spostata a Waiblingen-Neustadt. Nel 1959 viene immessa sul mercato la leggendaria Contra che viene definita la "Vater der Motorsäge" (padre delle motoseghe). La motosega a miscela e senza ingranaggi Contra rivoluziona il lavoro forestale. Con un peso di soli 12 kg, e 6 cv di potenza è la più leggera ed efficiente motosega rispetto a qualsiasi altro prodotto sul mercato».

IL POTERE DI RUNNER. «Nel corso della vita del nostro marchio», premette Paolo Serafin di **Wiper**, «le innovazioni sono sempre state all'ordine del giorno. La nostra storia è stata segnata sicuramente da Runner, il nostro Highlander. Il primo robot in assoluto, siamo nel periodo 2003-2004, con una altissima efficienza e durata nel tempo, capace di coprire fino a 3000 mq di superficie. È stato anche il primo robot della storia ad essere equipaggiato con batterie a Litio-ion, quando i competitors montavano ancora batterie tradizionali. Per quegli anni aveva una linea futuristica e una capacità di taglio difficilmente eguagliabile. Grazie alle azzeccatissime prestazioni e al concept, negli anni la macchina è stata ulteriormente innovata partendo sempre dal cuore pulsante del robot, la solidità costruttiva, l'evoluzione dei software e le maggiori performance dei segnali sviluppati. Da questa base è nata la piattaforma Runner L, che a seguito di normative europee sulla sicurezza nella robotica ha subito delle modifiche a livello estetico e sulle scocche portanti della macchina. Inoltre il Runner L, a differenza del Runner, era già equipaggiato con urti elettronici pluridirezionali, che permettevano al robot di gestire gli urti a 360 gradi».

LA GRANDE SCALATA. «Lo storico marchio Zanetti Motori», racconta **Prai sr**l, «nasce negli Anni Sessanta a Bologna dall'idea imprenditoriale di Augusto Zanetti e si conferma sul mercato nazionale con la produzione di motori benzina 2T per la piccola meccanizzazione agricola e ciclomotoristica. Zanetti Motori diventa per anni uno dei migliori riferimenti nel settore delle piccole macchine agricole grazie alla consolidata affidabilità e qualità dei suoi motori. Negli stessi anni, in Puglia emerge la piccola ditta familiare, quella dei fratelli Patierno che, partendo dal dopoguerra, si occupa dapprima di service e noleggio di cicli e motocicli fino ad arrivare all'assistenza e costruzione di macchine per l'agricoltura. Da questo cambiamento si giustifica anche l'incontro con la realtà Zanetti Motori, in primis come clienti e poi come acquirenti del marchio nonché dell'intero settore produttivo. Zanetti Motori diventa per anni uno dei migliori riferimenti nel settore delle piccole macchine agricole grazie alla consolidata affidabilità e qualità dei suoi motori. Nel 2000 la seconda generazione dei Patierno costituisce la Prai Srl, una evoluzione di passione imprenditoriale che ha l'obiettivo di portare avanti la mission di Zanetti Motori presentando sul mercato macchine e motori affidabili e competitivi. Oggi la Zanetti Motori è una realtà che vanta primati nel settore dei motori monocilindrici, benzina e diesel che la rendono unica ed ineguagliabile nel panorama nazionale e internazionale».



APPROFONDIMENTO

Novità assolute allora, diventate pietre miliari adesso. Macchine che hanno segnato varie epoche, lasciapassare per il mercato italiano e quelli mondiali. Ognuno con una sua storia, tutte a tracciare il proprio sentiero.

VALORE FREELEXO. «Dando uno sguardo al futuro», il passo avanti di Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «non possiamo citare il nuovissimo robot tagliaerba a batteria Freelexo+: componente della famiglia Power X-Change sarà l'assoluta novità per il 2021 e una certezza per gli anni a venire. Freelexo+ può essere combinato con tutte le batterie del sistema e controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il tempo di funzionamento di Freelexo+ può essere programmato con precisione per il giorno specifico. Per proteggerlo dai furti, il robot da giardino ha una protezione con codice PIN e un segnale di avvertimento. Torna automaticamente e viene caricato dall'unità di ricarica. Utilizzando la modalità di falciatura multi-zona, il robot è adatto anche per giardini complessi. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. C'è anche un sensore pioggia integrato. Il tagliaerba robotizzato ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%».

SCUOTITORE AL POTERE. «Lo scuotitore a gancio per la raccolta delle olive, anche se più affine al settore piccola agricoltura, non possiamo ovviamente non nominarlo. Ha segnato per noi», la fotografia di Thomas Goi di **Active**, «una svolta epocale anche per l'internazionalizzazione dell'azienda stessa oltre che per aver rivoluzionato ed innovato il settore olivicolo. Lanciato nel 1998 è stato da subito accolto con grande entusiasmo sul mercato, prima in Spagna e poi a seguire l'Italia e gli altri paese del Mediterraneo. La caratteristica principale è che si tratta di un progetto integrale, ossia un motore realizzato specificatamente per sopportare lo stress generato da un riduttore sempre da noi progettato e realizzato ed offrire al tempo stesso grandi performance di raccolta ed un livello bassissimo di vibrazioni percepite dall'operatore. Active fa parte di quel piccolo gruppo di aziende che ha dato un enorme contributo all'evoluzione di questo settore e ne siamo orgogliosi, la macchina tutt'oggi è una parte fondamentale del nostro lavoro».

IL MONDO DI FLO. «Altro prodotto simbolo», prosegue Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «è il decespugliatore a ruote FLO, una macchina "ereditata" da una precedente azienda di cui abbiamo acquisito la produzione alla sua chiusura, ormai oltre 15 anni fa. In questo lasso di tempo abbiamo portato avanti con rilevante successo questo prodotto, introducendo negli anni numerose modifiche per rendere la macchina più efficiente, adattabile e comoda da utilizzare. La novità FLO 7 del 2021 porta la possibilità di regolare il manubrio in ogni direzione, rendendo così la FLO una macchina sempre più versatile e preziosa per tutti gli utenti».

L'ENTRATA DI EGO. «Con la distribuzione di Ego Power+ fin dal 2014», il salto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ci siamo avvicinati ad un mondo nuovo che stava cambiando velocemente. Si stavano gradualmente abbandonando i combustibili fossili, in favore di un'energia sempre più pulita ed ecologica. Era dunque essenziale adottare un metodo nuovo e più intelligente per generare la potenza necessaria per le attività di giardinaggio e manutenzione del verde. Ed Ego ce ne ha dato l'occasione, con una gamma di prodotti a batteria 56 Volt, che anno dopo anno si distinguevano per tecnica, affidabilità, design ed innovazione. Il prodotto simbolo di questa generazione è stato nel 2018 il primo decespugliatore al mondo con la ricarica completamente automatica del filo, brevetto esclusivo di Ego Power+. Risolvendo una delle più grandi frustrazioni della sostituzione del filo, la rivoluzionaria tecnologia Powerload™ di Ego permette di

ricaricare automaticamente la testina a filo del decespugliatore. Basta inserire il filo, premere il pulsante Powerload™ e lasciare che l'utensile faccia il resto in soli dieci secondi. Ed il premio "Novità Tecnica Eima 2018" ne è stata la conferma».

