

MIG

Organo ufficiale di
UNAGREEN
& **AssoGreen**
by
FEDERAMA



N.267 - OTTOBRE 2021 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



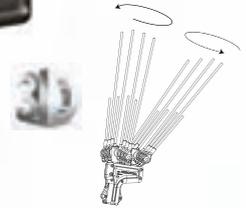
LASCIATI TRASPORTARE NELL'INCREDIBILE MONDO IBEA
SCOPRI L'INTERA GAMMA SUL NOSTRO SITO
WWW.IBEA.IT

Minelli®

ENGINEERING - DESIGN



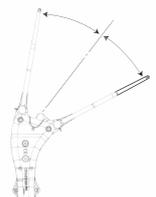
OlivGreen® 500 Plus



OlivGreen® 700 Plus



OlivGreen® A3



OlivGreen® 300 Plus



MADE IN ITALY

FE-PE Line

FORBICI
E MOTOSEGA
A BATTERIA
CORDLESS
PER LA POTATURA

archman
MANIAGO - ITALY

Scopri tutta la gamma di attrezzi professionali per la potatura su www.archman.it



Sembra ieri. E invece sono passati trent'anni. I nostri primi trenta, partendo da quell'ottobre del 1991 quando tutto è cominciato. Ricordo tutto come se fosse adesso. I primi passi, l'adrenalina che andava crescendo giorno dopo giorno, le difficoltà che ebbero il potere di darmi una spinta fortissima ma soprattutto il consenso delle aziende che mi consegnò il definitivo lasciapassare perché MG Marketing Giardinaggio potesse davvero iniziare il suo percorso. Lungo, entusiasmante, bello in ogni momento. Anche quelli complicati. Mi piace pensare che MG in tutto questo tempo abbia nel suo piccolo scandito i tempi della vita di tutti quei rivenditori che ogni giorno portano avanti la loro silenziosa missione di specialisti del verde. Anche noi ci siamo sempre più specializzati, sempre più diretti verso il cuore del mercato. Verso quelle macchine che tutto muovono, da cui tutto parte. Sarebbe facile adesso aprire il libro dei ricordi, se non per ringraziare tutti quelli che hanno avuto ed hanno ancora tanta fiducia nel nostro lavoro, nelle nostre idee, nella nostra passione. Perché tutto è iniziato proprio così. Mille aneddoti, mille storie, tanti amministratori delegati e direttori commerciali diventati alla lunga veri e propri amici. Li vedo passare tutti davanti ai miei occhi, uno dopo l'altro. Incontrati nei loro uffici, nei loro stand alle fiere o anche solo al ristorante dove gli affari non diventavano più il primo pensiero. Siam rimasti fedeli ai nostri principi. Della correttezza, della trasparenza, della stretta di mano che valeva e vale come un contratto firmato. Guardando avanti, al passo coi tempi, senza dimenticare nulla di quel che è stato. Orgogliosi di essere arrivati fin qui, leader riconosciuti da lettori e inserzionisti. Decisi a fare ancora meglio e ancora di più. Abbiamo raccontato tre decenni della storia del garden. Periodi belli, altri meno. E proprio quelli, col mare in tempesta, ci hanno confermato quanto MG fosse un punto fermo per tutti. Un onore ed una responsabilità. Lo sguardo di noi tutti è già ai prossimi trent'anni.

Dino Bellomi



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile
Dino Bellomi

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

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

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

Impaginazione
Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

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

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

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIALE DI SETTORE

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

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

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

INFORMATIVA

Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c.d. "GDPR"). L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla succitata legge. In conformità a quanto disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verona, via Meloni 11, esiste una banca dati ad uso redazionale. Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti (consultare, modificare o cancellare i dati) contattandoci al tel 348.3908541 o scrivendo a ept@ept.it



CAMBIA IN ASPEN E TUTTO CAMBIA.

BECAUSE WE CARE...

LA BENZINA ALCHILATA AMICA DELL'AMBIENTE

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

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



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



a tu per tu

- 8** **Dino Bellomi**
«Trent'anni di MG,
ma è solo l'inizio»

comunicazione

- 38** È una questione
di reputazione...

dalle aziende

- 22** Chi sceglie Active
è differente!
- 29** Ascesa continua,
Kramp non si ferma più
- 41** Campagnola
Holly, l'abbacchiatore giusto
per i piccoli uliveti

eventi

- 14** Demogreen 2021,
altra bella cavalcata

il punto

- 26** **Alessandro Fontana**
«Troppo stress, ragioniamoci»

l'opinione

- 68** **Roberto Dose**
«Concentrati su due fronti,
vincerà chi sbaglia meno»

- 32** **Daria Bosio**
«Giardiniere 4.0, diamo valore
alla nostra professione»

mercato

- 12** Vola il garden,
volano i robot
- 70** Il boom del verde
Tutti in doppia cifra

professionisti

- 64** **Elisa Limina**
«Prima di tutto la vera formazione»

punto vendita

- 30** «Il vero banco
di prova nel 2022»

rubriche

- 42** News
- 16** Vetrina Demogreen

scenari

- 36** Il mercato è
dei veri specialisti

75 Tuttomercato



ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA
PER L'AGRICOLTURA



“ scopri tutte le
PROMOZIONI IN CORSO
per la raccolta
delle olive ”

tutte le info su PELLENCITALIA.COM

P230 & T220/300

OLIVION

AGEVOLATORE PER LA RACCOLTA DELLE OLIVE
leggero, potente e performante
per una raccolta fino ad 8 volte più rapida!

PELLENC

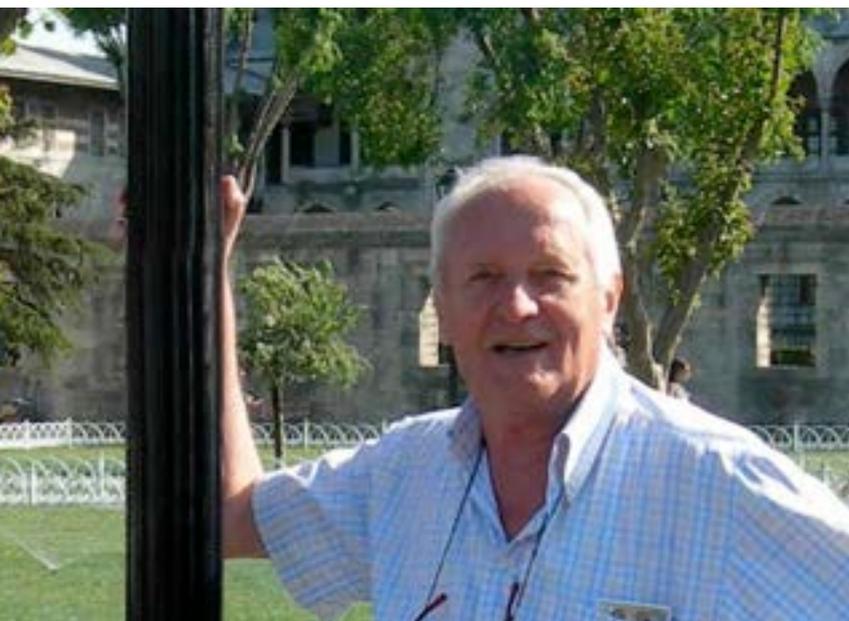


pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

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

La rivista l'ha ideata, trainata, rifinita, elevata. Instancabile, fiero della sua creatura. Nata da una scintilla, alimentata con pazienza e buonsenso. A ritmi sempre altissimi. E il bello deve ancora venire

«TRENT'ANNI DI MG, MA È SOLO L'INIZIO»



Dino Bellomi,
editore di MG Marketing Giardinaggio

Nell'archivio di **MG** di posto ce n'è sempre meno. Trent'anni di storia di giardinaggio. Dino Bellomi si guarda attorno. Fiero, ma non appagato. In quegli scaffali c'è gran parte della sua vita. Editore e direttore, motore instancabile senza orari in ufficio lungo giornate che non finivano mai. Sempre lì, senza mai mollare una virgola. Un cammino tutto da raccontare, un viaggio tutto da vivere. E da rivivere adesso. «Per un attimo possiamo fermarci e guardarci indietro», sorride lui, mai abituato a voltarsi su quel che è e stato. Per una volta però l'eccezione è ammessa.

L'inizio della storia?

«Quand'ero a Milano mi occupavo di Faidate, della fiera Fai da te e di un'altra rivista, Marketing Verde, ad un certo punto rimasta nel cassetto. Il cuore del mio lavoro mi portò in un'altra direzione, nessuno se ne occupò più ma un seme dentro di me era rimasto. Certo che prima o poi l'avrei alimentato. Con la consapevolezza che quello sarebbe stato un sentiero su cui tornare. Chi prese in mano Faidate andò avanti, l'altra si fermò lì dopo un anno di pubblicazioni. Decisi di riprenderla, convinto che ci fossero i margini e le potenzialità per creare davvero qualcosa di consistente che potesse durare nel tempo. Come in effetti è stato».

Quindi?

«Era stata un'idea mia, quella di Marketing Verde. Ed era giusto coltivarla. Bisognava però chiamarla diversamente, pur conservandone il target. Nacque così **MG Marketing Giardinaggio**, pronto già per l'Eima del 1991. Il debutto ufficiale, l'inizio di tutto».

La prima sede?

«Già a Verona, in via Messedaglia 13, in un locale dal mio commercialista. Una stanza picco-

lissima, ma non serviva molto di più. Quel che contava davvero era dar vita all'idea madre. Rimanemmo lì fino all'aprile del 1994, quando traslocammo in via Zancle. Nel frattempo il giornale stava sempre più prendendo forma. Con collaboratori anche di Milano, dov'ero stato per dieci anni, in una struttura che andò via via ampliandosi. Io all'epoca giravo un sacco per raccogliere pubblicità. La rivista era di nove numeri e aveva bisogno di un aumento di inserzioni, ma era solo un punto di partenza. Qualcosa stava per succedere, qualcosa che mi disse una volta di più che MG poteva davvero diventare un punto fermo del settore».

Quando lo capì veramente?

«Già nel 1993, al Gafa di Colonia. All'epoca le fiere contavano molto. In fiera facevi già i contratti, magari non li firmavi ma raggiungevi a tutti gli effetti dei veri e propri accordi. Soprattutto coglievi il polso della situazione. Raccogliemmo molti consensi per quel numero di settembre, quello che portammo in Germania. Di clienti ne avevamo già tanti. Conoscevo tutti dai tempi di Milano, compresi che si poteva fare un ulteriore passo in avanti. I primi numeri erano serviti a creare la base, ma da Colonia era chiaro che continuando a tener duro avremmo potuto radicarci del tutto nel mercato. MG era metà a colori e metà in bianco e nero, soprattutto stavamo iniziando a carburare. E proprio a Colonia decidemmo di passare da sei a nove numeri l'anno. Sembrava niente, ma si trattava invece di aumentare il lavoro di un terzo».

La meta successiva?

«All'Eima, a Bologna. Lo ricorderò per sempre. Fu lì che decidemmo di fare il balzo. MG era già bello corposo. I contenuti c'erano, bisognava agire altrove. Decidemmo così di stamparla tutta a colori. C'erano dei costi considerevoli, ma rischiai. I programmi di impaginazione non

c'erano ancora. Erano i tempi della fotolito e dei servizi fatti con la macchina da scrivere».

Dubbi?

«Qualcuno mi chiese se eravamo effettivamente pronti a quel surplus. "Dobbiamo esserlo, perché così farò", rispondevo io. Eravamo ad un bivio. Di qua o di là. Ma ci avevamo visto giusto».

Qual è stato il passaggio-chiave di questi trent'anni?

«Il consenso delle aziende, quindi la fiducia degli inserzionisti. Allora non eravamo i leader. Eravamo appena nati, non potevamo esserlo. I clienti però ci spingevano, ci facevano capire che sarebbero stati favorevoli se avessimo colto tutti quei margini che in effetti il mondo del giardinaggio allora offriva. C'erano già dei settori che scelsero unicamente MG. Come quello delle pompe, ad esempio. Così come tanti altri, naturalmente pure di altre famiglie di prodotti. MG stava prendendo forma. Ero sempre in macchina, a macinar chilometri. La mia valigetta in mano, tante speranze e la certezza che avremmo davvero potuto farcela. Le basi erano sempre più solide. Capii che il mercato sarebbe diventato sempre più florido, quindi sempre più appetibile».

Che momento viveva il giardinaggio in quei primi Anni Novanta?

«Il mercato stava nascendo. Il vero boom sarebbe arrivato dal Duemila in avanti, ma il fermento si percepiva già allora. Le aziende erano sempre di più, anche quelle piccole avevano il loro bel peso. Più gli importatori, anche di grandi marchi. Si poteva crescere. Arrivati a quel punto si doveva crescere. C'era spazio per tutti, bastava andare a prenderselo».

Ci riuscì come soprattutto?

«Con gli argomenti, con la sostanza. Ma anche con la semplicità, con l'onestà, con la chiarezza».





il fax informatizzato, quello cioè che ti arrivava direttamente sul computer, ma si collegava con finestre di mezzora solo in certi momenti della giornata».

Nacquero amicizie vere in quegli anni...

«C'erano le fondamenta di una stima reciproca, prima di tutto. Si era tutti in un certo senso amici. Con moltissimi c'erano rapporti profondi, iniziati già negli Anni Settanta. È stato uno dei grandi nostri valori, quello di partire in un mondo in cui c'era gente che conoscevo da almeno quindici anni. Quando mi presentai con MG in mano e spiegai il progetto, lo feci di fatto rapportandomi con tante persone che da tempo facevano parte della mia vita».

za. Non ho mai venduto fumo, non sono il tipo. Non ci riuscirei».

Un aneddoto che ancora oggi la fa sorridere?

«Tantissimi, potrei raccontarne un'infinità. Pagine indimenticabili, di vita vera. Di momenti positivi e non».

La magia di quei tempi?

«Il contatto diretto, i rapporti che andavano oltre un contratto, la franchezza nel dirsi tutto, il tempo trascorso a chiacchierare anche del più e del meno. Momenti unici».

Le tratte più battute?

«Essenzialmente Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna. E un po' la Toscana. Da un casello all'altro, tante giornate trascorrevano così».

Quanti contratti fatti al ristorante?

«Tanti, anche sulla parola. I veri rapporti nascevano in quei momenti, grazie soprattutto alla reciproca fiducia. Bastava una conferma via fax».

Quando ancora c'era il fax...

«Altri tempi. Una volta non potevi farne a meno. Le e-mail non c'erano ancora. Ricordo un'azienda, tra i marchi non internazionali, ad aver cominciato il processo di informatizzazione. Aveva

Intendeva fare proprio questo tipo di rivista?

«Era il momento giusto. MG nacque perché, quando alla fine degli Anni Ottanta smisi di organizzare le fiere del fai da te a Milano, c'era bisogno di spingersi in altra direzione. Di fare anche dell'altro, sempre nel bricolage. Mancava una certa comunicazione al trade. Ne parlai in giro, cercai di capire meglio quelli che sarebbero stati gli scenari futuri. Più di uno mi disse che il verde avrebbe da lì a poco preso davvero piede, che il giardinaggio avrebbe presto guadagnato significative fette di mercato. "I margini sono nel verde, il futuro è lì", fu il messaggio che raccolsi prima di tutto. Mi convinsi così a cambiare direzione, a concentrarmi sul giardinaggio».

Il primo contratto?

«Con la Claber, a Bologna, con Dario Spadotto. Ricordo che mi chiese quale sarebbe stata la mia squadra, da quali pilastri sarei partito, da quali figure. Gli risposi che io sarei andato avanti e tracciato la via. E così fu. Dissi a Dario che avrei strappato quel contratto se qualcosa non fosse andato per il verso giusto, se MG non fosse uscita con la regolarità che mi ero prefissato di assicurarle. Al tempo stesso ero certo che quello sarebbe diventato un progetto vincente. Tanti contratti si facevano sulla parola, per me sacra. La stretta di mano vale come e più di una firma. E così è sempre stato. Chi mi conosce lo sa».

Il secondo?

«Salutai Spadotto e andai da Cipollone. Era il direttore commerciale di Sandvik, anche lui mi diede fiducia. Stand dopo stand iniziai sempre più a comprendere che stavo muovendomi nella direzione corretta».

A quante fiere ha partecipato?

«Miliardi. Le ho girate tutte. Il Gafa e l'Eima su tutte, poi fu la volta di Rimini. Erano solo quelle a cui partecipavamo direttamente con uno stand, ma neanche alle altre ho mai rinunciato. A quei tempi poi venivano organizzati parecchi meeting. Tutte le settimane, in certi periodi dell'anno soprattutto, ce n'era sempre uno. A volte anche due, oltre a numerose presentazioni negli alberghi. Ho ancora conservati un mucchio di cappellini e magliette di quelle giornate. A casa non c'ero mai».

La più grande soddisfazione?

«La continuità, se penso ai primi momenti. Bellissimo aver tagliato i traguardo dei trent'anni. C'è stato di tutto in questo arco. Quasi una vita. Dalla crescita di MG al momento in cui creammo la redazione di via Zancle».

L'anno più bello?

«Il 1994. Il giardinaggio stava sbocciando, le aziende investivano, le fiere spopolavano».

MG piacque subito. Non sempre è così...

«Di consensi ne ricevevmo tanti già all'inizio, ma avevo il vantaggio anche di essere facilmente identificabile. È stato facile rafforzare legami già esistenti. Devo dire grazie, di cuore, agli inserzionisti per l'amicizia che mi hanno donato oltre che per la fiducia. La stima reciproca faceva da garante in ogni situazione».

Un dietro le quinte di quelle fiere?

