MARKETING | GIARDINAGGIO





N.263 - APRILE 2021 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it







SIAMO SEMPRE CON VOII

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





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



www.grillospa.it grillo@grillospa.it



La miglior campagna pubblicitaria a supporto dei rivenditori.





uone sensazioni. La stagione è partita



bene, al di là di zone d'arancione e rosse. S'è cominciato col passo giusto, al di là di restrizioni e tante serrande abbassate. Più forte di tutto la voglia di verde, al di là di ristrettezze e un mondo deformato. C'è un muro da scavalcare, più alto del solito, ma anche il desiderio di andare oltre. Di vedere quel che c'è nascosto dietro. Pasqua al chiuso non ha giovato a nessuno ma chi ha un giardino l'ha sfruttato al massimo e chi la passione ce l'ha dentro non verrà certo fermato dai DPCM. Il 2020, dati Comagarden alla mano, raccontano di un recupero prodigioso nell'ultima parte dell'anno. Di numeri straordinari, di desideri tornati a galla prepotentemente. Anche nei momenti complicati. Ha viaggiato forte il giardinaggio, più forte delle paure e delle ansie. Più forte dei freni e degli stop. A prendere la rincorsa ora, a incamminarsi verso mesi non facili ma anche parecchio adrenalinici. Gonfia il petto il garden, a guardare avanti senza timori. A rivendicare i suoi spazi, a prendersi i suoi spazi, a gustarsi fino in fondo la primavera. Con la qualità a farsi largo, senza troppi compromessi anche se col prezzo in tanti dovranno fare i conti. Quadro ingarbugliato, in una fotografia comunque nitida in cui c'è verde ovunque. Il punto di partenza, secondo il teorema sempre valido per cui «se l'erba cresce va tagliata». Non c'è neanche bisogno di ricordarlo a chi continua a coltivare il proprio hobby con l'energia di sempre. Anzi, ora ancor di più. Senza soluzioni di continuità, senza mai fermarsi un attimo fra giornate piene di sole e lunghi pomeriggi. Bella linea di demarcazione la piena primavera, ma anche l'inizio dell'estate dove spesso si sconfina. Ormai anche con grande naturalezza. Con tanto orgoglio, più la certezza di arrivare al traguardo. Come sempre, d'altronde. Lungo il cammino, magari faticoso più di altre volte ma certamente stimolante come non mai. Già iniziato, con la giusta andatura. Con tanti punti fermi, nonostante tutto. Avanti così.





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

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

Stampa

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

Socio effettivo



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

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

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 rustro 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 Nuccidiali eigge. In conformitia e quarrio свядкою, за силившем сте речеснос dede cil Verona, via Meloni 11, esiato una banca datii ad uso redazionale. Sii interessati potranno esercitare i diritti previsti (consultare, modificare o ancellare 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











SOMMARIO 2021

ZANETTI MOTORI LEONARDO INVERTER ZBG 2000 iE

www.zanettimotori.com



assogreen

8 Alessandro Fontana «La battaglia sarà ancora lunga»

comunicazione

26 Product marketing, tutto parte dell'idea

dalle aziende

- **24 Active**, rasaerba da dieci e lode
- **30 Sabart BOT,** l'assistente a portata di mano

fiere

53 Eima, iniziato il countdown

il parere

Cesare Cipolla «Prati sintetici? Meglio la Natura»

l'opinione

48 Roberto Dose
«Aiutati dalle nostre radici
e dai valori dei nostri padri»

professionisti

42 Silke Battistini
«Il mio mondo fra gli alberi»

punto vendita

46 «Anticiperemo i nostri desideri»

ricerca

32 Il potere assoluto fra le mura di casa

rivenditori

- 12 Vito DiGeso
 «Adesso la gente si fida dell'online»
- **Luca Scarmagnan**«Gioco di squadra determinante»
- 18 Stefania Crupi «Maggior cautela, ma quadro roseo»
- **22** Giancarlo Moret «Marce alte, il verde è bene primario»

rubriche

- 34 News
- **54** Vetrina

tendenze

So «Parola d'ordine: condivisione»

59 Tuttomercato



HR

100% MADE IN ITALY





«LA BATTAGLIA SARA' ANCORA LUNGA»

di Alessandro Fontana presidente di Assogreen

i siamo sentiti più forti giorno dopo giorno. Ogni volta che ne superavamo una, ad ogni ostacolo che eravamo bravi a scavalcare, ad ogni richiesta che alla fine esaudivamo, ad ogni risposta esauriente che riuscivamo a dare. Sempre più sicuri, ma sempre col timore che qualcosa possa succedere. Vediamo qualche squarcio di sereno, ma non è ancora finita. Ci mancherebbe. La battaglia non è ancora vinta. E chissà quanto ci vorrà per tornare alla normalità, per vivere il mondo come facevamo prima, per riabbracciare le nostre vecchie abitudini. Compresi i momenti più semplici, quelli che fino a marzo di un anno fa hanno accompagnato la nostra quotidianità. Tanta strada abbiamo fatto, ancora tanta dobbiamo farne. Non ci siamo mai tirati indietro. Siamo rivenditori, quindi allenati ad avere mani dure e idee in testa per risolvere pro-

«Serve cautela, senza forzare gli investimenti nel punto vendita. Un passo per volta. A fine marzo c'era ancora freddo, l'erba non è cresciuta subito, soprattutto alla gente mancano i soldi. Le spese sono più oculate, anche se si tratta di cento euro in più per acquistare un rasaerba. E poi il ritardo nella consegna delle macchine ha reso tutto più complicato»



blemi di ogni tipo. Fa parte del nostro vissuto, un bagaglio che nei periodi davvero di fuoco ci ha aiutato parecchio. Qualcosa che è probabilmente anche nel nostro DNA, quella capacità di sapersi districare anche nei contesti più complicati che deve renderci quasi orgogliosi. Nel frattempo abbiamo imparato a lavorare a distanza, ci siamo fatti dare una mano da internet, abbiamo ancora una volta cercato di fare di necessità virtù, ce la siamo cavata anche quando tutto pareva perduto e spinto il cuore oltre l'ostacolo. Una lunga volata, percorsa a costo di restare senza fiato. A costo di finire sulle ginocchia. Non siamo ancora fuori dal tunnel, questo credo sia chiaro per tutti. Anche i professionisti che avevano appena chiuso, vedi ristoratori o agriturismi o chi aveva la cantina, comunque il suo piccolo investimento lo facevano. Adesso quelli che vogliono dedicarsi al verde lo fanno ancora ma con più attenzione perché mancano proprio i soldi fra quei pochissimi che arrivano dallo Stato o nemmeno arrivano

ASSOGREEN

per determinate categorie. E con questa pandemia, per cui la soluzione non sembra di durata breve, si tende tutti a fare i conti perbene. Sono preoccupati anche per spendere cento euro in più per un tosaerba. Il mio suggerimento? Di viaggiare molto a vista, anche perché non è che la stagione fino a fine marzo fosse davvero partita del tutto. Qui da me, nel piacentino, da quando si è rientrati in zona rossa la gente anche se in giro ce n'è sempre troppa per quello che dovrebbe effettivamente circolare il traffico all'interno del negozio è ca-



lato del 30% nonostante cominciamo ad entrare nei mesi buoni. Ma le ultime settimane di marzo rispetto a febbraio di persone che entrano ce ne sono state meno. Molti, anche giustamente, preferiscono non spostarsi. La linea che consiglio è quella di essere oculati, di non spingere troppo la mano negli investimenti all'interno del punto vendita e di capire bene che direzione prenderà la stagione, prima di tutto per quel che riguarda gli spostamenti ed ha la facoltà di spendere, ma anche calibrare bene il tempo perché il meteo non è che all'inizio ci abbia proprio avvantaggiato. Fino agli ultimi giorni di marzo faceva ancora freddo, la mattina c'erano zero gradi e l'erba non era ancora cresciuta. Eravamo quindi indietro. E dall'altro canto per due mesi non è neanche piovuto, per cui i prati non è che siano così rigogliosi. Tutt'altro. Bene sono andati il motocoltivatore e la motozappa. Stiamo rivivendo quello che avevamo sottolineato l'ultima volta, quindi il problema delle scorte. Non avendo fatto molti magazzini le riserve sono finite e le ditte di macchine non ne hanno più facendoci perdere quindi delle opportunità di vendita. Consegne del 10 marzo sono slittate a metà aprile perché di prodotti non ne hanno più. Questo è un grosso problema. La foto di questo periodo? Quando ogni giorno squilla il telefono e le persone ti chiamano, quando ti accorgi che non sei mai con le mani in mano, sei anzi sempre più incasinato e purtroppo lavori di più e rendi di meno. Un po' perché non ci sono le macchine, un po' il cliente prima di acquistare ci

pensa o prima richiama tre volte. Tutto questo porta a dover svolgere una mole di lavoro ancor più importante per concludere alla fine di meno. D'altro canto però i contatti sono sempre frequenti, che il cellulare è sempre in azione, tutti continuano a scriverti e chi si può spostare viene a trovarti. La soddisfazione è vedere comunque che il nostro settore tira, a livello aziendale e personale quel poco che abbiamo fatto è stato recepito bene dai clienti. Bisognerebbe avere venti meccanici in più in officina perché è davvero sotto pressione. Ma la gente ci crede, tutti noi ci crediamo. Dobbiamo crederci. Con tutte le nostre forze. Mi raccomando, serve ancora cautela. Inutile spingere sull'acceleratore se la strada non è ancora tutta libera, inutile andare oltre certi limiti. Meglio un passo alla volta, un traguardo dopo l'altro, senza strafare. Il momento resta delicato, nonostante il giardinaggio sia un pensiero costante di molti ed una priorità a cui nessuno vorrebbe rinunciare. Portafogli più vuoti però non possono essere un grande indicatore, i consumi non possono che soffrirne anche se il verde è diventato ormai quasi un bene primario. Ottimismo sempre, perché è il sale della nostra professione. Accompagniamolo però da un bel po' di sano realismo. Guardiamo in faccia la realtà, dritta negli occhi. Con fiducia ma anche rigore, con la solita passione ma anche con la giusta freddezza e il necessario distacco. Questo è il momento più che mai di riflettere bene, di fare il passo sempre secondo la lunghezza della gamba. Il resto verrà di conseguenza. Come sempre.

«PRATI SINTETICI? MEGLIO LA NATURA»

di Cesare Cipolla

edo troppi prati sintetici in giro. Niente di clamoroso per carità, ma una tendenza che non va propriamente nel mio modo di concepire le cose e la realizzazione di un giardino. In controtendenza non solo con la mia visione. Prima di tutto perché è una perdita costante di suolo, gocce su gocce che certo non vanno nella direzione della Natura. Come mettere una moquette, una strada troppo facile da percorrere senza però pensare alle conseguenze. Perdendo per di più il gusto della cura, l'orgoglio nel vederlo sempre più bello, i margini che tutti gli appassionati desiderano esplorare, semplicemente quel sapersi immergere in qualcosa in continua evoluzione che alla fine dà tanti risultati che non solo quelli classici, solo visibili ad occhio nudo. C'è di più, molto di più.

Il problema non è solo ecologico, la questione ri-

«È come mettere una moquette, via troppo facile da percorrere e pure con sensibili controindicazioni. A partire dalla difficoltà di smaltimento, fino ad un investimento non proprio così conveniente. Anche nel lungo periodo. Meglio un giardino all'italiana, pur senza erba. Di soluzioni ce ne sono tante, per ogni tipo di esigenza»



guarda pure le difficoltà nello smaltimento. Senza credere che in compenso esista il vantaggio della poca manutenzione, che una volta ultimato ci si possa anche dimenticare di averlo, che il sintetico sia il nuovo e tutto il resto parli con tempi passati. Non è così, ci mancherebbe. Caldo e acqua creano una miscela che trasformano il manto in un ricettacolo di batteri, con una temperatura che può arrivare anche a settanta gradi. Ci sono studi dedicati in materia, al di là della scelta concettuale di mettere da parte tutto quel che è naturale per far posto a soluzioni artificiali che non sono proprio coerenti con la voglia di stare all'aria aperta e di contesti puliti in cui godere degli spazi esterni. Senza contare che il sintetico, cifre alla mano, ha un alto investimento iniziale ma anche durata limitata perché col tempo perde completamente le sue caratteristiche e diventa quindi inutilizzabile. Quindi non rinnovabile. Finanziariamente il pra-

IL PARERE

Voci di costo in €	Naturale	Artificiale
Costo totale di costruzione iniziale	118.000-160.000 €	430.000-500.000 €
Durata media del manto	15-25 anni	10-12 anni
Manutenzione annuale	25.000 €	15.000 €
Costo tot. manutenzione in 12 anni	300.000 €	180.000 €
n. ore approx di gioco per anno	450	1000-1500
Costo totale per anno	36.000 €	53.000
Costo omologazione (LND)	200-300 € (4 anni)	8000 € (3 anni)
Costo totale in 12 anni	450.000 €	660.000€
Costo smaltimento dopo 12 anni	0,00 €	€ 80.000
Costi dal tredicesimo anno Fonti: ESA et al., mod	20.000-30.000 € dal fiume riccardo	270.000 €

to naturale è vantaggioso ancora al dodicesimo anno. Nessuno si sognerebbe di prendere alberi artificiali, perché un prato sì?

Un campo in erba permette una mitigazione della temperatura, l'abbattimento degli inquinanti fra polveri sottili e metalli pesanti, un "effetto filtro" per le acque, una riduzione dell'inquinamento acustico.

E poi i campi sportivi, altro argomento attuale. A partire dal drenaggio. Siamo sicuri che il problema lo risolva il sintetico?

Non ci dimentichiamo poi che esistono pure i giardini senza erba, ugualmente belli e accattivanti. Basta utilizzare delle piante, della ghiaia, ma anche tanto altro. Il sintetico è spazio sottratto al verde, invece lo vedo anche per prati molto grandi. Non solo quelli piccoli. Quelli all'italiana sono versatili ma anche molto belli. Con le siepi e il ghiaietto, oppure con erbacee perenni ed arbusti. Oppure con tanto altro, basta una sapiente miscela e la mano possibilmente di un professionista. Avessi un giardino di venticinque-trenta metri quadrati a Milano metterei un gazebo, pavimentazione in legno, all'esterno piante d'arredo che mi separano elegantemente dai vicini e dall'esterno. Per quel che

riguarda pro e contro i dati sono tangibili, certi grafici chiarissimi, le differenze sostanziali. Niente in contrario davanti al nuovo, i giardinieri sono spesso i primi innovatori. Fermo restando che un giardino è rigoroso ma soprattutto frutto della fantasia, dell'ingegno persino, dei gusti della gente, l'espressione di idee personalissime ma proprio per questo con tutto il diritto di essere tradotte nel reale. Vale per tutti, vale per i grandi e piccoli prati. Vale soprattutto, e sono tanti, per quelli che amano immergersi in quella che è diventata a tutti gli effetti ormai un'altra stanza delle nostre abitazioni. Qualcosa in cui rifugiarsi anche spesso e volen-





tieri, senza mezze misure, col desiderio di respirare profumi da cui ricavare sensazioni profonde grazie alle quali uscire per un attimo dalla routine della quotidianità e staccare anche solo per un'oretta. C'è un lato romantico che non va trascurato, un'anima forte alle spalle, un filo sottile che non si può non intravedere. Tutto molto semplice, come un bel giardino fatto con passione. Senza artifizi, senza andare contro la Natura.



«ADESSO LA GENTE SI FIDA DELL'ONLINE»

mmerso fra gli ulivi, DiGeso Motors s'è difesa attaccando. Con pazienza e lucidità, senza mai indietreggiare di un millimetro. Accettando e anzi spingendo al cambiamento, anche se obbligato in un anno in cui è stato difficile anche solo uscire di casa. «Il mondo è cambiato, la gente si fida dell'online. Abbiamo assunto una persona che segue tutta la parte vendita ma vicina al cliente anche grazie alla nostra dedicata linea telefonica. Anche un signore di ottant'anni oggi acquista direttamente dal suo smartphone», la prima fotografia di Vito DiGeso, coi fratelli Alessandro e Gianfranco a mandar avanti l'attività con mansioni che vanno dall'amministrazione alla vendita fino alle lavorazioni in officina di una creatura nata nel 1976 dall'idea di papà Giuseppe, per tutti Peppino, come officina meccanica e riparazioni di macchine agricole e autocarri. «Sentiamo la mancanza del cliente in sede, ma ci dobbiamo adeguare l'abbiamo fatto già. Chiaro che entrare e vedere i prodotti allarga il campo, invogliando chi gira fra gli scaffali a prendere spesso anche qualcosa di diverso oltre a quel che già aveva in mente di prendere. È successo tante volte, è una scena già vista e piuttosto abituale. Torneranno magari, ma



Un anno ad alta velocità, fra ulivi e giardini. DiGeso Motors ha viaggiato sempre a testa altissima. «Ci manca il contatto con la gente in negozio, ma ci sono tanti modi per accorciare le distanze. Basta whatsapp. Molto bene soprattutto la batteria, specie agli occhi del privato. Notevole il balzo dei robot»



l'importante era per noi dimostrare di essere elastici e preparati ad ogni tipo di scenario. Ce l'abbiamo fatta, di questo non possiamo che essere orgogliosi», l'altro fermo immagine di DiGeso, un giovedì sera di inizio di aprile, serrande abbassate e le maniche già rimboccate per il giorno dopo. Avanti così, senza sosta.

SCATTO BATTERIA. Il giardinaggio se l'è cavata egregiamente, andando anche oltre le previsioni.



Altezza di taglio 6 pos. da 2.5 a 7.5 cm Regolazione altezza centralizzata Scocca acciaio robusto di alta qualità mulching kit - scarico laterale Peso netto 47 kg

Motore Honda GCVx200 - 201 cc Ampiezza di taglio 51 cm Sacco raccolta erba 70 lt Trazione si Accessori inclusi:

Fabbrica motori dal 1978 **Blue Bird**

Industries **—**







Trazione si

Accessori inclusi:

Peso netto 33 kg

mulching kit - scarico laterale

RIVENDITORI

«I piccoli privati sono cresciuti tantissimo, è cresciuta però soprattutto la batteria. Tutti la chiedono. Il professionista è ancora un po' titubante ma per il resto la strada sembra piuttosto tracciata», l'analisi di DiGeso, bloccato nella parte finale di marzo quando anche in Puglia è scattata la zona rossa ma comunque con un bel bagaglio passato in dote, con mesi ad alta velocità sotto molti aspetti. A partire dal web, cavallo di battaglia ancora da calibrare perbene. «L'online è globale e i prezzi non sempre corretti fino in fondo. Si rischia di dover combattere una guerra da questo punto di vista, nonostante le aziende serie controlli-

no tutto e limitino il "pericolo". Qualcuno che fa il furbacchione però c'è sempre», il punto di Digeso, riferimento di una zona stretta fra gli ulivi, fra potatura e raccolta, oltre alla linea garden che abbraccia molto la parte residenziale di Bari e provincia dal quartier generale di Sannicandro.

L'ARMA DI WHATSAPP. Tante sfaccettature, tanti valori aggiunti hanno allungato la proposta di Di-Geso Motors. Passi necessari, giusto per assecondare i gusti della gente. «Sta crescendo tantissimo il robot, segmento dove di numeri se ne facevano pochi. Invece le vendite sono salite notevolmente. Abbiamo lavorato molto in questi mesi, non ci siamo mai persi d'animo anche perché comunque abbiamo continuato a lavorare e a marciare nella direzione di sempre. Confortati anche dai risultati. Abbiamo cercato di potenziare il web ma anche la linea whatsapp che ci ha dato davvero una bella mano. Tutto diretto, tutto immediato. Richieste e risposte, domande e suggerimenti. Anche con l'invio delle foto dei ricambi», il quadro di DiGeso, sempre a correre a cento all'ora nonostante qualche freno sensibile. Uno su tutti. «Mancano le macchine, le aziende hanno difficoltà nella consegna dei prodotti. I tempi si allungano e tutto diventa più farraginoso. Il fatto è che in questo modo si perdono delle occasioni di vendita. Non posso dire al cliente che bisogna aspettare una settimana per avere il prodotto che ha chiesto, ma a quel punto lui può andare da un'altra parte nella speranza di trovarlo o accontentarsi di una macchina di un'altra marca. Ma è chiaro che qualcosa non va, se è tutto così tortuoso», il dubbio di DiGeso, fra i locomotori di una realtà che fa proprio del servizio al cliente la sua priorità oltre ad un'officina rapida e puntuale nella risoluzione di problemi pre e post-vendita. Mettendoci sempre qualità e serietà.



SEMPRE IN VOLATA. DiGeso Motors offre qualità anche nelle attrezzature, grazie ai numerosi partner riconosciuti a livello nazionale ed internazionale, col core business della raccolta delle olive e quindi con gli scuotitori in primo piano, strumenti evoluti che garantiscono un lavoro ben fatto nel minor tempo possibile e al tempo stesso prendendosi estrema cura delle piante.