NEL MONDO CON GS 350. «La motosega Oleo-Mac GS 350», testimonia Giovanni Masini di **Emak**, «è stata la prima motosega prodotta da Emak a raggiungere un successo in tutti i continenti, per tanti anni il best seller tra le motoseghe; un prodotto che ha avuto un grande successo grazie a una perfetta combinazione di prestazioni, semplicità di utilizzo e costo. Le motoseghe GS 35 (EURO 1) e GS 350 (EURO 2) sono potenti motoseghe da 38.9 cc, in grado di sviluppare 2.0 Hp 1.5 kW, nonostante siano destinate a posizionarsi nella fascia entry level sono caratterizzate da alcuni accorgimenti tecnici che ne esaltano la qualità, le prestazioni di taglio ed il rispetto delle normative antinquinamento. Il progetto nasce a seguito di un approfondito studio mirato a carpire le necessità reali dell'utenza a cui è rivolta, al fine di realizzare una macchina in cui soluzioni tecniche, prestazioni di taglio, semplicità di utilizzo possano coesistere ad un prezzo contenuto».

I LAMPI DI WORX. «Il robot», evidenzia Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «è il prodotto che ha sconvolto il mercato del giardinaggio e anche in questo caso siamo stati tra i primi a proporlo con Robomow. Ora la nostra proposta commerciale è Worx con una gamma di ben 6 macchine destinate alla gestione di aree verdi da 300 a 2000 mq. Il taglio quotidiano su prati fino a 700 mq Landroid, tagliando frequentemente, contribuisce a migliorare la densità del tappeto erboso e previene il propagarsi delle erbe infestanti. Grazie al suo programma automatico Landroid stabilisce qual è il momento migliore per lavorare. Lo sfalcio è talmente minuto che non avrai mai bisogno di raccoglierlo, cadendo a terra fertilizza il tuo prato in modo naturale facendoti risparmiare sui trattamenti e sull'irrigazione».

IL FATTURATO DI PM53. «Grin PM53 è nata nel 2010 per rispondere alle esigenze dei professionisti del verde in tema di taglio senza raccolta.

Oggi è il modello che fa più fatturato della gamma **Grin** e a mio avviso uno dei modelli con più potenziale di crescita. È una macchina che viene acquistata anche dai privati molto esigente con situazioni di taglio particolarmente grandi o particolarmente difficili. Anche con questa macchina l'approccio non è stato semplice perché in Italia il taglio senza raccolta non era visto bene fino a qualche anno fa. A colpi di Test Drive però ha trovato una collocazione importante nel parco macchine i dei manutentori del verde addirittura collocandosi tra le macchine Grin più vendute. In particolare in questo inizio del 2021 abbiamo avuto un boom di richieste di questo modello e di richieste di test drive ai nostri rivenditori».

R850, LA COMPATTEZZA. «Anni Novanta: il primo rider con piatto di taglio frontale da noi commercializzato, l'R850, era il più compatto di **Husqvarna**. Con unità di taglio flottante montata anteriormente, a tre lame con larghezza di taglio di 85 cm, lasciava un'area di erba non tagliata del diametro di soli 20 cm. Guida precisa, tutti i comandi ergonomicamente raccolti. Nel 1997», il fermo immagine di Giuseppe De Gobbi e Simone Concato, «era disponibile con due motori tra cui scegliere, da 10,5 oppure da 12,5 CV. Aveva cambio a 5 marce avanti e una retromarcia e, per una maggiore durata dei freni, il disinnesto automatico della frizione in fase di frenata. E poi una lama da neve per montaggio frontale quale accessorio».

IL GOLF E LA 2243. «Per il verde sportivo ed in particolare per la gestione dei green dei campi da golf», rileva Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «la ormai storica 2243, la quale ha introdotto in questo settore l'esclusivo design Off-Set degli elementi di taglio. Questa caratteristica innovativa e rivoluzionaria, che è stata ulteriormente sviluppata con la successiva serie 2500, l'ha fatta diventare un must per i percorsi professionistici del PGA Americano e poi anche per i campi in tutto il resto del modo. Questa capostipite ha fatto si che la pronipote, il modello 2750, oggi possa essere considerata una delle macchine più all'avanguardia del settore con ritrovati tecnici esclusivi quali: la funzionale consolle CommandArm, il motore e la trasmissione a gestione elettronica, rispettivamente E-Throttle e E-Hydro, la tecnologia ibrida E-Cut delle unità di taglio, i sistemi di registrazioni rapidi SpeedyLink, il controllo totale di tutte le funzioni gestito dal TechControl protetto da password».

EVOLUZIONE DELLA SPECIE. «Nel 2017», prosegue Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «Cub Cadet lancia sul mercato Europeo la nuova linea di trattorini Enduro XT, una gamma rivoluzionaria che da subito ha conquistato il segmento dei trattorini ad alte prestazioni per uso residenziale. Grazie ad un design moderno e accattivante, abbinato a caratteristiche tecniche uniche ed innovative, questa serie si è da subito affermata sul mercato come il punto di riferimento di questa categoria, contribuendo in maniera significativa al consolidamento della leadership di Cub Cadet nel mondo dei trattorini rasaerba. Negli anni questa gamma si è ulteriormente arricchita di novità, tra cui spiccano il raggio di sterzo di soli 17 cm (il migliore della categoria) e le motorizzazioni EFI

ad iniezione elettronica, anch'esse uniche in questo segmento. Insomma, Enduro XT incarna alla perfezione lo spirito di Cub Cadet, che da sempre è sinonimo di prestazioni ed innovazione».