«Tanti, potrei continuare per giorni. Mi ricordo ad esempio che alcuni clienti dovevi beccarli appena entravano, altrimenti poi non ci parlavi più per tutto il giorno. Sempre chiusi nel loro box. Li aspettavo già alle 8.30 davanti ai rispettivi stand, quando salivano le scale gli chiedevo di dedicarmi un attimo. Seri, ma sempre col sorriso. Fin dal primo momento, col massimo della coerenza. Dal primo giorno ad oggi».



La copertina del primo numero di MG Marketing Giardinaggio

I prossimi trent'anni?

«La pandemia ha cambiato le carte in tavola. C'è più voglia di verde, un inevitabile ritorno al bene della casa che si è irradiato anche in giardino dove adesso gli italiani hanno capito di stare molto bene. Il giardinaggio avrà sempre la sua bella incidenza, probabilmente ancor di più dal lockdown e negli anni a venire. Noi non cambieremo, fedeli a noi stessi. È sempre stata la nostra forza. Ringrazio davvero di cuore, ad una ad una, le aziende che ci hanno sostenuto in tutti questi anni e continueranno a farlo nei prossimi. Abbiamo sempre fatto il massimo. Per tutti. Sempre. Ci stiamo evolvendo, al passo coi tempi. Sempre più interattivi, sempre più social. Senza mai cambiare le nostre radici, senza mai dimenticarci tutto quel che abbiamo fatto per arrivare fin qui. Vorrei fosse solo l'inizio. Di altri trent'anni meravigliosi. Come i primi».

Molto buoni i risultati del primo semestre, anche se parametrati col tremendo 2020. Deciso l'incremento di motoseghe e rasaerba, bene pure i decespugliatori così come le soluzioni di taglio in tutta autonomia

VOLA IL GARDEN, VOLANO I ROBOT

Grandi numeri. Forte l'espansione del mercato delle macchine e delle attrezzature per il giardinaggio e per la cura del verde. I dati Comagarden, l'associazione italiana dei costruttori, basati sui rilevamenti statistici Morgan indicano infatti, nel primo semestre dell'anno, una crescita considerevole sia per il settore nel suo complesso (+33,7 sul primo semestre 2020) sia per le principali categorie di macchine. Incrementi a doppia cifra re-

gistrano non soltanto le vendite di decespugliatori (+21,3%) e motoseghe (+40%) ma anche quelle di rasaerba e robot che chiudono i primi sei mesi dell'anno con un attivo pari, rispettivamente, al 28,4% e al 41,6%. In controtendenza il segmento degli atomizzatori che, dopo la forte crescita del 2020 (+45%), archivia il primo semestre dell'anno con una flessione del 22%.

«Sul positivo andamento del comparto in questi primi sei mesi del 2021», osserva Comagarden, «molto ha influito anche l'affermarsi di nuovi stili di vita, quelli che valorizzano sempre di più la passione per le attività di giardinaggio e per la cura del verde, a livello sia hobbistico che professionale». Secondo le valutazioni di Comagarden «l'effetto volano dovrebbe proseguire anche nel resto dell'anno trainando ulteriormente il mercato». In un contesto così favorevole, EIMA Green s'è rivelato il solito perfetto punto di riferimento per i buyer, i tecnici del giardinaggio, delle manutenzioni e dell'impiantistica sportiva, e per la vasta platea degli appassionati del verde che hanno avuto la possibilità di toccare con mano l'ampia gamma di macchine e di tecnologie proposte dalle case costruttrici di tutto il mondo. Il Salone del gardening ha visto infatti la presenza di circa 170 industrie espositrici in rappresentanza di 12 Paesi fra Italia, Francia, USA, Spagna, Germania, Belgio, Turchia, Austria, Giappone, Regno Unito, Egitto, Repubblica Ceca e Canada che hanno impegnato una superficie espositiva di circa diecimila metri quadrati nei padiglioni 33 e 35. Il giardinaggio ha risposto alla grande. Ancora una volta.



NON PERDERE POTENZA, RESTA SEMPRE IN

full power



BENZINA

DIESEL

NUOVA TECNOLOGIA FULL POWER

stessa potenza in uscita → trifase = monofase

Scheda ATS autoavviante

Regolatore di tensione AVR integrato

Pannello di controllo con display V.F.T.

Scopri online
tutti i modelli



I soliti due giorni di grande dinamismo, di macchine messe a confronto, del parco di Novogro trasformato in una grande area prove. Dove il giardinaggio ha saputo specchiarsi ancora una volta

DEMOGREEN 2021, ALTRA BELLA CAVALCATA

Il fermento di sempre. Due giorni, adrenalina in ogni angolo, gli aerei a volare sul parco di Novogro quasi come una volta. Demogreen è la solita certezza, tappa ormai irrinunciabile per molti. Fedeli ancora una volta ad un format semplice, molto europeo e quindi dinamico, dove le macchine parlano in campo. Dove i motori s'accendono, dove l'erba si taglia, dove le macchine si guardano anche nell'anima. Un successo Demogreen, firma ormai di prestigio sul mese di settembre e in un calendario fieristico in cui è entrata di diritto. Prima in punta di piedi, adesso dalla porta principale, in futuro chissà come. Perché Demogreen cresce, s'ampia, ha idee, vuole fare strada. Già solcata, già definita. Il professionista in scena, il resto a ruotargli attorno. Format scritto, calibrato col tempo, sempre più su misura per specialisti e aziende. Bella presenza anche all'edizione 2021, quella delle conferme ulteriori. Del salto di qualità definitivo. C'era gran parte del mercato, c'era tanta adrenalina, c'era il desiderio di mettere in mostra le macchine e di

farle capire nel profondo. Si può, a Demogreen, fra comparazioni immediate e specialisti che d'altronde erano lì apposta. Lo spazio c'era, la voglia anche. La risposta è stata eccellente, con la regia di Cesare Cipolla a far da garante, fra tante idee sul piatto e la sensazione netta che non sia finita qui. Tanti i progetti in cantiere, anche quello di un Demo al Sud. Piano rimandato in un primo momento, ma sempre vivo. C'era tanta gente- Rivenditori e appassionati veri di verde. Alla fine tutti contenti. Una bella passeggiata, dall'ingresso alle ultime stazioni. Il mercato in rassegna, fra produttori e distributori. Con tanti pensieri, fra materie prime salite alle stelle e ritardi vari accumulati anche da una semplice complemento in giro per il mondo. Va così adesso, ma Demogreen ha trasmesso ancora una volta il messaggio corretto. Di andare oltre, anche se complicato. Di guardarsi attorno, per rendersi conto che il verde italiano sta bene anche se fra mille questioni da risolvere. Questioni comuni a tutti, ma Demogreen è stata ancora una volta il manifesto che serviva. Mettendo tutti insieme.



FORBICE POTATURA PS 22-23



Voltaggio massimo 12.6 V
Diametro di taglio 23 mm max
Opzione di taglio 2 aperture + taglio progressivo
Velocità di taglio 0.4 sec
Batteria Litio 12.6 V - 2 Ah
Tempo di ricarica: circa 4 ore
Peso 700 gr (forbice) + 200 gr (batteria)



2 batterie + caricabatterie

POTATORE A BATTERIA CS 22-04



2 batterie + caricabatterie

Voltaggio massimo 12.6 V
Batteria Litio 12.6 V - 2.5 Ah
Motore Brushless
Tipo di barra 4"
Capacità di taglio 100 mm
Velocità variabile
Freno catena a induzione
Peso 800 gr (seghetto)
+ 200 gr (batteria)

PROLUNGA TELESCOPICA EP 22-22



Prolunga applicabile a
Forbice PS 22-23 e Seghetto CS 22-04
Lunghezza prolunga chiusa: 1.2 mt.
Lunghezza prolunga estesa: 2.0 mt.

Fabbrica motori dal 1978

Blue Bird
Industries 

www.bluebirdind.com - info@bluebirdind.com



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



GRIN

**PM53A KW, il feeling con Kawasaki è già un successo
Per grandi dimensioni, ma anche per piccoli spazi**

Grin PM53A KW, della nuova linea Kawasaki composta da due modelli, è costruita sul collaudatissimo telaio Grin e monta l'apprezzatissimo motore professionale FJ180V KAI da 179 cc dotato di sistema di lubrificazione forzata che permette il taglio anche su pendenze importanti senza problema alcuno di pescaggio dell'olio. Il gruppo trazione professionale a due velocità, in scatolato d'alluminio stagno a bagno d'olio, è affidabile e potente e permette di regolare la velocità a seconda delle condizioni del prato. L'innovativa concezione della trazione, sostenuta dagli assali sospesi Grin, consente di aumentare la resistenza agli urti e preserva il meccanismo nel tempo. Ideale per una manutenzione professionale, la macchina dà il meglio proprio nelle situazioni difficili. Possibile utilizzarla anche nelle manutenzioni con bassa frequenza di taglio. Il piatto da 53 cm la rendono adatta alle grandi estensioni, garantendo allo stesso tempo la praticità anche nei piccoli spazi.

MARINA SYSTEMS

**Raptor 800 non si ferma proprio mai, tanto potente quanto agile
Avanti per la sua strada, radiocomandata da sempre**



Raptor 800 di MARINA Systems è la macchina professionale per le aree verdi problematiche, perfetto per tagliare la vegetazione in luoghi pericolosi scomodi e difficilmente accessibili restando in sicurezza. Pendenze estreme, lungo strade e autostrade, i binari del treno, nei vigneti, sotto i pannelli solari. Raptor 800 è facile da manovrare, affidabile e straordinariamente efficiente. Il piatto di taglio da 80 cm in inox a garanzia di una lunga durata e di una grande attenzione all'ambiente. Motorizzato Briggs & Stratton Vanguard da 16 Hp, può essere equipaggiato con freno frizione lama elettromagnetico attivato dal radiocomando. Come ulteriore salvaguardia del motore è presente anche un cono di protezione dell'albero. Il motore ricarica e mantiene cariche le due batterie Heavy Duty che alimentano i due motori elettrici. Quando la benzina finirà ci sarà un'autonomia di manovra di circa 35 min variabili a seconda del terreno e della pendenza.

PELENC

**Potenza nel silenzio, Airion Backpack è già protagonista
Il soffiatore spalleggiato fissa nuovi confini**

Airion Backpack è il potentissimo soffiatore dorsale elettrico di Pellenc, in grado di garantire una spinta di 27 N ed un flusso d'aria di 1455 m³/h. Efficienza ottimizzata per un'autonomia prolungata, 4 le velocità disponibili più un boost. Visualizzazione dell'autonomia in percentuale, in ore ed in minuti. Silenziosità assoluta, con 10 decibel in meno rispetto ad un soffiatore termico dorsale. Meno rumore, ma identiche prestazioni. Capace di lavorare in qualsiasi condizione climatica grazie al grado di protezione IP54, baricentro ottimizzato per un perfetto equilibrio di lavoro e struttura portante progettata per evitare sollecitazioni alle spalle. Il perno consente inoltre grande libertà di movimento senza sforzo. Aggancio rapido della batteria, cinghia di regolazione bilanciamento sui fianchi, impugnatura intelligente, schermo retroilluminato con LED di segnalazione sicurezza.



SABRE ITALIA

Dash XD, efficienza allo stato puro
Tre diversi piatti, rendimento sempre al top

Dash XD è stata una delle grandi protagoniste nell'area di Sabre Italia, macchina Hustler con due anni e duecento ore di lavoro di garanzia, tre versioni di piatto di taglio, sedile particolarmente imbottito, motore Kawasaki FR541V bicilindrico cc 603, ancor più potente, e pneumatici posteriori Bigbite più grandi rispetto al precedente. Telaio in acciaio tubolare da 25x51 mm verniciato a polveri, forcelle anteriore in acciaio da 6 mm, trasmissione idrostatica con due gruppi integrati motore-pompa Hydrogear ZT1800, leve di sterzo/avanzamento dotate di ammortizzatori a gas per ritorno controllato. Freno di servizio idrostatico, freno di parcheggio meccanico azionato dall'apertura delle leve di sterzo, frizione innesto lame elettromagnetica, trasmissione alle lame con cinghia a V, piatto sospeso in acciaio da tre millimetri con piastre da due per rinforzo mozzi lama, camera interna alta da 104 mm, rinforzo semiperimetricale in acciaio da 19x6 mm, due lame, taglio da 86 cm, scarico laterale.



STIHL

Nuova MSA 220 T, la più potente di un'infinita gamma
Macchina sotto controllo in ogni posizione

La nuova MSA 220 T è la motosega a batteria per la cura degli alberi più potente della gamma Stihl. Tra le caratteristiche salienti il pannello di comando elettronico con display LED a 180 gradi che permette di controllare la macchina in qualsiasi posizione, offrendo una panoramica costante dei dati più importanti, come lo stato di funzionamento della sega o del sistema frenante. Nella versione MSA 220 TC-O, la macchina prevede anche un sensore dell'olio per segnalare quando il livello è basso. Equipaggiata di serie con la spranga Stihl Light P04 da 35 cm e la catena con denti a scalpello Stihl 3/8" Picco Super 3 (PS3). La nuova motosega per la cura degli alberi consente di asportare rapidamente parti del fusto e rami di diametro medio. Grazie all'ottima capacità di ripresa, MSA 220 T è particolarmente indicata per potare la chioma e rimuovere il legno morto. La motosega a batteria compatta è alimentata da una batteria agli ioni di litio da 36 V del sistema di batterie Stihl AP. Lo strumento, progettato per soddisfare le esigenze dei professionisti, è utilizzabile anche sotto la pioggia o in condizioni di umidità.



GIANNI FERRARI

Turbo V50, rendimento e comfort al massimo
Trasmissione riprogettata. Con un occhio anche al design

La grande novità in casa Gianni Ferrari presentata per la primissima volta al pubblico durante Demogreen prende il nome di Turbo V50. Pur mantenendo alcuni componenti ed alcune concezioni della storica gamma Turbo 1, 2, 4, uno studio minuzioso dei dettagli ha portato ad una macchina completamente rivisitata nella motorizzazione, trasmissione PTO e zona di guida. Due le versioni. La prima dalla piattaforma ridisegnata per incrementare gli spazi dell'utilizzatore. La seconda con cabina per aumentarne il comfort nelle situazioni climatiche più difficili. L'attenta risposta alle richieste del mercato sulla fascia delle più alte potenze e un perfetto mix di recenti ed avanzate tecnologie, ne esaltano il look e lo stile grintoso. Le moderne linee concedono maggior spazio al conducente, con la massima comodità di salita e discesa da entrambi i lati.



ARCHMAN

PE01 sempre più al centro della scena
Quando la velocità si unisce all'affidabilità

Il potatore a catena PE01 è stato uno dei prodotti più gettonati di Archman, ancora una volta a Demogreen con soluzioni di grande pregio. Fra i plus di PE01 la grande capacità di lavoro unita ad un'eccellente ergonomia. Con funzione di spegnimento rapido Stand By, batteria estraibile agli ioni di litio, funzione apertura lama al 50%. Taglio progressivo, oliatore esterno, lama intercambiabile. Diametro di taglio di 160 mm, potenza nominale del motore di 600 W, misura della catena 1/4" con 47 maglie, lunghezza della barra di 20 cm, velocità della catena 0-18 m/s. Due e batteria, da 21 V 4 Ah con un'autonomia media di due ore e tempo di ricarica completa di tre-quattro per ogni singola batteria. Tanti i consensi ricevuti a Demogreen. PE01 è piaciuta parecchio.



FIABA

IS® 6200, la produttività va a braccetto col comfort
Qualità di taglio superiore, super in ogni contesto



Il rasaerba zero turn diesel IS® 6200 di Ferris, distribuito in Italia da Fiaba, offre la massima produttività possibile ed un comfort senza pari. La grande potenza del motore ed un versatile design del piatto permettono di affrontare anche i lavori più impegnativi, mentre l'esclusivo sistema di sospensioni riduce gli effetti del terreno irregolare, permettendo di mantenere la velocità di taglio e aumentando la produttività. Il motore diesel common rail turbocompresso Caterpillar® C1.7 offre prestazioni eccezionali con una grandiosa densità di potenza.

La tecnologia del piatto iCDTM permette all'erba di rialzarsi all'interno del piatto rasaerba prima di entrare in contatto con le lame, migliorando la qualità di taglio. Tecnologia piatto TRIPLE iCDTM: pacchetto Tutto-In-Uno con capacità di scarico laterale, scarico posteriore, mulching e mulching combinato con scarico posteriore. Altezza

di taglio da 3,8 cm a 15,2 cm, regolabile con incrementi di 0,6 cm. Portalama Hercules™ II in ghisa, con ingrassatori. Il sistema di trasmissione lame a due cinghie prolunga durata e affidabilità.

HINOWA

TC13 sempre più protagonista in alta quota
Tanta compattezza, più una totale sicurezza

TeleCrawler 13 è la piattaforma aerea telescopica cingolata al litio di Hinowa in grado di raggiungere un'altezza di lavoro di 13 metri e uno sbraccio orizzontale di 6,4. Il modello si distingue per la sua compattezza: misure davvero ridotte e un'area di stabilizzazione di soli 2.450 mm x 2.900 mm, che permette di stabilizzare la piattaforma anche all'interno di un singolo posto auto. La prima versione disponibile, in particolare, è la TC13N, dalla portata di 136 kg. Per Hinowa è la prima piattaforma aerea telescopica dotata di carro cingolato a trazione "full electric". Una soluzione che permette di migliorare notevolmente l'efficienza delle operazioni e del lavoro quotidiano ma non solo: consente anche di avere un occhio di riguardo nei confronti dell'ambiente, rendendo in questo modo TC13 una macchina davvero moderna e rivolta al futuro. È il frutto dei più recenti investimenti in Ricerca & Sviluppo da parte di Hinowa, macchina performante dall'alto livello di tecnologia, pensata per migliorare la produttività, semplificare il lavoro e aumentare la sicurezza in qualsiasi condizione.