Sempre più ampio il catalogo DiGeso Motors, incontro alle esigenze della piccola o grande impresa agricola ma anche del giardinaggio hobbystico, dalla macchina per il garden alle attrezzature per le grandi distese agricole.

DiGeso Motors propone inoltre la formula Noleggio su misura di prodotti ed equipaggiamento per la cura della campagna e del giardino fra scuotitori, motozappe, taglierba e decespugliatori. Altra leva da sfruttare fino in fondo. «Stiamo lavorando bene», conclude DiGeso, «abbiamo messo la marcia giusta fin da subito, non abbiamo mai davvero pagato dazio nonostante il periodo complicatissimo, ci siamo subito attivati per ovviare alle difficoltà, abbiam tutti dato il massimo. Senza mai mollare. Il mercato alla fine ci ha dato ragione. Abbiamo fatto quel che dovevamo, raccogliendo la sfida fin dal primo momento. Ci siamo riattivati in un attimo, non abbiamo perso tempo. Sicuri del fatto nostro, certi che ce l'avremmo fatta». Storia di passione, di lungimiranza, di coraggio, di lucidità.



NUOVA GAMMA PRODOTTI A BATTERIA

Potenza e versatilità, alla portata di tutti.



La nuova gamma a batteria **Efco** combina l'efficacia di prestazioni di un pari strumento a scoppio con qualità irrinunciabili come comodità e semplicità d'uso. La batteria, come un serbatoio di potenza sempre a disposizione, è stata sviluppata per garantire costanza di rendimento e massima potenza fino al momento del suo completo scaricamento.







It's an Emak S.p.A. trademark 42011 Bagnolo in Piano (RE) Italy www.efco.it

www.youtube.com/MyEfco

f www.facebook.com/Efcoltalia
www.instagram.com/Efcoltalia

«GIOCO DI SQUADRA **DETERMINANTE»**

ulle rive del Lago di Garda c'è un'aria strana. Nella seconda casa di tanti europei, tedeschi e olandesi in primis, la calma è assoluta. Poca gente. La ripartenza è faticosa, tante seconde abitazioni sono chiuse. Spostamenti al minimo, in attesa che i vaccini facciano il loro dovere fino in fondo. Lì vicino, nel bel mezzo di giganti della grande distribuzione, il punto vendita Green Center di Luca Scarmagnan non può permettersi neanche un momento di pausa. Indaffarati tutti da

> mattina a sera. Boccate d'ossigeno una dietro l'altra, dopo quel che è stato. «Chiudemmo il 13 marzo, senza avere i codici Ateco giusti. Un anno dopo stiamo lavorando alla grande, partiti bene già da febbraio. Anche l'anno scorso però non era andata male, non avremo lavorato come le ferramenta che hanno avuto più libertà d'azione di noi ma comunque sempre a buon ritmo. Chiaro che adesso è tutt'altra storia, benché per molto tempo non sia piovuto. Star chiusi la scorsa primavera per due mesi è stato pesante, anche di testa.

C'era un po' di paura del domani. Soprattutto era quasi snervante vedere fuori bel tempo ed essere costretti a stare con le mani in mano. Dopo aver fatto tutto nel verso terreno coi clienti, dopo aver opedopo tanti interrogativi.

giusto, dopo aver preparato il rato di squadra», il primo quadro di Scarmagnan, alla fine di una lunga giornata, fra una vendita ed una consegna. Bella routine,



A TESTA ALTISSIMA. Il discorso resta quello di sempre. Il teorema il solito: il lavoro paga. «Qualcosa nel tempo abbiamo lasciato. I clienti quelli erano e quelli sono rimasti. Nessuno ci ha lasciato, evidentemente abbiamo seminato nel modo giusto nel tempo. Adesso ci sentiamo persino più consapevoli come azienda. Siamo sempre rimasti anche noi vicini alla nostra clientela», l'orgoglio di Scarmagnan, «senza mai far un passo indietro. Ora consegni di più, ti sposti di più. Se prima era il cliente a venire in negozio adesso sei tu che devi andare dal cliente. Arriviamo distrutti al fine settimana, ma sempre carichi perché comunque il mercato sta rispondendo bene. Perché il garden sta viaggiando a buoni ritmi, anche se non tutto è come prima e chissà quando si tornerà alle antiche e belle abitudini. A rivedere gente per strada, alla vita di tutti i giorni, a quelle fotografie che tanto ci mancano».

PROVA PROVATA. Anche un perfetto campo d'osservazione il punto vendita al giorno d'oggi. Il ritorno alla normalità passa anche dai buoni comportamenti. In ogni momento della giornata. «Tutti stanno rispettando le regole alla grande, dal-



«Stiamo lavorando

giornata sfiniti fra

tanto, si arriva a fine

una consegna e una

vendita. La clientela

l'abbiamo mantenuta

tutta. E oltre al

RIVENDITORI

la prima all'ultima. La gente ha capito che deve stare fuori ad aspettare il suo turno, che bisogna mantenere i distanziamenti, che se c'è da attendere non si può far altro. Ripeto, stiamo lavorando a pieno regime e ad un ritmo notevole. Siamo molto soddisfatti», evidenzia Scarmagnan, «anche nel periodo particolare di Pasqua in cui la gente va in giro e stavolta è dovuta invece rimanere in casa. Trascorrendo i giorni di festa quindi in giardino, giusto per ripartire da dove abbiamo iniziato. Dal filo conduttore dell'ultimo anno, dalla necessità di non muoverci ma anche della riscoperta dei nostri angoli di natura».

RITORNO AL PASSATO. Tante finestre aperte. Una particolarmente strategica. «Questo periodo», conclude Scarmagnan, «ha detto che il verde è bene essenziale. Adesso più che mai, quando tutto tornerà come prima sono sicuro che la percezione per il giardino sarà quella di oggi. Quindi una priorità assoluta, quel che magari non era fino in fondo prima pur essendo comunque elemento di sicura rilevanza per gli italiani». Green Center ha continuato a viaggiare a passo spedito, incurante di centri commerciali attorno proprio a due passi dalle porte di Verona che danno sul meraviglioso Lago di Garda. Dove non c'è il movimento di sempre, dove il volume è bassissimo, dove vince il silenzio. Dove tante case sono ancora chiuse, dove la gente del Nord Europa, di Germania, Olanda, Inghilterra e di ogni altro angolo del Vecchio Continente è rimasta lontana. Senza poter viaggiare, senza poter vivere un posto speciale. Dalla parte veronese a quella bresciana, tutti accomunati da un identico destino. Strade semideserte e viali spogli mettono però ancor più in risalto quel che s'è creato attorno. Senza clamori, ma con una fetta sempre più estesa. «Tanti sono tornati al caro vecchio orto, alla piccola agricoltura. Una tendenza piuttosto chiara, un deciso ritorno al passato o forse solo la riscoperta di certi gesti. In un settore in cui lavorano tutti. Anche i consorzi, anche noi rivenditori specializzati naturalmente. Non è stato un periodo facile, non lo è stato per nessuno, ma siamo sempre in piedi e a testa alta. Noi ci abbiamo messo competenza ma anche cuore e passione. Ci siamo rialzati in fretta, anche se voglio credere che non siamo mai davvero caduti. Che il giardino abbia continuato per la sua strada, senza mai arrestare la sua corsa. In fondo, al di là di codici Ateco e restrizioni varie, è stato proprio così. Oggi più che mai».





«MAGGIOR CAUTELA, MA QUADRO ROSEO»

inque chilometri dalla Svizzera. Il confine ad un passo. Campo d'osservazione privilegiato, area strategica Lovero. La dimora di Crupi, di un marchio conosciutissimo di quelle splendide montagne che ora appaiono parecchio spoglie. Senza troppa gente, senza il flusso di sempre ma con tante certezze. Ma anche con tante basi attorno su cui poggiarsi, con la forza della tradizione a far da potentissimo motore, con la fidelizzazione della clientela trasformata in affi-

Panorama privilegiato da Lovero, al confine della Svizzera. «L'agricoltura è andata bene, anche grazie ai vari incentivi. Qualcosa cambierà, ma al di là delle distanze, anomale soprattutto in zona di montagna, noi vogliamo continuare a lavorare sul territorio»





dabilissimo carburante. Con tante altre leve mosse nella maniera giusta, col mercato a dar risposte magari asciutte ma alla fine sempre convincenti. Sempre tutto sotto controllo, mano decisa e sguardo al cambiamento. Obbligato, ma senza mai rinunciare ai propri principi. Quelli di sempre. «Non possiamo certo lamentarci, con l'agricoltura non c'è stato nessun problema. Con la 4.0 e la "Nuova Sabatini" ci sono state anzi delle agevolazioni ulteriori», la prima fotografia di Stefania Crupi, una delle grande colonne di un punto vendita che ha scritto la storia di uno dei tanti meravigliosi angoli d'Italia patrimonio della provincia di Sondrio. Il freno c'è, ma ci sono anche gli acceleratori. «Il giardinaggio è calato, senza che questo cambi però i nostri piani e i nostri obiettivi per il futuro. La zona vive di turismo, ma i bed & breakfast e gli alberghi sono vuoti. Di gente non ce n'è. Su certe spese ci si va cauti, ma era anche prevedibile. Vero che l'erba cresce e va tagliata, ma bisogna anche vedere come. Chi vive qui ha stampo agricolo, ha grande manualità, non necessariamente è legato alle comodità. Per l'erba può bastare anche un rastrello»,

Idea: 47SBI



passione facendola diventare un

appuntamento piacevole e

rilassante.

Via Milano, 15/17 - 21049 Tradate (VA) Tel. +39 03311586940 ibea@ibea.it www.ibea.it

RIVENDITORI



lo scenario di Crupi, in fondo al rettilineo di una delle tante infinite giornate di inizio primavera, immersa fra carte e documenti, nel suo ufficio fino a tarda ora. La missione di una vita.

ALTA FEDELTA'. C'è molto di buono nel l'anno di Crupi. «Abbiamo lavorato tantissimo con le frese da neve, anche se il cliente adesso ti fa aspettare. Chiedendo dilazioni almeno fino a giugno, ma anche con passaggi più faticosi del solito negli acquisti. Telefonano, chiedono, tornano in negozio, magari decidono per un prodotto ma poi fanno un passo indietro e ne prendono un altro. Magari più piccolo, magari meno performante», il quadro di Crupi, a tinte meno colorate del solito ma in fondo, sommando i vari fattori, anche con un risultato parecchio soddisfacente. Faticoso il periodo, con la cassa integrazione all'inizio della pandemia e personale in negozio a turno per un terzo. Al contrario dell'officina, rimasta a lavorare a regime. Quando la macchina magari non si comprava ma di sicuro la si portava ad aggiustare. Anche col garden. «Abbiamo vissuto anni di crescita, adesso qualcosa s'è perso ma tutto un giorno speriamo neanche troppo lontano tornerà tutto come prima. Avanti per

la nostra strada, come sempre. Raccoglieremo di più l'anno prossimo», ribadisce il concetto Crupi, perfettamente calata con tutto il resto della squadra nella nuova dimensione. Sempre con una fiducia intatta nel verde e non solo quello distribuito attorno a quelle splendide montagne. Più lenta la vita, ma solo all'apparenza. Molto è come prima, anche i ritmi in negozio.

FILO DIRETTISSIMO. La scelta dell'azienda è stata chiara fin dal primo

momento. «Noi non facciamo vendite online, vogliamo lavorare sul nostro territorio. Il contatto a distanza è soprattutto telefonico, secondo una linea ormai metabolizzata da tutti. Da noi ma anche dalla stessa clientela. Ma tutto finisce lì, senza e-commerce. O vengono da noi o noi andiamo da loro a consegnare direttamente la macchina. Al di là di quel che si vuole e che si vorrebbe è fondamentale rispettare le regole, quel che tutti hanno fatto per la verità fin dal primo momento. Fin da quando ci siamo inventati un semaforo all'ingresso per garantire le distanze e assicurarci che tutto venisse fatto nel miglior modo possibile. Mai nessuna protesta, mai nessuna difficoltà nel far rispettare le regole. L'altro fattore sono i controlli sulla strada, sempre parecchi». Lavoro e silenzio, fatica e sudore in attesa che il vento cambiasse. Sempre con alte marce Crupi, dall'alto di quel settore agricolo che ha sempre continuato a macinare lavoro.

MATRICE SOLIDA. Lungo un anno così, parecchio intenso, con coordinate diverse e eredità del passato che nessuno potrà più cancellare. Il corso del fiume, modificato tanto drasticamente, qualcosa ha lasciato. Qualcosa di diverso, ormai metabolizzato. Destinato a rimanere una costante nella vita di tutti i giorni quando si riabbraccerà la normalità. «Come l'abitudine a lavorare telefonicamente ma anche via e-mail, come l'abitudine ad aver a che fare con le banche e non coi contanti, come l'abitudine al distacco fra le persone. Un'anomalia soprattutto in montagna, dove i rapporti fra persone sono una costante.

Dove il senso della comunità è fortissimo, dove non si è troppo abituati a strade vuote», l'ultimo sguardo verso di Crupi verso il suo mondo con contorni così differenti da una volta ma anche con una matrice impossibile da scalfire. Cementata nel tempo, dura come la roccia che circonda Lovero.





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

PELLENC



«MARCE ALTE, IL VERDE È BENE PRIMARIO»

i sente ancora più forte Giancarlo Moret. Più solido, con più armi, con un quadro anche più ampio, con orizzonti infiniti. «A marzo, il giorno 11 ad essere precisi, fu il giorno della paura. Ne passarono due o tre, non di più, quando iniziò la fase del riscatto. Amo definirla così. Un attimo di assestamento e via. Ci rimboccammo le maniche, chiamai tutti i nostri dipendenti, diventammo ancor più determinati. A quel punto, ancor prima di cominciare, capii che avremmo fatto stra-

da. Pur in quel contesto difficile, dov'era difficile intravedere uno squarcio di sereno. La botta fu dura, ma eravamo certi che una soluzione c'era. E soprattutto che non tutto era così nero. E che si poteva creare qualcosa di nuovo. Così è stato. A distanza è qualcosa che ci rende ancor più orgogliosi. Un anno particolarissimo, ma adesso ci sentiamo ancora più solidi», il punto di Moret, alla fine di una lunga giornata di fine marzo, dopo aver lasciato la sua seconda casa, il punto vendita «Bruno Moret Macchine Agricole» di Vittorio Vene-

vendita «Bruno Moret Macchine Agricole» di Vittorio Veneto, provincia di Treviso, terra di prosecco e di tante altre ricchezze. Quegli ambienti hanno visto di tutto, hanno visto crescere quel meraviglioso ed estremamente operoso angolo d'Italia, hanno per certi versi fatto la storia del territorio. Con la forza delle braccia e l'ingegno sempre ad ideare qualcosa. Con energia ma anche fantasia. Con le intuizioni della piccola e media im-



presa che hanno reso grande il Veneto nel mondo. Con la consapevolezza che il problema c'era ma il rimedio da qualche parte doveva pur nascondersi. Con la ferocia soprattutto di voler scavalcare l'ostacolo. Il più in fretta possibile, anche se davanti c'era qualcosa che non s'era mai visto prima.

CORAGGIO E FORZA. Alla fine del traguardo la luce c'era davvero. Quell'attacco deciso al mercato ha pagato. Senza mai stare un attimo con le mani in mano, senza mai compiangersi, senza mai arrendersi, senza mai pensare che la pandemia potesse prendere il sopravvento. Sempre a guardare in faccia la realtà, sempre a crederci, sempre a cogliere ogni sfumatura. Non è stato facile, ma la partita andava vinta. Si doveva vincere. «Il 2021 è partito alla grande. A marzo soprattutto», la fotografia di Moret, «pur nel pieno rispetto delle norme, il negozio è stato sempre pieno e vivo al di là delle restrizioni e della zona rossa. La gente viene, si sposta, ha voglia di rimettersi in moto. Ribadisco il teorema che è stato il filo conduttore anche della scorsa primavera: gli italiani hanno rivalutato il giardino in maniera profonda, sapendo per lo più di dover stare molto a casa. E stare nel

«Da uno stato di necessità abbiamo creato delle opportunità. Potenziando il canale online e i social. Tutti valori anche per il futuro. La stagione? Partita benissimo»



RIVENDITORI



verde piace, anche se si è costretti. Come i limiti di Pasqua, periodo in cui di solito a casa non si resta praticamente mai. Pareva un teorema solo momentaneo, invece la regola è rimasta anche nel tempo. L'italiano vuole stare all'aria aperta ed ha capito una volta di più che può starci anche solo uscendo di casa. È un'eredità che ci porteremo dietro. E soprattutto la chiara dimostrazione che il verde sa essere qualcosa che va al di là di tutto. Quasi un bene primario. Forse prima non lo era, ma adesso certamente lo è diventato».

PIÙ FORTE DI TUTTO. Consumi ridotti? Disponibilità limitata? Fino ad un certo punto. «Nella nostra realtà veneta le persone qualcosa da parte hanno conservato, ma anche per l'immediato c'è possibilità di spendere. Anche solo», puntualizza Moret, «quel che s'è messo da parte perché nessuno ha potuto far vere ferie. Puntando quindi tutto sul giardino. Il periodo più complicato? Chiaro che a

marzo ed aprile qualcosa abbiam pagato, s'è iniziato a lavorare davvero a maggio e giugno. Ma anche a luglio s'è fatto tanto. E poi abbiamo ricominciato a settembre, recuperando in gran parte le perdite inevitabili dei mesi precedenti. Dopo la stagione invernale s'è ripreso, anche a bella velocità». Andatura sostenuta, anche perché Moret in quel marzo in cui qualcosa bisognava inventarsi scelse di toccare il cliente coi social, anche attraverso video dedicati fatti al momento ai vari clienti, ma anche potenziando il canale online prima messo in piedi soltanto come corollario e molto lontano dalla classica vendita diretta. «Era qualcosa di molto rudimentale, trasformato a quel punto in qualcosa di molto più strutturato. Gli investimenti prima fatti nelle fiere li abbiamo fatti per il canale internet. Di risultati ne abbiamo ottenuti. uno dietro l'altro. Così come i social. Quel che mi





tengo stretto anche ora. Questa è la lezione: da uno stato di necessità è nata un'opportunità. Tanto che permetterci persino una bella accelerata in un periodo in cui certo i chiari di luna non sono granché. Certo, quei passi li avremmo mossi. Ma non con questa determinazione e non con quella velocità. Il giardinaggio sta bene, l'hanno detto anche i dati di Comagarden. I numeri sono buoni. S'è riscoperta la casa», conclude Moret, «sono state magari rispolverate anche le vecchie abitudini. Quindi certi ritmi non più frenetici, ma soprattuto la convinzione che del proprio angolo di verde prima attraversato solo di passaggio ormai non si può più fare a meno».

DALLE AZIENDE

Macchine di qualità, senza compromessi, fra scocche di alluminio e acciaio in un quadro dagli alti standard fra versatilità di taglio, lame performanti, ruote di lunga durata, trasmissioni al top. È la forza del Made in Italy

ACTIVE, RASAERBA DA DIECI E LODE

utto in queste macchine. Coi canoni Active. Altissimi, come sempre. Questione di DNA, di qualità sottintesa, di robustezza senza compromessi, di una missione da potare a termine. Sullo sfondo il **Made in Italy**, un mercato da conquistare, nicchie da occupare. Col solito lavoro in profondità, con la competenza di sempre. Tradotta in rasaerba da dieci e lode.



Il **5400** è un tosaerba della gamma di alta fascia: la scocca è in alluminio pressofuso di alto spessore, elevata robustezza e resistenza alla corrosione garanzia di elevate prestazioni in ogni condizione grazie al particolare progetto del tunnel di carico con speciali nervature interne ad effetto anti turbolenza ciò migliora notevolmente la fluidodinamica. Il rasaerba 5400 è dotato di una lama speciale che ottimizza il taglio e la spinta dell'erba tagliata nel sacco garantendo un carico impareggiabile anche con erba bagnata. Questo modello ha inoltre ruote di lunga durata grazie ai due

cuscinetti a sfera a tenuta stagna, corona di trasmissione in acciaio e gomma piena. Il cavallo di battaglia di questo modello è il variatore di velocità che permette di regolare la marcia in base alle proprie esigenze garantendo così un lavoro ottimale in ogni condizione.

La novità del 2021 è Il **5333**, un tosaerba in acciaio con motore Briggs & Stratton da 163cc e una larghezza di taglio di 53cm, l'acciaio offre una buona resistenza meccanica e un peso per questo modello di 37kg decisamente inferiore all'alluminio. Con tecnologia 4/1 questo rasaerba può effettuare lo scarico attraverso il sacco, con uscita diretta posteriore, laterale e mediante lo speciale tappo per taglio Mulching. Questo modello ha diverse funzionalità come l'impugnatura antivibrante e il dispositivo di chiusura rapida del manubrio che consentono un facile trasporto e rimessaggio. Il cesto di raccolta in plastica intrecciata è stato completamente riprogettato per essere durevole nel tempo, con un indicatore di pieno carico. Un'altra caratteristica di questo modello è la maniglia anteriore che, oltre a proteggere la macchina

dagli urti, consente una facile presa in caso di necessità.