PICCOLI E GRANDI. «Altro tassello essenziale», ricorda Andrea Tachino di **Multipower**, «è stato l'inserimento dei prodotti finiti. Infatti Multipower è nata nel 1999 come distributore di motori e solo nel 2017, sempre grazie alla spinta di Rato, abbiamo deciso di importare per il mercato italiano, anche le loro motozappe. Disegnate e progettate sotto un attento occhio di designer europei, curate nei minimi dettagli, sono ad oggi tra le più apprezzate macchine nel settore del garden. L'ampia gamma adatta a tutti i generi di utilizzo, cresce annualmente con prodotti nuovi ed innovativi. Dal modello piccolo con la fresa da 40 cm, siamo arrivati alla mastodontica RG6.5-130, con fresa da 140cm e motore 390 cc, il top di gamma. Ma chi da sempre fa la differenza è la storica RG3.6-75, con motore Rato R210, cambio meccanico 2+1, trasmissione a doppia cinghia e ruote tractor in dotazione per lo spostamento anche in terreni fortemente disconnessi. Questo modello è stato il primo ad essere importato e ad oggi è di certo il pilastro dell'intera gamma Italian Power, brand utilizzato per la commercializzazione di queste macchine».

LA MEDAGLIA AS 940 Sherpa 4WD RC. «Partendo dal tosaerba originale», la premessa di **AS-Motor**, «è stato creato fino ad oggi un ampio portafoglio di prodotti per la cura del prato che viene costantemente sviluppato e ampliato: tosaerba mulching, tosaerba professionali, tosaerba tuttofare, trinciaerba, tosaerba ride-on e rotativi e infine, ma non meno importante, i diserbatori meccanici. Siamo particolarmente orgogliosi del tosaerba cavalcabile telecomandato, AS 940 Sherpa 4WD RC, che si è aggiudicato la medaglia d'argento al concorso delle novità demopark 2017. Dalla ricerca e lo sviluppo, al collaudo e all'ispezione delle attrezzature, alla produzione dei singoli pezzi, all'assemblaggio finale di tutte le falciatrici che AS-Motor produce, il principio del fondatore dell'azienda si applica ancora oggi: produrre falciatrici indistruttibili e affidabili per facilitare notevolmente i compiti a volte noiosi degli utenti».

L'ENTRATA DI SELION. «Nel 2007 **Pellenc**», spiega Marco Guarino, «ha inserito nel proprio parco macchine una motosega da potatura su asta, Selion, risultata sostanzialmente l'attrezzo con il quale l'azienda è entrata nel mondo del giardinaggio. Fino a quel punto infatti, Pellenc trattava attrezzature per lavorazioni in ambito agricoltura; forbici, legatralci e agevolatori di raccolta olive. Con l'arrivo della motosega Selion su asta, anche i giardinieri hanno iniziato ad assaporare i vantaggi dell'elettrico e della tecnologica Pellenc.
Apripista e precursore assoluto di mercato, Pellenc ha negli anni implementato la propria gamma di attrezzature, fino ad arrivare oggi a proporre diverse tipologie di motoseghe da potatura; Selion ad impugnatura tradizionale "C21", ad impugnatura manuale "M12" e su asta fissa e telescopica "Selion T", permettono di effettuare in sicurezza e nel massimo del comfort tutte le operazioni di potatura. Anche la gamma Selion nel tempo è stata sviluppata e migliorata; oggi infatti Pellenc è sul mercato con la serie Selion EVO, nella quale sono state implementate migliorie a livello di software e materiali, oltre alla possibilità di montare barre e catene a passo più stretto».

TEG SPECIAL, CHAPEAU. «Modello nato nel 1995, Teg Special», evidenzia Andrea Cecon di **Peruzzo**, «colse l'esigenza di tutti quei professionisti del verde (ma anche privati ed enti statali) che non erano più soddisfatti del risultato ottenuto con i semplici quanto hobbistici piatti rasaerba che fino ad allora avevano abbinato ai loro trattorini tagliaerba. Costoro cercavano una macchina più prestante e puntavano ad una qualità di taglio nuova, più professionale, anche laddove l'erba fosse stata alta e bagnata. Nacque così una collaborazione proficua in primis con il marchio americano John Deere, passando poi, anno dopo anno, a sempre nuove partnership con i principali marchi del settore dei trattori. Ad oggi la trinciaerba fron-

tale Teg Special è abbinabile ai principali trattori a marchio Kubota, Iseki, Shibaura, Grasshopper, Toro, Gianni Ferrari e naturalmente John Deere».

UN FILO STRONG. «Il filo per decespugliatore a marchio Strong. Si tratta di filo storico e il suo colore giallo fluo», spiega **Sabart**, «l'ha fatto diventare un'icona, che in tanti hanno emulato. Prodotto professionale, garantisce la massima qualità e durata con una eccezionale resistenza meccanica. La particolare sezione quadra lo rende resistentissimo all'usura. Idoneo per la pulizia in zone sassose. Viene consigliato per l'ottimo rapporto qualità/prezzo».

LA POTATURA DI 020 T. «Nel 1993», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «viene presentato al mercato il modello 020 T, una motosega speciale per la cura degli alberi. Questo modello viene apprezzato sin da subito perché è maneggevole e si può guidare con precisione da esperti arboricoltori. Viene riconosciuta da molti professionisti come le migliore motosega da potatura al mondo grazie ad un peso contenuto e per la generosa potenza».

IL TOCCO DI SRH. «Con gli anni», prosegue Paolo Serafin di **Wiper**, «si è sviluppato un upgrade che ha portato alla creazione della Serie S con il modello SRH, una macchina a induzione, Brushless, che non impiega l'uso di spazzole per i motori di trazione e il gruppo di taglio, equipaggiata con due batterie da 7,5 Ah che gli permettono di coprire 300mq/h. L'SRH è dotato di ricevitore bluetooth che permette di collegarsi alla App "My Robot Wiper" creata appositamente per l'utente finale, dove può verificare lo stato del robot e impostare comodamente da smartphone i giorni di lavoro settimanali».

FORTE ACCELERATA. «ZBM 620, best in class Zanetti fra i monocilindrici 4 tempi benzina ad albero orizzontale», sottolinea Getano Patierno, cotitolare di **Prai srl**, «è dotato di avviamento elettrico ma anche manuale alla portata di tutti, grazie ad un autoavvolgente ed un sistema di decompressione concepiti per consentire una pronta partenza con una minore forza di trazione. Raffreddamento potenziato grazie alla ventola sul volano, opportunamente dimensionata, e al sistema di convoglio aria con percorso studiato ad hoc per ottimizzare l'equilibrio e lo scambio termodinamico del motore. Filtro olio esterno avvitabile, pompa olio e pompa alimentazione carburante a garanzia di massima efficienza anche in condizioni di lavoro estreme. Vibrazioni e rumori ridotti al minimo grazie a tutti gli organi rotanti perfettamente dimensionati, sincronizzati tra loro come strumenti di un'orchestra sinfonica. Marmitta compatta già installata e conformità alla normativa emissioni Stage V. ZBM 620 assicura potenza, efficienza ed affidabilità in dimensioni e ingombri contenuti, unica alternativa al bicilindrico più ingombrante e complesso. Fra le principali destinazioni d'uso biotrituratori, cippatori, gruppi elettrogeni, motocarriole, macchine spaccalegna, idropulitrici, macchine industriali».