GRILLO

**Novità FD500, al lavoro per un giorno intero senza rabbocco
La gamma Professional chiude il cerchio**

Il nuovo FD500 di Grillo, presentato in anteprima a Demogreen, è un rasaerba professionale compatto di media potenza idrostatico con piatto frontale, trasmissione a due ruote motrici e carico dell'erba diretto. Motore Kubota D722, tre cilindri, Diesel, 722cc, 13kW (18HP), raffreddato a liquido, EU Stage V, R120 – US EPA/CARB Tier 4 Final. Con serbatoio capiente da 22 litri dotato di tappo con valvola di sfiato bidirezionale antiribaltamento e indicatore di livello meccanico. Permette di lavorare una intera giornata di lavoro senza necessità di rabbocco. Consumo orario estremamente ridotto 2,5 litri/ora medio grazie all'altissima efficienza del sistema di taglio e raccolta e della trasmissione idrostatica a pistoni assiali integrata al riduttore centrale ad ingranaggi interamente progettato e realizzato da Grillo con bloccaggio differenziale a pedale e freno di stazionamento a disco. Rumorosità ridotta in fase di lavoro grazie al carico dell'erba diretto che non richiede l'impiego di turbine o acceleratori. L'elevata efficienza della trasmissione, sia meccanica che idraulica, garantiscono livelli di rumorosità inferiori a 100dB nel pieno rispetto delle stringenti normative sull'inquinamento acustico.



DEMOGREEN

CORMIK

**DSRM2600L, il decespugliatore a batteria senza compromessi
Eccellenti prestazioni, massimo comfort, manutenzione al minimo**

Il nuovo decespugliatore a batteria DSRM2600L prodotto da Echo con tecnologia Lithium Ion 50V assicura performance professionali ed elevato comfort di utilizzo. Il potente motore Brushless garantisce prestazioni elevate con zero emissioni, rumorosità estremamente contenuta e interventi di manutenzione minimi. Un'altra punta di diamante dell'offerta di macchine Echo, distribuite in Italia



PERUZZO

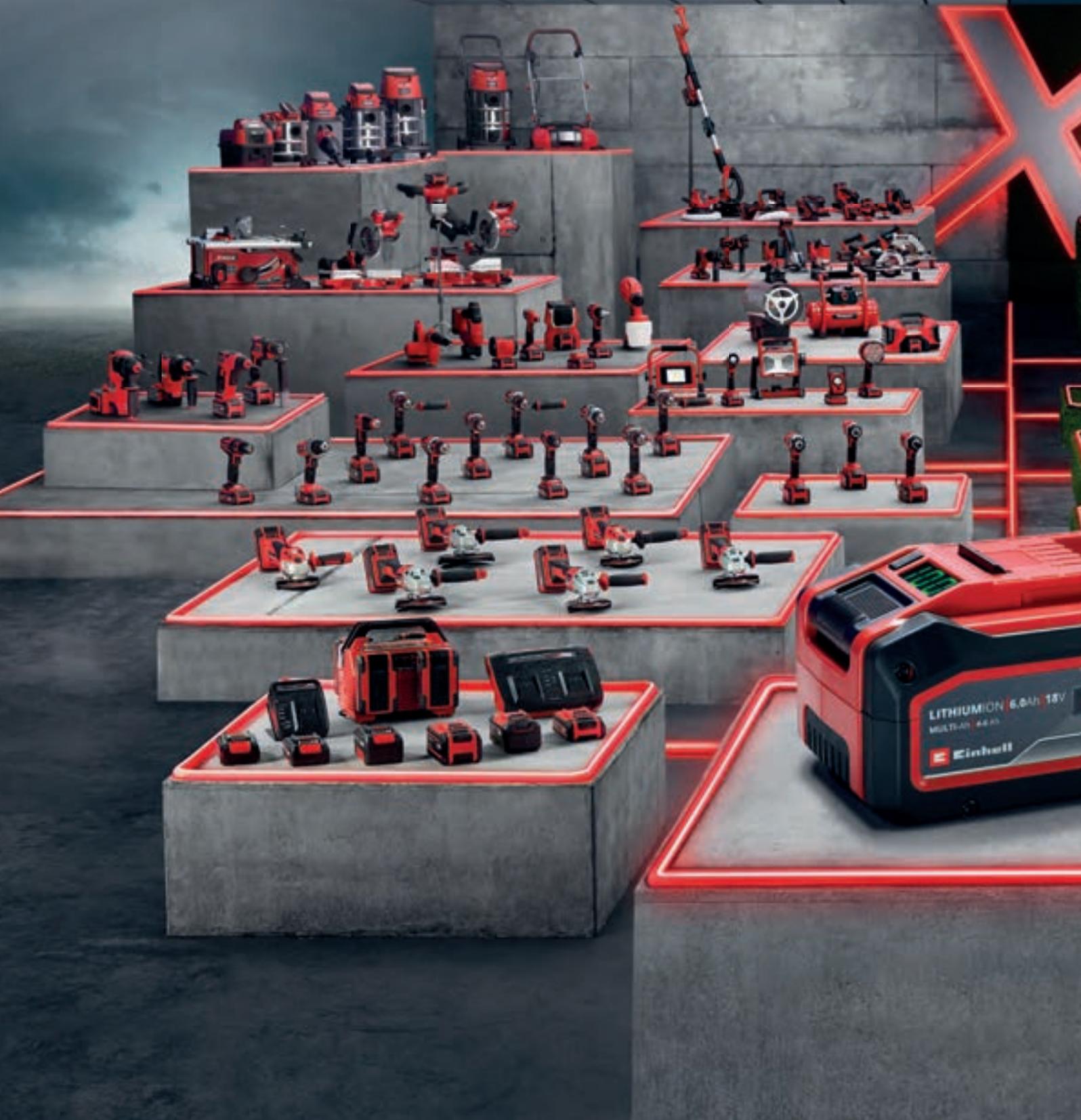
**TB 100-C PRO, per rami fino ad 11 centimetri di diametro
Lavoro sempre impeccabile. E un'infinita cura dei particolari**

Il biotrituratore/cippatore Peruzzo TB 100-C PRO è un cippatore con rullo di trascinamento idraulico, una macchina compatta per la cippatura di rami sino a 11 cm di diametro, performante su prodotti organici sia secchi che umidi. Destinato ad utenti professionali, dispone di ampio rotore dotato di due lame reversibili in acciaio ad alta resistenza. Grazie al design del rullo di trascinamento idraulico con denti che aderiscono con forza sul materiale lavorato, rami, ramoscelli e talee vengono trascinate all'interno del gruppo di taglio con facilità. La forza centrifuga creata dal rotore espelle il materiale tritato in maniera fine, proiettandolo fuori dallo scarico orientabile in altezza e gettandolo a circa 3/7 metri a seconda del materiale trattato. Le performances di taglio avviene con l'ausilio del sistema no-stress e con un motore bicilindrico dedicato solo per la triturazione da 23 Hp. Le compatte dimensioni di ingombro (75 cm di larghezza), ne permettono l'uso anche in zone anguste o terrazzamenti, nonché il facile carico in piccoli furgoni anche con l'ausilio di sole rampe. Il biotrituratore/cippatore Peruzzo TB100-C PRO è dotato di cingoli ampi e robusti, azionati da un motore indipendente da 5 Hp.



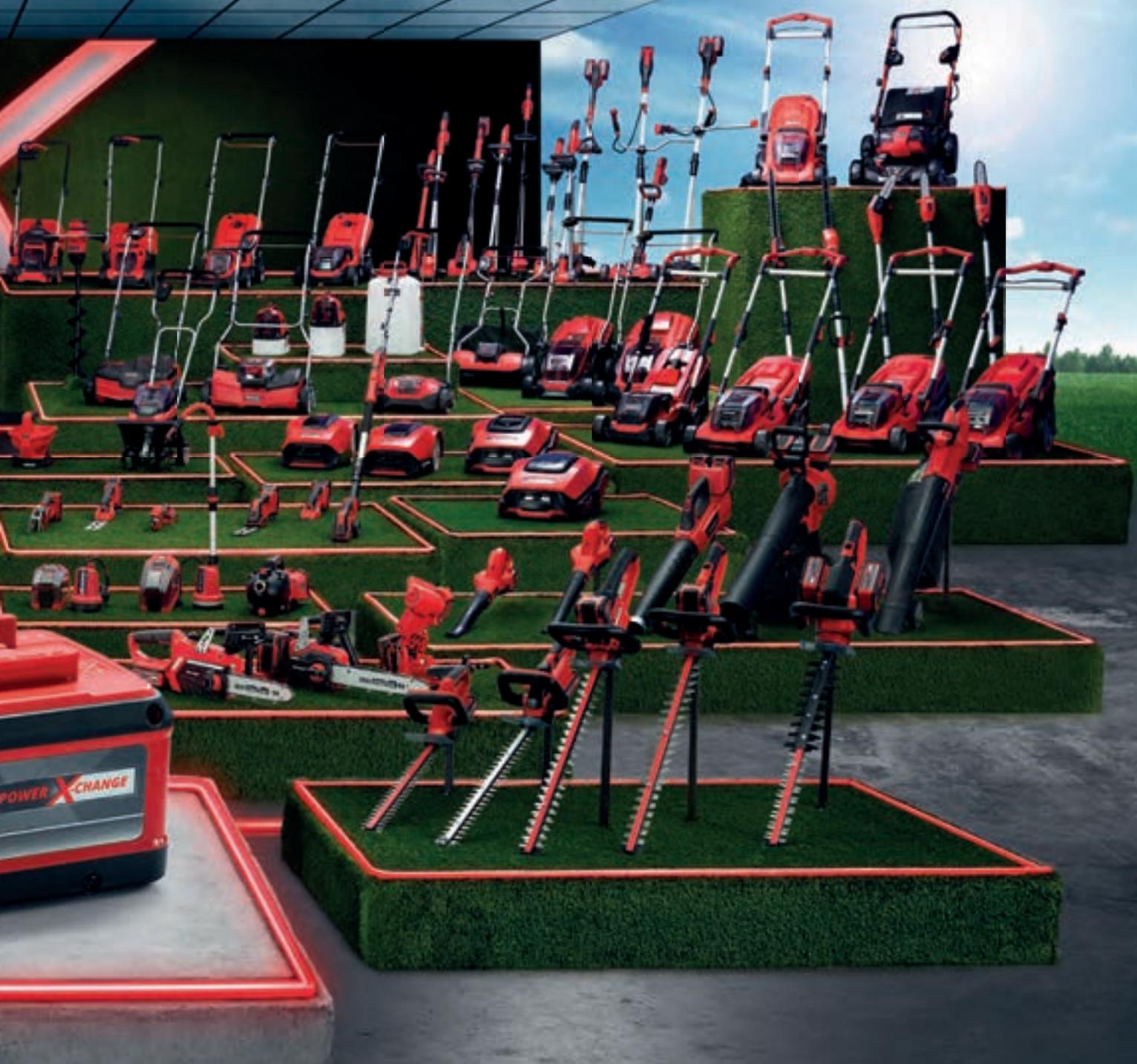


Einhell



Visita il sito einhell.it

POWER X-CHANGE



**1 BATTERIA. PER PIU' DI 200 ARTICOLI.
SOLO CON EINHELL.**

Una politica chiara, la passione italiana al centro del sistema, un nuovo corso con l'arrivo di Tachino alla direzione commerciale. L'intesa col presidente Griffini parte da lontano, fino a sfociare in un programma molto ambizioso

CHI SCEGLIE ACTIVE E' DIFFERENTE!

Era tutto scritto. Già da anni. Il feeling fra Alberto Griffini e Andrea Tachino scattò lungo un viaggio da Cremona a Norimberga. «Arrivai da lui, nella sede di Active, per discutere dei motori Robin che all'epoca montavano sui loro minitransporter. L'avevo sempre sentito per telefono, era la prima volta dopo la scomparsa di mio padre che lo incontravo personalmente. Avremo parlato sì e no dieci minuti. Al pomeriggio eravamo insieme in macchina diretti in Germania. Un viaggio stupendo.



Scambi di idee, confronti e strategie condivise. Tutto ciò che serviva, per essere qua ora insieme, a scrivere una nuova pagina della vita di Active», il nastro riavvolto da Tachino, che di Active è il nuovo responsabile commerciale, perfetta chiusura del cerchio e l'inizio di una storia già avvincente. Già ricominciata. La missione è chiara.



La forte unione tra Buoli Giorgio e Griffini Alberto, proprietari di Active, con il nuovo direttore commerciale Tachino Andrea

«Questa», sottolinea Griffini, presidente di Active, «è una fase molto importante per Active per esprimere al meglio le nostre doti, in virtù di tre elementi. Il primo: si sono generati nel nostro mondo, gruppi molto grandi, dove il rivenditore è diventato un numero, spesso poco importante. Il secondo: internet non sta valorizzando il lavoro e il servizio professionale di moltissimi rivenditori. Il terzo: il mercato è invaso da prodotti da prezzo, che danno poca marginalità ai rivenditori.

Active intende mettersi sempre dalla parte dei rivenditori, perché riconosciamo in essi, il valore aggiunto dei nostri prodotti. Ho scelto Andrea perché amo il contenuto, quindi il teorema delle quattro C: competizione, competenza, creatività, correttezza».

Il faccia a faccia diventa subito un'intervista incrociata, botta e risposta in cui c'è tutta **Active**



Comincia **Andrea Tachino**

Alberto, qual è il punto di forza di Active sui cui vorrai puntare, per ottenere la crescita che ci siamo imposti?

«Seguire e coinvolgere di più il rivenditore e costruire prodotti sempre più professionali».

Che innovazioni in particolari hai in mente per il futuro?

«Sicuramente implementare la gamma di motori innovativi a basse emissioni e di elevata potenza; sono convinto che la batteria non potrà sostituire completamente il motore nei prossimi 20 anni, anche perché la tecnologia di produzione delle batterie è in mano ai cinesi e ciò non è garanzia di stabilità; il costo delle batterie potrebbe triplicare come ultimamente è successo per i trasporti, i cip elettronici, il neodimio, e in genere i componenti composti da terre rare».

Cosa ti aspetti dalla nostra rete vendita?

«Che faccia squadra con noi, insieme possiamo crescere e salvaguardarci».

Dove vuoi arrivare con Active nei prossimi tre anni?

«Ci siamo posti un obiettivo e abbiamo fatto una scommessa che non possiamo perdere...lasciamo un po' di mistero, ma lavoriamo duro fin da subito, per raggiungere il traguardo».



Continua **Alberto Griffini**



Andrea, che passo è per la tua carriera il passaggio ad Active?

«È una delle decisioni più importanti della mia vita, ma come ben sai, non ho mai avuto dubbi sulla scelta; quando il sabato mattina alle 7.30 mi hai chiamato mentre correvo in spiaggia, avevamo capito entrambi che era giunto il momento di fare qualcosa di importante insieme. Per me è un sogno che si avvera! entrare in un'azienda italiana che produce e promuove il made in Italy. Sono nazionalista, amo l'Italia quanto te e sono certo che la nostra sinergia ci permetterà di raggiungere prestigiosi traguardi. Dopo anni trascorsi a distribuire principalmente prodotti di importazione, ho la possibilità di vendere un prodotto "mio" che intendo curare nei minimi dettagli. Decisamente una crescita importante per la mia carriera, un'opportunità che non potevo lasciarmi scappare».

Il primo pregio di Active?

«Ciò che mi ha colpito, è la voglia, la passione, la dedizione al lavoro e l'amore che tu e Giorgio provate per questa azienda. Conosco tanti imprenditori, molta gente legata alla propria attività, ma

ciò che fate voi è qualcosa di unico. Gli investimenti che avete fatto, che state facendo e che so per certo continuerete a fare, dimostrano quello che ho appena detto. Credo che i rivenditori stessi si rendano conto di quello che fate quotidianamente, considerando l'ampia gamma di prodotti che Active offre».

Quale è il primo passo che vorrai fare per la crescita della nostra azienda?

Sai che sono un perfezionista e pretendo che i prodotti che devo vendere, siano impeccabili; amo curare i dettagli e sono convinto che anche nel nostro settore, l'estetica e il design del prodotto siano indispensabili in fase di vendita. Quindi considerando che ci siamo imposti di vendere tanto, partirò proprio da qui; Active è un marchio storico, che intendo valorizzare al massimo, per dimostrare alla nostra rete vendita, che a noi Italiani non manca nulla rispetto a tedeschi e giapponesi...



Le prime strategie?

«Prima di fare qualsiasi cosa, coinvolgerò in questo nuovo progetto i miei colleghi e i capi area Italia (Bazzani Massimiliano nord e Riccioni Paolo centro-sud), ascolterò i nostri agenti e i nostri rivenditori, mi confronterò proprio con loro per sviluppare insieme i nostri prodotti. Marchionne diceva "Fare cose totalmente prevedibili, non vi darà niente! Quindi azzardate molto". Noi insieme seguiremo la sua teoria».

Obiettivi a medio e lungo periodo?

«Non voglio guardare troppo avanti. Vista la situazione, mi concentro sugli obiettivi nel breve periodo! Siamo in fase di raccolta prestagionale e quest'anno occorre fare un lavoro molto intenso. I ritardi, la mancanza di componenti, il continuo aumento dei costi delle materie prime, ci costringono

a lavorare con massima precisione e i nostri rivenditori devono assolutamente seguirci, se vogliono avere macchine da vendere per la prossima stagione».

Il tuo personalissimo sentimento nel lasciare Multipower?

«Multipower è stata la mia famiglia, la mia vita e rimarrà per sempre nel mio cuore. È stato un onore e una grande scuola lavorare con mio padre; la gavetta che si è imposto di farmi fare, è stata fondamentale per la mia crescita. Non potevo chiedere più, ho lasciato l'azienda in notevole crescita e in massima serenità. Dopo 22 anni di nostra gestione, era giusto per tutti cambiare; ora sono arrivato qua in Active, per poter portare le mie idee e condividere la mia esperienza con un nuovo gruppo di professionisti. Decisamente pronto per la nuova sfida».