PLATINO®

MARCHIO REGISTRATO DAL 2003





Via Delmoncello 12, Zona Industriale 26037 San Giovanni in Croce (CR) Tel. +39 037591742 vendite@active-srl.com www.active-srl.com

COMUNICAZIONE

Un lungo percorso, dettagli da non trascurare e passaggi da eseguire con attenzione. Fra un pubblico da definire e confini chiari, primi passi per tagliare il traguardo in tutta serenità. E garantirsi risultati

PRODUCT MARKETING, TUTTO PARTE DALL'IDEA

l product marketing permette di decidere il posizionamento e le modalità di comunicazione di un prodotto. Lanciarlo sul mercato, assicurarti che il suo valore sia compreso e, infine, incentivarne la domanda e l'utilizzo.

Sapendo questo, è facile intuirne l'importanza. Il marketing di prodotto permea qualsiasi strategia aziendale e si colloca nell'intersezione tra sviluppo del prodotto, promozione, vendita e soddisfazione del cliente. Ne consegue che, per renderlo davvero efficace, dovrai avere una profonda conoscenza dei tuoi potenziali ac-

quirenti e del mercato.

TAEDA

Trasformare le idee in prodotti o servizi di successo è una lunga strada piena di dettagli non trascurabili e azioni strategiche che non puoi sbagliare.

La crescente concorrenza in ogni settore ha reso difficile per le persone distinguere e dare priorità a un'azienda piuttosto che a un'altra. Ci sono troppi sosia a confondere e appiattire il mercato.

L'importanza strategica del marketing di prodotto risiede proprio nella capacità di saper posizionare e comunicare un'azienda in modo che possa distinguersi in uno spazio affollato.

Ora, cerchiamo di semplificare per arrivare al nocciolo delle azioni che da intraprendere. Pochi, semplici ed essenziali passaggi per confezionare un processo capace di portare al successo i tuoi prodotti e servizi sul mercato:

O definisci il pubblico di destinazione – per lanciare con successo un nuovo prodotto o servizio, e contenere i costi, dovresti concentrarti sulle perso-

> ne che ritieni abbiano maggiori probabilità di acquistarlo. Parti sempre dal presupposto che è sempre più facile soddisfare un bisogno invece di crearne uno;

> O studia la concorrenza – fai un elenco dei competitor che offrono prodotti o servizi simili a quello che intendi lanciare. Anche se pensi di aver prodotto l'idea più originale della storia, e ritieni sia impossibile che esista un concorrente, mettiti nei panni dei tuoi potenziali clienti e pensa a cosa potrebbero acquistare al posto di ciò che intendi offrire;



COMUNICAZIONE



O stabilisci gli obiettivi per il tuo prodotto – è importante avere una direzione chiara a cui dovrà puntare la tua strategia di marketing del prodotto. Che sia emergere nel mercato, creare consapevolezza nel pubblico, spazzare via la concorrenza o aumentare le vendite, mira un punto o due all'orizzonte e procedi;

O crea una proposta di valore unica – perché i clienti vorranno acquistare da te rispetto ai concorrenti là fuori? Quali vantaggi e caratteristiche offrirai per rendere appetibile il tuo prodotto? Devi evidenziare gli aspetti che lo rendono unico e comunicare con efficacia come saprà soddisfare esigenze e desideri dei tuoi potenziali clienti;

O crea la tua comunicazione e dichiara il posizionamento – sono due aspetti fondamentali per distinguere il tuo prodotto dalla concorrenza. Ti permettono di inquadrare il prodotto in un contesto che interessa ai clienti e di creare un'immagine vivida nelle loro menti. È la base per creare contenuti coerenti e autentici in ogni passo del processo di marketing;

O definisci il piano di lancio – come intendi promuove il tuo prodotto? Scegli i canali di vendita e marketing, se possibile con un approccio multicanale, dalle vendite online alle tattiche tradizionali, come spot televisivi e annunci offline, fino a strategie di e-mail marketing attraverso il tuo sito web;

O comprendi il ciclo di vita del prodotto o servizio – Dopo il lancio, la campagna di informazione e promozione dovrà essere aggiornata nel tempo, man mano che il tuo prodotto "matura". Monitora i risultati e agisci di conseguenza sulla tua comuni-



COMUNICAZIONE



cazione. Mantienila attiva ed efficace, sostieni la crescita della tua grande idea.

Una volta adottato un modello vincente di product marketing, è possibile applicarlo al lancio di nuove future idee. Saprai come comprendere le dinamiche del mercato e valorizzare al meglio il potenziale di prodotti e servizi in ogni fase del loro ciclo di vita.

Potremmo avere un prodotto eccezionale, servizi straordinari e un supporto clienti senza paragoni. Ma, se manca una pianificazione ben fatta del processo di marketing del prodotto niente di tutto ciò avrà importanza. Ecco perché le aziende di successo si impegnano così tanto nello svilupparlo. Sanno che i vantaggi sono troppo preziosi:

O adatta il prodotto al mercato, lo rende pertinente e rilevante per il pubblico di destinazione:

- O aiuta a comprendere i competitor e a restare in cima alle preferenze in un mercato in persistente evoluzione;
- O semplifica la scelta della quotazione migliore per il lancio del prodotto attraverso ricerche di mercato;
- O alimenta la domanda del prodotto nel mercato di riferimento attraverso strategie di marketing orientate a stimolare l'interesse dei potenziali acquirenti;
- O costruisce consapevolezza e comprensione del prodotto evidenziandone caratteristiche, van-

taggi e dettagli che lo rendono diverso dalla concorrenza;

O contribuisce alla crescita del tuo modello di business in generale, poiché il successo nel lancio di un prodotto può traghettare la tua azienda fuori dall'anonimato.

Quando pensi agli sforzi necessari per implementare le tue strategie di marketing del prodotto torna a guardare i vantaggi che può garantirti. Non dovrebbero esserci dubbi nel disporre le risorse necessarie per avviare subito il processo e garantire alla tua idea un futuro glorioso.

Il marketing del prodotto richiede una profonda comprensione del cliente e del mercato. Sono molte le azioni da implementare e monitorare prima, dopo e durante il lancio di un nuovo prodotto o servizio per portarlo al successo, ma ne vale pena.





IL NOSTRO IMPEGNO PER UN AMBIENTE PIÙ VERDE

Alimentato dalla nostra batteria Arc Lithium a 56 V, il sistema E60 Power+ eroga la potenza dei prodotti a scoppio, ma senza alcuno svantaggio. È più semplice, più pulito, più silenzioso e, con meno vibrazioni, è più confortevole da usare. Minori costi di gestione e di manutenzione significa che passare a E60 Power+ porta ad un risparmio in breve tempo. Inoltre, non producendo alcuna emissione durante l'utilizzo, anche tu puoi fare la tua parte per ridurre l'impatto sull'ambiente. Abbiamo preparato una serie di imperdibili offerte che ti permetteranno di avvicinarti al mondo E60 e scoprire la qualità e l'innovazione del programma a batteria 56 Volt per la manutenzione del verde.



SCANSIONA IL QR CODE Scopri tutta la gamma di prodotti in promozione

OFFERTE VALIDEDAL 15.03.2021 AL 30.06.2021

RICHIEDI I DETTAGLI PRESSO GLI EGO POINT



Distributore Esclusivo per l'Italia Località Valgera 110/B - Asti - ITALY www.brumargp.it



POWER BEYOND BELIEF

www.egopowerplus.it

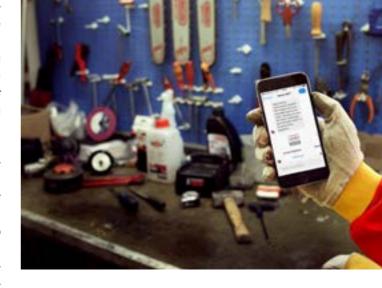
DALLE AZIENDE

Compagna di viaggio fedele per i clienti, supporto continuo in ogni attimo della giornata. Una chat, anche da mobile. Puntuale e precisa. Preziosa alleata per le oltre settantamila referenze a catalogo. E molto altro ancora

SABART BOT, L'ASSISTENTE A PORTATA DI MANO

abart BOT è l'innovativa chat - la prima ad essere realizzata nel settore - progettata da Sabart per i propri clienti: permette di intrattenere una conversazione con un assistente virtuale, su desktop attraverso il sito B2B www.sabart.it o da mobile grazie alle app di messaggistica Messenger (Facebook) e Telegram.

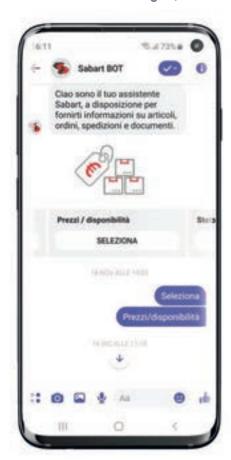
Compatibile con tutti i dispositivi elettronici, come smartphone, tablet e PC, la Sabart BOT consente ai clienti di consultare in tempo reale, in modo facile, veloce e completamente gratuito, informazio-

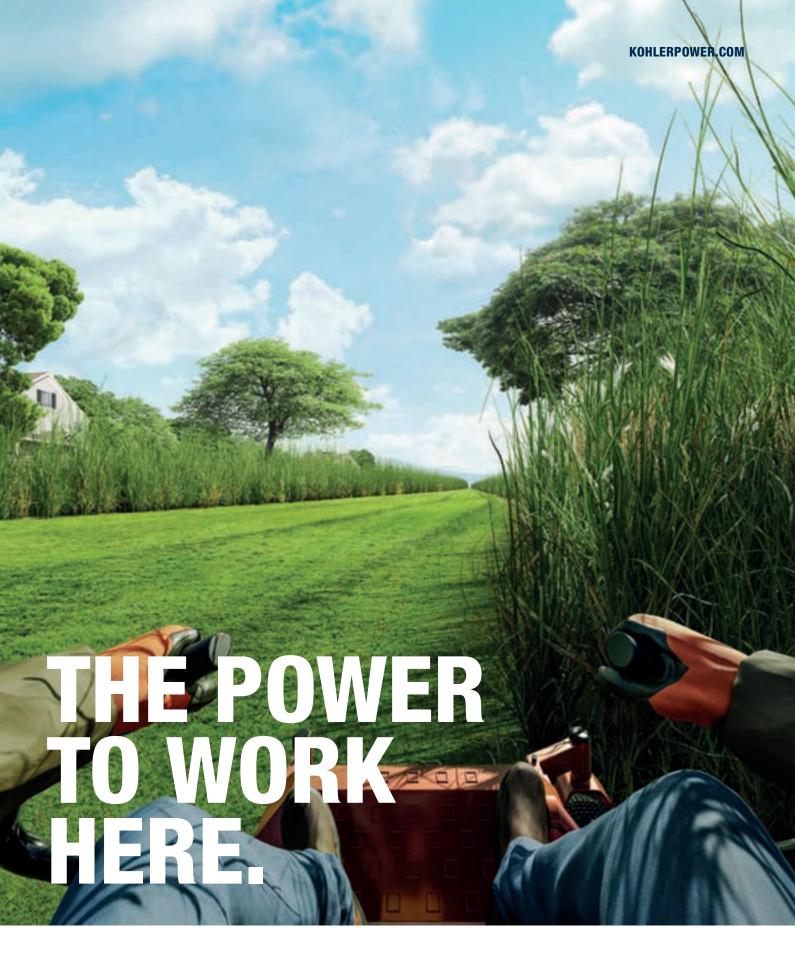


ni come prezzi e disponibilità della gamma di prodotti (oltre 70.000 referenze tra ricambi e accessori per i settori boschivo, giardinaggio, agricolo e antinfortunistico), stato degli ordini, documenti, fatture, DDT, rimanenze e tracking delle spedizioni.

L'utilizzo della chat bot è **intuitivo**: l'esperienza dell'utente risulta più immediata rispetto ad una app tradizionale realizzata ad hoc, perché non si richiede al cliente di scaricare una nuova app sul proprio dispositivo e di imparare a utilizzarla, ma si appoggia a canali di comunicazione che il cliente già utilizza e con cui ha familiarità.

«Questo strumento», spiega **Ruggero Cavatorta**, Direttore Generale di Sabart, «consentirà ai nostri clienti di **avere sempre a portata di mano**, su qualsiasi dispositivo, **tutte le informazioni sugli ordini e sulla gamma prodotti Sabart**. Lo sviluppo della chatbot è solo l'ultimo passo di un processo di rafforzamento della nostra presenza sul web e di razionalizzazione dei contenuti presenti sui nostri cataloghi, che contano complessivamente oltre **70.000 referenze**, avviato alcuni anni fa con la **realizzazione del nostro e-commerce B2B**».







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.



Lo studio di idealo rafforza gli scenari già disegnati nell'ultimo anno, con sensibilissimi investimenti nelle abitazioni diventate ancor di più punto di riferimento imprescindibile in ogni momento della giornata

IL POTERE ASSOLUTO FRA LE MURA DI CASA

mesi trascorsi in lockdown hanno in molti casi evidenziato la scarsa funzionalità degli spazi di casa a disposizione di chi si è trovato improvvisamente a dover utilizzare i propri ambienti per lo smart working, la scuola a distanza o l'attività fisica e i limiti degli stessi per la mancanza di spazi all'aperto. Non solo: da quando le abitazioni sono diventate il rifugio quotidiano e non più il luogo da frequentare pienamente solo nei fine settimana e i balconi e affacci esterni lo sfogo per prendere una boccata d'aria, l'attenzione all'arredamento e al comfort degli ambienti domestici per rispondere alle esigenze e ai gusti dei suoi abitanti è aumentata. Nei mesi di chiusura e lockdown gli italiani ne hanno approfittato per fare qualche lavoretto in casa e rinfrescare gli interni con nuovi colori per le pareti. È infatti boom di interesse online per il fai da te e i prodotti per pittura e restauro con un aumento

di oltre il +200,0% nel corso del 2020. A farla da padrone nelle ricerche online sono state vernici e pitture (+3483,0%), kit e cassette per gli attrezzi (+503,8%), gli avvitatori (+171,2%), i trapani (+140,6%) e altri accessori per il fai da te. I balconi sono stati spesso nei mesi di chiusura per il lockdown l'unica valvola di sfogo per molti Italiani e la loro sistemazione per essere più "verdi" e confortevoli ha impegnato le giornate. Negli ultimi dodici mesi, infatti, le ricerche online di mobili e accessori da balcone e prodotti per la cura delle piante hanno superato l'ordine del +200,0%, diventando quindi dei veri e propri boom dell'e-commerce. I prodotti più cercati tra i mobili da giardino online sono stati le lampade da esterno insieme ai barbecue, i set e i tavoli da balcone. Per la cura delle piante, invece, si è cercato online principalmente vasi, terriccio, fioriere e coperture per balconi. La fascia d'età più coinvolta per tutte le categorie di prodotti oggetto della ricerca è quella dai 35 ai 44 anni. Le regioni con più interesse online per le categorie relative ai mobili da giardino e balcone sono state Lazio, Lombardia e Campania con una crescita di interesse, comunque, evidente per tutte le regioni. «Esattamente un anno fa analizzavamo come dalle ricerche online», il quadro di Antonio Pilello, responsabile comunicazione di idealo per l'Italia, «emergesse la tendenza degli italiani, costretti a restare a casa per la pandemia, a trasferire i propri hobby tra le mura di casa investendo in macchine da cucire, e-book reader e cura delle piante. Lo studio che abbiamo realizzato ora ci dimostra che l'attenzione per i nostri spazi domestici è diventata ormai una priorità».



PICCOLO & POTENTE

Agile, grazie alle sue dimensioni ridotte, si destreggia facilmente anche in spazi di lavoro ridotti.

Rapido nella movimentazione, evoluto nella tecnologia, alimentato da una batteria Li-ion assicura una completa gestione del giardino ed elevati risultati di taglio.

Capace di operare anche su superfici non perfette gestisce pendenze fino al 45%. Programmazione tramite APP in locale e in remoto (modelli "S").









mowing on

Catalogo 2021, Zanetti Motori

fra novità e punti fermi



Atteso, desiderato, sognato. Finalmente è disponibile online con un'ampia gamma di novità e prodotti il nuovo catalogo 2021 di Zanetti Motori. Studiato e perfezionato, con la qualità che da sempre caratte-

rizza il marchio in ogni prodotto. Le novità e i best seller dialogano nel nuovo catalogo in una selezione in cui è possibile ripercorrere tutta l'evoluzione dell'azienda, a partire dalla nascita del nuovo progetto Zanetti Motori Racing Team al lancio sul mercato del top di gamma dei generatori inverter silenziati Leonardo Inverter ZBG 2000 iE.

E molto altro ancora. Da portare sempre con sé, da sfogliare in qualsiasi momento, scaricabile con un click sul sito **www.zanettimotori.com**.

Una storia lunga sessant'anni.

Dati Houzz, raddoppia in Italia la domanda di professionisti della casa

Houzz, la piattaforma online leader nella ristrutturazione e nel design che mette in contatto proprietari di casa e professionisti del settore, ha analizzato i dati del mese di gennaio 2021 rivelando che in Italia la domanda di professionisti della ristrutturazione e progettazione è più che raddoppiata rispetto allo stesso periodo del 2020 (+146%). La casa si è ormai trasformata in scuola, ufficio, palestra e, più in generale, luogo in cui passare il tempo libero. A gennaio le imprese edili sono state le più ricercate sulla piattaforma, +735%, con un'impennata di click otto volte superiore. Al secondo posto i progetti di ristrutturazione del bagno. Le ricerche inerenti al design e a professionisti dediti alla ristrutturazione di bagni hanno visto un incremento di interesse del +388%. Anche architetti, interior designer e architetti d'interni hanno sperimentato un aumento della domanda rispetto al 2019, soprattutto durante il mese di agosto, rispettivamente del 152%, 72% e 57%.

Cormik, due milioni di macchine Yamabiko vendute in Italia

Il traguardo lo taglia Agrimeccanica Buzzetti

Cormik, azienda di distribuzione di prodotti da giardino, a marzo ha visto il raggiungimento di un importante traguardo: la vendita della due milionesima macchina prodotta dal noto gruppo giapponese Yamabiko Corporation. Cormik nasce nel 1968 con la distribuzione in Italia dei prodotti del marchio nipponico Echo. Nel 2008 con l'acquisizione del marchio Shindaiwa e la formazione del gruppo Yamabiko, Cormik ha strutturato la distribuzione di entrambi i marchi. Aver venduto in Italia due milioni di macchine rappresenta la conferma dell'apprezzamento che, sia i professionisti che gli





hobbisti, nutrono nei confronti dei prodotti dei noti brand Echo e Shindaiwa. Sin dal compimento del cinquantesimo anno di attività, Cormik ha tenuto sotto attento controllo il numero delle vendite effettuate, in modo da poter celebrare il raggiungimento del secondo milione con la realizzazione di un video celebrativo raffigurante la consegna della fatidica macchina al rivenditore lombardo Agrimeccanica di Buzzetti snc. L'obiettivo di Cormik S.p.A. per il futuro è quello di essere al fianco degli utilizzatori che hanno scelto di affidarsi alla qualità dei prodotti Yamabiko, con l'intenzione di raggiungere numerosi altri traguardi.

Schwarz: «Importante tassello per i prodotti a batteria»

Zama Corporation, società affiliata di Stihl, ed Elrad International Group hanno costituito una joint venture per la fabbricazione di componenti elettronici. Entrambe le società hanno sottoscritto il relativo accordo, completando l'operazione dopo aver ricevuto il via libera da parte delle autorità antitrust competenti. La joint venture opera con la denominazione ZE Electronic Manufacturing Service Ltd. Zama detiene il 51% delle quote, Elrad il restante 49%: le aziende hanno concordato di non divulgare i dettagli finanziari della transazione. Stihl ed Elrad Group coltivano da tempo



una stretta collaborazione. «Per Stihl rappresenta un importante tassello della nostra strategia per i prodotti a batteria», sottolinea Martin Schwarz, responsabile produzione e gestione materiali di Stihl. «Rafforziamo così la nostra competenza nell'elettronica e incrementiamo in modo mirato il nostro grado di autonomia produttiva e di creazione di valore». Scott Faude, partner di Elrad Group, aggiunge: «Siamo lieti di poter ampliare la nostra collaborazione con Stihl attraverso questa joint venture e di poter così proseguire il nostro cammino di crescita insieme». La nuova società dovrebbe cominciare ad essere operativa dalla fine del 2021 nella sede produttiva Zama di Santo Tomas, nella provincia di Batangas, nelle Filippine. A medio termine verranno creati più di 175 nuovi posti di lavoro. Da molti anni Stihl punta molto su una gamma variegata di prodotti, da quelli a benzina a quelli a batteria, e porta avanti con coerenza la strategia per i prodotti a batteria. Questo segmento in forte espansione ha contribuito già nel 2019 al 15% del fatturato del Gruppo Stihl.