Tutto attuale, anche adesso. Soluzioni fresche, dal grande impatto, a spostare sempre più in là la linea del traguardo. A prendersi il mercato, a salire ancora di livello. A restare nella storia del giardinaggio. In Italia e nel mondo.

SORPRESA BM46-82V. «Nel 2015», il salto in avanti di Daniele Bianchi di **Grin**, «abbiamo fatto il secondo prototipo di macchina a batteria col sistema "Tagli, non raccogli, non vai in discarica". Dopo un anno di test non credevamo nemmeno noi ai dati che avevamo. Con il nostro primo modello a batteria, il vecchio 36V, non raggiungevamo nemmeno il 30% delle prestazioni raggiunte da questa macchina: avevamo un tosaerba a batteria con prestazioni addirittura superiori di

alcuni motori a benzina e con una durata molto superiore alla concorrenza. Grin BM46-82V ha avuto subito il successo che meritava perché le prestazioni erano evidenti. Tuttavia, anche in questo caso, alcuni rivenditori non hanno risposto subito alla richiesta del mercato. Il punto di svolta è quello di far provare la macchina a batteria a più utenti possibili perché i preconcetti verso questo tipo di motorizzazione sono ancora molti. Se poi abbiniamo il fatto che i costi di acquisto sono superiori al motore a benzina ne risulta che è fondamentale che l'utente possa testare il prodotto per apprezzarne i veri benefici. Gli ultimi anni hanno segnato una crescita costante del settore a batteria e abbiamo deciso di accordarci con i nostri rivenditori per dare la possibilità di provare ovunque la macchina su prato».

TUTTO IN UNO. «Con i decespugliatori spezzati multifunzione», la linea tracciata da Thomas Goi di **Active**, «ci siamo affacciati in modo serio ed innovativo al mondo dei decespugliatori appunto, abbiamo rotto gli schemi. Agli inizi degli Anni Duemila il settore era già maturo e per poter dire la nostra ma dovevamo inventarci qualcosa di nuovo. Qualcosa che non c'era o se c'era, in modo limitato. Così l'idea appunto di una gamma completa, dalla cilindrata più piccola a quella più grande, di decespugliatori spezzati in due comodi da trasportare in auto e che offrissero in un secondo tempo la possibilità di essere equipaggiati anche con un tagliasiepi, un potatore, una zappetta e con prolunghe per lavori in altezza. Generalmente in concorrenza esistevano solo di piccola cilindrata e venduti con tutti gli attrezzi, ma il mercato chiedeva altro, macchine potenti e comode da trasportare. Abbiamo intuito il vero bisogno e creato la giusta soluzione. Inoltre abbiamo equipaggiato queste macchine con il sistema brevettato Rotofix che consente un versatilità incredibile dell'impugnatura acceleratore. Il successo è stato enorme, abbiamo in poco tempo moltiplicato i punto vendita in tutti i mercati e consolidato le fondamenta su cui si regge l'azienda. Ancora oggi la gamma delle macchine spezzate è un nostro segno distintivo».

VERRICELLI AL POTERE. «Infine vogliamo menzionare la nostra gamma di verricelli. Un'aggiunta relativamente recente al catalogo **Blue Bird**», spiega Robert Tribbia, «ma che ha subito attirato l'attenzione di boscaioli e cacciatori. Delle macchine interamente figlie di Blue Bird, dalla progettazione fino all'assemblaggio. In un periodo in cui tutti esaltano la filiera corta ed il made in Italy, Blue Bird è felice di poter dire che questa è sempre stata la nostra filosofia».

L'ENTRATA DI CSX300. «Dobbiamo continuare con Ego Power+ , anche perché parlando di futuro non può che essere così. Nasce quest'anno», toglie i veli Alessandro Barrera di **Brumar**, «la motosega da potatura CSX3000 EGO Power+ Professional-X , progettata per offrire un attrezzo specialistico per arboricoltori professionisti, che possono affrontare le sfide del lavoro quotidiano. Potenza, prestazioni e design migliori della categoria. Abbinata alla tecnologia delle batterie Arc-Lithium, leader del settore cordless, la motosega da potatura Top-Handle fornisce potenza, coppia e velocità della catena impareggiabili, offrendo al contempo lunga autonomia di esercizio e ricarica veloce. L'esclusivo sistema di sicurezza del freno catena è una combinazione all'avanguardia di meccanica ed elettronica. Una tecnologia che riduce il rischio di infortuni, arrestando velocemente il motore e la catena in caso di contraccolpo. Ulteriori caratteristiche della macchina rendono il lavoro in altezza ancora più semplice. Con l'indicatore del livello della batteria a led, la luce ti avvisa quando rimane il 10% della carica della batteria, mentre la spia luminosa dell'olio si accende quando l'utensile necessita di un rabbocco. La motosega da potatura Ego è adatta per ogni lavoro in cima agli alberi o sulle piattaforme. Bassi livelli di vibrazioni e rumorosità e zero emissioni assicurano comfort e sicurezza ai massimi livelli».

L'ORGOGLIO DI 740 T. «Per due decenni tra gli Anni Ottanta e Novanta il decespugliatore Oleo-Mac 740 T», assicura Giovanni Masini di **Emak**, «ha rappresentato, non solo in Italia, ma in tutti i mercati mondiali, anche i più professionali come

il Sudamerica, la nostra macchina di punta, l'elemento di forte riconoscibilità dell'azienda presso i professionisti del settore».

IL VOLO DI FERRIS. «Zero Turn Ferris con le sospensioni», sottolinea Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «è stata un'altra nostra proposta innovativa nel mercato delle macchine professionali. La ISX3300 racchiude tutte le ultime novità della tecnologia dei rasaerba. Ferris ha migliorato il suo progetto migliore e lo ha reso ancora più affidabile e robusto. Il sistema brevettato di sospensioni cambierà il vostro modo di lavorare: lentezza e scomodità lasceranno il posto a produttività e comfort. Le manovre diventano più sicure e precise e la macchina durerà a lungo grazie alle minori sollecitazioni trasmesse. Il nuovissimo e unico sistema di sospensioni anteriori Forefront™ a doppio braccetto sulle ruote anteriori aggiunge maggiore controllo e comfort nelle operazioni di taglio. Le trasmissioni integrate indipendenti Hydro-Gear® ZT-5400 Powertrain® offrono prestazioni altamente professionali».