ACTIVE®



www.active-srl.com

«TROPPO STRESS, RAGIONIAMOCI»

Nuovo aggiornamento. Doveroso. Tanti spunti, a bocce ferme. Anche oltre il mercato e le vendite. Pure oltre il fatturato. Nuove vie, fra paletti da rimuovere e chiavi da trovare.

Alessandro Fontana, il quadro ad oggi?

«Ci stiamo riprendendo da quello che è stato il deserto in negozio di luglio ed agosto più la prima settimana di settembre. La situazione poi s'è ravvivata, come vendite e come interesse. Le problematiche restano quelle delle consegne e della disponibilità delle macchine, in particolare le batterie che arrivano quasi tutte da Cina,



«Il lavoro ha toccato picchi elevatissimi per i quali serve una riflessione. Diventa sempre più importante fare squadra, far capire ai nostri dipendenti che contano come il titolare se non di più. È una partita non facile, ma dobbiamo fare di tutto per vincerla. La nostra serenità è quella del nostro cliente»

Corea e Taiwan. Non so se il problema è più la mancanza di produzione o il costo dei trasporti, fatto sta che i prodotti arrivano con tempi indefiniti. Magari le case costruttrici piuttosto che pagare tre volte tanto un container preferiscono non far partire la merce. Non so da cosa sia dipeso, di sicuro però i prodotti latitano. Anche quelli ordinati cinque o sei mesi fa. E questo è un problema vero. Senza macchine non puoi fare i budget».

L'immagine di questi ultimi due anni?

«Quel che ho notato soprattutto, non tanto lo scorso anno ma in particolare in questo, è che abbiamo secondo me subito dei traumi psicologici non indifferenti. Quel che dovremo ricercare più che quel che dovremo offrire fra il prodotto o il prezzo migliore sarà iniziare a lavorare sulle teste delle nostre organizzazioni e delle persone che lavorano con noi. Viviamo in un terreno di stress, in particolare nel pieno della stagione, con ritmi talmente frenetici che se non si allena la mente diventa tutto davvero complicato».

Vale a dire?

«Va ricercato un certo equilibrio mentale, prima

PM53A KAWASAKI

La preferita dai giardinieri: anche con motori Kawasaki

NOVITÀ 2022



**Regolatori
manico antivibranti**



**Ruote
Grip Grin Maxi**



**Taglio in
pendenza**



**Utilizzo
professionale**

QUESTA MACCHINA VA PROVATA!



Contattaci per un test drive su prato al
800-543858



VIENI A TROVARCI
ALLO **STAND GRIN!**

**PADIGLIONE 35
STAND D5**

di tutto con le persone con cui lavori. Dovremo secondo me curare questi aspetti a lungo trascurati. Fondamentale per riuscire poi a gestire i problemi all'ordine del giorno nella quotidianità. Specie per i contraccolpi di questi ultimi periodi. Questione di vivibilità, partendo da problematiche che spesso ti trascini fino a sera e che poi non ti permettono di riposare e avere la mente serena, lucida e tranquilla che poi trasmetti anche al tuo cliente. Bisogna migliorare la qualità del lavoro, affidandosi a gente esperta della materia che sappia indirizzarti e coordinarti. Se un mental coach incide in un calciatore inciderà e sarà utile anche a chi lavora nel nostro settore».

Il fine ulteriore?

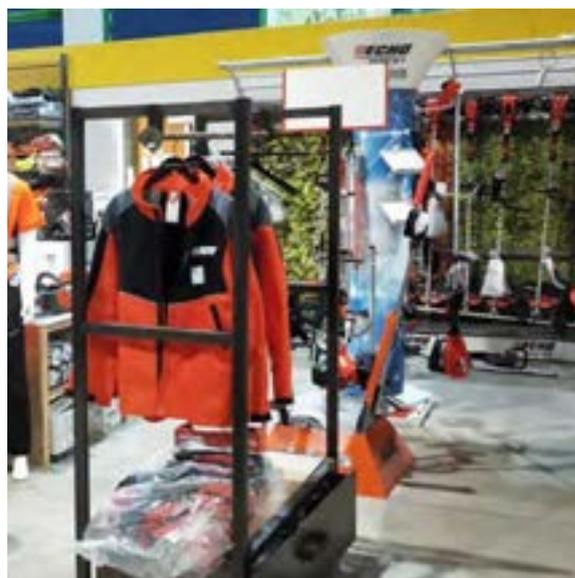
«Far capire a chi lavora con noi che siamo una squadra, che siamo un gruppo prima di tutto. Ridurrei le ore di lavoro, prima di tutto. Diminuendo la quantità salirà la qualità. C'è modo e modo per dare di più. Attraverso le motivazioni, ad esempio. Non è facile, ma all'interno dell'azienda ci stiamo organizzando su come fare. Sicuramente non sarà una sfida agevole, ma l'obiettivo primario del prossimo futuro è quello».

Avete già cominciato ad andare in quella direzione?

«Abbiamo iniziato parlandoci. Insieme ma anche individualmente. Cercando intanto di far capire a tutti che noi non siamo i titolari e loro i dipendenti e quindi su due scale differenti. La scala è la stessa. Loro per il modo in cui sono incastrati nel progetto sono più importanti di noi. Proveremo a coinvolgerli ulteriormente con delle idee. E raccomandandogli di non aver timore di darci dei consigli. Di fare capire a tutti che loro vedono le problematiche prima di noi. Se un meccanico in officina nella postazione che gli ho assegnato non mi dice nulla ma capisce che quel posto non è funzionale al suo lavoro può e anzi deve venire a dirmelo. Sicuramente avrà ragione lui. Ma fare squadra mi rendo conto che non è semplice. Facile che prevalga l'egoismo, ma qualcosa va cambiato».

Questione anche generazionale?

«Di sicuro viviamo in un momento di grandi cambiamenti. Succede immancabilmente, soprattutto negli ultimi anni. Prima c'era mio papà, adesso c'è ancora ma i miei genitori e mio zio che hanno portato avanti l'azienda ormai son tutti settantenni.



ni. Han lasciato le redini a me e a mia cugina. Idem in officina dove c'erano delle persone che avevano iniziato a lavorare da noi a diciott'anni e adesso stanno andando in pensione. I giovani vanno quindi istruiti, è tutto un quadro che va modificandosi. Anche nei rapporti fra colleghi e personale. Chi viene a lavorare da Fontana deve farlo anche per piacere, non solo perché da Fontana ha trovato un impiego».

Voltiamo pagina: deciso già il prossimo stagionale?

«Stiamo ricevendo macchine che avremmo dovuto avere già cinque o sei mesi fa. Abbiamo adesso il problema dei magazzini stracarichi fiscalmente e logisticamente. Dei stagionali certamente andranno fatti, anche attraverso a selezione di marche.

Qualche fornitore certamente lo elimineremo, selezioneremo i più strategici e su quelli ci concentreremo. Magari riducendo la varietà di prodotti offerti, ma più sicuri di averli in casa quando servono. Il magazzino sarà meno sotto stress perché dovrà gestire meno ricambi. E così sarà anche in officina».

Previsioni?

«Ancora presto, non abbiamo avuto nemmeno il tempo di ragionare su quello che sarà. Prima le problematiche quotidiane sulle mancate consegne di adesso. Di sicuro il 2022 se non sarà peggiore di questo per la disponibilità di macchine poco ci manca. Sicuramente non commetteremo più l'errore di fissare delle tempistiche al cliente».

Crescita costante, ricambi in 24 ore, un fatturato che dà ragione alle scelte del gruppo olandese che ora vuole cambiar passo pure in Italia. Anche nel verde. Grazie ad un centro distributivo di primissimo livello

ASCESA CONTINUA, KRAMP NON SI FERMA PIÙ

KRAMP

P iù di venti milioni di investimento. La voglia di proiettarsi in avanti. Nel futuro, correndo anche piuttosto velocemente. Il centro distributivo italiano di Kramp di Reggio Emilia, già operativo dall'estate scorsa, è stato ufficialmente inaugurato il 24 settembre, lanciando un messaggio fortissimo. Di potenza, prima di tutto, perché la costruzione è bellissima ed imponente, affacciata sull'autostrada dove ogni giorno transitano 290mila veicoli. Di efficienza anche, perché i ricambi ordinati vengono consegnati entro 24 ore ed in 48 in Calabria e nelle Isole. Di essenzialità, perché ogni passaggio è stato curato nei minimi dettagli fra i piani di una struttura anche parecchio "calda" dove «le persone sono al centro di tutto» e il giorno successivo al taglio del nastro in programma c'era la visita alla struttura delle famiglie dei dipendenti. L'Italia è il terzo mercato europeo di Kramp, dopo Francia e Germania, podio da irrobustire passo dopo passo. L'agricoltura al centro della scena, «ma abbiamo intenzione di crescere anche col giardinaggio» secondo la linea tracciata dal Ceo Eddie Perdok affiancato dalla sua efficientissima squadra di lavoro e nell'occasione da Luca Vecchi,



sindaco di Reggio Emilia. «La priorità di Kramp Italia, dalla sua fondazione, è quella di garantire un servizio affidabile e competente», il manifesto di Marc Conings, direttore della logistica anche per la Spagna. Coi nuovi processi è possibile spedire in un giorno fino a 8.800 colli ed elaborare fino a quarantamila righe d'ordine. «Siamo orgogliosi di questo traguardo, il magazzino eleverà Kramp ai livelli più alti nella qualità del servizio. Un bel cambiamento rispetto all'ufficio commerciale di cento metri quadri con cui siamo partiti dieci anni fa», gli occhi fieri di Rafael Massei, direttore commerciale di Kramp Italia, uno dei grandi pilastri di un disegno che nel tempo non ha fatto altro che alimentarsi di numeri sempre più alti. «Vorremmo diventare leader del mercato», l'altro traguardo fissato da Kramp, immersa in un gioiello compreso di impianto fotovoltaico e colonnine per le auto elettriche, incastonato in tredicimila metri quadri di area verde ed un chilometro di pista ciclabile. L'inaugurazione allo scoccare del settantesimo anniversario della nascita. A Varsseveld, angolo d'Olanda che guarda verso la Germania, dove tutto cominciò. L'inizio di una grande storia.



La decisa ripresa di questi mesi, anche nel garden, andrà calibrata da un'inevitabile successiva verifica. Troppo forte l'effetto rimbalzo per essere già preciso termometro di un quadro ancora da aggiornare

«IL VERO BANCO DI PROVA NEL 2022»

Alla grande, ma potrebbe non essere tutta vera gloria. «Si lavora molto, la ripresa è stata adeguata, ma non ci dimentichiamo che veniamo da un periodo di forti perdite e che quello che stiamo vivendo adesso è anche l'effetto rimbalzo dopo 18 mesi di crollo. La discriminante sarà il 2022, quando capiremo che rimarrà questa spinta ascensionale. Dubito che il ritmo possa restare questo, considerato che sta aumentando tutto. Se le bollette lievitano e lo stipendio rimane lo stesso è chiaro che i margini si restringono», il pensiero di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali trasferite dal settore auto al mondo del verde da grande appassionato di giardinaggio e piccola agricoltura. Quadro tutto in divenire, punti di domanda difficili da cancellare,

ansie destinate a prolungarsi al di là di quel che è l'attimo. Mesi a cento all'ora, come una partita in cui sei sotto e di parecchio alla fine del primo tempo e nel secondo comincia la rimonta. Furente, piena di intensità, quasi di rabbia. Ma anche la consapevolezza che non sempre si potrà andare al ritmo della primavera e dell'inizio dell'estate. Che poi i nodi potrebbero venire al pettine, che ci sia ancora un conto da pagare per adesso nascosto dalla frenesia di tutti.

ALTI E BASSI. A settembre l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (NIC), al lordo dei tabacchi, registra una diminuzione dello 0,1% su base mensile e un aumento del 2,6% su base annua (da +2,0% del mese precedente). L'inflazione anche nel mese di set-



tembre continua a essere sostenuta in larga parte dalla crescita dei prezzi dei Beni energetici (da +19,8% di agosto a +20,2%) sia di quelli della componente regolamentata (da +34,4% a +34,3%) sia dei prezzi di quella non regolamentata (da +12,8% a +13,3%). Questi ultimi contribuiscono all'accelerazione rispetto ad agosto, che si deve in misura ancora più ampia ai prezzi dei Beni alimentari (da +0,7% a +1,2%), a quelli dei Beni durevoli (da +0,5% a +1,0%) e a quelli dei Servizi relativi ai trasporti (che invertono la tendenza da -0,4% a +2,0%). Un contributo all'accelerazione dell'inflazione viene anche dai prezzi dei Servizi ricreativi, culturali e per la cura della persona (da +1,5% a +1,8%). L'inflazione di fondo, al netto degli energetici e degli alimentari freschi, e quella al netto dei soli beni energetici accelerano entrambe rispettivamente da +0,6% a +1,1% e da +0,5% a +1,2%. Il lieve calo congiunturale dell'indice generale è dovuto prevalentemente alla diminuzione dei prezzi dei Servizi relativi ai trasporti (-3,1%) e dei Servizi ricreativi, culturali e per la cura della persona (-0,5%), in entrambi i casi dovuta per lo più a fattori stagionali; tale dinamica è stata solo in parte compensata dall'aumento dei prezzi degli Alimentari non lavorati (+0,8%). L'inflazione acquisita per il 2021 è pari a +1,7% per l'indice generale e a +0,8% per la componente di fondo. Accelerano i prezzi dei Beni alimentari, per la cura della casa e della persona (da +0,6% a +1,2%) e quelli dei prodotti ad alta frequenza d'acquisto (da +2,4% a +2,8%). Secondo le stime preliminari, l'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA) registra un aumento dell'1,4% su base mensile e del 3,0% su base annua (da +2,5% di agosto). La diversa dinamica congiunturale dell'IPCA rispetto al NIC si deve alla fine dei saldi estivi, di cui il NIC non tiene conto.

CIFRE CHIARE. «Viviamo l'effetto rebound per quel che non s'è avuto prima, su questo ci sono pochi dubbi. Quest'anno, diciamo la verità, è andata benissimo per tutti. Per l'auto così come per il garden. I segnali? Da una parte positivi, dall'altra fortemente critici. Stiamo vivendo una ripresa notevole, su tutti i parametri, ma sta aumentando l'energia così come le materie prime. E tutto s'accoda. Fermo restando il problema delle consegne delle macchine, non solo da giardino». Ad agosto i prezzi alla produzione dell'industria aumentano dello 0,5% su base mensile e



dell'11,6% su base annua. Sul mercato interno i prezzi aumentano dello 0,4% rispetto a luglio e del 13,8% su base annua. Al netto del comparto energetico, i prezzi registrano un incremento congiunturale dello 0,7% e crescono del 6,9% in termini tendenziali. Sul mercato estero i prezzi aumentano su base mensile dello 0,6% (+0,7% area euro, +0,6% area non euro) e segnano un incremento su base annua del 6,4% (+7,1% area euro, +5,8% area non euro). Nel trimestre giugno-agosto 2021, rispetto al trimestre precedente, i prezzi alla produzione dell'industria crescono del 4,8%. La dinamica congiunturale è più sostenuta sul mercato interno (+5,6%) rispetto a quello estero (+2,7%). Ad agosto si rilevano inoltre aumenti tendenziali diffusi a quasi tutti i settori manifatturieri su tutti e tre i mercati di riferimento; i più marcati interessano coke e prodotti petroliferi raffinati (+30,0% mercato interno, +47,1% area non euro), metallurgia e fabbricazione di prodotti in metallo (+20,2% mercato interno, +29,1% area euro, +22,3% area non euro), prodotti chimici (+10,6% mercato interno, +10,3% area euro, +8,1% area non euro) e fabbricazione di computer, prodotti di elettronica e ottica (+9,2% area non euro). I prezzi alla produzione delle costruzioni per "Edifici residenziali e non residenziali" crescono dello 0,4% su base mensile e del 5,3% su base annua. I prezzi di "Strade e Ferrovie" aumentano dello 0,7% in termini congiunturali e del 4,8% in termini tendenziali. «Difficile fare delle previsioni», conclude Portioli, «si fa fatica a capire ora come ora. La situazione è nebulosa, a prescindere dal godimento attuale che si sta vivendo».

Di passi in avanti ne sono stati fatti, a partire dalla formazione. «Ma probabilmente servirà ancora una generazione per iniziare a fare questo lavoro com'è già nel resto d'Europa. Partiamo dall'idea di non sapere, perché le conoscenze della materia sono innumerevoli»

«GIARDINIERE 4.0, DIAMO VALORE ALLA NOSTRA PROFESSIONE»

di Daria Bosio, Presidente AIPV

Verso il giardiniere 4.0. Riallaccio il filo dall'ultimo evento dello scorso 9 luglio, l'AIPV Day, da cui è partita la campagna di persuasione di quella che è una frontiera che prima o poi tutti dovranno varcare. È un nuovo modo di lavorare per il professionista e per il giardiniere evoluto. Un giardiniere che sa dare il giusto valore alla propria professione. Passando dall'aggiornamento continuo, dalla formazione periodica, dall'addestramento costante.

È un professionista che si specializza e che rispetta la Natura, l'ambiente e il verde stesso, basando quindi la propria attività sulla ricerca e sull'innovazione. Ispirandosi ai principi di ecologia, sostenibilità ambientale e fondando il proprio operato sulla sicurezza operativa. Naturalmente con la giusta retribuzione. Il giardiniere 4.0 è



un professionista che collabora con tutte le figure della filiera del verde con le quali riesce a dialogare, crescere e confrontarsi. AIPV affianca il giardiniere nel percorso di crescita fino alla certificazione che migliora il processo di lavoro e la professionalità, garantendo qualità all'utente finale.