Emak, nel 2020 ricavi consolidati per 469,8 milioni

Aumento dell'8,3%, il patrimonio netto a 222,3



Il consiglio di amministrazione di Emak S.p.A. ha approvato il progetto di bilancio di esercizio e il bilancio consolidato al 31 dicembre 2020. Il Gruppo Emak ha realizzato ricavi consolidati pari a € 469,8 milioni, rispetto a € 434 milioni dello

scorso esercizio, in aumento dell'8,3%. L'incremento deriva dalla crescita organica per il 9,6%, dalla variazione dell'area di consolidamento per l'1%, mentre è penalizzato dall'effetto dei cambi di traduzione per il 2,3%. L'EBITDA adjusted dell'esercizio ha raggiunto il valore di € 56,3 milioni (12% dei ricavi), rispetto a € 46,9 milioni (10,8% dei ricavi) del 2019. Il risultato ha beneficiato dell'aumento dei volumi di vendita, dell'effetto mix, del contenimento dei costi commerciali e, in parte, della variazione di area di consolidamento. L'EBIT è stato pari a € 32,9 milioni, contro il dato di € 22 milioni dello scorso esercizio che includeva svalutazioni per un ammontare di € 2,1 milioni. Il risultato netto dell'esercizio 2020 è pari a € 19,6 milioni, contro € 13,1 milioni del 2019. Il tax rate dell'esercizio è pari al 14% rispetto al 30,5% dell'esercizio precedente, per effetto di alcuni benefici fiscali derivanti dall'applicazione delle disposizioni previste nel Dl. 104/2020 (riallineamenti, rivalutazioni) e dall'agevolazione "Patent Box" a seguito del processo di ruling con l'Agenzia delle Entrate. Gli investimenti in immobilizzazioni materiali e immateriali effettuati nel corso dell'esercizio 2020 ammontano a complessivi € 17,2 milioni rispetto a € 18,5 milioni nell'esercizio precedente. Il patrimonio netto complessivo al 31 dicembre 2020 è stato pari a € 222,3 milioni contro € 211,5 milioni al 31 dicembre 2019. La posizione finanziaria netta passiva si attesta a € 126,5 milioni rispetto a € 146,9 milioni al 31 dicembre 2019. Il dato 2020 include € 28,9 milioni derivanti dall'applicazione del principio contabile IFRS 16 e € 11,8 milioni relativi alla variazione dell'area di consolidamento (inclusi debiti finanziari per l'acquisto delle residue quote di partecipazione di minoranza) a seguito delle acquisizioni delle società Markusson e Agres.

Nuovi trattori Serie 9 John Deere: più potenti, più intelligenti

Carta vincente per operatori e agricoltori



John Deere lancia la nuova gamma 2021 di trattori Serie 9R, capeggiata dai modelli di punta da 691 CV 9R 640 e 9RX 640. I nuovi trattori 9R, 9RT e 9RX sono oggi non solo più potenti ed efficienti, ma anche più intelligenti. Operatori e agricoltori potranno così avvantaggiarsi delle loro funzionalità di connettività e automazione in continua espansione. Tutti i trattori utilizzano lo stesso nuovo motore John Deere da 13,6 litri ad alta efficienza montato sulle mietitrebbie X9,

ad eccezione dei modelli top di gamma da 640 CV ancora alimentati dal collaudato motore Cummins da 15 litri. Dotato di sistema di iniezione HPCR, l'esacilindrico John Deere è stato sviluppato per lavorare in modo più efficiente e con livelli di rumorosità ridotti fino al 50%. Al fine di trasferire l'enorme potenza del motore a terra tutti i modelli offrono opzioni di zavorratura supplementari, che consentono di raggiungere un peso lordo di 30,4 tonnellate. Oltre alla loro straordinaria potenza, i nuovi trattori sono diventati più intelligenti. Il ricevitore StarFire 6000 è integrato nel tetto della cabina ed è incluso di serie insieme al grande display CommandCenter 4600, alla compatibilità ISOBUS AEF completa e all'attivazione AutoTrac. John Deere offre anche un pacchetto di attivazione completo di tutte le soluzioni di automazione ad un prezzo aggiuntivo di soli 1.500 euro, che include Automazione svolta, Controllo delle sezioni, Controllo del dosaggio variabile, Guida passiva attrezzo, Condivisione dati nel campo, MachineSync e ora anche AutoPath.



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.





3200 m²



- Per prati grandi e complessi
- Design X-line con fari a LED
- Automower® Connect
- Navigazione assistita da GPS
- Rilevamento di oggetti a distanza
- Regolazione elettrica dell'altezza

Pendenza max.

45%

Altezza di taglio 20 - 60 mm

20 - 60 mm

prezzo listino 4.604€

435X AWD



- Per prati complessi di medie dimensioni
- Affronta pendenze estreme fino al 70% (AWD)
- Design X-line con fari a LED
- Automower® Connect
- Navigazione assistita da GPS
- Timer stagionale

3500 m²

Pendenza max. 70%

Altezza di taglio 20 - 60 mm

prezzo listino **4.990 €**

5000 m²







ROBOT TAGLIAERBA PER USO PROFESSONALE

AUTOMOWER® 550 SCENDE IN CAMPO ALLO STADIO MENTI

1902...1995 STORIE DI SUCCESSI. AUTOMOWER® IN CAMPO ALLO STADIO MENTI DI VICENZA.

È stata la casa di tanti campioni tra cui Paolo Rossi e Roberto Baggio. Oggi affida il suo successo per la gestione del manto erboso ad Husqvarna Automower®.

The Brave join Husqvarna.





Sfruttando la tecnologia Husqvarna Club Solution per Automower ad uso sportivo, si permette ai tre robot di lavorare simultaneamente all'interno della stessa ed unica area di lavoro.

"Siamo felici di poter annoverare Fercad tra i nostri partner. Il brand Husqvarna è leader nel mondo nella produzione di macchine per la cura del verde. Utilizzeremo i loro robot sul manto erboso del Menti e saranno un valido aiuto per i nostri greenkeeper nella manutenzione del verde, oltre ad essere uno strumento che riduce l'impatto ambientale e il dispendio di risorse"

Paolo Bedin, direttore generale L.R. Vicenza





- Per prati grandi e complessi
- Husqvarna Fleet Services[™] + AMC
- Navigazione assistita da GPS
- Rilevamento di oggetti a distanza
- Regolazione elettrica dell'altezza
- Automower® Club Solution



Pendenza max. **45%**

Altezza di taglio
20 - 60 mm





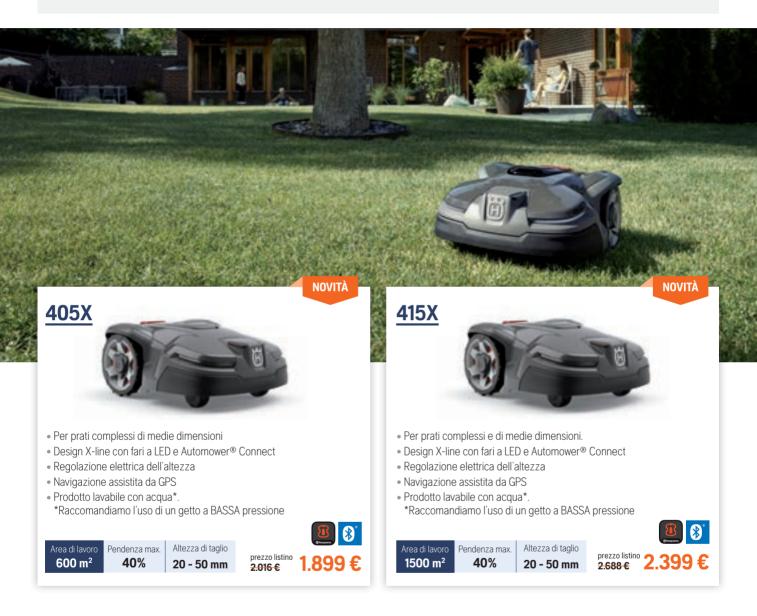


LE NOVITÀ

I DUE NUOVI MODELLI PER PICCOLI E MEDI GIARDINI

COMPATTI NEL DESIGN, GRANDI NEI RISULTATI

I nuovi Automower® 405X e 415X hanno tutte le migliori caratteristiche distintive della gamma X-Line, tra cui Automower® Connect con rilevamento antifurto tramite GPS, navigazione assistita GPS, fari a LED e paraurti in gomma. Dotato anche di FOTA (aggiornamenti automatici del firmware over-the-air).



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









Proposte su proposte, il contributo di Viridea alla tutela delle api

Anche solo scegliendo le giuste essenze per il giardino



Negli ultimi decenni la biodiversità ha subito enormi danni a causa della cementificazione, dell'inquinamento e dei cambiamenti climatici. È noto ormai da tempo che api, farfalle e altri insetti,

fondamentali per l'equilibrio dell'intero ecosistema terrestre, sono gravemente a rischio. Le api, in particolare, sono tra gli organismi fondamentali per l'impollinazione di innumerevoli specie di piante, dagli alberi da frutta alle verdure, fino a un semplice fiore. Tante le proposte selezionate dagli esperti Viridea a tutela delle api e della biodiversità. Scegliendo le essenze giuste, è facile creare un giardino o un semplice davanzale fiorito dedicato agli insetti utili. I fiori delle aromatiche (lavanda, rosmarino, salvia, origano, timo) sono particolarmente attrattivi per le api, così come borragine, santolina, tagete, scabiosa. In un giardino delle api non dovrebbero mancare inoltre arbusti come mahonia, lillà, ligustro, agrifoglio, cotoneaster, lagestroemia. Per arricchire invece il balcone, il terrazzo o il giardino con i voli delle farfalle, sono necessari fiori che le attirano con i loro colori e i profumi, come ad esempio la lavanda, la campanula o la buddleja, che forma belle pannocchie di fiorellini dal gradevole profumo di miele. L'apicoltura urbana è inoltre una realtà in tantissime città e metropoli in tutto il mondo. Ed anche in Italia sta prendendo piede. Il suo successo è legato alla crescente sensibilizzazione sull'importante ruolo delle api e sui rischi che corrono questi insetti. L'apicoltura è un'attività in forte espansione nelle realtà urbane, perché permette di produrre direttamente a casa un miele a km0, buono e sano, contribuendo al benessere del pianeta. B-BOX è l'arnia italiana, prodotta da Beeing, pensata per gli apicoltori urbani che sono all'inizio della loro esperienza. Come tutte le arnie richiede competenze, ma ha la particolarità di essere adatta a contesti educativi per le pareti trasparenti che permettono di osservare le api senza disturbarle, e per il "camino" che la rende sicura spostando in alto l'ingresso delle api.



Giornata mondiale dell'Acqua,

la missione tanto a cuore a Gardena

La Giornata mondiale dell'Acqua, tagliato il traguardo della 27 esima edizione, e le Nazioni Unite rinnovano l'invito agli Stati membri a promuovere nei rispettivi Paesi le raccomandazioni dell'Assemblea generale e a mettere in campo azioni concrete per la tutela e la diffusione dell'acqua. La filosofia che accomuna l'iniziativa è rappresentata dal claim «Water



for all» ossia l'acqua per tutti, come diritto umano. L'acqua è una delle risorse più preziose e importanti che l'umanità abbia. In molte regioni del mondo se ne soffre la mancanza e il problema è destinato a peggiorare se non ci sarà un contributo da parte di ogni paese e persona. È importante usarla in modo consapevole in ogni ambito e anche il settore dell'irrigazione può dare il suo grande supporto perché ogni goccia conta. Gardena, da sempre attenta al tema dell'acqua, cerca di sensibilizzare il consumatore sul fatto che l'irrigazione manuale porta a uno spreco di acqua che danneggia inevitabilmente l'ambiente e il verde stesso. Un'irrigazione intelligente invece può condurre ad un risparmio idrico del 70%. Gardena contribuisce attivamente al risparmio idrico nell'ambito del gardening e lo fa proponendo un'ampia gamma di soluzioni che puntano ad una migliore cura del verde attraverso il risparmio dell'acqua.

Pelargonium for Europe,

è la stagione dei gerani



Dagli esperti di Pelargonium for Europe arrivano i principali trend in fatto di piante e giardinaggio, per una nuova stagione all'insegna di abbondanti fioriture. A partire dai gerani. Secondo Pantone sono Ultimate Gray e Illuminating (un giallo sole) colori dell'anno 2021, due perfette da utilizzare come sfondo per i gerani, sempre di grande tendenza nella stagione estiva. Il

grigio, per esempio, spesso usato come colore di riferimento per gli infissi e gli arredi, soprattutto da esterno, è in grado di far risaltare il più possibile le vivaci tonalità dei Gerani come il rosso, il rosa o il bianco. Illuminating è invece un giallo luminoso e allegro. Nell'ultimo periodo le tonalità vivaci sono diventate sempre più amate. L'esempio migliore è il verde brillante, un vero must have per l'arredamento da esterno. Colore della natura per eccellenza, il verde dona un 'tocco in più' alle stanze della casa, portando buon umore e una piacevole sensazione di relax. I gerani si abbinano alla perfezione a queste tonalità accese, grazie alle ricche fioriture e alle abbondanti foglie verdi: sono un esempio i gerani zonali, che sfoggiano venature marroni o viola sul fogliame, così come i gerani edera.

Trovaprezzi.it, per Pasqua boom di barbecue e fornelli da esterno

Trovaprezzi.it, comparatore di prezzi online, ha analizzato le categorie legate ai prodotti alimentari e alle attrezzature da cucina delineando i trend degli acquisti nelle settimane precedenti la Pasqua



per capire come gli italiani si sono preparati. Non sorprende che la categoria dedicata ai barbecue e ai fornelli da esterno abbia mostrato una crescita rilevante rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Nelle sole prime due settimane di marzo si sono raggiunte 35mila ricerche (+252% sul 2020), ma già a inizio anno era evidente l'interesse per questi prodotti: 30mila ricerche a gennaio (+140%) e oltre 31 mila a febbraio (+129% sul 2020). L'aumento generalizzato degli acquisti online dell'ultimo anno ha riguardato anche i prodotti alimentari e i beni di consumo quotidiano che prima si acquistavano, per comodità, prevalentemente nel negozio vicino a casa. Non solo i grandi store della Gdo, ma anche le piccole realtà agricole si sono attrezzate per poter supportare le famiglie italiane negli acquisti online. Sul totale di beni e prodotti fisici acquistati online il segmento del food vale 2.7 miliardi di euro.

NFWS

Kohler accoglie e applaude

il nuovo regolamento China Tier 4



CCMA, China Construction Machinery Association, ha ospitato il «Seminario sullo scambio di standard sulle emissioni Tier 4 per macchine mobili non stradali» a Wuxi, nella provincia cinese di Jiangsu. Il vertice ha trattato molti argomenti, come l'interpretazione delle politiche nazionali in materia di protezione ambientale e dei regolamenti, l'analisi della situazione del settore e l'introduzione alle responsabilità di conformità delle emissioni ambientali dei produttori di macchine. Erano presenti tutti i principali stakeholder del settore, dai rappresentanti governativi competenti ai leader delle

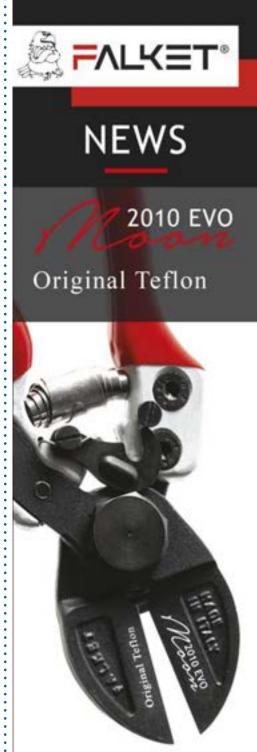
associazioni, dagli esperti del settore ai principali produttori. All'evento c'era anche Kohler, per cui la protezione dell'ambiente è sempre stata una delle principali priorità dell'azienda. Nel percorso verso l'armonizzazione mondiale della legislazione sulle emissioni, i cambiamenti radicali nella tecnologia dei motori e della trasmissione sono stati guidati dai nuovi standard mondiali negli ultimi anni. Le autorità cinesi hanno pubblicato un importante aggiornamento dei cosiddetti «Limiti e metodi di misurazione per gli inquinanti di scarico dei motori diesel di macchine mobili non stradali», noti anche come «China NRMM Tier 4». Il regolamento sarà implementato il primo dicembre 2022 per i motori industriali con rating potenze sotto i 560 kW. I motori Kohler sono stati progettati per soddisfare i più elevati standard sulle emissioni in tutto il mondo e sono pienamente conformi alla normativa China Tier 4. Kohler offre inoltre supporto e competenza agli OEM nella progettazione efficiente ed economica di una linea di prodotti conforme a China 4.

Brico Io, nasce il primo shop

ad insegna Switch On

Inaugurato a Cerreto Guidi, in provincia di Firenze, il primo shop in shop ad insegna "Switch On" by Brico io. Oltre cento metri quadri dedicati all'elettrodomestico e all'elettronica di consumo.

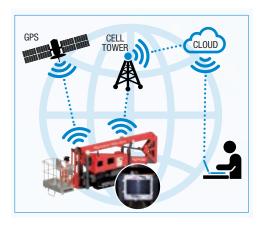
Switch On, insegna creata e registrata da Brico io SpA, nasce in collaborazione con EuroCom SpA, società che ad oggi conta oltre 100 punti vendita a marchio Sinergy, 32 Elettrosintesi, quattro Trony e cinque MiniTrony. L'obiettivo di questa collaborazione è quello di completare l'offerta merceologica dedicata al mondo della casa e dell'arredo. In parte è sempre stato il core business di Brico io, come, ad esempio, i complementi d'arredo, i mobili e la decorazione casa e, in parte, sviluppando collaborazioni con operatori leader del settore, come Kasanova per il casalingo e Gottardo (proprietario delle insegne Acqua & Sapone e Tigotà) per la pulizia casa e detergenza. Brico io vuole offrire ai suoi clienti tutto ciò che è necessario per vivere in casa e in giardino, rendendo questi ambienti comodi e confortevoli, dando, nel contempo, la possibilità di effettuare tutti gli acquisti in un unico ambiente, senza perdere di vista le radici del mondo del fai da te e bricolage ed i servizi tipici come taglio legno, tintometro e la vendita su misura di cavi, pannelli e reti.





Platform Basket, iper-ammortamento garantito con l'industria 4.0

Piattaforme equipaggiabili col dispositivo di interconnessione



Tutte le piattaforme per il lavoro aereo nuove di fabbricazione Platform Basket Srl, se adeguatamente equipaggiate, possono beneficiare dell'iper-ammortamento in ottemperanza alla legge di bilancio che ridefinisce la disciplina degli incentivi scali previsti dal Piano nazionale Impresa 4.0, introducendo un nuovo credito d'imposta per investimenti in beni strumentali nuovi, parametrato al costo di acquisizione degli stessi.

Tutte le imprese residenti nel territorio nazionale indipendentemente dalla forma giuridica, dal settore economico di appartenenza, dalla dimensione e dal regime scale di determinazione del reddito. Il credito di imposta è utilizzabile esclusivamente in compensazione sul modello F24 e decorre

dall'anno successivo a quello dell'avvenuta interconnessione dei beni per gli investimenti di cui ai commi - 189 e 190. Ovvero per i beni 4.0. Attualmente tutte le piattaforme Platform Basket possono essere equipaggiate di un dispositivo di interconnessione ai sistemi informatici di fabbrica. Schematicamente il dispositivo si compone di un modem corredato di sim dati integrata. Attraverso un Server Cloud i dati inviati/ricevuti dalla CPU della macchina sono disponibili attraverso un protocollo di trasmissione ad uno o più apparati quali smart-phone, tablet e personal computer adeguatamente configurati. Per investimenti di beni di valore a 300.000 euro è richiesta una dichiarazione sostitutiva di atto notorio resa dal legale rappresentante.

Il suggerimento è di avere comunque un attestato di conformità della macchina all'adempimento normativo, attraverso il completamento del fascicolo fornito da Platform Basket Srl.
Per beni di valore superiore ad € 300.000 obbligatorio produrre una perizia tecnica redatta da un perito industriale o ingegnere iscritti all'albo professionale.