E NACQUE AUTOMOWER. «Anno 1995: la novità mondiale **Husqvarna** Automower® Solar Mower. Funzionava a cellule solari policristalline, inserite e protette nel telaio. Aveva due pacchi batterie ricaricabili ad energia solare ed era dotato», evidenziano Giuseppe De Gobbi e Simone Concato, «di un potente microprocessore gestito da un software brevettato da Husqvarna. Il primo robot al mondo, il precursore di un nuovo modo di concepire e gestire il taglio dell'erba fu Husqvarna Solar Mower e disponeva di un gruppo di taglio in disco di alluminio che riduceva l'attrito sull'erba. Con ruote motrici ciascuna azionata da un motore di azionamento con cambio incorporato con marcia avanti e retromarcia, disponeva inoltre di sensore anteriore e rilevatori d'urto, pulsantiera e il perimetro era installato tramite un alternatore solare con 150 metri di filo».

IL FILM DELLA STX38. «Ultimo, ma non meno importante, anzi per i numeri che ha rappresentato praticamente il bestseller della nostra gamma "domestica" e reso famoso», ricorda Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «anche per la sua partecipazione come "protagonista" nel film di David Lynch "Una Stori Vera", il trattorino STX38. Questo che già all'epoca era caratterizzato da un telaio saldato a tutta lunghezza, una robusta trasmissione idrostatica, il piatto stampato con innesto delle lame a mezzo di frizione elettromagnetica e antenato degli attuali modelli serie X100, ha fatto si che oggi un trattorino su tre negli Stati Uniti sia a marchio John Deere.

Quest'anno poi la nuova serie X100 presenta un nuovo cofano dal design moderno. La trasmissione idrostatica e i pedali affiancati che consentono all'operatore di variare la direzione senza dover sollevare il piede, rendendo queste macchine ancora più confortevoli e facili da utilizzare. Il cesto di raccolta è stato riprogettato per semplificarne lo svuotamento e la pulizia. Il cruscotto in stile automobilistico include ora, su alcuni modelli, un indicatore del carburante digitale di più semplice lettura. Inoltre, a dimostrazione della loro ormai comprovata affidabilità, hanno una garanzia di ben tre anni o 120 ore di lavoro».

STORIA RECENTE. «Nel 2019, per la prima volta in ambito residenziale, Cub Cadet», chiude il cerchio Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia,** «lancia negli Stati Uniti una gamma di trattorini

a batteria, che da subito riscuotono un incredibile successo e diventano il punto di riferimento per tutti gli amanti del giardinaggio che hanno a cuore la salvaguardia dell'ambiente. La nuova gamma di E-Riders combina un design esclusivo con la migliore tecnologia ad oggi disponibile nell'ambito dei prodotti elettrificati. Grazie all'esperienza dell'azienda nell'ambito dei trattorini rasaerba, questi prodotti sono in grado di fornire prestazioni eccezionali, paragonabili a quelle di modelli similari dotati di motore a scoppio. Il tutto con un'autonomia di lavoro incredibile, che permette a questi prodotti di tagliare fino a 12.000 mq con una sola carica. Un'altra innovazione di Cub Cadet, che ha rafforzato ulteriormente il marchio nel segmento dei trattorini rasaerba».

SEMPRE PIÙ GREEN. «Gli ultimi prodotti a cui sono particolarmente legato», confida Andrea Tachino di **Multipower**, «sono di certo gli attrezzi della nostra linea Green Economy. Con la gamma Rato Battery, dotata di batteria Samsung 40V-2.5Ah, siamo finalmente riusciti ad entrare nel mercato del giardinaggio ad impatto 0. Decespugliatore, tosasiepi, motosega, tosaerba e soffiatore, sono le macchine ad oggi a disposizione; compatte, ultra leggere e soprattutto potenti, ma sempre garantendo prestazioni lavorative di lunga durata, anche con una sola batteria. Con questa linea di prodotti, che si aggiunge ai motori, alle motopompe, ai generatori e alle motozappe, i rivenditori specializzati Rato sono in grado di offrire un pacchetto completo a tutti gli utilizzatori di macchine da giardino».

IL PASSO DEL "DUE TEMPI". «Il lavoro di falciatura su terreni ripidi», aggiunge **AS-Motor**, «i cui prodotti sono importati in Italia da Oberto, «richiede un'elevata pressione sui motori. Con un motore a 4 tempi, la lubrificazione può rompersi ad una certa inclinazione e danneggiare il motore. AS-Motor ha la soluzione giusta anche per questo - un motore a 2 tempi robusto, duraturo e autoprodotto che può essere usato senza restrizioni anche sui pendii più ripidi. Esattamente dove le attrezzature AS-Motor sono di casa. In tutto il mondo, AS-Motor è ora l'unico produttore di motori a 2 tempi per motofalciatrici a piedi che rispettano la norma europea sulle emissioni di scarico 97/68/CE. Dal 2017 i motori a 2 tempi sono dotati dell'innovativa funzione EasyStart e soddisfano i requisiti dello Stage 5. Grazie all'accensione digitale e ai cilindri ottimizzati, la velocità di avviamento e le forze di trazione necessarie sulla fune di avviamento sono state notevolmente ridotte. Le falciatrici potenti e facili da usare sono vendute in tutto il mondo con il sigillo "Made in

Germany" tramite rivenditori specializzati qualificati - e giustamente, perché la gamma verticale di produzione a Bühlertann, dove l'azienda ha sede dal 2010, è molto alta. AS-Motor non può essere immaginato senza il riferimento regionale - l'azienda a conduzione familiare è fornita al 70 per cento da fornitori regionali.
La sostenibilità e la consapevolezza ambientale sono in prima linea nella produzione di AS-Motor. Questo è particolarmente evidente nella lunga durata di vita delle macchine, che influenzano il comportamento di consumo degli utenti. AS-Motor mostra la sua consapevolezza ambientale con la costruzione leggera delle macchine - i valori di emissione e il consumo di carburante sono ridotti. Il 90% delle macchine sono fatte di acciaio e parti metalliche riciclabili».

L'ATTIMO DI RASION. «Il rasaerba a batteria **Pellenc** Rasion», sottolinea Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione della filiale italiana del colosso francese, «è stato, al momento della sua prima commercializzazione, sicuramente un punto di riferimento assoluto di mercato. Le caratteristiche di primissimo livello,

basti pensare al piatto bilama da 60cm di diametro, e la progettazione per un utilizzo professionale e intenso rendevano Rasion un vero e proprio concentrato di tecnologia applicata. Tutta l'esperienza e il know-how acquisiti con il primo rasaerba Rasion, hanno permesso di sviluppare il successore Rasion2, in grado di vantare un telaio rinforzato (mantenendo la stessa leggerezza del precedente modello), motori a presa diretta sulle ruote in grado di ridurre ancora di più le emissioni sonore, oltre ad un ulteriore sviluppo di tutta la componente elettronica della macchina».