Di strada da percorrere ce n'è, ma vediamo comunque un'evoluzione. Ad esempio attraverso l'obbligo formativo per le aziende di giardinaggio. Mi riferisco all'obbligo formativo decretato con la L. 154/2016 art.12: 180 ore che sono per la verità semplicemente un'imbeccata di quella che dovrebbe essere la formazione come regola e non come eccezione. Più recentemente AIPV si è resa proattiva anche nella revisione della Legge sul Florovivaismo (Dis.L.n° 2009/2020) nel quale viene identificata al meglio la figura del manutentore del verde.

I giovani che si apprestano a fare questa professione seguono un percorso scolastico, per poi



DALLA RACCOLTA ALLA POTATURA SCEGLI SOLO IL MEGLIO

Una batteria, tre strumenti professionali
per ottimizzare il tuo lavoro in uliveto



ALICE PREMIUM 58

Abbacchiatore elettrico progettato per un utilizzo **professionale**. Grazie al **movimento ellittico contrapposto**, brevettato da Campagnola, opera senza arrecare danni alle piante.

KRONOS 58

Potente, veloce e polivalente: questo **potatore professionale** è progettato per effettuare **tagli rapidi e precisi**. Le tre diverse aste in carbonio garantiscono un'eccezionale agevolezza nei movimenti.

ICARUS 58

Abbacchiatore elettrico che garantisce ottime prestazioni anche in presenza di piante con chioma folta. Il suo **movimento orizzontale contrapposto** pettina i rami senza danneggiarli ed è ottimale per ogni tipo di cultivar.

SCANSIONA
E SCOPRI
I DETTAGLI
TECNICI





professionalizzarsi attraverso diverse fasi di tirocinio a addestramento.

Ma forse servirà ancora una generazione per archiviare una vecchia modalità di fare questo lavoro ed iniziare a farlo come lo fanno nel resto d'Europa. Scuola professionalizzante, un addestramento obbligatorio e formazione continua. Noi puntiamo assolutamente su questo. Il primo passo? Rendersi conto di non sapere, di capire che la quantità di nozioni e competenze che servono per svolgere bene il mestiere sono innumerevoli. E la consapevolezza anche di dover trovare nella collaborazione di terze figure la parte mancante. Tutti si specializzeranno, questo è l'orizzonte, in qualcosa di particolare. Ci sarà l'esperto di tappeto erboso, ci sarà l'esperto dell'irrigazione, ci sarà l'esperto degli alberi. Stiamo andando in quella direzione ormai. Il primo passo da muovere è quindi quello di cercare e richiedere formazione di alta qualità. E qui naturalmente si apre un mondo. Suggestimenti? In primis di rivolgersi ad un'associazione come la nostra. Grazie a convenzioni attivate con aziende specializzate nella formazione possiamo offrire percorsi qualificanti.

Noi stessi, come AIPV, abbiamo partecipato nel corso dell'anno 2020, alla creazione di un disciplinare per manutentori del verde rivolto alle aziende di giardinaggio che desiderano qualificarsi e consolidarsi.

La certificazione con il marchio Vivai Fiori è italiana ed è garantita dall'ente certificatore terzo (certiquality). Come capirla la qualità? Dalla serietà dell'azienda che si ha di fronte che traspare dal modo in cui si presenta, da come esegue un sopralluogo, da come imposta un preventivo. Dalla predisposizione della documentazione aziendale e di cantiere (DVR e POS).

E poi c'è anche la competenza che dimostra lo stesso professionista. Non ci sono lavori semplici, non vanno date risposte affrettate. Bisogna sempre essere molto consapevoli del valore di quello che si sta facendo: dare peso anche al proprio lavoro nei confronti del committente vuol dire analizzare bene costi palesi e occulti dell'intervento.

È importante per mantenere l'azienda sana in modo che possa poi investire i frutti del proprio lavoro nella stessa qualificazione aziendale.

Dicevamo che la strada è lunga e che servirà ancora una generazione; perché una generazione? Perché la legge dell'obbligo formativo per chi apre un'attività di giardiniere è partita solo nel 2016, in realtà non ancora attuata in tutta Italia: questa situazione genera incertezza e speculazione.

Passerà una generazione di professionisti prima di voltar pagina davvero: noi ci siamo e ci saremo sempre al fianco del professionista. AIPV è incontro, confronto e crescita.

Grillo

AGRIGARDEN MACHINES



SIAMO SEMPRE CON VOI!

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



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



www.grillospa.it
grillo@grillospa.it

Un quadro diverso. Lievita ancor di più l'e-commerce così sempre più forte è il desiderio di entrare nei negozi là dove si è sicuri di trovare una profonda consulenza e perfetti consigli. Parola di GS1 Italy

IL MERCATO È DEI VERI SPECIALISTI

Meno ipermercati, più discount. Più e-commerce, ma anche più negozi specializzati. Anche quelli di macchine da giardino. La nuova edizione dell'Osservatorio Non Food di GS1 Italy offre uno sguardo d'insieme, ragionato e interconnesso, della rete di fenomeni e tendenze che hanno caratterizzato il 2020 e che stanno rivoluzionando anche il 2021. Niente è più come prima. La pandemia ha spargliato le carte e riaperto i giochi nel mondo dei prodotti non alimentari di largo consumo, determinando acquisti in pesante calo in alcuni settori merceologici e formati distributivi, ma anche spingendo lo sviluppo di altri prodotti e canali commerciali. Impossibile, quindi, pensare al futuro del Non Food senza approfondire, con la giusta distanza e

la necessaria base numerica, quel che è successo in Italia nell'anno clou della pandemia. «Il 2020 è stato un anno caratterizzato dal protrarsi dell'emergenza legata al coronavirus, che, attraverso chiusure forzate e timori sanitari, ha modificato molte abitudini di consumo soprattutto per i prodotti non alimentari. Il Non Food», spiega Marco Cuppini, research and communication director di GS1 Italy, «ha subito un forte rallentamento in quasi tutti i comparti, ma alcune famiglie di prodotti hanno visto un'accelerazione delle vendite, altri una reale rinascita. Ed anche le modalità di acquisto sono cambiate».

SCATTO E-COMMERCE. L'Osservatorio Non Food offre una visione unica di un anno di pervasiva discontinuità, qual è stato il 2020, perché integra, sistematizza e correla le rilevazioni effettuate da diverse fonti con la ricerca sul punto di vista del consumatore svolte da Metrica/TradeLab. Per monitorare in modo sempre più efficace il ruolo della distribuzione moderna (specializzata e non) nei 13 principali comparti merceologici del comparto non alimentare monitorati, la nuova release dell'Osservatorio Non Food di GS1 Italy ha potenziato il monitoraggio dei canali di vendita, rendendo visibile separatamente il canale degli acquisti online, e ha ampliato il censimento della rete dei gruppi della distribuzione moderna specializzata non alimentare. Maggiore spazio è stato dedicato all'approfondimento dell'e-commerce ed è stata introdotta l'analisi sull'utilizzo dei social network da parte delle principali insegne della distribuzione non alimentare come strumento di comunicazione.



L'edizione 2021, la diciannovesima da quando è nato quest'Osservatorio, non poteva non approfondire l'impatto dell'emergenza Covid-19 sui consumatori. Per questo è stata condotta un'analisi del sentiment degli shopper di prodotti non alimentari finalizzata a monitorare i comportamenti di acquisto e di scelta del canale commerciale, e a comprendere se e quanto queste dinamiche stiano diventando strutturali. Dopo anni di dinamica positiva, seppur molto lenta, i consumi delle famiglie (dato Istat a valori correnti) hanno registrato una pesante flessione (-11,8%) che sintetizza la grave crisi economica determinata dalle conseguenze della pandemia.

Nel 2020 i 13 comparti monitorati dall'Osservatorio Non Food di GS1 Italy - che esclude i servizi Non Food e alcuni comparti minori compresi dall'Istat - hanno ottenuto 93,5 miliardi di euro di vendite, in calo di -9,5% rispetto al 2019. Questo risultato ha interrotto bruscamente l'andamento positivo, seppure lento, degli anni precedenti e il trend crescente di medio periodo, che, fino al 2019, aveva rispecchiato un clima di fiducia titubante, ma comunque positivo, grazie al processo di sostituzione di alcuni prodotti caratterizzati da tecnologie e design innovativi. Questo fenomeno di "upgrading" tecnologico domestico si è fermato e la rinuncia agli acquisti ha accomunato ben 11 dei 13 comparti merceologici rilevati nell'Osservatorio Non Food. Gli unici due ad aver chiuso il 2020 con una crescita delle vendite sono stati l'edutainment (il settore che raccoglie tutti i prodotti destinati alla formazione e all'intrattenimento, come film, libri, videogiochi e supporti musicali), avanzato di +9,4% sul 2019, e l'elettronica di consumo (che raccoglie telefonia, hardware, elettrodomestici, fotografia, multimedia storage) che ha ottenuto un +6,3% rispetto all'anno precedente. Tra gli 11 comparti merceologici in calo annuo, la forbice della riduzione del sell-out è stata piuttosto ampia, spesso a due cifre, con valori che vanno dal -2,0% dei prodotti di automedicazione al -17,5% degli articoli per lo sport.

ALTRE ABITUDINI. A fine 2020 la distribuzione moderna non alimentare contava in Italia 29 mila punti vendita appartenenti a poco meno di 300 gruppi (specializzati e despecializzati) presenti in 20 differenti comparti merceologici. L'Osservatorio Non Food li ha raccolti in sei tipologie di agglomerati commerciali, di cui cinque hanno chiuso l'anno con una rete vendita in calo: agglomerati



merati centrali urbani, centri commerciali, parchi commerciali, aree urbane periferiche, nei luoghi di passaggio e di traffico (come stazioni e aeroporti). Unico agglomerato ad aver chiuso il 2020 con un aumento del numero dei negozi sono i Factory Outlet (+0,7%). Nel 2020 l'e-commerce ha avuto un balzo importante, avvicinando anche molti consumatori tradizionali che non avevano mai usato il canale virtuale. Le vendite via web sono risultate in crescita, sia per giro d'affari che per quota di mercato, in 12 dei 13 comparti analizzati dall'Osservatorio Non Food (unica eccezione i prodotti per la fotografia). Il risultato più eclatante è stato quello nell'elettronica di consumo dove l'e-commerce è stato il canale di vendita a maggior crescita annua in termini di fatturato (+55,5%) e di market share (26,0%). L'altro fenomeno commerciale del Non Food nel 2020 è stata la forte crescita delle forme di distribuzione alternativa: le vendite a domicilio o per corrispondenza e di quelle realizzate nei distributori automatici e nell'e-commerce sono aumentate a valore del 13,9% rispetto al 2019. Nel 2020 un consumatore su due ha affermato di aver cambiato permanentemente le proprie abitudini di spesa in seguito alla pandemia: se ne sono avvantaggiati soprattutto le forme di commercio di prossimità e l'e-commerce. Il lockdown hanno fortemente penalizzato i centri commerciali, ora chiamati a riposizionarsi come luoghi di ristoro ed entertainment e non solo di shopping. La ricerca di comodità e convenienza, che restano driver importanti nel Non Food, uniti alla ricerca di una qualità accessibile, gioca a favore dei Factory Outlet e dei parchi commerciali. Così come il perdurare dello smart working, con la maggior presenza dei consumatori nei centri minori e nelle periferie urbane, può rappresentare un'occasione di rilancio per le polarità commerciali extraurbane.

Troppo sottile a volte il filo che divide strategie e strumenti, confine non facile da cogliere che spesso può generare equivoci poi riflessi nello stato dell'azienda. E in un valore indispensabile per essere competitivi

È UNA QUESTIONE DI REPUTAZIONE...

Tutto è diventato più veloce e globale. Da anni si parla dell'esplosione di internet, ma la realtà è che la "rete" permea completamente la nostra esistenza, senza eccezione alcuna tra vita privata e professionale. In questa massa d'informazioni mutevole, e dai labili confini, la reputazione aziendale è sempre più a rischio.

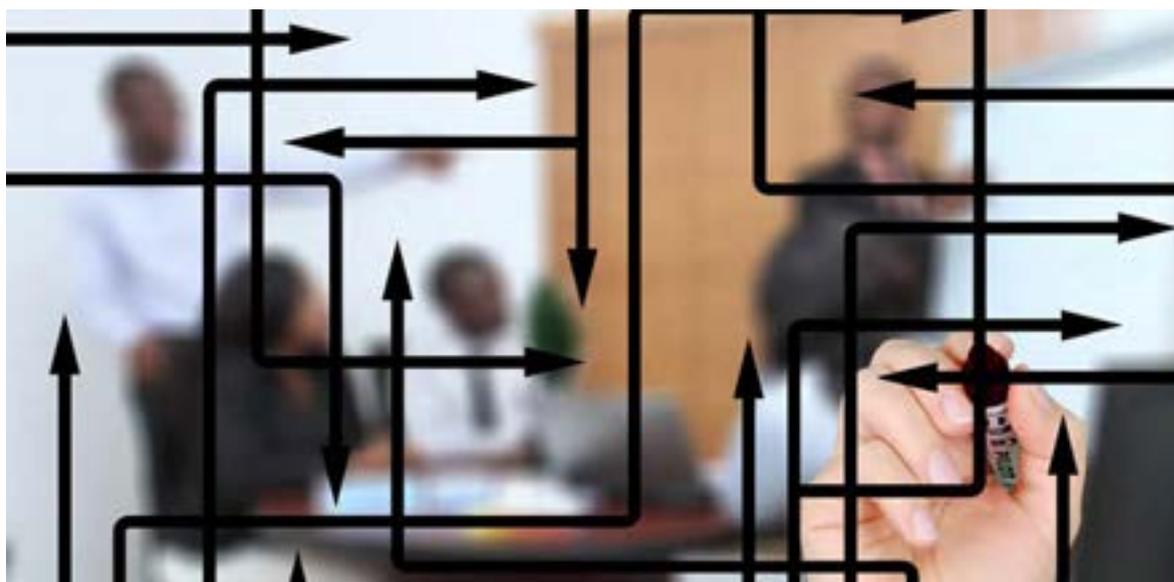
TAEDA

Sono numerosi gli imprenditori che corrono il grave pericolo di confondere strategia e strumenti. Mentre questi ultimi dovrebbero essere meri mezzi a supporto di una progettualità efficace, è la strategia che consente di definire le modalità per il raggiun-

gimento di un obiettivo. Ma se questa differenza non è chiara, cosa succede?

Al nascere di un nuovo strumento, come Snapchat, Clubhouse e altri mille social che verranno, l'imprenditore sarà sempre col fiato corto, dovuto all'incapacità di seguire l'osannata tendenza in voga. E se il futuro di un'azienda è legato a qualcosa che sfugge al pieno controllo, allora è meglio farsi il segno della croce.

Quando si ha ben chiaro cosa fare, sono le idee e i contenuti a fare da contraltare al mutevole evolversi dei mezzi di comunicazione. Resistono al passare del tempo e restano a testimoniare chi siamo, in cosa crediamo e quello che facciamo per i clienti.



La reputazione aziendale: non possiamo toccarla, ma esiste

Competenza, affidabilità e notorietà sono fattori determinanti per conquistare un posto al sole, senza sottostare alle mode del momento o ai vincoli imposti dai colossi della tecnologia. Permettono di costruire una reputazione aziendale forte. Ovvero, supportano la considerazione che le persone hanno della nostra azienda e consentono di attecchire nel loro inconscio.

Tradotto in parole povere, o coltiviamo questi 3 pilastri a sostegno della brand reputation, oppure saremo solo una delle tante aziende senza volto che bazzicano in cerca di briciole.

○ Creazione di contenuti e condivisione: racconta la tua azienda senza paura

Per costruire un posizionamento solido, prosperare e vedere ampiamente riconosciuti sforzi e conoscenze acquisite, non possiamo prescindere dalla condivisione. Ma non di semplici slogan o frasi fatte. Intendo la condivisione di soluzioni (comprovate) ai problemi del pubblico di riferimento e della loro soddisfazione nell'averti dato fiducia. Senza dimenticare i casi di successo riconosciuti da media autorevoli, che possano fortificare l'autorevolezza.

Un circolo virtuoso in grado di condurre imprese di qualsiasi settore e dimensione, purché guidate da titolari e manager abbastanza ambiziosi e visionari, a creare basi solide per l'avvenire. E il bello di condividere i contenuti realizzati dall'azienda è che questi possono veicolare esperienze reali adattandosi alla naturale predisposizione del target.

Pensiamo agli articoli del blog. Se realizzati immedesimandosi nel lettore, possono essere riproposti come brevi video e raggiungere un nuovo pubblico (a patto di metterci la faccia). Sì, perché nel business non vincono i timidi o chi teme le critiche, ma chi si espone, dando un volto autentico al brand che rappresenta.

○ Recensioni dei clienti: la pietra miliare della reputazione aziendale

Un'altra componente fondamentale per costruire una solida reputazione aziendale è quella delle recensioni. Siamo nell'era di Amazon e TripAd-

PRATO PERFETTO? SCEGLI LE SOLUZIONI PER L'IRRIGAZIONE INTERRATA

IPIERRE® GARDEN



ANNAFFIATURA AUTOMATICA. RISPARMIO D'ACQUA E PERFORMANCE AL TOP!

La soluzione più efficace per innaffiare in modo automatico e senza sprechi d'acqua è quella di installare un impianto di **irrigazione interrata**. **IPIERRE** ti offre **tutti i prodotti necessari per la realizzazione dell'impianto** adatto al tuo prato.