Santuario di Monte Croce, per il giardino pensile scelta LecaGreen Climagrün e Laterlite chiudono il cerchio alla perfezione



A Balestrino in provincia di Savona, sorge il nuovo Santuario di Monte Croce, luogo di culto diventato popolare dal 1949 quando la Madonna apparve a una bambina di nove anni. Le apparizioni sarebbero continuate per circa vent'anni, durante i quali migliaia di pellegrini, provenienti da tutta Europa, si sono recati in preghiera alla piccola cappella edificata sul colle nel 1951. La realizzazione del nuovo santuario è stata ultimata nel 2020. Il progetto architettonico ha voluto contenere il più possibile l'elevazione di nuovi volumi, adattandosi alla morfologia della montagna e rispettando i caratteri ambientali dell'area. Per questo moti-

vo, per la costruzione sono stati privilegiati i materiali naturali: una struttura di legno lamellare e un tetto verde. Climagrün e Laterlite hanno saputo scegliere la soluzione tecnica più adatta per risolvere le problematiche progettuali con i prodotti e la modalità di posa più idonei. Nella realizzazione del giardino pensile, per la realizzazione del substrato colturale leggero è stata utilizzata LecaGreen, speciale miscela a base di argilla espansa AgriLeca frantumata, aggregati minerali e componenti di natura organica accuratamente selezionati, caratterizzata da elevata leggerezza, ottima porosità, buona capacità di accumulo e ritenzione idrica, ottima capacità drenante, resistenza e stabilità strutturale nel tempo.

NFWS

Le attrezzature Pellenc

per Giant Trees Foundation



Tutta da raccontare la storia fra Pellenc e Giant Trees Foundation, onlus nata dall'esperienza di tre generazioni di arboricoltori con lo scopo di conoscere, studiare e tutelare i grandi alberi. «Le nostre ricerche», sottolinea Andrea Maroè, direttore scientifico della onlus, ci hanno portato a scoprire e a studiare alcuni degli alberi più antichi e più grandi al mondo. Tra le nostre ultime scoperte ci sono l'albero più alto d'Italia a Vallombrosa in Toscana, una Duglasia di 64,47 metri che abbiamo chiamato Italian Tree King, e l'abete bianco più grande del mondo in Montenegro di oltre 60 mt di altezza, sette metri di circonferenza e 80 mg di legno, attualmente la 18esima specie arborea più grande del mondo. Conoscevo già da anni il marchio Pellenc e le principali caratteristiche delle sue attrezzature mi avevano particolarmente incuriosito. In questi ultimi anni ho avuto modo di confrontarmi con molti professionisti del settore e numerose aziende che lavorano con le attrezzature Pellenc e che mi hanno dato numerosi feedback positivi. Inoltre», continua Maroè, «conoscendo di persona i responsabili di Pellenc Italia ho potuto piacevolmente apprezzare la voglia di sperimentare e di migliorare di quest' azienda che vanta una storicità nel lavorare con attrezzature a batteria assolutamente unica nel nostro campo. La possibilità di usare e testare personalmente queste attrezzature offertaci da Pellenc Italia è per noi di Giant Trees Foundation un notevole stimolo a migliorare il nostro lavoro e la professionalità dei nostri tesserati che, conoscendo meglio queste attrezzature, potranno ancor di più contribuire alla salvaguardia dell'ecosistema e dei giganti verdi. Le attrezzature Pellenc, oltre che nei nostri campi scuola e nelle nostre attività di routine, verranno utilizzate anche durante gli eventi promossi dalla fondazione, spiegandone i benefici sia per gli operatori che per l'ambiente circostante».



Kramp lavora al fianco di rivenditori e riparatori da 70 anni per soddisfare tutte le esigenze dei professionisti del settore. Grazie all'ampio assortimento dei migliori marchi e al servizio di consegna efficiente, Kramp è il maggior grossista in Europa di ricambi e accessori specializzato nel settore agricolo, forestale, giardinaggio e movimento terra.

Scopri l'intera gamma su www.kramp.com

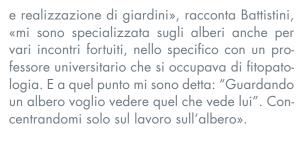


«IL MIO MONDO FRA GLI ALBERI»

rofessione arboricoltore e tree climber. Con orgoglio. La chiamata Silke Battistini I'ha ricevuta fin da piccola. Sempre fra i boschi, sempre nella natura della sua Biella, sempre a ricercare empatia con l'ambiente naturale. Titolare della ditta «Volare e potare», offre servizi che vanno dalla cura e la potatura alla valutazione di stabilità, dagli abbattimenti ai laboratori e alle attività divulgative.

«Ho iniziato studiando geologia, lavoravo comunque sempre all'aperto. Sempre in contesti di cantiere. E poi mi sono appassionata di piante. Ho intrapreso la mia formazione nel mondo del verde, a livello professionale ed universitario, e poi il lavoro con la progettazione

Dalla geologia alle piante, seguendo la passione per la vita all'aria aperta. Silke Battistini, regina fra i boschi del biellese, si racconta. «Serve competenza ma anche sensibilità. E le capacità per farlo nella maniera giusta non sono tutte di taglio maschile. Preconcetti? Qualcuno, ma vado avanti per la mia strada»





«Trasmettono energia, quello sicuro. Quindi hanno anche un'anima. Il nostro è un lavoro di conoscenza, di competenza, di cultura, Scientifico. L'albero è un essere vivente che ha tutta una sua fisiologia ed un suo funzionamento. Ma è anche un lavoro di sensibilità. Entrare all'interno di un albero con le corde e starci dentro, muoversi scaricando sulla corda il peso del proprio corpo su legni che hanno diversa consistenza, ti fa comprendere come l'albero ti accoglie. Così come osservare come si spezza un ramo al taglio ti fa capire una volta di più come sia tutta una questione di equilibri. È necessario conoscere la pianta che ti sta ospitando ma anche percepirla. Con quell'ulteriore sensibilità che ti fa decidere poi come potarla».



PROFESSIONISTI





cile riuscire ad avere chiaro il auadro. È tutto abbastanza nebuloso, soprattutto nel nostro mestiere che a volte viene assimilato a lavori edili. Noi però non siamo su pareti certificate. Siamo su forcelle, siamo su rami. Non è che si possono calcolare i pesi in modo ingegneristico. È un mondo un po' a sé in cui s'è provato a far delle norme, ma bisogna impegnarsi per andare a fondo nei concetti. Il tema della sicurezza a me preme moltissimo, nei miei cantieri è una delle priorità».

La vera variabile qual è?

«In base al tipo di pianta sai dove fare di più, dove di meno, se intervenire in un periodo dell'anno piuttosto che un altro. Se posso o meno fare quel che nello specifico mi chiede il cliente o se posso consigliarlo diversamente. Questione anche di sensibilità, perché poi gli alberi sono tutti diversi e fatti a modo loro. Bisogna quindi osservare ed analizzare il contesto in cui ci si trova e mettere insieme tutti i pezzi per svolgere un lavoro completo».

Si sta facendo troppo poco in Italia per gli alberi?

«Dipende quel che significa quel "troppo poco". Il tema degli alberi si può affrontare da una marea di punti di vista diversi. C'è l'approccio più operativo e quello professionale/tecnico ad esempio. lo affianco moltissimo anche la parte professionale collaborando nell'esecuzione di indagini di valutazione. Più conoscitivo e gestionale quindi. Con censimenti, indagini e valutazioni della pericolosità o del rischio. Poi c'è un approccio 'di pancia', percettivo, di tutela da parte delle associazioni, della popolazione o di paura dell'albero alto, per fare un esempio. Non è che di alberi non se ne parli, è che a volte se ne parla a sproposito o per fare polemica e non per trovare soluzioni. Tantissime cose che sento sono dette per sentito dire. Ci vorrebbe più competenza, quello sì, sotto tanti punti di vista».

Quanto e come è cambiata in questi anni la questione della sicurezza?

«A livello di normativa a volte è davvero diffi-

Passi in avanti ce ne sono stati?

«Si può migliorare, ci sono tante ditte che curano questo aspetto ma purtroppo c'è anche chi
ancora prende il tema sicurezza in modo molto
superficiale. Nel nostro lavoro è fondamentale
la valutazione dei rischi. In tutto quello che facciamo. Anche un semplice malore in pianta può
portarti a morire, dovesse succedere la minima
cosa possiamo andare incontro a conseguenze
molto gravi. In ogni operazione anche minima
bisogna essere sempre molto vigili e consapevoli. È necessario tenersi costantemente aggiornati
ed impegnarsi in questo senso».

Il posto del mondo in cui più di tutti vorrebbe fare questo mestiere?

«Sono molto contenta di farlo dove sono. Non dico in Italia ma nella mia zona, quindi a Biella. Mi



PROFESSIONISTI



sono formata a Monza, alla Scuola Agraria, dove al di là del corso ho potuto imparare il mestiere. Giro tuttora molto, faccio molte trasferte per lavorare con gente veramente in gamba e continuare così a crescere ma quel che mi premeva era portare l'arboricoltura di qualità nelle mie zone. Figure

professionali esclusivamente dedicate alla cura degli alberi cittadini qui non ne ho ancora incontrate e lo noto proprio nei clienti. Per questo sono contenta di essere riuscita ad allargarmi e comunque di avere degli ottimi feedback quando invece tante persone mi avevano avvisato che non ci sarebbe stato spazio per una figura come la mia, che le persone avrebbero continuato a chiamare un boscaiolo, senza dare alla materia 'albero urbano' la connotazione e l'importanza che do io. In realtà non è così. Felice di aver portato qualcosa in più dove vivo. Tanti colleghi invece si trasferiscono là dove

l'arboricoltura ha già preso piede, invece sono contenta di essere rimasta a Biella ed aver fatto per certi versi da pioniere. Le esperienze fuoriporta sono sempre ben accette, ma questo lavoro non andrei a farlo altrove».



«Direi degli abeti, alti attorno ai 40 metri».

E l'albero a cui è più affezionata?

«Ognuno ti lascia dei ricordi, se proprio devo scegliere una specie dico il faggio. lo l'adoro. Li trovo sempre molto affascinanti, da noi sono molto diffusi. Mi piace moltissimo potarli e salirci. E poi quel che più mi restano in mente sono le piante combattenti. Un abete, ad esempio, notevolmente tagliato ma nonostante questo s'era ricreato tutta una serie di cime e all'interno, sul capitozzo, ci stava una casetta. Anche grande. Ricordo l'ospitalità di questo abete, la sua reattività e la sua capacità di reinventarsi nonostante tutto quel che aveva passato».

Ribelle fin da bambina?

«Sono sempre stata un po' così fuori dal coro, ma anche adesso. Da piccola ero sempre in mezzo ai boschi, sugli alberi mi arrampicavo anche da piccola. E questa passione si trasmette anche ai miei figli, Elia che ha otto anni e Cora di sei, che per fortuna se devono scegliere se correre fuori o attaccarsi ad un tablet decidono di andar fuori».

Quanto è stato difficile, da donna, fare questo lavoro?

«Le capacità che servono per far questo mestiere non sono tutte di taglio maschile. Anzi. Il nostro è soprattutto un lavoro di squadra. Bisogna sempre saper collaborare, saper far determinate cose piuttosto che altre, avere caratteristiche diverse anche in termini di personalità. Scelgo i miei collaboratori in modo mirato e in base al lavoro che devo svolgere. In questo senso quindi non c'entra niente se sei un uomo o una donna. lo tantissime volte vedo incongruenze ed errori professionali che sono eseguiti soprattutto da uomini, che rappresentano la indubbia maggioranza statistica degli operatori del settore. È un lavoro faticoso, ho dovuto superare non tanto remore mie quanto preconcetti diffusi. A livello culturale non è colpa di nessuno.

Non c'è da arrabbiarsi o da fare le femministe. Non la vedo così. È questione di andare avanti per la propria strada. L'ambiente dell'arboricoltura poi è ricchissimo e pieno di potenzialità, un ambiente in cui le donne si sono guadagnate un altissimo rispetto. Sicuramente ci sono stati dei momenti in cui delle domande me le sono poste. In certi momenti lì per lì magari ti arrabbi, ma poi ci ragioni e vai avanti. Una volta che sai quello che fai e sai chi sei si prosegue per la propria strada».



IL PRODOTTO IDEALE PER UN PULITO PERFETTO

Grazie alle ruote le idropulitrici sono agili e maneggevoli.

Per lavori di pulizia attorno a casa e in giardino e per pulire il proprio veicolo. Ideale per eliminare la sporcizia da mobili da

giardino, scale, passaggi e terrazze.

Il set per spruzzatura del detergente e lo speciale ugello rotativo facilitano la rimozione dello sporco più ostinato. Una vasta gamma di accessori permettono all'idropulitrice di essere un valido alleato in diverse applicazioni.

IDROPULITRICI STIHL

WWW.STIHL.IT

Non farti trovare impreparato, chiedi subito le idropulitrici STIHL!

PUNTO VENDITA

Acquisti sempre più istintivi, senza più temporeggiare. Anche quelli prima programmati nel lungo periodo. La pandemia è destinata un giorno a rimanere solo un ricordo. Senza particolari ripercussioni

«ANTICIPEREMO I NOSTRI DESIDERI»

ensare positivo. Sempre. «Così dev'essere. Questo sarà un decennio di grandi sorprese, con cambiamenti parecchio significativi. Vedi l'innovazione, vedi la scienza. Cambierà il modo di lavorare, cambierà il modo di comunicare. Ne vedremo delle belle. Andremo sulla luna, fra tre o quattro anni ci saranno batterie super performanti, la medicina utilizzerà sempre più la tecnologia coi robot, ci saranno i computer quantici. Sarà uno sconvolgimento totale, nel senso migliore del termine», il primo quadro di Luca Portioli, esperto commerciale nel settore auto, fonte di ispirazione spesso anche per il mondo del giardinaggio con le sue leve di vendite, marketing e non solo. Passo in avanti, senza andare

troppo all'indietro. Senza arrestare i desideri, anche se stoppati da cause di forza maggiore. «Febbraio è andato bene ma poi fra spostamenti vincolati ai comuni, autocertificazioni e restrizioni s'è tutto bloccato», il punto di Portioli riferito ad un marzo difficile, con tante zone rosse e l'Italia congelata. Altro capitolo ora, una nuova pagina. Il tentativo di lasciarsi tutto alle spalle, di riattivare il sistema, di recuperare il tempo perduto, di riprendersi la propria vita.

VERSO IL SERENO. Non ha dubbi Portioli. «Fra

tre o cinque anni al massimo il covid rimarrà

solo nei libri e fra i ricordi. Tutto verrà digerito e metabolizzato rapidamente. Anche in autunno era così, quando del virus c'eravamo quasi dimenticati. La gente tornerà a scatenarsi, come fu l'anno scorso dopo il via libera. Come una notizia giornalistica, dopo un attimo la si lascia alle spalle perché ne arrivano altre e il mondo va avanti a passi svelti e senza attendere nessuno. Anche quello tutto da raccontare. E qualcosa cambierà. Anticiperemo, anche per una questione psicologica, tutto quel che prima rimandavamo. Ci vorrà ancora un po', ma poi così andrà. Basta attese, basta temporeggiare. Acquisti anche programmati nel lungo periodo verranno fatti appena possibile, ho sentito tante persone ragionare così», la convinzione di Portioli, il polso della situazione sempre sotto controllo col termometro dell'auto. Il mercato specifico a febbraio è calato ancora. Le immatricolazioni in Unione Europea più Paesi Efta e Regno Unito secondo i dati dell'Acea, l'associazione dei co-



PUNTO VENDITA



struttori europei, sono state 850.170, il 20,3% in meno dello stesso mese del 2020. Nei primi due mesi sono state immatricolate complessivamente 1.693.059 vetture, con un calo del 23,1% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso.

QUADRO GLOBALE. A gennaio 2021 si stima una crescita congiunturale per entrambi i flussi commerciali con l'estero, più intensa per le esportazioni (+2,3%) che per le importazioni (+1,2%). L'incremento su base mensile dell'export è dovuto, in particolare, all'aumento delle vendite verso l'area Ue (+4,0%) mentre quello verso i mercati extra Ue è contenuto (+0,4%). Nel trimestre novembre 2020-gennaio 2021, rispetto ai tre mesi precedenti, l'export cresce del 2,4%; contribuiscono per circa due terzi le maggiori vendite di beni intermedi. Nello stesso periodo, l'import aumenta del 3,4%. A gennaio 2021, l'export torna a diminuire su base annua (-8,5%, da +3,3% di dicembre 2020); la flessione è ampia e dovuta alla contrazione delle vendite sia verso i mercati extra Ue (-12,7%) sia, in misura minore, verso l'area Ue (-4,7%). L'import segna una flessione dell'11,6% (da -1,7% di dicembre dello scorso anno), determinata soprattutto dalla caduta degli acquisti dall'area extra Ue (-18,3%). Tra i settori che contribuiscono maggiormente alla diminuzione tendenziale dell'export si segnalano articoli di abbigliamento, anche in pelle e in pelliccia (-23,1%), prodotti petroliferi raffinati (-36,5%), articoli in pelle, escluso abbigliamento, e simili (-17,1%), articoli farmaceutici, chimico-medicinali e botanici (-9,0%) e prodotti alimentari, bevande e tabacco (-7,2%). Risultano in aumento le vendite di autoveicoli (+6,5%), apparecchi elettrici (+5,3%), prodotti dell'agricoltura (+8,4%) e computer, apparecchi elettronici e ottici (+0,8%). Su base annua, i paesi che contribuiscono in misura più ampia alla flessione dell'export sono Stati Uniti (-20,6%), Regno Unito (-37,4%), Francia (-7,0%) e paesi OPEC (-17,4%). Solo le vendite verso Cina (+29,2%), Polonia (+5,8%), Germania (+0,9%) e paesi Mercosur (+8,2%) risultano in crescita. A gennaio 2021 si stima che il saldo commerciale risulti positivo per 1.587 milioni di euro, con un aumento di 1.053 milioni rispetto a gennaio dello scorso anno. Al netto dei prodotti energetici il saldo è pari a +3.914 milioni di euro (era +4.054 milioni a gennaio 2020). Nel mese di gennaio 2021 i prezzi all'importazione aumentano dell'1,2% su base mensile e diminuiscono del 2,6% su base annua.

VERDE ETERNO. Portioli si sposta sul garden. «Il mercato ha recuperato, ma d'altronde il giardinaggio non s'è mai fermato. I dati di Comagarden sono chiari. Il teorema dell'acquisto quasi immediato varrà anche per il verde. Si vorrà un prodotto nuovo, per avere una macchina più efficiente e tribolare di meno. Quindi il meglio, per rendere il lavoro in giardino un passatempo sempre più leggero ma anche il più possibile qualitativo sotto tutti i punti di vista. I prodotti? Vincerà sempre la fascia alta, lo vedo anche nel settore delle auto. Quella non subisce mai arresti. I desideri diventano quasi dei capricci. Per me», l'ultima riflessione di Portioli, ci sarebbe tanto spazio anche per la fascia media, area in cui pare che nessuno creda più ma che resta a mio modo di vedere zona sì inesplorata e dormiente da cui però si potrebbe ricavare molto di più. Di occasioni da cogliere ce ne sarebbero parecchie, ma bisogna crederci veramente. Il mercato propone la soluzione basic o quella altamente performante. Invece in mezzo ci sarebbe ancora tanto da raccogliere». Tutto in evoluzione. Col garden a prendersi il suo angolo di paradiso, quello a cui nessuno ha davvero mai rinunciato. Con gli italiani stretti attorno alle proprie certezze. Come il verde.

Una partita giocata su più fronti, dove il valore dell'esperienza alla fine ha inciso parecchio. «L'esperienza ma pure l'organizzazione accumulate negli anni ci hanno dato spalle più larghe per gestire con più serenità i momenti più difficili. Permettendo così di dare certezze anche ai clienti»

«AIUTATI DALLE NOSTRE RADICI E DAI VALORI DEI NOSTRI PADRI»

a spinta è venuta dal basso. «Dal nostro passato, dalle vecchie generazioni, dalle basi nate decenni fa. Dall'eredità dei nostri padri, di chi ci ha insegnato il mestiere. Dalle radici, da quel che siamo stati fin dal principio», riavvolge il nastro Roberto Dose, colonna del punto vendita «Dose Giardinaggio» di Tavagnacco, provincia di Udine, un anno dopo le luci spente all'improvviso e gli interrogativi ad annebbiare i pensieri. Non è stato così alla fine. A testa alta la controffensiva, misurati i passi, fermo il polso, perentorie le mosse

seppur tutte calibrate nella maniera più opportuna. «L'esperienza e l'organizzazione accumulate e migliorate negli anni sono servite a darci spalle più larghe soprattutto ma anche a gestire con serenità certi momenti. Quel che in fondo ci ha permesso nel tempo di fidelizzare i nostri clienti, quel che negli anni è diventato un grande valore. Tutti vicini a noi in quel periodo complicato, compresi i fornitori. Avere un marchio radicato nel territorio, essersi costruiti negli anni una certa immagine di serietà alla fine ha pagato. Noi avremo anche lavorato nella maniera giusta, avremo anche fatto le scelte più opportune, avremo anche capito quel che c'era da fare prima e quel che andava assolutamente evitato, ma la base ce l'ha data senza dubbio il nostro vissuto e i problemi che quotidianamente abbiamo dovuto affrontare nel corso della nostra storia. O semplicemente quel che per tutto questo tempo abbiamo seminato. Tutto questo ha avuto un peso fondamentale», ribadisce il concetto Dose, anche lui nel bel mezzo della bufera, in prima fila, già presidente di Assogreen e quindi con uno sguardo ancora più allargato. Ai rivenditori-colleghi, all'insieme, ad un mercato che ad un certo punto è stato costretto ad abbassare le serrande. Ma proprio da lì è ripartita la rinascita.