LA PORTA DEI CIPPATORI. «Nato dal know-how derivante dall'esperienza maturata in precedenza con il settore della macinazione del prodotto tramite i molini per il settore zootecnico, **Peruzzo**», racconta Andrea Ceccon, dell'ufficio marketing ed export dell'azienda padovana di Curtarolo, «ampliò la sua produzione investendo in trituratori e cippatori. La necessità era di macchine che potessero essere uno strumento indispensabile anche nelle stagioni morte, durante le quali non si poteva procedere con la manutenzione del manto erboso vero e proprio. Da questo panorama prese vita il cippatore TB100. Tra i più venduti anche ai giorni nostri, può ad oggi contare su un'ampia gamma di versioni, a seconda del suo

impiego: dalla classica con PTO Trattore, a quella dotata di motore a scoppio, da quella idraulica a quella su ruote o su cingoli. Tutti questi modelli Peruzzo sono ancora in produzione e sono il fiore all'occhiello nonché l'orgoglio della gamma Peruzzo: ideali per tutta quella clientela attenta al "bello" e alla qualità in generale, in Italia così come all'estero. Se dovessimo scegliere quale tra questi tre prodotti sia davvero per noi quello più significativo, la scelta ricadrebbe certamente sulla trinciaerba per applicazione frontale Teg Special. Questo non solo per il successo di pubblico che ci ha portato in generale, ma soprattutto per averci permesso di diffondere il marchio Peruzzo davvero in tutto il mondo, affiancandoci con un prodotto di qualità Made in Italy, ai colossi del mondo dei trattori».

PACCHETTO COMPLETO. «Olio miscela k70 del marchio Strong è una linea completa che propone quattro gamme di prodotti, formulate appositamente per garantire elevate prestazioni alle macchine: Olio Strong K70 Corse semisintetico per motori 2T, Olio Strong K70 Plus semisintetico per motori 2T, Olio Strong K70 Mix Synthetic sintetico per motori 2T, Olio Strong K70 Super Synthetic sintetico per motori 2T. Sviluppato per motori 2 tempi altamente sollecitati», spiega **Sabart**, «il prodotto è formulato utilizzando esteri sintetici che garantiscono bassa fumosità ed eccezionali proprietà lubrificanti, antiusura ed anticorrosione. Efficace anche in sistemi con lubrificazione separata. Eccellenti caratteristiche di resistenza ai carichi e massimo sviluppo della potenza del motore. Ideale per un utilizzo professionale».

CI PENSA MS 500i. «Nel 2018 è stata introdotta in gamma la MS 500i "Injection" ovvero la prima motosega al mondo con iniezione controllata elettronicamente. Questo modello», il punto di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ha il miglior rapporto peso/potenza presente sul mercato e la struttura leggera e l'accelerazione brillante permettono di raccogliere e lavorare legname di grandi dimensioni».

E NACQUE LA SERIE F. «Nel 2017 **Wiper** fa un balzo avanti», chiude il cerchio Paolo Serafin, con la nascita della Serie F con i modelli F28 (2600 mq), F35S (3200 mq), F50S (5000 mq). Da allora la Serie F è stata migliorata e resa semplicemente la macchina perfetta, il robot per eccellenza. Solidità costruttiva senza paragoni, equipaggiata con ruote in gomma morbida che la rendono efficiente su qualsiasi tipo di terreno con una trazione che permette di arrivare a pendenze fino al 45%.

I modelli "Smart" della Serie F (F35S e F50S) sono dotati del modulo Connect che grazie al GSM permette una gestione del robot anche da remoto. Inoltre il Connect dispone dell'utilizzo del GPS, grazie al quale il robot mappa l'intera superficie del terreno e la seziona in più aree, riducendo il tempo di rasatura del prato, e permette al Robot di rientrare alla base di ricarica senza seguire il filo perimetrale. Altra caratteristica del modulo Connect è il Geofence, un antifurto che si aziona quando il robot esce dall'area di taglio. Tutti i modelli della Serie F sono dotati da pannello touchscreen dove sono racchiuse tutte le molteplici impostazioni del Robot (grazie alla scheda madre di ultimissima generazione), impostabili comunque facilmente dalla APP "My Robot Wiper". La Serie F, ovvero la nipote del Runner, in questi anni ci ha dimostrato che l'innovazione, lo studio e la cura dei componenti costruttivi, porta inevitabilmente al successo. Per questi motivi ad oggi, i robot Wiper garantiscono un'efficienza ed un'affidabilità senza paragoni».

roberto dose

Sta cambiando il mercato. Velocemente. Una realtà nuova con cui lo specialista deve fare i conti al più presto, anche variando quel che è rimasto a lungo fermo nel tempo. Ora la necessità di evolversi. Dalla formazione dei dipendenti a tutto il resto, per farsi trovare pronti. Fin da subito

«LA BATTERIA C'È, I PUNTI VENDITA ADESSO SI ADEGUINO»

La batteria rivoluziona il punto vendita. Inevitabile. Lo sta già facendo. Tutto diverso adesso, con macchine differenti e la necessità di aprire una direttrice nuova. Con l'obbligo da parte dello specialista di darle il giusto indirizzo. Il giusto peso, la giusta valenza. Sentiero disegnato. Quello che tutti, anche i clienti finali, dovranno imparare a seguire. Tracciato da loro stessi, in fin dei conti. Il teatro del mercato però adesso è un altro, fin dalle radici. Fin dalle fondamenta. «È una questione anche di formazione, di conoscenza del prodotto, di educare il personale per la parte commerciale ma anche per il post vendita», conferma Roberto Dose, rivenditore di lungo corso, una vita nell'associazionismo e sul campo, da generazioni, nel suo Friuli Venezia Giulia. Davanti ora ad una sfida nuova, accettata da tutti. Stimolante, avvincente. L'incedere della batteria ha cambiato molte coordinate. O almeno lo sta facendo. Di sicuro lo farà a breve. Troppo importante andare a fondo, troppo importante ridurre al minimo se non azzerare gli errori. Facile in un mondo per certi versi muovo, soprattutto quando il negozio dalla batteria sarà invaso. «Ci vuole gente che conosca le peculiarità del prodotto, che sappia come proporli e anche spiegarli. Un percorso necessario, perché l'utilizzatore oggi è sempre più acculturato in materia e noi abbiamo l'obbligo di essere impeccabili. Da professionisti quali siamo», ribadisce il concetto Dose, anche lui a registrare la scalata notevole dei prodotti a batteria nell'ultimo periodo, onda lunga che non potrà che alimentarsi ancora da richieste e interesse ulteriori.