POP-UP



**A turbina
a basso
consumo
Alzo 7,5 cm
e 10 cm.
Fil. 1/2" F**



Con chiavetta **salva-filetto**
per estrazione pistone
e regolazione testina



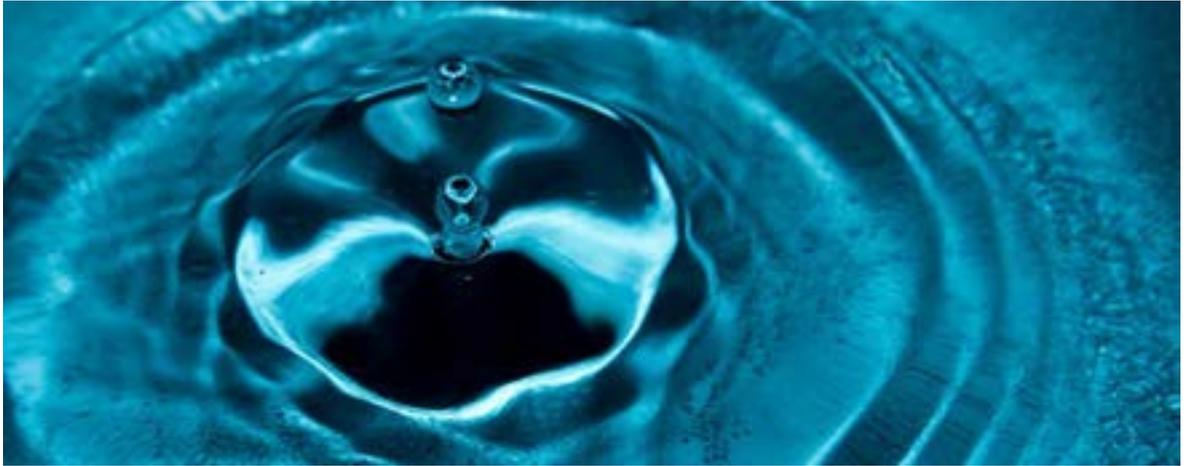
**Abbiamo pensato proprio a tutto perché
da 50 anni IPIERRE è il giardino.**

Scopri la gamma completa dei prodotti
IPIERRE sul sito: garden.ipierre.eu

IPIERRE® ANNIVERSARY
1971-2021
50th

IPIERRE SYSTEM SRL

Via Ca' di Mazzè 18 - 37134 Verona - Italy Tel. + 39 045 8750388 Fax + 39 045 9251091
info@ipierre.eu / www.ipierre.eu



visor, colossi costruiti sulle testimonianze delle persone. Possibile che non abbiamo ancora colto l'importanza di veicolare quello che i nostri clienti pensano di noi o dei nostri prodotti e servizi?

Uno dei modi migliori per dimostrare la nostra esperienza e, cosa più importante, le sue implicazioni pratiche, è condividere la soddisfazione e il successo dei clienti. Poter contare sulle testimonianze delle persone è fondamentale per abbattere le barriere della diffidenza e accompagnare nuovi clienti verso un acquisto consapevole.

Popolare ogni canale di racconti autentici dei consumatori riduce gli attriti che frenano le vendite, crea ambasciatori del proprio brand e stimola un'arma potentissima: il passaparola.

Recensioni e passaparola sono due aspetti che contribuiscono a una forte reputazione, e si completano attraverso un asset imprescindibile: le pubbliche relazioni, il terzo pilastro per costruire la tua brand reputation.

○ Pubbliche relazioni: persuadere con la verità

In un mondo in cui (purtroppo) le fake news proliferano, stentiamo a credere a ciò che leggiamo sui social. Ecco che la narrazione a opera di testate accreditate acquisisce sempre più valore per il tuo target.

Le pubbliche relazioni sono una potente strategia persuasiva. Che si tratti dei media tradizionali o dei social, comunicare col pubblico tramite fonti riconosciute come affidabili, renderà anche la nostra azienda degna di fiducia.

Quando fonti esterne danno spazio a traguardi raggiunti, riconoscimenti o particolari approcci di

successo, essere confusi con la massa è pressoché impossibile. S'innescano infatti una maggior consapevolezza nei propri mezzi e una miglior percezione da parte degli interlocutori, che legittimano valori e filosofia ben superiori alla media di settore. Consapevoli di questi aspetti, non possiamo più cadere nella pericolosa trappola legata agli strumenti del momento.

Costruisci una reputazione aziendale forte e conquista la fiducia del pubblico

Come ottenere una reputazione aziendale scolpita nella roccia? Pensiamo sempre a diversi scenari. Sebbene la maggior parte delle aziende non avesse una paralizzante pandemia globale nel proprio elenco di possibili cause di crisi, tutti avremmo dovuto avere le idee chiare su come comunicare. E invece abbiamo assistito a una corsa affannosa per capire come mantenere i contatti con il pubblico sui canali digitali. Non sarebbe dovuto accadere.

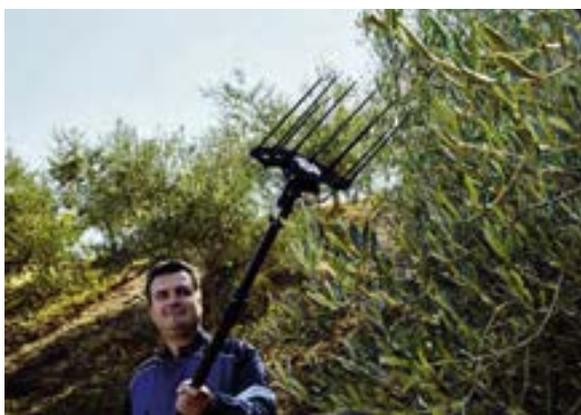
Sebbene la gestione della reputazione online possa sembrare più un'arte che una scienza, possiamo tutelarla e farla crescere. Se siamo consapevoli di dover creare contenuti di valore, adattarli al pubblico, sostenerli con testimonianze reali e promuoverli su canali autorevoli, non c'è nulla da temere.

Di fronte ad una visione chiara e lungimirante di chi vogliamo essere e dove vogliamo arrivare, non c'è crisi che ci possa fermare, né strumento che possa impadronirsi del timone. Sono le strategie a guidare l'azienda. È la visione imprenditoriale che detta il passo di un cammino orientato a raggiungere i successi messi nel mirino.

Una grande macchina, una delle tante della completissima Professional Line. Maneggevolezza e semplicità d'uso si sposano alla perfezione con un'eccellente performance di raccolta. Un successo all'Eima

HOLLY, L'ABBACCHIATORE GIUSTO PER I PICCOLI ULIVETI

L'offerta di attrezzi **Campagnola** dedicati ad agevolare chi opera nel settore dell'agricoltura non si rivolge solamente a chi gestisce grandi appezzamenti ed esegue interventi intensivi. Esiste, infatti, in Italia un vasto universo di piccoli agricoltori, che ogni giorno si dedicano con passione alla cura dei loro uliveti. Le ridotte dimensioni dei terreni consentono la presenza di poche piante,



da cui si può riuscire a trarre, però, un raccolto di grande qualità. Proprio a queste realtà sono rivolti alcuni dei prodotti della **PROFESSIONAL Line Campagnola**, come **Holly ECO**.

Questo abbacchiatore elettrico è stato progettato e realizzato per garantire un'efficiente performance di raccolta, senza trascurare al contempo praticità, maneggevolezza e semplicità d'uso. Holly è proposto in due versioni, **Holly ECO** e **Holly 58**, entrambe leggere e ottimamente bilanciate nella distribuzione del peso, a garanzia del comfort dell'operatore. A rendere ancora più interessante il progetto **Holly ECO/58** è il prezzo, estremamente contenuto se rapportato alle eccellenti prestazioni. Una grande macchina, apprezzatissima anche all'Eima.



Intesa Zanetti Motori-Dinamo Film

Per una produzione fuoriserie

La società di produzione cinematografica e audiovisiva indipendente, con sede a Roma a Bari, sceglie l'energia a marchio Zanetti Motori. L'occhio ricade su Leonardo Inverter – ZBG 2000 iSE, il generatore di corrente inverter con avviamento da remoto grazie al radiocomando Wireless start/stop Optional, che ancora una volta si distingue per la sua praticità, potenza e leggerezza. La piacevole conoscenza quella tra la Zanetti Motori e la Dinamofilm, ha dalla sua anche la territorialità. Oltre a progetti originali, la casa cinematografica realizza servizi di produzione esecutiva in tutta Italia con particolare riferimento alla Puglia, regione che per risorse finanziarie, varietà di paesaggi e professionalità locali rappresenta uno dei territori più richiesti dall'industria del cinema negli ultimi anni. Così lo storico marchio di motori italiano Zanetti Motori abbraccia un nuovo ramo, affermando la versatilità d'uso dei suoi prodotti.



Nuove lame da neve e spargisale per i Gator John Deere



John Deere e Douglas Dynamics, casa madre di marchi statunitensi come Western, Fisher e SnowEx, hanno stipulato un accordo di partnership per la distribuzione della gamma di soluzioni per la rimozione di neve e ghiaccio Western Products per veicoli utilitari. Con radici a Milwaukee, Western Products è fra i leader

nella produzione di soluzioni per la rimozione di neve e ghiaccio grazie a una ampia gamma di lame frontali, spargisale e spargisabbia con tramoggia, oltre a un vasto catalogo di accessori e parti per spazzaneve e spandisale che ne migliorano le prestazioni.

Tutti i prodotti Western possono essere installati rapidamente e con facilità sulla gamma di veicoli utilitari Gator John Deere. La gamma comprende lame frontali dritte e con profilo a V da 1,82 m (72 pollici) con sollevamento idraulico o a verricello, ognuna delle quali viene fornita con taglienti sostituibili e marcatori laterali.

Le lame ad azionamento idraulico sono corredate di un joystick che ne consente il sollevamento e l'angolazione direttamente dalla cabina. Gli accessori opzionali comprendono slitte regolabili, deflettori in gomma e taglienti in poliuretano.

Colori d'autunno, ci siamo quasi

In vetrina piante, orto e garden

Dal giallo arancio delle distese di larici in Engadina al giallo oro dei ginkgo biloba nelle nostre città, fino alle fioriture dei ciclamini nei boschi e alle bacche rosse delle rose selvatiche



in campagna, i colori dell'autunno sono indiscutibilmente una delle meraviglie più sorprendenti che la natura ci regala. Dopo la rinuncia all'edizione primaverile per l'emergenza sanitaria, il FAI – Fondo per l'Ambiente Italiano ha scelto di inaugurare, sabato 6 e domenica 7 novembre, una nuova mostra mercato dedicata a piante, fiori, prodotti dell'orto e tutto il necessario per il giardinaggio, dal titolo "Colori d'Autunno", che vedrà negli spazi della splendida Villa Necchi Campiglio a Milano la presenza di trenta espositori accuratamente selezionati. Per l'occasione si potranno ammirare e acquistare camelie autunnali, piante da frutto, rose, erbacee perenni, arbusti da bacca e da fiore, verdure invernali, concimi e terricci, attrezzi da lavoro, casette per uccelli, cesti in castagno, arredi da giardino e oggetti di broccante, nonché apprendere le migliori tecniche di coltivazione grazie ai consigli di esperti coltivatori e vivaisti e a un fitto calendario di incontri pratici che le illustreranno.

Ecological Gardening 2021, il trionfo dei Giardini di Castel Trauttmansdorff

È stato assegnato sull'isola di Mainau, nel Lago di Costanza in Germania, il premio europeo Ecological Gardening 2021. A vincerlo i Giardini di Castel Trauttmansdorff, che con il progetto «Diversity, l'importanza della biodiversità per l'uomo, gli animali e le piante» ha convinto la giuria degli enti e delle associazioni austro-germaniche che dal 2015 assegnano ogni due anni un premio per riconoscere i risultati più meritevoli in ambito di giardinaggio ecologico. L'obiettivo del progetto dei Giardini di Castel Trauttmansdorff è di promuovere il concetto di biodiversità attraverso l'esperienza e l'apprendimento, sensibilizzando gli ospiti dei Giardini in modo innovativo, grazie ad un percorso che si snoda lungo tutto il perimetro di Trauttmansdorff. Diversity ha vinto confrontandosi con altri 11 progetti di grande qualità provenienti da Germania, Austria, Russia e Paesi Bassi che si sono presentati per la categoria «Promozione della biodiversità nei giardini e negli spazi verdi». Un grande risultato per i Giardini di Castel Trauttmansdorff.

«Sculture e installazioni», le motivazioni della giuria, «guidano gli ospiti del giardino lungo molti percorsi che, con precisione scientifica, forniscono importanti informazioni sull'ecologia, sul mondo delle piante e sul mondo degli animali invertebrati presenti all'interno di un giardino. Questo è un modo perfetto, adatto a tutta la famiglia, per capire come creare un giardino pieno di diversità».



TESTATA DAI TEAM BOSCAIOLI DI

UNDERCUT
L'ORO DI LEGNO

In onda su DMAX canale 52 del Digitale Terrestre



STRONG

2T 4T
FUEL

eco
friendly

TEST
KWF

**BENZINA E MISCELA ALCHILATA PRONTA ALL'USO
PIÙ SICURA PER L'AMBIENTE, PIÙ SICURA PER TE!**

Carburante professionale per motori 2 e 4 tempi senza etanolo, benzene e idrocarburi che garantisce un motore più pulito, un avviamento più fluido e una maggiore efficienza di lavoro.



Husqvarna 120iTK4-P, da potatore a tagliasiepi in un attimo

La gamma Husqvarna a batteria si arricchisce di un nuovo, versatile e multitasking potatore che diventa, con l'apposito accessorio, un affidabile tagliasiepi. Husqvarna 120iTK4 per l'utilizzo privato rivela prestazioni paragonabili ad un prodotto a scoppio, ma senza emissioni dirette e rumore sensibilmente ridotto. Il 120iTK4 è un prodotto con asta allungabile su cui è possibile montare o un potatore o un tagliasiepi. Questo rende il prodotto estremamente versatile e utilizzabile per diversi tipi di lavori. Dotato di un tubo telescopico con un raggio d'azione fino a 4 metri, risulta anche semplice da trasportare grazie all'asta facilmente smontabile. Il prodotto si spegne automaticamente dopo 60 secondi di inattività, prolungando la durata della batteria e riducendo il rischio di lesioni se lasciato incustodito.



Casa Museo Pogliaghi, fari accesi sul giardino

A distanza di sette anni dalla sua riapertura, che ha reso nuovamente fruibili le oltre 1.500 opere e i 600 reperti archeologici custoditi, la Casa Museo Pogliaghi al Sacro Monte di Varese adesso vuole mettere mano al giardino per potenziare la propria offerta culturale: un parco di quasi un ettaro, con un giardino all'italiana, grandi e imponenti alberi e impreziosito da opere d'arte. L'area verde rappresenta un importante patrimonio naturalistico ma anche una grande occasione per ampliare la proposta culturale. «Con i lavori del 2014», spiega Elena Castiglioni di Archeologistics, realtà impegnata nella valorizzazione dei beni culturali cui la Veneranda Biblioteca Ambrosiana ha affidato la gestione della Casa, «è stato sistemato anche il parterre di ingresso del giardino all'italiana che costituisce la magnifica porta di ingresso. Ma è solo una porzione del parco. Nei suoi diecimila metri quadrati ci sono piantumazioni effettuate dallo stesso Pogliaghi. Tra le essenze arboree ormai secolari sono presenti Cedro, Faggio rosso, Tuia, Bosso in siepe, Palme e Tasso più tante altre».



MACCHINA INTERRAFILO

[PER INTERRARE FILI FINO A 10 MM DI DIAMETRO]

600MH*
ALIMENTAZIONE
A BENZINA



600MH-Li**
ALIMENTAZIONE
A BATTERIA AGLI
IONI DI LITIO



***MOTORE BENZINA**
Honda GXH-50 - 4 tempi
Potenza: 1,6 kW - 2,1 hp



****MOTORE ELETTRICO**
Motore elettrico Brushless per
batterie 80/82 V agli ioni di litio
Potenza: 1,0 kW - 82 V^T
^TBatterie e caricabatteria venduti separatamente.



Distributore per l'Italia :
RICCA ANDREA & C. SNC
Via Vecchia di Cuneo, 57
12022 Busca (CN)
Tel. 0171.946709
info@thor-italy.com
www.thor-italy.com

Macchine agricole, il mercato sempre ad alta velocità



Il mercato nazionale delle macchine agricole si conferma in forte espansione. I dati sulle immatricolazioni relativi ai primi otto mesi dell'anno (gennaio-agosto) – elaborati da FederUnacoma

sulla base delle registrazioni fornite dal Ministero dei Trasporti – indicano infatti crescita per tutte le principali tipologie di macchine. Rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, le trattrici segnano un incremento del 45,6% (in ragione di oltre 16.500 unità immatricolate), le trattrici con pianale di carico del 22,9% (445 unità), le mietitrebbiatrici del 58,5% (325 unità). Crescono anche le vendite di rimorchi (+30% in ragione di oltre 6.500 unità) mentre un picco eccezionale registrano i sollevatori telescopici con un attivo che sfiora l'87%. I dati, presentati ad Agriumbria dal presidente di FederUnacoma Alessandro Malavolti, risultano particolarmente interessanti anche per le regioni dell'Italia centrale. In Umbria, nei primi otto mesi dell'anno, sono in netta crescita sia le trattrici, che segnano un +26,6% a fronte di 333 unità immatricolate, sia i rimorchi che vedono aumentare le vendite del 24,7% (106 unità). Molto vivace il mercato in Toscana: le trattrici crescono del 45,8%, le mietitrebbiatrici del 18,2%, le trattrici con pianale di carico dell'83,3%, i rimorchi del 21,8% e i sollevatori telescopici del 161%. Buoni i livelli di vendite nelle Marche (+35,9% le trattrici, +44,4% le mietitrebbiatrici, +48% i rimorchi e +53,8% i sollevatori telescopici) e positivo è l'andamento anche nel Lazio, sia pure con percentuali più basse rispetto alle altre regioni centrali e alle medie nazionali (+17,7% trattrici, +14,3 trattrici con pianale di carico, +22,2% sollevatori telescopici) mentre maggiore rispetto al dato medio è l'incremento nelle immatricolazioni di rimorchi (+42,8). «La forte ripresa degli investimenti per l'acquisto di mezzi meccanici deriva da un complesso di ragioni», il punto del presidente Malavolti, «giacché un ruolo decisivo stanno avendo gli incentivi pubblici soprattutto quelli per l'acquisto di mezzi con sistemi 4.0, ma insieme ad essi influisce probabilmente il clima di maggiore fiducia sulla ripresa dell'economia e sulle prospettive generali del settore agricolo».