GRANDE SQUADRA. Altra aggiunta è stata il contorno. Quel che poco si vede ma tanto si sente. Le colonne invisibili. «I collaboratori ci sono venuti dietro, tutti a marciare nella stessa dire-

L'OPINIONE



zione. Ad un certo punto ho avvertito una volta di più quel senso di squadra che ci ha sempre accompagnato ma che nel momento di difficoltà s'è ulteriormente innalzato. E stato più semplice, si fa per dire, attutire il colpo», l'altro tassello di Dose, a disegnare un lunghissimo arco fra quel che è stato e quel che è oggi. Con la stagione a galoppare, con ostacoli superati in serie, con il futuro ancora nebuloso ma la certezza che il giardinaggio rimarrà una costante fra le abitudini degli italiani. «Sta andando bene, non possiamo lamentarci nonostante la costante della zona rossa che ha accompagnato l'inizio della primavera. Ma stiamo andando oltre, ormai c'è la necessaria consapevolezza per convivere fra gli ostacoli. C'è meno gente in negozio, com'era anche lecito attendersi, ma questo può anche essere irrilevante se il cliente, come ha già dimostrato, le sue scelte può farle anche a distanza. Di sicuro la sua sensibilità per il verde è rimasta intatta se non è addirittura aumentata, visti gli spostamenti ridotti a cui siamo stati tutti confinati nell'ultimo anno. Persone tutte motivate, magari senza il contatto diretto come una volta ma questo in fondo, per le regole sui distanziamenti, è addirittura un vantaggio oggigiorno», l'altro quadro di Dose, bello fresco, a tinte colorate per quel che si può. I dati però sono quasi tutti dalla parte del giardino e della sua voglia di essere compagno fedele degli italiani.

PARTITA VINTA. Riflette Dose. Torna indietro. Tira le somme. «La sfida, ed era una sfida diffici-

le ve l'assicuro, è stata vinta. Percepisco attorno a noi anche un bel rispetto delle regole. Adesso siamo meno preoccupati di quel che succede attorno, del comportamento degli altri. C'è un grado di maturità differente adesso in giro. È stata un'esperienza nuova, molto impegnativa. Non soltanto dal punto di vista prettamente lavorativo ma anche umano. Abbiamo imparato a lavorare quasi col freno a mano tirato ma mantenendo comunque una buona andatura.

Abbiamo dovuto affrontare problematiche impensabili, abbiamo dovuto sottostare ai codici Ateco, gestire i flussi, rispettare canoni di sicurezza differenti, fare i conti con qualcosa di mai visto prima, vedere il mondo da un'angolazione particolarissima. La preoccupazione», una delle chiavi di Dose, «è stata la molla che ci ha permesso di trovare delle soluzioni. Di ricavarci nuovi spazi, di crearceli, di prenderli quasi dal nulla.

Anche se sotto sotto di voglia di verde ce n'era tanta. Sono state scelte le vie che ci parevano le migliori, tutti hanno allargato il campo, tutti hanno dato quel qualcosa in più che alla fine ha fatto la differenza. Tutti si sono inventati qualcosa. Potenziando l'e-commerce, con le consegne a domicilio, accorciando per quanto si potesse la lontananza dalla clientela.

Tutto s'è evoluto in senso positivo, tutto è andato via via migliorando. Lo scenario è sempre in evoluzione, non può che essere così. È trascorso un anno, ma sembra ne siano passati molti di più».

TENDENZE

La complicità fra industria e distribuzione è elemento essenziale nel mercato di oggi. Per aprire nuove vie e aumentare la soddisfazione del cliente. Con un concetto chiave alla base di ogni ragionamento

«PARLA D'ORDINE: CONDIVISIONE»

unto chiave. Da oltre vent'anni il Category management è il linguaggio comune e il processo collaborativo con cui industria e distribuzione dialogano per far crescere le categorie e soddisfare al meglio le esigenze dei clienti. Un approccio in continua evoluzione per seguire i cambiamenti del mercato, dei consumatori, della tecnologia e della disponibilità dei dati. Ma a che punto si trova oggi in Italia? E quale sarà il ruolo del category management nel prossimo futuro? Tema parecchio attuale, analizzato nel dibattito organizzato da GS1 Italy con le testimonianze dirette di Aspiag, Barilla e Peroni, al coordinamento di

Andrea Farinet chairman del Socialing Institute e alla presentazione delle più attuali best practice internazionali. «Partendo dai risultati del report internazionale "Category Management Yesterday, Today & Tomorrow", abbiamo voluto costruire un piano di attività finalizzate a divulgarne i contenuti, raccontando e facendo raccontare direttamente alle aziende come sta cambiando l'approccio al Category management. Da sempre», evidenzia Silvia Scalia, ECR and training director di GS1 Italy, «la missione della nostra organizzazione è quella di contribuire all'efficienza del sistema nella gestione e nel trasferimento dei dati. Abbiamo il compito di abilitare un nuovo modo di



TENDENZE



dialogare con il consumatore, grazie alla capacità degli standard GS1 e delle soluzioni GS1 Italy di rendere disponibili tutte le informazioni che servono per instaurare un rapporto continuativo e di fiducia con il consumatore online e nel mondo fisico». Se il report realizzato da ECR Community riconosce il ruolo chiave del category management nell'evoluzione della Distribuzione e del marketing dei beni di consumo, quale sarà il suo ruolo quando, terminata la pandemia, si entrerà nella nuova normalità?

ALTRA PAGINA. Come hanno ricordato Brian Harris e Luc Demeulengere, i due esperti internazionali intervenuti nella riunione, negli ultimi dieci anni il focus si è spostato da prezzo, assortimento e layout dello scaffale, a un più complesso sviluppo di promozioni, store format, strategie omnicanale, fino all'emergere di nuovi driver che ruotano intorno a valori importanti come salute, sicurezza, ecologia, globalizzazione, convenienza: valori su cui hanno influito fortemente tanto l'ondata pandemica quanto i suoi impatti sull'economia, rendendo ancora più rilevante per il futuro il ricorso ad una precisa segmentazione e alle nuove tecnologie di intelligenza artificiale per capire e rispondere alle esigenze dei consumatori. «Oggi il category management», sottolinea Antonella Altavilla, owner di ADF consulting, «si sta confermando l'approccio di riferimento per il marketing collaborativo nella filiera del largo consumo a livello mondiale. Il futuro lo proietta in spazi di applicazione sempre più ampi, delineando

nuove opportunità di collaborazione a valore aggiunto per l'Industria e la Distribuzione. A caratterizzarle saranno una "tailorizzazione" più marcata e la sostenibilità dell'offerta omnicanale di prodotti e servizi mirata a specifici target di clienti».

ALTRO QUADRO. A raccontare come sta evolvendo l'approccio al category management delle aziende di produzione e distribuzione sono state le testimonianze di Aspiag, Barilla e Peroni che hanno condiviso le loro esperienze e i risultati raggiunti. Roberto Sinigaglia, dell'organizzazione acquisti e business process manager di Aspiag, ha illustrato, nel suo intervento, l'im-

patto del Category management sui processi interni all'azienda e il suo ruolo nella collaborazione proattiva con i fornitori. «Continuerà a essere "shopper centric" - lo shopper deve essere al centro del progetto - per creare valore alla categoria, aumentando la shopper exhibition. Il passaggio da product oriented a shopper oriented», il punto di Sinigaglia, «è un passaggio fondamentale che il retailer deve compiere in collaborazione con il fornitore "category captain" della categoria. La conoscenza dello shopper, come si comporta dinanzi allo scaffale, quali sono i suoi criteri di scelta e la costruzione dell'albero decisionale sono i concetti che per noi di Aspiag sono un driver fondamentale di sviluppo». L'approccio dei consumatori occidentali al mondo del food è in continua evoluzione e, negli ultimi anni, è stato guidato da nuove esigenze in fatto di salute e benessere e di premiumizzazione dei prodotti. Sono trend che coinvolgono anche la categoria "pasta meal", ma che ancora non sono del tutto soddisfatti dall'offerta a scaffale. «Per questo», evidenzia Paolo Zazzi, global director customer and shopper marketing di Barilla, «abbiamo deciso di avviare un progetto con un importante cliente internazionale, con cui lavoriamo da diversi anni, nei mercati di Italia, Francia ed Emirati Arabi Uniti con l'obiettivo di supportarlo con soluzioni basate sui nuovi trend di consumo e su comportamenti e percorsi d'acquisto». Partendo dagli studi da cui emerge che la penetrazione è il principale driver di vendita e che ispirare le persone è fondamentale per l'acquisto, Barilla ha ideato un approccio

TENDENZE



di category management che ha completamente ripensato la categoria "pasta meal" e l'ha declinato sulle specificità di ognuno dei tre paesi coinvolti. I risultati? In Italia e in Francia, la più chiara segmentazione dell'offerta ha migliorato sia la produttività sia la leggibilità degli scaffali, mentre negli Emirati Arabi Uniti è stata creata una nuova ambientazione degli scaffali, più interattiva ed emozionale, con cui il brand ispira i consumatori attraverso il fascino gastronomico dei piatti. «Il consiglio per chi sta valutando di investire nel category management», spiega Marco Greggio, key account category developer di Barilla, «è di partire da uno studio approfondito dei comportamenti degli acquirenti e sviluppare costantemente iniziative per i consumatori, che sono sempre alla

ricerca di novità e di ispirazione. Inoltre, l'approccio omnicanale può permettere alla categoria di esprimere ancora un importante potenziale».

DOPPIO TRAGUARDO. Forte di una comprovata esperienza nel category management, Peroni ha sviluppato un nuovo progetto dedicato. Partendo dall'analisi delle ragioni del calo delle vendite, l'azienda ha deciso di focalizzarsi sui nuovi trend di consumo salutistici e sull'ottimizzazione dell'assortimento e della visibilità a scaffale, con il duplice obiettivo di invertire il trend delle vendite

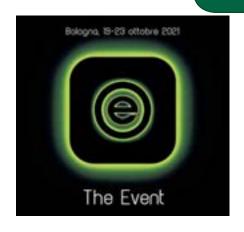
e di aumentare il closure rate degli acquirenti. Il nuovo approccio alla categoria in-store è stato sviluppato in sinergia con i clienti, concentrandosi sugli alberi decisionali dei consumatori e aumentando la leggibilità dello scaffale per favorire la crescita sia degli acquisti programmati che degli acquisti d'impulso non promozionali. «Abbiamo sfruttato i risultati di uno studio sull'evoluzione del comportamento degli shopper fornendo un'alternativa all'approccio del leader, in cui il marchio è il fattore principale. In particolare», rileva Barbara Ottonelli, customer trade marketing manager di Peroni, stiamo lavorando con un player locale, che sta puntando all'innovazione nel format dei superstore per aumentare gli acquisti d'impulso, e con una catena nazionale, che ha lanciato due nuovi format, di cui uno è rivolto ai clienti interessati ai prodotti premium e l'altro a quelli più sensibili alle promozioni». Le conclusioni dell'incontro sono state affidate alle parole di Brian Harris, ideatore del Category management e oggi senior advisor, che ha inviato un messaggio importante ai manager del largo consumo: «Per capire e dare risposte ai bisogni dei consumatori occorrono collaborazione, segmentazione e corretto utilizzo delle nuove tecnologie. È importante che industria e distribuzione migliorino la loro capacità di sviluppare e di condividere nuove visioni di categoria in un'ottica strategica. Anche la capacità di segmentare e coinvolgere specifici target di consumatori sarà fondamentale: è necessaria una visione integrata e olistica delle persone, dei loro comportamenti, dei loro bisogni e dei loro valori.



FederUnacoma ha definito anche le date dell'edizione del 2022, in calendario dal 9 al 13 novembre. Ormai a pieno regime la macchina organizzativa per l'appuntamento di ottobre. A partire dai biglietti

EIMA, INIZIATO IL COUNTDOWN

ue Eima. Nel 2021 e nel 2022. Una dietro l'altra. Le date ci sono già. Fra un anno e mezzo l'arco è quello dal 9 al 13 novembre, mentre si avvicina l'edizione in programma dal 19 al 23 ottobre. Per la prossima le aziende espositrici hanno ricevuto da FederUnacoma un "cronoprogramma" con gli step tecnici e organizzativi che cadenzano la preparazione dell'evento, prima dell'Eima nel suo normale calendario negli anni pari. Assegnate le aree espositive all'interno dei padiglioni fieristici, la prossima tappa è quella del 15 giugno, quando sarà possibile acquistare online i biglietti per visitare la rassegna. Gli uffici organizzativi di FederUnacoma, al lavoro per definire le procedure operative della biglietteria, puntano a valorizzare al massimo gli strumenti telematici fra il sito web e l'App di Eima International 2021. L'obiettivo è incrementare gli acquisti da remoto e i biglietti nominativi per eliminare possibili occasioni di assembramento in prossimità degli ingressi, e per avere un preciso monitoraggio delle presenze all'interno del quartiere fieristico. Al 5 luglio è fissata la deadline per l'aggiornamento delle informazioni da pubblicare nel catalogo ufficiale di EIMA International 2021: è infatti questa la data entro cui le industrie espositrici dovranno comunicare eventuali variazioni nella loro anagrafica o nella gamma dei prodotti in esposizione. Tale comunicazione – si legge nella circolare che FederUnacoma ha trasmesso alle quasi 1.600 aziende espositrici già prenotate (altre richieste di partecipazione stanno arrivando proprio in questi giorni dall'Italia e dall'estero) – deve essere inoltrata attraverso il sito internet della manifestazione predisposto per velocizzare le operazioni. Subito dopo l'estate, con il mese di settembre, entrano nel vivo le iniziative di internazionalizzazione, da sempre punto di forza della rassegna bolognese. FederUnacoma sta infatti lavorando, di concerto con il Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazio-



nale e con l'ICE Agenzia, per definire l'incoming degli operatori esteri secondo i protocolli e i "corridoi verdi" stabiliti dalle autorità al fine di favorire la partecipazione in sicurezza dei visitatori e degli operatori economici. A partire dal 5 settembre, e fino all'inizio della rassegna, gli organizzatori invieranno periodicamente a tutte le aziende partecipanti una nota con informazioni relative alla possibilità di ingresso in Italia da specifici Paesi, ai tempi di permanenza degli operatori sul territorio italiano, e ad ogni genere di iniziativa volta a facilitare la presenza in sicurezza di espositori e visitatori. In queste settimane l'ICE Agenzia, in collaborazione con FederUnacoma, sta lavorando per selezionare le delegazioni più qualificate per gli incontri business to business. La vasta platea dei delegati esteri invitati a Bologna sarà definita entro il 30 settembre, giorno in cui le industrie espositrici italiane potranno iniziare a prenotare gli incontri "B2B" scegliendo tra i profili selezionati quelli più adatti al proprio settore merceologico.

ZANETTI MOTORI

Nuovi generatori Full Power, sempre al massimo della potenza ZBG 8003 CEA e ZBG 12003 CEA i due apripista

Sempre in Full Power con Zanetti Motori, senza mai perdere potenza. Invertendo l'uscita trifase con la monofase il risultato non cambia. È il segreto della serie new entry di generatori Full Power che, grazie ad una rivoluzionaria tecnologia, produce potenza in uscita identica sia in monofase che in trifase. Le prime novità 2021 che sono entrate a far parte della famiglia Full Power Zanetti sono lo ZBG 8003 CEA con una potenza massima di 7 kW (400 V) e 6,5 (230 V) e lo ZBG 12003 CEA con potenza massima di 12,5 kW (400 V) e 11,5 (230 V). Aperti semi silenziati con avviamento elettrico, i generatori sono dotati di motore Zanetti ZBM 420 e ZBM 750/2 bicilindrico con rispettiv cilindrate di 420 cc e 750 cc e sistema di raffreddamento ad aria.



full power

SABRE ITALIA

DZC450, riseminatrice-arieggiatore al top Eliet, il top per il professionista

La riseminatrice ma anche arieggiatore DZC450 Eliet distribuita da Sabre Italia lavora alla grande su terreni già a prato anche ondulati ed in pendenza. La trazione meccanica sul rullo posterior, le 45 lame fisse scarificano il terreno in cui poi è incanalata la semente che affluisce tramite il movimento di due coclee Helix Seed Duct System. Il materiale di risulta viene accumulato posteriormente, ricopre la semente e il rullo poosteriore compatta. Velocità di 2,2 km/h, rotore portalame di 230 mm di diametro, flusso seme 20-25-30-35 gr/mq, produzione di 750 mq/h, larghezza di lavoro di 450 mm, profondità da 10 a 15 mm, larghezza di scarificazione di 3 mm, interasse di 27, contenitore sementi da 50 litri.

GRIN

BM46-82V, la batteria con le stesse prestazioni dello scoppio Un'ora di taglio con una sola carica. Per ogni fascia di operatori

Il modello Grin BM46-82V è un tagliaerba con sistema brevettato «Tagli, non raccogli, non vai in discarica" equipaggiato dal nuovissimo motore elettrico brushless Briggs & Stratton con una potenza di



1,5KW e alimentato da una batteria agli Ioni li Litio da ben 82V. Questa tecnologia permette prestazioni impensabili fino ad oggi: in termini di potenza e qualità di taglio, Grin BM46-82V non si discosta dalle macchine con motore a scoppio e la batteria da 5AH e 82V permette la manutenzione di 800 mq con una sola carica, pari a un'ora di taglio. La batteria è alloggiata in un vano interno del motore, che la protegge da colpi, urti e dagli agenti atmosferici. Il caricabatterie rapido permette la ricarica della batteria da 5AH in 75 minuti. L'abbinata di due batterie garantisce un taglio di diverse ore consecutive. La struttura di questa macchina in acciaio di alta qualità è la stessa di un taglia-erba Grin con motore a scoppio per garantire prestazioni e durata nei diversi anni di utilizzo.

ASPEN

Motori sempre più puliti con Aspen 4 Per una maggior durata e una miglior efficienza

Puro, privo di sostanze come benzene, idrocarburi aromatici e altre sostanze cancerogene, Aspen 4 il carburante alchilato ecologico adatto a tutti i motori a 4 tempi raffreddati ad aria. Creato e sviluppato per ridurre al minimo i danni all'ambiente e i rischi per la salute dell'uomo, con Aspen 4 rimangono più puliti anche i motori. Ciò si traduce in maggiore efficienza, miglior resa e una maggiore durata del motore stesso come per esempio quello di rasaerba, spazzaneve, motozappe, trattorini da giardino, motocicli e piccole imbarcazioni. Un motore più pulito consuma meno e in più, in un ambiente di lavoro più pulito si lavora anche meglio. Aspen 4 è disponibile in taniche da uno, cinque e venticinque litri.



MARINA SYSTEMS

KR 52 SK, punta di diamante di una grande linea E la garanzia Kohler diventa il valore aggiunto

KR 52 SK, tosaerba di Marina Systems motorizzato Kohler HD 775, ha scocca in acciaio da 1,8 mm, larghezza di lavoro di 52 cm, regolazione dell'altezza di taglio centralizzata in cinque posizioni da 20 a 65 mm, cilindrata 173 cc, sistemi di taglio vari fra raccolta, mulching, scarico laterale e posteriore. Impugnatura con manico ergonomico e sgancio rapido, avanzamento a trazione, capacità del sacco di raccolta di 70 litri. Il modello fa parte della linea Marina KR dedicata alle affidabili e performanti motorizzazioni Kohler garantite cinque anni. Macchine con ruote in nylon e PVC su doppi cuscinetti a sfera per un taglio ottimale, con manico ergonomico regolabile in altezza. Prestazioni professionali, all'insegna del made in Italy.



Nuova linea Extreme Line a marchio Forestal Affidabilità e sicurezza ai massimi livelli

Una primavera carica di novità per Sabart. A partire dalla nuova linea Extreme Line a marchio Forestal, la risposta alle esigenze di chi cerca soluzioni di qualità per la potatura del proprio giardino, per la cura di un frutteto o vigneto e si caratterizza per standard di affidabilità e sicurezza molto elevati, garantiti dai 60 anni di esperienza di Sabart nel settore. La gamma Extreme Line si compone

di due modelli di forbici elettroniche e di quattro spray tecnici da lavoro. Le forbici elettroniche EX250 e EX350 sono leggere e pratiche, ideali per l'utilizzo in agricoltura, nella potatura dei parchi e nel giardinaggio. Grazie alla batteria al litio ricaricabile e al motore brushless da 150W (con sistema di movimento a ingranaggi) assicurano la massima potenza con tempi di ricarica rapidi, consentendo di eseguire un lavoro continuativo e preciso. Le lame in acciaio sono intercambiabili e l'impugnatura ergonomica permette una presa sicura. Sono dotate di un display con contagiri totale e parziale e controllo del livello di carica della batteria.