NUOVI CONFINI. C'è un altro risvolto da tenere in assoluta considerazione, proprio la centralità della batteria. E il concetto di multifunzionalità. «Cambierà la prospettiva di utilizzo, ma anche quella di acquisto. Una batteria può essere trasferibile a molte macchine. Ne prendi una e vale per varie soluzioni diverse. Da qui il ruolo prevedibile della batteria di veicolare le

successive scelte del cliente», il quadro di Dose, scenario anche piuttosto prevedibile ma comunque differente rispetto alle solite modalità, quando ogni macchina era piuttosto "staccata" dalle altre. «Non è il rasaerba con lama e filo che taglia, adesso c'è qualcosa di altro. Il rivenditore deve essere bravo a cambiar pagina senza perdere il segno di quelle precedenti. Ad unire quel che è stato e continuerà ad essere con quel che è e sarà in tempi anche brevi. Chiaro che sia la logica commerciale sia la presentazione e illustrazione e sia il post saranno qualcosa di nuovo e di diverso. Perché anche la prospettiva di utilizzo è destinata a cambiare», ribadisce la linea Dose, pronto a reinventarsi come il mercato d'altronde sta suggerendo.

STRADA SCRITTA. E poi si torna al punto originario. Al cerchio che si chiude, ad un lavoro chiaro da ultimare. A grande velocità, perché ormai così è. Flessibili, rapidi, eclettici. Ed una nuova visione da assecondare, da accompagnare, da veicolare nella maniera più appropriata. Ormai non si torna più indietro. «Vendi la batteria più che il prodotto, la fonte energetica che puoi poi trasferire su varie macchine. La batteria orienta le successive scelte, c'è poco da fare. Questo dirà il mercato, sta a noi rivenditori adesso. Naturale che la richiesta aumenterà proprio per quei prodotti che possono lavorare con la stessa batteria. Per questo è importante la giusta consulenza, fare i rivenditori specializzati fino in fondo, prevedere gli scenari e farsi trovare pronti. Bisogna prima di tutto individuare bene le persone. E poi il servizio, necessariamente profondissimo, minuzioso, accuratissimo. La batteria ci sta dicendo molto in questi ultimi mesi, ma noi dobbiamo ascoltarla fino in fondo. La richiesta viene dal basso, è il cliente a spingere in quella direzione. L'aumento è stato notevolissimo, chiaramente le fette di mercato si ricalibreranno. Soprattutto quelle di macchine per utilizzi meno intensivi. Tutto è piuttosto chiaro ormai». La verifica è adesso quella del mercato, inappellabile come tante altre volte. Una scena nuova, già abbozzata ma adesso mai così nitida. Un nuovo fronte attende lo specialista, dove il tocco in più dovranno darlo anche le nuove generazioni. Quelle più veloci nell'abbracciare il cambiamento, nel miscelare quel che era con quel che dev'essere adesso. Tutto conta adesso, dall'esperienza alla freschezza. Dalla passione all'intuizione, quella più sana. Tutti in una precisa direzione, anche se non l'unica. La batteria è un capitolo tutto nuovo, già scritto e rivisto. Ma solo agli inizi, il meglio deve ancora venire.

Marketing MG Giardinaggio

2019 **2020**

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

www.ept.it

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

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.

TRATTORINI E RIDER

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

HUSQVARNA

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

Rider RC 320Ts AWD

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
Rider Battery	vedi www.husqvarna.it	R	BAT		135 Ah	NO		85	M	25-70 (5)	2	155/50-8 /155/50-8	78 dB (A)	78,7x105,5x173,6			241
R 112C	€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

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. (LAX.ALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA 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
PS20DX	€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
PS25DX	€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
PS20D	€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!**

TOSAERBA

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

EINHELL

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

C-PM 46/2 S HW-E

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

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

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

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

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
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 anterioriManubrio 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)

HUSQVARNA

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

AUTOMOWER® 435X AWD

Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 m² e supera ostacoli, terreni accidentati e pendenze impressionanti fino al 70%. Il tagliaerba è caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che include il rilevamento dei furti GPS.

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
105	€1.279,00	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
J XH	€2.354,60	2200 mq	60x44x31	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	pin code	Automatica	13,5 Kg	PP+FV	Si
K Light	€2.494,90	800 mq	63x46x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	Si
K Medium	€2.586,40	1200 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K Premium	€2.702,30	1800 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
KS Medium	€3.428,20	1800 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
KS Premium	€3.544,10	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KS Extra Premium	€3.885,70	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KXL S Ultra	€4.446,90	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si

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	€90,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€170,00	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 / bruschless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 €/ 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 18 V - 4 Ah - 69,95 €/ 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 €/ CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 €/ CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 €/ CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 €/ STARTER KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-HC 18 LI T solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,0
GE-CH 1855/1 Li SOLO	79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1846 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li P	69,95	COMPLETA	18 V- 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
AGILLO	169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	159,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	89,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GC-LC 18 Li T - solo	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			20 / OREGON							4
POTATORI															
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE		1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36 Li	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	40		16,9
GE-CM 43 Li M KIT	359,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 33 Li KIT	219,95	COMPLETA	2 X 18 - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	33/25-75	30		11,85
GE-CM 18/30 Li		COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	34,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	89,95	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 0-210						1,3
GE-CL 36 Li E SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-LB 36 Li E - SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-150						2,5

ATTREZZATURE A BATTERIA

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

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / bruschless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
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															
530iPT5	€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

Marketing MG Giardinaggio

newsletter

Resta sempre aggiornato
su tutte le novità del settore.

Iscritivi alla nostra **newsletter**

www.ept.it

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

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.

TAGLIASIEPI

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

EINHELL

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

GC-PH 2155

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO MACCHINA (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	NORMATIVE (EPA)	AVVIAMENTO FACILITATO	LUNGHEZZA LAMA CM	LAMA DOPPIO TAGLIO (***)	MONOLAMA (***)	DIAMETRO MASSIMO TAGLIO MM	IMPUGNATURA RUOTANTE	SISTEMA ANTIVIBRANTE	CONSUMO ORA	PESO KG A VUOTO
GC-HH 5047	79,95	H	EL		500 W			58,5	DA		18	SI			4,3
GC-HH 9048	99,95	H	EL		900W			48	DA		15	SI			5,1
GH-EH 4245	44,95	H	EL		420W			45	DA		12	NO			2,5
GC-EH 5550	59,95	H	EL		550W			46,5	DA		12	NO			3,3
GC-EH 5747	49,95	H	EL		570 W			53	DA		16	NO			3
GC-EH 6055	69,95	H	EL		600 W			61	DA		19	NO			3,9
GE-EH 6560	74,95	H	EL		650 W			66	DA		28	SI			3,7
GC-PH 2155	159,95	H	2T	21,3	600 W			55	DA		22	SI	SI		5,9