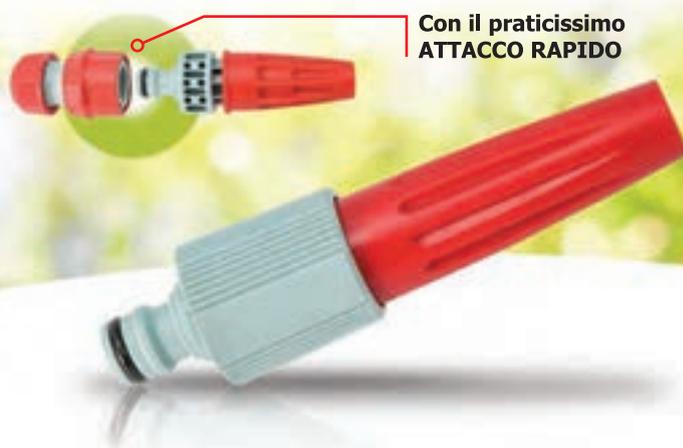


LANCE IPIERRE® GARDEN

LA PRECISIONE

È IL NOSTRO MESTIERE

**Strumento indispensabile in giardino,
le lance IPIERRE sono realizzate
con materiali di primissima qualità.**



Robuste e resistenti, sono regolabili e permettono di direzionare il getto d'acqua anche in zone difficili da raggiungere.

Sono ideali per l'innaffiatura delle piante e la pulizia negli spazi esterni.

**Abbiamo pensato proprio a tutto perché
da 50 anni IPIERRE è il giardino.**

Scopri la gamma completa dei prodotti
IPIERRE sul sito: garden.ipierre.eu

IPIERRE® 50th
ANNIVERSARY
1971-2021

IPIERRE SYSTEM SRL

Via Ca' di Mazzè 18 - 37134 Verona - Italy Tel. + 39 045 8750388 Fax + 39 045 9251091
info@ipierre.eu / www.ipierre.eu

Orticolario senza sosta, a dicembre "Il profumo dell'inverno" è a Grandate

Seminare cultura tra adulti e bambini: con questa filosofia Orticolario ha deciso di celebrare il fine anno con un ricco calendario di eventi sul territorio. Dalla saggistica alla fotografia, dall'arte dei profumi alla cucina. Il 4 dicembre, nel ricco calendario, in programma il Laboratorio olfattivo "Il profumo dell'inverno" con la sede di Mantero Seta, a Grandate nel comasco, a fare da cornice all'incontro con Antonella Fontana, appassionata di aromaterapia e storia della profumeria per creare, passo dopo passo, una fragranza botanica per la casa, un profumo hygge (parola danese per un'atmosfera di intimità, dove sentirsi al caldo, a proprio agio e al sicuro) che accompagna verso il solstizio d'inverno, racchiuso in una piccola boccetta da 10 ml. Con prove di olfazione delle materie prime, la ricerca di una sinergia tutta personale, gli oli essenziali e la base alcolica, il proprio naso. Gestì e momenti per riscoprire un periodo magico dell'anno.

Jordi Torres campione del mondo di MotoE 2021

Sulla sua moto la firma di Stihl

C'è anche la mano di Stihl nelle vittorie di Jordi Torres, il pilota spagnolo che a Pons Racing ha bissato il titolo conquistato nella scorsa stagione, vincendo per la seconda volta il Campionato del mondo di MotoE.

Il successo anche di Stihl, presente col suo marchio sulla sua velocissima moto. «È la ricompensa per il lavoro svolto durante la gara e nel corso dell'anno. Posso contare sul sostegno di un team molto generoso che lavora sodo», ha sottolineato alla fine Torres, «lavoriamo tutti con lo stesso obiettivo e per far sì che le cose funzionino al meglio. Ringrazio tutti, anche gli sponsor per l'anno trascorso insieme. Ce l'abbiamo fatta di nuovo». Fino a tagliare l'ennesimo traguardo.



Fiskars, la sostenibilità al primo posto

Le forbici ReNew la nuova frontiera



Fiskars grazie a una ricerca che ha condotto in molti paesi europei e non solo, ha rilevato che il 63% dei consumatori si preoccupa di ciò che può fare personalmente per aiutare l'ambiente. Per questo motivo, nella campagna promozionale d'autunno, l'azienda presenta in anteprima le forbici Fiskars ReNew. Il prodotto icona dell'azienda, le forbici Classic con il manico arancione, presenti al MoMA di New York come uno dei simboli senza tempo del design

nordico, è stato rivisto in veste ancora più sostenibile. Realizzate con l'80% di materiali riciclati e il 13% di fibra di cellulosa, le forbici Fiskars ReNew hanno manici ergonomici e lame in acciaio inossidabile. Prodotte e testate a mano in Finlandia e progettate per durare a lungo, sono fornite in una confezione composta al 100% da fibra di carta riciclata. In attesa del lancio della gamma completa previsto per la primavera 2022, il modello multiuso da 21 cm sarà il protagonista della nuova campagna Fiskars dedicata al consumatore in una versione unica e personalizzata: fino al 15 novembre infatti, i consumatori che acquisteranno almeno 75 euro di prodotti per il giardinaggio e l'irrigazione Fiskars in un unico scontrino, potranno richiedere in premio l'invio gratuito di un paio di forbici Fiskars ReNew collegandosi al sito fiskars.it/promozioni e, indicando il proprio nome o una breve frase da incidere sulle lame, avranno la possibilità di ricevere le forbici in versione personalizzata. Fiskars si impegna concretamente per la sostenibilità, per godere davvero di ciò che amiamo fare ed è per questo che, nei prodotti dell'azienda finlandese, ogni dettaglio è progettato per dare il meglio al consumatore e al pianeta.



Husqvarna®

HUSQVARNA 10/21



SOFFIATORI

POTENTI ED ERGONOMICI,
UNA FORZA DELLA NATURA

SOFFIATORI A BATTERIA E A SCOPPIO CON MOLTE
CARATTERISTICHE PRATICHE E INTELLIGENTI.

I soffiatori Husqvarna sono progettati ergonomicamente per un facile utilizzo, con una elevata capacità di soffiaggio e altre caratteristiche che li rendono ancora più pratici da usare. Inoltre i modelli con motore a scoppio si fanno apprezzare anche per la superficie di filtraggio estesa che ne prolunga gli intervalli di pulizia dei filtri.



525iB

solo corpo macchina

- Motore brushless
- Tastiera intuitiva
- Modalità Boost
- Variatore di velocità
- Resistente agli spruzzi d'acqua (IPX4)
- Cruise Control



Forza soffiaggio
14,5 N

Flusso d'aria in Boost
13,3 m³/min

Peso (batteria escl.)
2,4 kg

prezzo listino ~~553 €~~ **439 €**

525BX

- Motore X-Torq®
- Low Vib®
- Variatore di velocità e cruise control
- Cinghiaggio ergonomico
- **CILINDRATA 25,4 cm³**



Forza soffiaggio
15 N

Flusso d'aria nel tubo
13 m³/min

Peso
4,3 kg

prezzo listino ~~447 €~~ **379 €**



HUSQVARNA AL FIANCO DEI PROFESSIONISTI DEL VERDE

HUSQVARNA PRO DAYS

Sempre a contatto con i Professionisti del Verde. Quest'autunno non mancheranno degli eventi esclusivi per i manutentori, i quali durante gli **HUSQVARNA PRO DAYS** svolti presso parchi e ville d'Italia con la collaborazione dei Rivenditori Husqvarna Professional, potranno venire a conoscere e testare le più innovative attrezzature Husqvarna. Inoltre apprenderanno da **Formazione 3t** nuove metodologie di lavoro come quelle relative alla potatura di alberi e arbusti oppure sulla pianificazione e gestione delle emergenze in tree climbing e molto altro.

Un'occasione anzi, più occasioni, per lavorare insieme con dedizione e massima professionalità.



IL MEGLIO PER LA TUA MOTOSEGA

Prodotto	Prezzo listino	PREZZO OFFERTA
Olio MIX LS+, 1L	16,60 €	19,90 €
Olio catena Husqvarna, 2L	10,50 €	

OLIO MIX LS+, 4L

Olio semisintetico Low Smoke+. Ottima protezione contro i grippaggi, sia quelli dovuti a miscela magra che quelli causati da residui carboniosi.



Conforme ai requisiti JASO FD / ISO EGD e ha superato il test per motoslitte Rotax 253. Approvato VEF.

prezzo listino ~~61,40 €~~

48 €

TANICA MULTIUSO, 5L

Permette di effettuare il rifornimento in modo veloce e senza schizzi o sversamenti.

I due contenitori sono progettati per un rapporto carburante/olio per catene ottimale.



prezzo listino ~~59 €~~

45 €



Husqvarna®

PER L'ARBORISTA PROFESSIONISTA

QUELLO CHE SERVE AL TREE CLIMBER

La gamma di attrezzature per tree climber si amplia con accessori che vanno a rispondere alla necessità di affidabilità e durata che accompagna questo professionista nel suo lavoro quotidiano.

Si tratta di articoli pensati per la sua dinamicità ed agilità nei movimenti, da sempre esercitata nel lavoro in pianta e ora con le novità Husqvarna migliorata ulteriormente.

ELMETTO FORESTALE E VISIERE SPIRE VENT

Il casco Spire Vent è leggero e ben ventilato per il massimo comfort.

Ha una vestibilità universale ed è dotato di regolazione posteriore.



prezzo listino
~~175 €~~ **139 €**

VISIERA CLEAR

prezzo listino
~~73,50 €~~ **56 €**

NOVITÀ

VISIERA SMOKE

prezzo listino
~~77,60 €~~ **63 €**

VISIERA A SPECCHIO

prezzo listino
~~100 €~~ **82 €**

T540i XP®

solo corpo macchina

- Motore brushless e-TORQ
- savE™
- Tastiera intuitiva con stato della batteria
- Resistente agli spruzzi d'acqua (IPX4)
- Prestazioni di taglio di classe 40 cc con BLi200X o BLi300
- Pompa dell'olio regolabile



Passo catena	Lungh. barra	Peso (batteria escl.)	Velocità. catena*
.325" mini	35 cm	2,5 kg	24 m/s

prezzo listino
~~766 €~~ **689 €**

PANTALONE PROTETTIVO TECHNICAL EXTREME ARBOR

Progettato specificamente per arrampicarsi e lavorare in cima agli alberi, il pantalone offre una combinazione di sicurezza, agilità e funzionalità.

Grazie ai materiali leggeri e robusti Dyneema® e Cordura® e ai rinforzi in Kevlar®, è realizzato per resistere all'usura nei punti più sensibili.

Funzionalità adattate specificatamente alle esigenze degli arboristi che devono indossare anche le imbracature di protezione.



EN 381 Classe 1 (20 m/s)

Taglie disponibili dalla S alla XL

prezzo listino
~~522 €~~ **399 €**

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



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


Husqvarna®

Hardware Forum Italy da sold out È la migliore edizione di sempre

Grande successo per Hardware Forum Italy, la fiera della ferramenta organizzata da Koelnmesse, evento espositivo e convegnistico in concomitanza con l'evento partner Bricoday, dedicato al mondo del fai da te, nel padiglione 3 di Fieramilanocity il 22 e 23 settembre scorso. L'edizione 2021, la migliore di sempre con la ripartenza del comparto dopo il lungo periodo di emergenza sanitaria, è stata caratterizzata da una buona presenza di aziende espositrici, rappresentativa di tutte le merceologie tipiche del mercato ferramenta - dall'utensileria all'edilizia, dall'antifortunistica al mondo del colore - e da attività collaterali come gli incontri matchmaking per garantire un evento business concreto e produttivo. Sul fronte dei visitatori è stata registrata una notevole affluenza, con 6750 presenze complessive nel padiglione nei due giorni di manifestazione, in rappresentanza dell'intera filiera del mondo distributivo, distribuzione e dettaglio tradizionale e professionale.

Oleo-Mac BV 163 ed Efco SA 2063, prima di tutto compatte

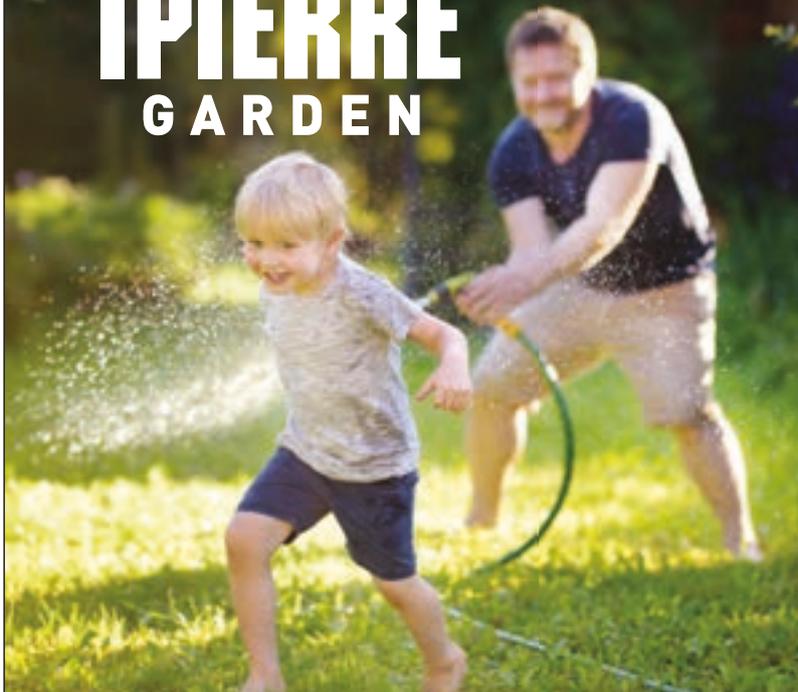
Potenza e performance: questo è il binomio perfetto dei nuovi soffiatori a spalla per uso professionale Oleo-Mac BV 163 ed Efco SA 2063. Macchine ide-

ali per la pulizia di piazzali, aie, parchi e strade e sono adatti anche per le coltivazioni agricole. Elementi come il sistema antivibrante, il tubo e le impugnature regolabili, il telaio imbottito e traspirante sono solo alcuni

degli aspetti tecnici su cui l'azienda ha introdotto novità per rendere la macchina uno strumento insostituibile di lavoro. La protezione e le ottime prestazioni del motore sono garantite dalle ampie dimensioni del filtro aria in carta. Lo schienale e i cinghiaggi imbottiti e interamente realizzati con materiali traspiranti assicurano comodità, leggerezza ed ergonomia. Il tubo di lancio telescopico e le impugnature regolabili consentono di adattare la macchina alle necessità dell'operatore e la rendono estremamente compatta e facile da stoccare.

RACCORDO RAPIDO: DA SEMPRE IL SIMBOLO DELLA QUALITÀ

IPIERRE® GARDEN



Sei orgoglioso del tuo giardino e te ne prendi cura con attenzione?

È a te che IPIERRE pensa sempre, offrendoti soluzioni **Made in Italy** come il nostro **Raccordo rapido** che garantisce tenuta e stabilità tra rubinetto, tubo e altri accessori.

Un prodotto che rappresenta da sempre la nostra azienda per la qualità dei suoi componenti e per la tecnologia di fabbricazione.



Abbiamo pensato proprio a tutto perché da 50 anni IPIERRE è il giardino.

Scopri la gamma completa dei prodotti IPIERRE sul sito: garden.ipierre.eu

IPIERRE® ANIVERSARY 1971-2021 50th

IPIERRE SYSTEM SRL

Via Ca' di Mazzè 18 - 37134 Verona - Italy Tel. + 39 045 8750388 Fax + 39 045 9251091
info@ipierre.eu / www.ipierre.eu

ZBM 420 fra affidabilità, robustezza e ridotti consumi



Il rinomato motore benzina ZBM 420 a marchio Zanetti Motori è disponibile nelle configurazioni DV e DEV, capace di distinguersi per il suo albero orizzontale conico dal diametro di 24mm con filetto in punta M16 x 1,5. Novità

decisamente concreta, nelle versioni con avviamento auto avvolgente o elettrico, è un ottimo sostituto per i motori tipo Lombardini, ACME, Intermotor e tutti e con tutti i motori italiani non più in produzione con albero conico da 24mm. Monocilindrico, OHV, raffreddato ad aria, 420 cc di cilindrata e con potenza massima pari a 9,1 kW: queste le caratteristiche principali che fanno della configurazione "DV" un motore versatile e adatto alle più svariate applicazioni. Special guest nel campo professionale edile e agricolo, lo ZBM 420 DV e DEV trova il suo maggiore impiego su motocoltivatori e falciatrici. Rispecchia gli alti standard del marchio italiano Zanetti Motori per caratteristiche peculiari quali affidabilità, robustezza e consumi contenuti, rispondendo positivamente alle normative in termini di emissioni con la sua conformità ai requisiti Stage V.