EMAK

Serie H, BCH 400 e DSH 4000 le new entry Testina, passo in avanti con Tap&Go EVO

Emak presenta i modelli Oleo-Mac BCH 400 ed Efco DSH 4000, che vanno a integrare l'offerta della serie H, per lavori domestici e di piccola agricoltura. A differenza dei decespugliatori BCH 250 e DSH 2500, i due nuovi decespugliatori con cilindrata 40 cc sono macchine potenti indicate per lavori più impegnativi su terreni di medie dimensioni. I modelli Oleo-Mac BCH 400 ed Efco DSH 4000 si caratterizzano per soluzioni tecniche presenti nei modelli professionali come albero motore in tre componenti, pistone a 2 segmenti elastici, asta di trasmissione in acciaio su bronzine e sistemi antivibranti. L'organo di taglio è la nuova testina "Tap&Go EVO", evoluzione della "Tap&Go" con filo di 2,4 mm e sistema di fuoriuscita filo senza dover fermare la macchina.



Froggy: robusta, maneggevole, facile da pulire Ideale per diserbo, disinfestazioni e sanificazioni

Le irroratrici multiuso Froggy sono l'ideale per fare trattamenti al suolo, trattamenti alle piante, ortaggi, floricoltura, diserbo, disinfestazioni, igienizzazioni/sanificazioni e tanto altro. Alcuni modelli della linea Froggy sono equipaggiate di un ricircolo del prodotto che ne permette il mescolamento continuo. Le irroratrici multiuso Froggy sono robuste, maneggevoli e facili da pulire. Con serbatoio 20 L "ECO" c/batteria (tubo da quattro metri), batteria ricaricabile 12 volt - 7,2 AH, pressione d'esercizio cinque bar e pressione massima di sei. Lancia telescopica con getto regolabile. Disponibili tutti i pezzi di ricambio.

MTD PRODUCTS ITALIA

Cub Cadet, spazio alla nuova Serie Enduro XZ7 La risposta perfetta ad ogni sfida

Cub Cadet amplia la propria gamma di prodotti di successo con la serie XZ7. Due nuovi modelli top di gamma. I trattorini XZ7 vanno a innalzare i già elevati standard della Serie Enduro, famosa per la sua



inimitabile combinazione di tecnologia innovativa, struttura estremamente robusta e componentistica "heavy duty". Grazie a una migliorata stabilità e resistenza nel tempo, i due nuovi modelli sono perfetti per affrontare qualsiasi sfida. Dotati di motori Kawasaki e Kohler ad elevate prestazioni, i trattorini a raggio zero offrono potenza aggiuntiva, massima flessibilità ed estrema precisione. Grazie al sistema AeroForce MaxTM, le due macchine permettono inoltre le migliori prestazioni di taglio e di raccolta. Il pratico sistema raggio zero a leve assicura ottima manovrabilità e pieno controllo in qualsiasi momento. Inoltre, che si scelga la larghezza di taglio di 122 cm (XZ7 L122) o quella di 152 cm (XZ7 L152i), i nuovi trattorini offrono comunque eccellenti prestazioni di taglio e sminuzzamento. I raggio zero possono trattare un'area in 11.000 m2/ora (XZ7 L122) o 15.000 m2/ora (XZ7 L152i) grazie ai potenti motori Kawasaki (XZ7 L122) e Kohler (XZ7 L152i). Quindi anche i prati più grandi possono venire tagliati davvero in poco tempo.

HUSQVARNA

R 316TX AWD: versatile e flessibile Perfetto anche in aree irregolari

Dotato di potente motore Kawasaki V-TWIN bicilindrico, il rider Husqvarna R 316TX AWD si rivela estremamente versatile e flessibile. La trazione integrale All Wheel Drive (AWD) assicura aderenza e trazione su aree irregolari, umide e scivolose e su pendii e regola automaticamente la trazione su tutte le ruote a seconda delle situazioni ed alle condizioni del terreno. Taglio BioClip® (mulching) e con scarico posteriore, ha un piatto di taglio flottante ed è equipaggiato con un display intuitivo, due fari a LED e un volante a impugnatura morbida con pomello. Larghezza di taglio 94-112 cm.



EINHELL

Valore GE-PP 5555 RB-A, flessibilità allo stato puro S'accende quand'è necessario, si spegna automaticamente

La pompa ad immersione per cisterne e acqua piovana GE-PP 5555 RB-A di Einhell può essere utilizzata con flessibilità, sia in cisterne che in pozzi, in contenitori di acqua piovana e anche per fornire acqua d'irrigazione. L'azionamento della pompa multistadio genera un'elevata pressione di mandata e l'innovativa funzione automatica con salvaguardia del funzionamento a secco, integrata, accende l'apparecchiatura quando necessario e poi si spegne nuovamente automaticamente. Il sistema è completato da un tubo di prolunga telescopico regolabile con snodo flessibile, rubinetto ed aggancio. L'avvolgicavo integrato sulla scocca e una maniglia di trasporto ergonomica facilitano il trasporto e rimessaggio. La pompa ha una tenuta e guarnizioni di alta qualità nonché una robusta scocca in materiale plastico anti urto.



WIPER

Climber S, di casa anche nei giardini più complessi Il valore del radar, gestibile anche da remoto

Wiper amplia la gamma inserendo nel mercato Climber S, robot di ultima generazione studiato e creato per soddisfare l'esigenza di chi ha giardini più complessi con pendenze fino al 75%. Grazie alle quattro ruote motrici indipendenti e sterzanti, Climber riesce a gestire anche le pendenze lungo il bordo del giardino fino al 65%. Altra caratteristica innovativa è il radar che permette al robot di apprendere la posizione degli ostacoli nel giardino senza la necessità di dover delimitarli con il filo perimetrale. Il robot è equipaggiato con un'unica batteria da 10Ah che gli

copertura di

consente di lavorare per due ore e mezza senza mai fermarsi garantendo così una copertura di 3.500 mq, grazie anche all'impiego del Gps racchiuso nel modulo connect che rende la macchina connessa e gestibile anche da remoto. Inoltre dalla APP My Robot Wiper o dal display touchscreen, è possibile modificare tutte le molteplici impostazioni quali altezza di taglio, aree ed orari di lavoro più altre funzionalità di rilievo.

BLUE BIRD

Nuove forbici da potatura a batteria. Dal domestico al professionale PS 22-23 l'ultima arrivata, lame forti e resistenti con l'acciaio SK5

Blue Bird propone una vasta gamma innovativa di forbici da potatura adatta a tutte le tipologie di utilizzo. I modelli con batteria integrata sono leggeri ed estremamente maneggevoli, adatti ad un utilizzo domestico fino al professionale, per vigneto e frutteto. Il modello PS 22-23 è l'ultimo arrivato in casa Blue Bird. L'acciaio svizzero SK5 rende le lame della forbice PS 22-23 forti e resistenti in grado di effettuare tagli di diametro fino a 23 mm. In dotazione due batterie con voltaggio massimo 12.6V da 2 Ah. Il piccolo display, oltre ad

indicare il numero di tagli effettuati, si illumina nel caso la batteria scendesse al di sotto del 20% e indica il codice d'errore in caso di malfunzionamento, agevolando così la diagnosi. La forbice può essere inoltre associata alla prolunga EP 22-22 così da poter raggiungere fino ai 2 mt di altezza.



GARDENA

Undici nuove soluzioni a batteria 18V P4A Dai rasaerba ai potatori, dai soffiatori alle pompe

Gardena nel 2020 ha siglato con Bosch l'accordo «Power for all alliance», grazie al quale, a partire dal quest'anno, è nato un nuovo sistema a batteria 18V che permette di far funzionare molteplici elettroutensili, sia per il giardinaggio che per il fai da te, utilizzando la medesima batteria. «Power for all alliance» è una delle più grandi alleanze cross-brand tra i principali produttori di batterie di tutto il mondo e offre la più ampia varietà di applicazioni per tutta la casa e il giardino. E Gardena lancia una gamma di undici prodotti a batteria 18V P4A per tutti i lavori di giardinaggio (cura delle piante, delle siepi, di alberi e arbusti e del prato), per la pulizia e per l'irrigazione fra rasaer-

ba, potatori, soffiatori e pompe per cisterne. Per dare al consumatore la possibilità di risparmiare, le undici soluzioni Power for All (P4A) sono disponibili sia provviste di batteria e caricabatteria che senza.

CLIMBING TECHNOLOGY

Aries Tree è resistente, ergonomico e leggero La sicurezza sempre al primo posto

Fra i dispositivi di sicurezza di Climbing Technology c'è il casco Aries Tree. Sviluppato per le attività di tree climbing, lavoro su fune, lavoro in quota e soccorso alpino, protegge da cadute di oggetti (EN 397), e risponde alle normative legate alla deformazione laterale e all'utilizzo a basse e alte temperature (EN 397 / 12492). Caratterizzato da una calotta resistente in Abs, capace di garantire



il massimo assorbimento di impatto, Aries Tree è dotato di fori di ventilazione che assicurano un'ottima aerazione interna. Resistente, leggero e dal design ergonomico, presenta una rete interna in Cordura posta sotto la calotta che conferisce elevato comfort anche in caso di utilizzo prolungato. Sia giro-testa che sottogola sono totalmente rimovibili, lavabili e sostituibili. Il giro-testa, regolabile tramite l'uso di una mano sola su due differenti altezze, presenta una comoda imbottitura, anch'essa lavabile e sostituibile, e il sottogola è progettato per ridurre il rischio di perdita del casco durante la caduta.



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

www.tecnogarden.com

MODELLO

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.



follow us on (f) & (

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(#	Rider Battery ved	di www.husqvarr	na.itR	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	R 115C	€4.335,00	R	B&S	Power Built AVS	12,9 (9,5)	N0	ID	95	M/SP	25-75 (5)	2	165/60-8 / 165/60-8	3 <100 dB(A)	90x108x229	7	/	219
R 213 C 65.058,00 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(#	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	3 <100 dB(A)	89x107x190	12	/	229



R R R R	Husqvarna B&S B&S B&S KAWASAKI B&S	HS413AE Intek V-Twin Intek V-Twin EFM Endurance series FS Series V-TWIN	14,4 (10,6)	NO NO NO	ID ID	94 94	M/SP	25-75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	100x107x223	12	/	191
R R R	B&S B&S KAWASAKI	Intek V-Twin EFM Endurance series FS Series V-TWIN	12,9 (9,5) 14,4 (10,6)	NO		94	M/CD	25 75 (7)							
R R	B&S KAWASAKI	Endurance series FS Series V-TWIN	14,4 (10,6)		ID		IVI/ JF	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226
R	KAWASAKI	FS Series V-TWIN		NO	ID.	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	208
			128 (96)	NU	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
R	B&S	Endurance cories	. 2,0 (>,0)	NO	ID	94-112	M/SP	25-75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	238
		Lindulative series	16,9 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25/75	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8<	100 dB(A)103	3x128,4x208,9		12	300
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
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
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
R	B&S	Endurance twin EF	M	NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
R	Kawasaki	FX twin EFI awd1	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
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
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
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
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
T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12		188x117x206	45	/	630
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
T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/16x6.5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
T	B&S En	durance Series V-T	win13,5 (10,1)	NO	ID	117	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	145x127x178	11,25	/	287
T	B&S Er	ndurance series V-tv	win14,8 (11,1)	NO	ID	107	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	124x127x178	11,4	/	/
T	B&S Er	ndurance series V-tv	win14,8(11,1)	NO	ID	107	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x8"-8	<100 dB(A)	124x88x178	5,7	/	/
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
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		/
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	/
	R T T T T T T T T T	R Kubota T Kawasaki T Kawasaki T Husqvarna T B&S T B&S E T Husqvarna T Husqvarna T T T T T T T T T	R Kubota D 902 T Kawasaki FR Series V-Twin T Kawasaki FK T Husqvarna Husqvarna Series T B&S Intek T B&S Endurance Series V-T T B&S Endurance series V-T T B&S Endurance series V-T T B&S Intek T B&S Indurance series V-T T B&S Intek T Husqvarna Husqvarna Engin	R Kubota D 902 19,44 (14,5) T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) T Kawasaki FX 23,8 (17,5) T Husquarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) T B&S Intek 11,5 (8,6) T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7)	R Kubota D 902 19,44 (14,5) SI T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO T Husqvarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO T B&S Intek 8,5 (6,3) NO T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO T B&S Endurance Series V-Twin14,8 (11,1) NO T B&S Intek 11,5 (8,6) NO T B&S Intek 11,5 (8,6) NO T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO	R Kubota D 902 19,44 (14,5) S1 Cardano T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID T Kawasaki FX 23,8 (17,5) NO ID T Husqvarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO ID T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID T B&S Endurance series V-Twin14,8 (11,1) NO ID T B&S Endurance series V-Twin14,8 (11,1) NO ID T B&S Intek 11,5 (8,6) NO ID T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID	R Kubota D 902 19,44 (14,5) S1 Cardano 132-155 T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 107 T Kawasaki FX 23,8 (17,5) NO ID 152 T Husqvarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO ID 97 T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 T B&S Endurance Series V-Twin14,8 (11,1) NO ID 107 T B&S Endurance Series V-Twin14,8 (11,1) NO ID 107 T B&S Intek 11,5 (8,6) NO ID 97 T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97	R Kubota D 902 19,44 (14,5) SI Cardano 132-155 M/SP T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 107 R/M/SL T Kawasaki FX 23,8 (17,5) NO ID 152 R/M/SL T Husqvarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO ID 97 R/M T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R T B&S Endurance Series V-Twin 13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL T B&S Endurance Series V-twin 14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL T B&S Endurance Series V-twin 14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL T B&S Intek 11,5 (8,6) NO ID 97 M/SL T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL	R Kubota D 902 19,44 (14,5) SI Cardano 132-155 M/SP 30-112 T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 107 R/M/SL 38-102 T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (17,5) NO ID 152 R/M/SL 25-127 T Husqvarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO ID 97 R/M 38-102 T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R 38-102 T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 T B&S Intek 11,5 (8,6) NO ID 97 M/SL 38-102 T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 T SES Intek 11,5 (8,6) NO ID 97 M/SL 38-102 T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 T SES Intek 11,5 (8,6) NO ID 97 M/SL 38-102 T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 T T T T T T T T T	R Kubota D 902 19,44 (14,5) SI Cardano 132-155 M/SP 30-112 3 T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 107 R/M/SL 38-102 T Kawasaki FR Series V-Twin 20,8 (17,5) NO ID 152 R/M/SL 25-127 T Husqvarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO ID 97 R/M 38-102 2 T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R 38-102 2 T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 2 T B&S Endurance Series V-Twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 T B&S Intek 11,5 (8,6) NO ID 97 M/SL 38-102 2 T B&S Intek 11,5 (8,6) NO ID 97 M/SL 38-102 2 T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2	R Kubota D 902 19,44 (14,5) SI Cardano 132-155 M/SP 30-112 3 18"/18" T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 107 R/M/SL 38-102 11x6-5/18x8,5-8 T Kawasaki FX 23,8 (17,5) NO ID 152 R/M/SL 25-127 13x6,5-6 / 24x12-12 T Husqvarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO ID 97 R/M 38-102 2 15x6"-6 / 24x12-12 T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 97 R/M 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 T B&S Intek 11,5 (8,6) NO ID 97 </td <td>R Kubota D 902 19,44 (14,5) SI Cardano 132-155 M/SP 30-112 3 18°/18" <100 dB(A) T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 107 R/M/SL 38-102 11x6-5/18x8,5-8 T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 152 R/M/SL 25-127 13x6,5-6 / 24x12-12 T Husqvarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO ID 97 R/M 38-102 2 15x6"-6 / 18x8.5" 8 <100 dB(A) T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R 38-102 1 13x5"/16x6.5" <100 dB(A) T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 <100 dB(A) T B&S Endurance series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 <100 dB(A) T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x8"-8 <100 dB(A) T B&S Indurance Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 18x8,5"-8 <100 dB(A) T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 18x8,5"-8 <100 dB(A)</td> <td>R Kubota D 902 19,44 (14,5) S1 Cardano 132-155 M/SP 30-112 3 18"/18" <100 dB(A) 111x133x207,5 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 T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 152 R/M/SL 25-127 13x6,5-6 / 24x12-12 188x117x206 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 T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R 38-102 1 13x5'/16x6.5" <100 dB(A) / / T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 2 15x6'-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 145x127x178 T B&S Endurance series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6'-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 124x127x178 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6'-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 124x127x178 T B&S Endurance Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6'-6 / 18x8.5".8 <100 dB(A) 124x88x178 T B&S Intek 11,5 (8,6) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6'-6 / 18x8.5".8 <100 dB(A) 124x88x178 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</td> <td>R Kubota D 902 19,44 (14,5) S1 Cardano 132-155 M/SP 30-112 3 18"/18" <100 dB(A) 111x133x207,5 25 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 T Kawasaki FX 23,8 (17,5) NO ID 152 R/M/SL 25-127 13x6,5-6 / 24x12-12 188x17x206 45 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 T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R 38-102 1 13x5"/16x6.5" <100 dB(A) / 5,7 T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 145x127x178 11,25 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 124x127x178 11,4 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 124x127x178 11,4 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 124x127x178 11,4 T B&S Endurance Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 18x8,5".8 <100 dB(A) 124x88x175 5,7 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</td> <td>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 / 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 / T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 152 R/M/SL 25-127 13x6,5-6 / 24x12-12 188x117x206 45 / T Husquarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO ID 97 R/M 38-102 2 15x6"-6 / 24x12-12 188x117x206 45 / T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R 38-102 1 13x5/16x6.5" <100 dB(A) 102x88x240 5,7 / T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 <100 dB(A) 145x127x178 11,25 / T B&S Endurance series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 <100 dB(A) 124x127x178 11,4 / T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 <100 dB(A) 124x127x178 11,4 / T B&S Indurance Husqvarna Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 18x8,5"-8 <100 dB(A) 124x88x178, 5,7 / 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</td>	R Kubota D 902 19,44 (14,5) SI Cardano 132-155 M/SP 30-112 3 18°/18" <100 dB(A) T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 107 R/M/SL 38-102 11x6-5/18x8,5-8 T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 152 R/M/SL 25-127 13x6,5-6 / 24x12-12 T Husqvarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO ID 97 R/M 38-102 2 15x6"-6 / 18x8.5" 8 <100 dB(A) T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R 38-102 1 13x5"/16x6.5" <100 dB(A) T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 <100 dB(A) T B&S Endurance series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 <100 dB(A) T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x8"-8 <100 dB(A) T B&S Indurance Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 18x8,5"-8 <100 dB(A) T Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 18x8,5"-8 <100 dB(A)	R Kubota D 902 19,44 (14,5) S1 Cardano 132-155 M/SP 30-112 3 18"/18" <100 dB(A) 111x133x207,5 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 T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 152 R/M/SL 25-127 13x6,5-6 / 24x12-12 188x117x206 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 T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R 38-102 1 13x5'/16x6.5" <100 dB(A) / / T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 2 15x6'-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 145x127x178 T B&S Endurance series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6'-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 124x127x178 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6'-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 124x127x178 T B&S Endurance Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6'-6 / 18x8.5".8 <100 dB(A) 124x88x178 T B&S Intek 11,5 (8,6) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6'-6 / 18x8.5".8 <100 dB(A) 124x88x178 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	R Kubota D 902 19,44 (14,5) S1 Cardano 132-155 M/SP 30-112 3 18"/18" <100 dB(A) 111x133x207,5 25 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 T Kawasaki FX 23,8 (17,5) NO ID 152 R/M/SL 25-127 13x6,5-6 / 24x12-12 188x17x206 45 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 T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R 38-102 1 13x5"/16x6.5" <100 dB(A) / 5,7 T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 145x127x178 11,25 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 124x127x178 11,4 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 124x127x178 11,4 T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10".8 <100 dB(A) 124x127x178 11,4 T B&S Endurance Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 18x8,5".8 <100 dB(A) 124x88x175 5,7 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	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 / 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 / T Kawasaki FR Series V-Twin 20,2 (14,9) NO ID 152 R/M/SL 25-127 13x6,5-6 / 24x12-12 188x117x206 45 / T Husquarna Husqvarna Series 11,9 (8,9) NO ID 97 R/M 38-102 2 15x6"-6 / 24x12-12 188x117x206 45 / T B&S Intek 8,5 (6,3) NO ID 77 R 38-102 1 13x5/16x6.5" <100 dB(A) 102x88x240 5,7 / T B&S Endurance Series V-Twin13,5 (10,1) NO ID 117 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 <100 dB(A) 145x127x178 11,25 / T B&S Endurance series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 <100 dB(A) 124x127x178 11,4 / T B&S Endurance Series V-twin14,8 (11,1) NO ID 107 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 20x10"-8 <100 dB(A) 124x127x178 11,4 / T B&S Indurance Husqvarna Husqvarna Husqvarna Engine 11,6 (8,7) NO ID 97 M/SL 38-102 2 15x6"-6 / 18x8,5"-8 <100 dB(A) 124x88x178, 5,7 / 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