HUSQVARNA

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

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 deflettore monopettine, 63D) e 75 cm * - * per poter funzionare i tagliasiepi elettronici Helion necessitano di Batterie Pellenc Lithio-Ione*

DECESPUGLIATORI

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

EINHELL

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

GC-BC 52 I AS

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
GC-ET 2522	19,95	H	EINHELL	EL			0,25		S					A NORMA	1,3
GC-ET 3023	29,95	H	EINHELL	EL			0,3		S					A NORMA	1,6
GC-ET 4025	42,95	H	EINHELL	EL			0,4		S					A NORMA	2,4
GC-ET 4530 SET	44,95	H	EINHELL	EL			0,45		S					A NORMA	2,7
GC-ET 5027	49,95	H	EINHELL	EL			0,5		S					A NORMA	2,7
GC-BC 25 AS	124,95	H	EINHELL	2T	SI	25	1 (0,75)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	6,4
GC-BC 30 AS	139,95	H	EINHELL	2T	SI	30,3	1,1 (0,8)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	8,5
GC - BC 43 AS	149,95	H	EINHELL	2T	SI	42,7	1,8 (1,25)	ELETTRONICA	S			SPALLA	SIST. ANTIV.	A NORMA	8
GC-BC 52 I AS	174,95	H	EINHELL	2T	SI	51,7	2 (1,5)	ELETTRONICA	D			SPALLA	SIST. ANTIV.	A NORMA	8

HUSQVARNA

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

553RBX

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

129 RJ	€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

PELLENC

EXCELION ALPHA

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

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.

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

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

MOTOSEGHE

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

EINHELL

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

GH-PC 1535 TC

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (')	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
GH-EC 1835	84,95	H	EL		1,8			35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GH-EC 2040	94,95	H	EL		2			40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,8
GC-PC 930 KIT	129,95	H	2T	25,4	1,2 (0,9)	2%	STRAPPO	30	EINHELL	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	3,8
GC-PC 1235 I	124,95	H	2T	37,2	1,6 (1,2)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GC-PC 1335 I TC	129,95	H	2T	41	2 (1,5)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GC-PC 2040 I	149,95	H	2T	52	2 (1,5)	2%	STRAPPO	40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,6

HUSQVARNA

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

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

PELLENC

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

SELION

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (")	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
51 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	_	1200 W	_	ELETT.	6" -15 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1.7
51 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	_	1200 W	_	ELETT.	10" -25 cm asta 1,80m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
51 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	_	1200 W	_	ELETT.	10" -25 cm asta 1,50-2m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
51 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	_	1200 W	_	ELETT.	10" -25 cm asta 2,20-3m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
51 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	_	2000 W	_	ELETT.	12" -30 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96	2

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

SPAZZANEVE

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

HUSQVARNA

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

ST 330

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

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

2021 | Notizie, Novità e Opportunità | N° 139

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 nuovi aderenti e
i soci che presenteranno e
faranno aderire una nuova
azienda del settore
macchine da giardino
avranno uno sconto
di euro 50

N° 139

Assogreen.InForma

2021

NUOVO CREDITO IMPOSTA SUGLI INVESTIMENTI IN BENI STRUMENTALI 2021

La Finanziaria 2021 ha previsto il riconoscimento di un nuovo credito d'imposta sugli investimenti in beni strumentali nuovi, da utilizzare in compensazione nel mod. F24 per tutte le imprese, comprese le aziende agricole e i contribuenti in regime forfettario. E' confermata la possibilità di usufruire di 3 distinti crediti d'imposta per gli investimenti in beni strumentali nuovi effettuati a decorrere dal 16/11/2020 fino al 31/12/2022. Gli investimenti riguardano beni materiali e immateriali "generici", beni materiali "Industria 4.0" di cui alla tabella "A" e beni immateriali di cui alla tabella "B" prevista dalla Legge nr. 232/2016 (Finanziaria 2017). Il nuovo credito d'imposta spetta nella misura del 10% del costo per l'acquisto effettuato dal 16/11/2020 al 31/12/2021 in beni strumentali materiali ed immateriali nuovi "generici" non tecnologici; oppure nella misura del 6% del costo se acquistati nel corso del 2022; il limite massimo dei costi ammissibili è di €. 2.000.000 per i beni materiali e € 1.000.000 per i beni immateriali; nella misura del 50% del costo per l'acquisto effettuato dal 16/11/2020 al 31/12/2021 in beni strumentali materiali nuovi con caratteristiche tecnologiche "Industria 4.0" oppure nella misura del 40% del costo se acquistati nel corso del 2022; in ambo i casi nel limite massimo dei costi ammissibili di € 2.500.000; nella misura infine del 20% del costo per l'acquisto effettuato dal 16/11/2020 al 31/12/2022 in beni immateriali nuovi con caratteristiche tecnologiche "Industria 4.0" nel limite massimo di costi ammissibili pari a € 1.000.000. L'acquisizione dei beni può essere effettuata a titolo di proprietà oppure in leasing. Come riportato in premessa il nuovo credito d'imposta spetta alle imprese residenti in Italia, comprese le stabili organizzazioni di soggetti non residenti, a prescindere dalla forma giuridica, dal settore economico di appartenenza, dalla dimensione e dal regime di determinazione del reddito ed ai lavoratori autonomi; il beneficio può essere usufruito anche dai soggetti (imprese/lavoratori autonomi) che adottano regimi forfetari di determinazione del reddito. La spettanza dell'agevolazione è subordinata al rispetto delle norme in materia di sicurezza sul lavoro e al corretto adempimento degli obblighi di versamento dei contributi previdenziali ed assistenziali dei lavoratori e il credito d'imposta sarà utilizzabile esclusivamente in compensazione nel mod. F24 in 3 quote annuali di pari importo.

RIFIUTI : SCADENDA DEL MUD PROROGATA AL 16 GIUGNO 2021

Nel Supplemento Ordinario n. 10 della Gazzetta Ufficiale del 16 febbraio scorso è stato pubblicato il D.P.C.M. 23 dicembre 2020, che approva il nuovo modello unico di dichiarazione ambientale per l'anno 2021 e che prevede lo spostamento della data ultima di presentazione al 16 giugno 2021, rispetto alla scadenza "classica" del 30 aprile. Come noto, sono tenute alla presentazione del MUD per la denuncia dei rifiuti gestiti nel corso del 2020 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. 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.

Cub Cadet®

BUILT IN AMERICA SINCE 1961 Cub Cadet

www.cubcadet.it

MTD Products Italia s.r.l. | Via Carlo Porta, 26 | 23861 Cesana Brianza (LC) Italia

campbellady.com 05821

PLATFORM BASKET

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