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)

PREZZO EURO CONSIGLIATO
IVA COMPRESA
SCOCCA (*)
POTENZA HP (KW)
MARCA MOTORE
MODELLO MOTORE
TIPO MOTORE (**)
AVVANZAMENTO
AVVIAMENTO
AVVIAMENTO
AVVIAMENTO
AVVIAMENTO
AVIAMENTO
POSIZIONI TAGLIO

EINHELL

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

MODELLO

C-PM 46/2 S HW-E

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



GC-EM 1030	62,95	PL	1.000 W	EINHELL	EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	30	30 - 70 / 3 pos.	SP-R	25	140 / 140	10,89
GE-EM 1233	94,95	PL	1.250 W	EINHELL	EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	33	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	30	135/135	11,1
GC-EM 1536	109,95	PL	1.500 W	EINHELL	EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	36	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	38	140 / 200	10
GC-EM 1743 HW	139,95	PL	1.700 W	EINHELL	EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	43	20 - 70 / 6 pos.	SP-R	52	170 / 235	17,1
GH-PM 40 P	199,95	PL 1,	6 kW / 2,2	HPEINHELL	4T	SPINTA	A NORMA	A STRAPPO	40	32 - 46 - 62	SP-R	45	172 / 210	23,1
GC-PM 40 S	209,95	PL 1,	2 kW / 1,6	HPEINHELL	4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	40	25 - 60 / 5 pos.	SP-R	50	150 / 210	21,5
GC-PM 46/3 S	239,95	LA2,	17kW / 3,0	hpEINHELL	4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	46	30 - 70 7 pos.	SP-R	55	172 /210	33
GC - PM 46/2 S HW-E	399,95	LA 1,	9 kw / 2,5 I	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	HPEINHELL	4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	51	30 - 80 / 6 pos.	SL-SP-R-M	70	204 / 280	37,1
CC DM 56 S HW	200.05	1 1 2	7 1/1/ / 2 6	hn EINIHEI I	ΔT	CEMOVENITE	A NIODMA	A CTDADD○	56	25 80 6 pos	M Q Q2 12	80	204 / 280	40.2



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
₹ ≥	Š	2	È	ž	Ħ	¥	2	₹	≤	P 8	Ħ	5	<u> </u>	2	퓓

HUSQVARNA

Distribuito da: FERCAD SPA

MODELLO

web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it

LC 353 AWD

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



54	€143,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (N	1) /		NO	8,6
64	€175,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12-55	ELICOIDALE (N	1) /		NO	8,6
540 / NOVOLETTE	€205,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (N	1) /		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 6	75EXI INSTAR	T 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	KAWASAK	I 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	€.952,00	AL	2 kw	PELLENC BRUSHL	SS 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	€.196,00	AL	2 kw	PELLENC BRUSHL	SS EL	1-5 KMh	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 25/75 ((SP) KIT MULCHING OPZ	71 L	178/305mm senza cesto e batteria 29

RASAERBA ROBOT

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

MODELLO

PREZZO EURO CONSIGLIATO VA COMPRESA

ONSIGLIATO FINO A MQ

ERTIFICAZIONI

AUTONOMIA (ORE) ACCUMULATOR

(N° RUOTE MOTRICI) SISTEMA DI TAGLIO AVANZAMENTO **NUMERO LAME**

ALTEZZA DI TAGLIO (CM) ARGHEZZA TAGLIO CM

PENDENZA MASSIMA

RICARICA (*)

PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)

CARROZZERIA

STAZIONE DI RICARICA

HUSQVARNA

Distribuito da: **FERCAD SPA**

web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it

AUTOMOWER® 435X AWD

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



105	€1.279,00	600m2	55x39x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	M/3lame	2	17	2-5	25%	si con blocco pin	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	Α	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	€.110.20	200 ma	44x36x20	SI*	5.0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ XH4	€.232,20	400 mg	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h		Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE	€.012,60	600 mg	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h		Random-Spira		18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
1 07	€.140,70	700 mg	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 mg	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	€.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	€.262,70	800 mq	54x45x25	SI*	2,5 Ah	1h	30 m/min	Random-Spira	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	10,7 Kg	PP+FV	Si
C 120	€.830,00	1200 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	Random-Spira	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	PP+FV	Si
C 180S	€.110,60	1800 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	PP+FV	Si
J XH	€.354,60	2200 mq	60x44x31	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spira	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	pin code	Automatica	13,5 Kg	PP+FV	Si
K Light	€.494,90	800 mq	63x46x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spira	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	Si
K Medium	€.586,40	1200 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spira	l 2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K Premium	€.702,30	1800 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spira	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
KS Medium	€.428,20	1800 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
KS Premium	€.544,10	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KS Extra Premium	€.885,70	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KXL S Ultra	€.446,90	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si

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	€.135,00	2800 mq	61x43x28	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spira	l 2 WD	29	2,5 - 6,5	45%	pin code	Automatica	16,1 Kg	ABS	Si
F 28	€.769,40	2600 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spira	I 2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
					7 5 411	2 11 201	20/	CDC	214/0	20	25 70	450/		A 1	45.3	ADC	C.
F 35 S	€.196,40	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 AH	3 H 30	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3	ABS	Si

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	€.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 Automatic	18,4 Kg	ABS	Si
YARD 101 S	€2.889,30	10000 mq	120x97x37	SI*	30 Ah	6 h	40 m/min	GPS-assisted 2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	Pin code+Geofence Automatic	45 kg	ABS carbonio	Si
YARD 2000 S	€5.243,90	20000 mq	120x97x37	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral 2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	Pin code+Geofence Automatic	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	€.690,00	1.200 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline- AMBROGIO L35 Deluxe	€.990,00	1.800 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 -6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250 Deluxe	€.690,00	2.600 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€.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+	€.490,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline- AMBROGIO L350i Elite	€.990,00	7.000 mq	700x490x300 mm	SI	15 Ah	7 h 00	2.500	SDM	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	SI	Automatica	18,4	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	€1.850,00	10.000 mq	1.200x977x372 m	ım SI	30 Ah	6 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	€4.380,00	20.000 mq	1.200x977x372 m	ım SI	60 Ah	11 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€90,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random- Spiral	2 WD	18	2,5 -7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.290,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 -7,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - 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	€.880,00		635X464X300 mm	s SI			3.000	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica 1	5,00/15,30/1	5,60 ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	€.660,00		635X464X330 mm	s SI			3.000	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica 1	5,50/15,80/1	5,80 ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	€.290,00		784x536x330 mm	SI			2.500	SDM	NP	36	2,0 -6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line -Power Unit LIGHT	€90,00	1.000* mq (4	I.O Basic)		2,9 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€170,00	1.400* mq (4	.0 Basic) - 2.200* m	q (4.0 Elite)	5,8 Ah	3 h (4.0 bas	ic) - 2 h 4	5 min (4.0 Elite)									
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€90,00	2.200* mq (4	.0 Basic) - 3.500* m	q (4.0 Elite)	8,7 Ah	4 h (4.0 basi	c) - 3 h 4	5 min (4.0 Elite)									
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMI	UM 48 90,00 3.5	500* mq (4.0	Elite)		8,7 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMI	UM ₹ 90,00 6.0	000 mq (4.36	Elite)		10,35 Ah	4 h 00											
NEXTline -QUAD Elite	€.890,00	3.500 mq	533X533X333 mm	ı SI	10 Ah	2 h 00		SDM 4 ruol	e motrici e sterz	anti 29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI

*Plattaforma 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

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

EINHEL	L wv	vw.einhell.i	t											
BATTERIE DIPONIBILI	MODELLI PXC	(18 V - 2 Ah - 42,95 €/ 18 V	- 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 1	8 V - 4 Ah -	69,95 €/ 18 V - 5,2 Ah PLUS	S - 99,95 €/	CARICA BATTERI	IE RAPIDO 29,95 €/ CA	RICA BATTERIE TW	INCHARGER 59	,95 €/ C	ARICA BATTERIE U	LTRARAPID <mark>O 5</mark> 2	2,95 €/ 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 SOI		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/DECES	PUGLIATORI													
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



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	LARCHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
	~ =		~	~					-	~	S		0	~	

HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it

T540i XP

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



BATTERIE DIPONIBILI	BLi 10 - 36	V - 2 Ah / Bli 20 - 36V 4 Ah	/ Bli 30 - 36V - 7,5Ah	/ Bli 100 - 3	6V - 2,5Ah / Bli 200 - 3	6V - 9,3 Ah	/ Bli 200X - 3	6V - 5,2 Ah / Bli 300 -	36V - 9,3 Ah / B	li 550X - 36V -	15,6 Ah	/ Bli 950X - 3	V -31,1Ah		
TAGLIASIEPI															
115 iHD45	€274	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	€444 Ba	tteria Bli10 e caricabatteria Q	C80 36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
120iTK4-H		tteria Bli10 e caricabatteria Q		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		teria Bli20 e caricabatteri		SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,5
520iLX	€422	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		100,0							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
03011711	ω,,	solo corpo macemia	30		DED C (Drasiness)										-,,-
MOTOSEGHE															
120 i	€311	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	€505Bat	teria Bli20 e caricabatteri	a 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															
POTATORI 530iPT5	€768	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	
120iTK4-P	€/00	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED(spazzole)		304	25 / 1/4"-3/8"						97	5 4,1
12011K4-P	€413	3010 corpo macchina	30	31	вкозпер(зраддоје)		304	23 / 1/4 -3/6						97	4,1
RASAERBA															
LC353iVX	€901	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				Mater	iale composito	Si	53	60	95	28
LB146i	€561	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Plastica (ABS	S) 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	CIOIR		0.000 0.0	-	DIRG(I II)				10.2/46						
120 iB		teria Bli20 e caricabatteri	-	SI	BLDC (brushless)				10,3/46					83	2,1
320iB Mark II	€444 CF2.4	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 550iBTX	€660 €678	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,4/49,6					77,6	2,9
		Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,8/54					73 79	6,3
340iBT	€546	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,7/61					79	6,3



Resta sempre aggiornato su tutte le novità del settore.

Iscritivi alla nostra mews etter

www.ept.it e sei ONLINE in un CLICK!



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

MODELLO

GC-PH 2155

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



GC-HH 5047	79,95	Н	EL		500 W		58,5	DA	18	SI		4,3
GC-HH 9048	99,95	Н	EL		900W		48	DA	15	SI		5,1
GH-EH 4245	44,95	Н	EL		420W		45	DA	12	NO		2,5
GC-EH 5550	59,95	Н	EL		550W		46,5	DA	12	NO		3,3
GC-EH 5747	49,95	Н	EL		570 W		53	DA	16	NO		3
GC-EH 6055	69,95	Н	EL		600 W		61	DA	19	NO		3,9
GE-EH 6560	74,95	Н	EL		650 W		66	DA	28	SI		3,7
GC-PH 2155	159,95	Н	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 siepie 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	Н	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	Н	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	Р	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 COMPA	CT 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 cioscun modello è possibile adotta<mark>re la lama più adotta per ottenere un taglio netto: 27 cm, 51 cm, 63 cm (disponibile anche con dellettore monopettine, 63D) e 75 cm * * * per poter funzionare i tagliasiepi elettonici Helion necessitano di Batterie Pellenc Lithio-lon</mark>

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

MODELLO

GC-BC 52 I AS

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



GC-ET 2522	19,95	Н	EINHELL	EL			0,25		S				A NORMA	1,3
GC-ET 3023	29,95	Н	EINHELL	EL			0,3		S				A NORMA	1,6
GC-ET 4025	42,95	Н	EINHELL	EL			0,4		S				A NORMA	2,4
GC-ET 4530 SET	44,95	Н	EINHELL	EL			0,45		S				A NORMA	2,7
GC-ET 5027	49,95	Н	EINHELL	EL			0,5		S				A NORMA	2,7
GC-BC 25 AS	124,95	Н	EINHELL	2T	SI	25	1 (0,75)	ELETTRONICA	S		SPALLA		A NORMA	6,4
GC-BC 30 AS	139,95	Н	EINHELL	2T	SI	30,3	1,1 (0,8)	ELETTRONICA	S		SPALLA		A NORMA	8,5
GC - BC 43 AS	149,95	Н	EINHELL	2T	SI	42,7	1,8 (1,25)	ELETTRONICA	S		SPALLA S	IST. ANTIV.	A NORMA	8
GC-BC 52 I AS	174,95	Н	EINHELL	2T	SI	51,7	2 (1,5)	ELETTRONICA	D		SPALLA S	IST. 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	Н	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	Р	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	Р	HUSQVARNA	2T	SI	29,5	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	98	5,6
243 RJ	€734,00	Р	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,9 (1,47)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	103	7,2
253 RJ	€787,00	Р	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,2 (2,4)	ELETTRONICA	S	***	***	S	4,7 / 4,7	101	8,2
535 RJ	€664,00	Р	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	Р	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	Р	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	Р	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	Р	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	Р	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	Р	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	Р	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	Р	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	Р	HUSQVARNA	2T	S	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D			S	3,6/3,8	100	8,7
555 FX	€1.216,00	Р	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	Р	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2 (1,35)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	4,8 / 4,6	99	10,6
553 RBX	€975,00	Р	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1(2,3)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	2,7/3,8	97	12,1
543RBX	€925,00	Р	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

PREZZO EURO CONSIGLIATO

MARCA MOTORE

MOTORE BASSA EMISSION

IPO MOTORE (**)

CILINDRATA CC

IMPUGNATURA (***)

ASTA DIAMETRO MM

.UNGHEZZA ASTA CM

PALLA/ZAINO

RUMOROSITA' dB (A)

PESO KG A VUOTO

PELLENC

OTENZA HP (KW)

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

EXCELION ALPHA

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



EXCELION ALPHA	524,60€	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELETT	r. SI	900 W	ELETTRONICA	Singola	4 cm	240 cm	Z	LdWA= 94 dB LdpA= 77 d	B 3,9
53 57082 EXCELION 2000	1.159,00 €	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELETT	r. SI	2000 W	ELETTRONICA	Doppia	2,8 cm	180 cm	Z	LdWA= 97 dB LdpA= 84 d	dB 5,4
* per poter funzionare il	decespugliate	ere Exceli	on necessita di E	Batterie Pellenc L	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



GH-EC 1835	84,95	Н	EL		1,8			35	OREGON	SI AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GH-EC 2040	94,95	Н	EL		2			40	OREGON	SI AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,8
GC-PC 930 KIT	129,95	Н	2T	25,4	1,2 (0,9)	2%	STRAPPO	30	EINHELL	SI AUTOMATICA	ND	A NORMA	3,8
GC-PC 1235 I	124,95	Н	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	Н	2T	41	2 (1,5)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GC-PC 2040 I	149,95	Н	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	н	EL	220-240V	1800W	***	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
420 EL	€292,00	Н	EL	220-240V	2000W	***	-	40	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
120 MARK II	€286,00	Н	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	Н	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	Н	2T	38	2,1 (1,6)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
435 II	€464,00	Н	2T	40,9	2,1 (1,6)	3	-	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,2
440 II	€491,00	Н	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

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



51 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT	_	1200 W	_	ELETT.	6" -15 cm	OREGON 1/4	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96 1.7
51 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT	<u> </u>	1200 W	_	ELETT. 1	0" -25 cm asta 1,80	m OREGON 1/4	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91 2,8
51 56077 SELION T150-200	1165,00	Р	BRUSHLESS ELETT	: _	1200 W	_	ELETT. 10)" -25 cm asta 1,50-2	m 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 2,20-3	3m OREGON 1/4	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93 3,4
51 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT	<u> </u>	2000 W	_	ELETT.	12" -30 cm	OREGON 1/4	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96 2
*	mantacamba ala	ttuamia	ha Calian massasi	tana di Dattania	Dallama Lithi	. lama ** Fran	a catoma elettronico						

^{*} per poter funzionare le motoseghe elettroniche Selion necessitano di Batterie Pellenc Lithio-lone - ** 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

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 codea con supporto, il relativo ingranaggio ed il girante in ghisa. Dotato di maniglia ad anello, impugnature riscaldate, fari a LED, starter elettrico e impugnatura regolabile in altezza per un lavoro confortevole in qualsiasi condizione meteo.



ST 327	€2.992,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	68x58,4	MAN	15x5,0"	NO	FL/BT/IR	116,1
ST 330	€3.246,00	LCT	Storm Force 369	8,25	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	76x58,4	MAN	16x4,8"	NO	FL/BT/IR	122,9
ST 230	€2.893,00 Hu	usqvarr	na Husqvarna	6,3	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	76x58,4	MAN	16x4,8"	NO	FL/NO/IR	110,2
ST 227	€2.597,00 Hu	usqvarr	na Husqvarna	5,6	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE /	BISTADIO	68x58,4	MAN	15x5,0"	NO	FL/NO/IR	97,5
ST 427T	€4.879,00 Hu	usqvarr	na Husqvarna	8,2	DM	MAN/EL IDROSTATICO /	BISTADIO	69x58,4	MAN		SI	FL/NO/IR	164,2
ST 430T	€5.121,00 Hu	usqvarr	na Husqvarna	9,69	DM	MAN/EL IDROSTATICO /	BISTADIO	76x58,4	MAN		SI	FL/NO/IR	169,19





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



DECRETO SOSTEGNI: LE PRINCIPALI MISURE IN MATERIA DI LAVORO

Del c.d. "Decreto Sostegni" del 22 marzo 2021 si elencano, in breve, le principali decisioni in materia di lavoro:

- CIGO prorogata di ulteriori 13 settimane da utilizzare per il periodo compreso tra il 1° aprile ed il 30 giugno 2021 (non è dovuto alcun contributo addizionale); CIGD e assegno ordinario prorogati per ulteriori 28 settimane da utilizzare tra il 1° aprile ed il 31 dicembre 2021 (non è dovuto alcun contributo addizionale); CISOA prorogata per una durata massima di 120 giorni, nel periodo compreso tra il 1° aprile e il 31 dicembre 2021;
- prorogato il blocco dei licenziamenti fino al 30 giugno 2021 per le procedure di licenziamento collettivo ed i licenziamenti per giustificato motivo oggettivo;
- prorogato il blocco dei licenziamenti fino31 ottobre 2021 per i medesimi licenziamenti di cui sopra, ma esclusivamente per i datori di lavoro che beneficiano dei nuovi periodi di assegno ordinario, CIGD e CISOA;
- prorogata la possibilità di rinnovare o prorogare i contratti a tempo determinato per un periodo massimo di 12 mesi e per una sola volta;
- prorogate fino al 30 giugno 2021 le misure a sostegno dei lavoratori in condizione di fragilità.

DECRETO SOSTEGNI: MODALITÀ E TERMINI PER LA RICHIESTA DEL CONTRIBUTO

Con Provvedimento 23 marzo 2021, l'Agenzia delle Entrate ha definito il contenuto informativo, le modalità ed i termini di presentazione dell'istanza per il riconoscimento del contributo a fondo perduto, di cui all'articolo 1, D.L. n.41/2021, c.d. "Decreto Sostegni". In particolare, l'Agenzia ha chiarito che:

- dal 30 marzo 2021 e fino al 28 maggio 2021 è possibile inviare apposita istanza all'Agenzia delle Entrate, anche tramite intermediario, utilizzando i canali telematici dell'Agenzia o attraverso la piattaforma web resa disponibile dal partner tecnologico Sogei;
- per accedere al contributo i soggetti beneficiari devono aver conseguito, nel 2019, ricavi o compensi non superiori a 10 milioni di euro ed aver registrato, nel 2020, un calo mensile medio del fatturato e dei corrispettivi, rispetto al 2019, di almeno il 30%;
- per i soggetti che hanno attivato la partita IVA a partire dal 1° gennaio 2019, il contributo spetterà anche in assenza del requisito del calo di fatturato/corrispettivi, sempre che venga rispettato il presupposto del limite di ricavi o compensi di 10 milioni di euro.

RIFIUTI: VIDIMAZIONE DIGITALE DEI FORMULARI DI IDENTIFICAZIONE

Da lunedì 8 marzo 2021 è attivo il servizio di vidimazione digitale dei Formulari di identificazione rifiuti. Il servizio è stato chiamato ViViFir ed è accessibile direttamente dal portale **www.ecocamere.it**. Il ViViFir non è un'applicazione per compilare il formulario, che continua a rimanere cartaceo e con gli stessi dati da apporre, ma rappresenta una soluzione transitoria, in attesa dell'avvio del Ren (Registro elettronico nazionale) e del relativo sistema di gestione della tracciabilità dei rifiuti.



Questa modalità di rilascio dei formulari si affianca e non sostituisce il tradizionale formulario cartaceo in 4 copie (da vidimare) che potrà ancora essere utilizzato dalle imprese.