Weber, in Polonia il nuovo stabilimento europeo

Weber, leader mondiale in prodotti, tecnologie e servizi innovativi nel settore dell'outdoor cooking, ha annunciato l'inaugurazione del nuovo stabilimento europeo di produzione e distribuzio-



ne. La nuova struttura si trova a Zabrze, in Polonia, e rappresenta la risposta dell'azienda alla necessità di soddisfare una sempre maggiore richiesta di prodotti nella zona. «Il nostro nuovo stabilimento», ha evidenziato Chris Scherzinger, chief executive officer di Weber, «segna una tappa fondamentale nella politica di espansione e di crescita dell'azienda in Europa. Un aspetto essenziale dei nostri progetti di crescita è rappresentato dalla strategia "Produci dove vendi". Questo approccio si basa sulla produzione di dispositivi e accessori di alta qualità Weber il più vicino possibile ai nostri rivenditori e clienti, migliorando così la velocità della consegna. Inoltre, vi è un considerevole miglioramento anche in termini operativi e una maggiore capacità di adattamento alle dinamiche e ai requisiti del mercato locale». È il primo impianto produttivo dell'azienda al di fuori degli Stati Uniti.

Il Giardino delle Arti a Maratea

rivive all'insegna del dialogo con il territorio



Il Giardino delle Arti si apre come una quinta teatrale a picco sul mare di Maratea: un tempo era la terrazza esterna dello storico Convento dei Cappuccini, oggi divenuto la sede della Soprintendenza Archeologia, Belle Arti e Paesaggio della Basilicata.

Il progetto di restauro, voluto dall'architetto Francesco Canestrini, Soprintendente SABAP Basilicata, ha permesso di riqualificare l'originaria area asfaltata trasformandola in un intreccio tra artificio e paesaggio naturale: entità ben distinte, ma allo stesso tempo capaci di esaltarsi e

completarsi a vicenda. La bellezza della terrazza nasce proprio dalla sinergia degli elementi: laddove gli stilemi della natura e le tonalità mediterranee si intrecciano ad evocazioni parigine – grazie ai colorati arabeschi in perfetto stile "parterre de broderie" – è stato impiegato Italian Terrazzo di Isoplam, pavimento per esterni che reinterpretava il calcestruzzo architettonico combinando le migliori performance del cemento all'attenzione per l'ambiente e per il territorio.

Indagine TaskRabbit, gli italiani sempre più legati alla casa

Effetti della pandemia, la direzione è sempre più green

Durante il periodo di lockdown, un italiano su due ha iniziato a dedicarsi a piccole riparazioni e lavori domestici: il 65% degli intervistati si è scoperto molto più attento al riutilizzo degli oggetti, con Roma che batte Milano 69% a 54% e le donne che sovrastano gli uomini (71% contro 58%). È quanto emerge dallo studio "Gli italiani e il DIY" commissionato da TaskRabbit, la piattaforma di problem solving nel fai da te, che incrocia domanda e offerta e condotto da MPS Research. Il 50% degli italiani ha dato nuova vita ai mobili di casa, modificandoli e rendendoli adatti a stili e usi diversi, anche se sembra che non tutti abbiano imparato la lezione, dato che quando è stato chiesto loro di nominare la migliore vite per un mobile ben fatto, solo il 34% sapeva che la risposta corretta era viti a brugola, il tipo più utilizzato per i complementi di arredo. Pari merito tra Roma e Milano (dato corretto nel 46% dei casi). Il 39% ha erroneamente indicato le viti a croce, mentre il 27% le viti piatte. Sorpresa dalla Generazione Y: il 36% ha dichiarato che se un elettrodomestico si rompe lo cambia senza pensare a una possibile riparazione, il 30% afferma che in caso di rottura preferisce buttare il mobile e il 33% di sostituire un pezzo di arredamento quando non piace più. Il 54% dei Millennial preferisce acquistare prodotti ecosostenibili per i lavori fai-da-te, maggiore sensibilità maschile con il 58% contro il 44% femminile, rispetto al 52% del dato nazionale e adottano più volentieri soluzioni per aumentare il risparmio energetico domestico (63%). Risultano alte le attenzioni per gli oggetti e i mobili realizzati con materiali naturali o da aziende che rispettano la natura: 54% versus il 49% del dato nazionale.



RAPTOR 800



**POTENZA
E
CONTROLLO
NELLE TUE
MANI**

Falciatutto Radiocomandato.



RADIOMANDATO

POWERED BY
WINGWARD



TRENTESIMO

30° **MG** 30°

ANNIVERSARIO

1991 - 2021

Gentili lettori,

è con enorme gioia e orgoglio che vi annunciamo che la rivista MG Marketing Giardinaggio compie 30 anni!

Per questa speciale occasione abbiamo pensato di farvi fare un tuffo nel passato proponendovi le pagine iniziali del primissimo numero di MG. Un sentito grazie a chi ci segue da sempre, ma anche a chi ha appena iniziato ad appassionarsi al mondo delle macchine, degli attrezzi e dei prodotti per il giardino.

MIG

MARKETING GIARDINAGGIO - ATTREZZATURE PRODOTTI E SISTEMI

N° 1 Ottobre/Novembre 1991
Bimestrale - Sped. abb. post. Gr. IV/70-
EPT - via Messedaglia 8/C - 37135 Verona

PROGRAMMATORE

aqua2

VALE IL DOPPIO...!



claber®

PROGRAM[®]

PROMOZIONE GRANDI MARCHE

20060 Ornago (MI) - Via Galileo Galilei, 5 - Tel. 039/6010237 (r.a.) - Telefax 039/6010257

EUROGREEN[®]

Grün-Systeme

Macchine esclusive manovrabili facilmente da una persona alla guida di un trattorino: Terramat, per solcare orizzontalmente ed areare in profondità, Perforatrice Seminatrice, per disporre le radici ad una completa assimilazione delle sostanze nutritive, PORTAX 2000, per insabbiare.



WOLF[®] Geräte

Tosaerba, attrezzi per il giardinaggio con l'esclusivo brevetto Multistar, concimi e sementi per la rigenerazione e la manutenzione del tappeto erboso.



Cyaxxing[®]

by PROGRAM

Decespugliatori con motore Kawasaki e Mitsubishi disponibili in 11 modelli per utilizzo professionale e semi professionale.



ATIKA[®]

Biotrituratori con motore elettrico a scoppio disponibili in 4 modelli per sminuzzare rami di piccole o grandi dimensioni.



ETESIA

Il trattorino che lavora perfettamente sia su terreni piani che ondulati garantendo un taglio perfetto anche con erba umida o molto alta.



The Green Machine

Zappa elettrica per il giardino per sarchiare, fertilizzare, formare bordure, piantare. Garantisce un lavoro di eccezionale efficacia ed omogeneità.



DYNAMARK[®]

LAWN TRACTORS

Trattorino multiuso, dal design funzionale, particolarmente pratico e maneggevole. Disponibile con apparato di sfalcio e raccolta erba, ha il motore Briggs & Stratton in versione 8, 12 e 14 HP.



la-mec[®]

Garden division

Carrelli avvolgitubo con resistentissima intelaiatura in acciaio per un pratico e veloce utilizzo del tubo da giardino.



perros[®]

Polverizzatori per tutti gli usi, accessori ed ugelli per tutti gli adattamenti.



EIMA '91
SIAMO PRESENTI AL PADIGLIONE 33
STAND E 28/30/32/34/36/38/40
B 21

APPELLO A TUTTI I RIVENDITORI DEL SETTORE FERRAMENTA, GIARDINAGGIO E BRICOLAGGIO!
NON ASPETTATE DI VEDERE PRESENTAZIONI COME QUESTA NEL NEGOZIO DEL
VOSTRO CONCORRENTE PER DECIDERE DI FAR PARTE DEL CLUB DEI PRECURSORI.
SAREBBE TROPPO TARDI!
IL 1992 È GIÀ...

 **POMPE DI SUPERFICIE**
• AUTOCLAVI
• POMPE SVUOTAMENTO
• POMPE PER POZZI

**COME SCEGLIERE
LA TUA POMPA
E IL TUO SISTEMA
DI IRRIGAZIONE** → →

 **ACCESSORI PER
POMPE E IRRIGAZIONE
RACCORDI SPECIALI
GRANDE PORTATA**



**SPAZIO ACQUA: UNITÀ DI VENDITA INTEGRATA NP,
OVVERO COME CREARSI FACILMENTE UN NUOVO VOLUME D'AFFARI AD ALTO RENDIMENTO DIVENTANDO
RIVENDITORE SPECIALIZZATO NOCCHI POMPE**

Soffianti, Tagliasiepi, Pompe, Decespugliatori, Rasaerba, Trattorini...



HOMELITE®

In Italia il settore del verde è in forte espansione: ecco quindi l'esigenza di offrire un servizio sempre più completo alle richieste di questo mercato. HOMELITE®, azienda leader del settore negli Stati Uniti si affianca a MINARELLI POWER & GARDEN, offrendo soluzioni adeguate tramite una rete di vendita capillare e grazie ad

un'assistenza qualificata, ponendosi come riferimento insostituibile per l'hobbista e per il professionista nella cura sia del piccolo giardino sia delle grandi aree verdi.

Soffianti, tagliasiepi, pompe, decespugliatori, rasaerba, trattorini: una gamma veramente completa di prodotti curati nel design, unici per robustezza e praticità d'utilizzo, garantiti due anni ad un prezzo veramente vantaggioso.

HOMELITE® un marchio di fiducia per la vostra scelta vincente.

Minarelli
power & garden

TECNOLOGIA VINCENTE

MINARELLI srl
40012 LIPPO DI CALDERARA DI RENO
(BOLOGNA) ITALY
VIA F.LLI ROSSELLI, 9
TEL. 051/725442 (5 LINEE r.a.)
FAX 051/725449 - TELEX 511149 MINMOT I

PROGRAMMATORE ELETTRONICO 5500

Nato per automatizzare i vari sistemi di irrigazione.
Per balconi, terrazzi, orti, giardini...

- il più semplice per l'estrema facilità di programmazione (è sufficiente regolare 3 manopole).
- il più sofisticato per l'alto contenuto tecnologico.
- Funziona con una batteria alcalina da 9 V.



SIROFLEX S.r.l. - Via Valverde, 33
16014 CAMPOMORONE (Genova)
Tel. (010) 781955 - 780307
Fax (010) 781758 - Telex 275051 CETEX I

SIROFLEX
GARDEN DIVISION

idee e prodotti italiani

green line

IN OMAGGIO

Con Barra e Catena già montate!



Serie Rancher

Facili da vendere

Serie "Rancher" Castor:

la nuova idea per vendere più degli altri!

Con le motoseghe Castor Rancher potrai avere un prodotto di ottima qualità, garantito dall'Azienda leader nel mercato italiano, con un servizio di assistenza capillare. Ma la grossa novità è nel prezzo e nello stupendo allestimento di queste tre motoseghe:

- Barre lunghe e prezzo basso!
- Catena e Barra già montate: basta problemi!
- Collaudate e rodiate: pronte per l'uso!
- Scatola a colori: molto bella ed esclusiva!
- Omaggio: barattolo olio, affilacatena, copribarra.

La vendita è assicurata, grazie a queste caratteristiche promozionali, ma anche grazie al fatto che nella gamma Rancher Castor, troverai tre modelli centratissimi, adatti alle esigenze del mercato:

C-380 = modello "mini" per uso domestico. Tuttavia la cilindrata è generosa (38 cc), la barra lunga (35 cm), il prezzo basso. Quindi è veramente "diversa" dalle concorrenti e facile da vendere!

C-438 = modello piccolo ma con caratteristiche di alta qualità. Tutti gli impianti sono semplici ed economici nella manutenzione e con caratteristiche robuste. Barra da 40 cm, pompa automatica

ad ingranaggi, accensione elettronica e prezzo... sorprendente!

CP-41 = modello medio, per uso veramente professionale, capace di tutto per lunghi anni, senza problemi. Barra lunga da 45 cm, motore indistruttibile, è il modello più famoso e più venduto da anni. Unico nel suo genere, è usabile sia per tagliare ed abbattere che per potare con una sola mano.



DISTRIBUTORI

CASTOR "RANCHER"

Fabrizio Ovidio Ferr. s.p.a. TV

Tel. 0422/741494

Figli di P. Rodeschini s.p.a. BG

Tel. 035/248858

VUEMME s.r.l. AL Tel. 0131/769461

Tarasconi Ulderico s.p.a.

FR Tel. 0521/74848

Ferr. Delfino s.r.l. FI Tel. 055/2337641

Capaldo Antonio s.p.a. AV Tel. 0625/626306

C.B.F. Bellomo s.r.l. RM Tel. 06/6235981

CASTOR

Motoseghe - Decespugliatori - Rasatura

33015 CONEGLIANO (TV) ITALY - Tel. 0438/21843 - Telex 410567 - Fax 0438/410215

EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile
Dino Bellomi**Direzione, Redazione,
Amministrazione**
Via Messedaglia, 8/c
37135 Verona
Tel. 045/82.03.166
Fax 045/82.03.192**Collaboratori****STUDIO MILANI**
Via Washington, 10 - 20146 Milano
Tel. 02/48.014.420
Fax 02/48.014.507
Giovanna Anfossi
Marco Crescenzi**Grafica**
Studio EPT**Coordinamento Pubblicità**
EPT
Tel. 045/82.03.166
Fax 045/82.03.192**Fotolito**
Color Image s.r.l.
Via Rossini, 10
37060 Castel D'Azzano (VR)
Tel. 045/85.20.411**Stampa**
S.G.E. S.r.l.
Verona
Tel. 045/52.66.91

Questo numero contiene pubblicità inferiore al 70%. In attesa di registrazione presso il tribunale di Verona. Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie esprimono le idee rispettivamente degli autori e degli inserzionisti, che possono non essere condivise dalla Direzione della Rivista. Copyright 1991 - EPT Editrice Periodici Tecnici tutti i diritti di proprietà letteraria ed artistica riservati. I manoscritti, le fotografie anche se non pubblicate, non si restituiscono.

Abbonamento annuo 6 numeri Italia L. 35.000 (Iva compresa) Estero (via aerea) L. 90.000. Il versamento va effettuato a mezzo assegno bancario intestato a: EPT - Editrice Periodici Tecnici - Verona.

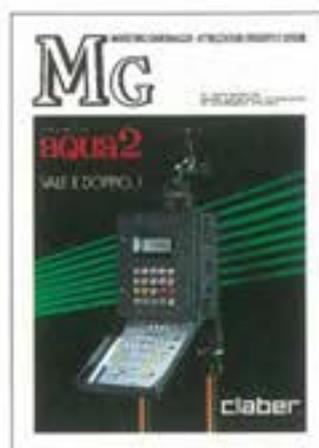
Editoriale

Niente paura! Siamo sempre noi: non lasciatevi trarre in inganno dal nuovo nome della rivista — MG — e dal parziale restyling grafico.

MG — Marketing Giardinaggio - Attrezzature Prodotti e Sistemi — non è una nuova rivista di settore ma può essere considerata come il "fratello maggiore" e l'evoluzione del lavoro che fino ad oggi abbiamo svolto con costante impegno al servizio della produzione e della distribuzione del mercato delle attrezzature per il giardinaggio. Ed è proprio per questa ragione che lo staff redazionale e l'organizzazione sono stati confermati in blocco e ampliati con nuovi nomi e nuovi collaboratori. Il primo obiettivo di MG sarà infatti quello di proseguire la strada "severamente giornalistica" che già abbiamo imboccato lo scorso anno, arricchendo la rivista di nuovi contenuti e ospitando le principali "firme" e i più importanti esperti del mercato. E non è un caso che questa svolta nella vita della nostra rivista avvenga sul numero di ottobre-novembre, cioè in concomitanza con il termine della stagione. Un momento di riflessione, di nuovi propositi, di progetti, di bilanci e di "ricarica" per tutto il mercato. E quindi anche per noi.

MG è perciò il primo regalo (ma non ultimo!) che abbiamo deciso di farvi in vista della nuova stagione, che, ci auguriamo, sarà migliore di quella appena conclusa.

Indice



IN COPERTINA

AQUA2 NUOVO E ORIGINALE DA CLABER

Programmatore automatico con due uscite d'acqua indipendenti. Facile da programmare grazie ai pulsanti con tempi di irrigazione prefissati.

**AL TOP DELLA QUALITÀ
COME TRADIZIONE
CLABER - PORDENONE**

- | | |
|---|--|
| 8 Amata e scomoda neve | 37 Le ultime novità della Cifarelli |
| 13 Program presenta la boutique del giardinaggio | 38 Ora si dice qualità totale |
| 14 Tra zampilli e giochi d'acqua | 41 Trend positivo per i fertilizzanti |
| 18 La differenza la fa ancora l'uomo | 44 Un grande gruppo italiano che opera a livelli internazionali |
| 21 Eima 91 | 46 Un nuovo successo per Gafa e Spoga |
| 26 Il verde ha un nome in più | 54 Professione spaccalegna |
| 30 La Fratelli Ingegnoli si fa in due | 59 La tecnologia per coltivare un hobby |
| 32 G.F. dall'auto al giardino "Il passo è breve" | 60 Fiere |
| 34 Qualità e strategie di vendita | |

Speciale prodotti

Amata e scomoda neve

Alla neve sono dedicati attrezzi efficaci. Un mercato delicato e discontinuo soggetto ai capricci del... tempo.

Quando durante l'inverno la neve scende lenta e silenziosa riempie i cuori di una gioia infantile; tutti, anche i meno sentimentali e romantici, accolgono questa manifestazione stagionale come un dono, un divertimento e un premio.

In effetti neve abbondante significa buoni raccolti futuri, acqua di riserva da tramutare in energia elettrica, linfa preziosa per gli esseri viventi; tuttavia il rovescio della medaglia appare molto meno roseo soprattutto nei luoghi dove una nevicata anche modesta ostacola il normale scorrere della vita di ogni giorno. Problemi di viabilità, di comunicazione fra centri abitati, di inagibilità di strutture pubbliche e così via.

Anche per chi abita in case coloniche, villette con giardino, condomini inseriti nel verde e serviti da viali privati, la neve costituisce un serio imbarazzo dal quale ci si può sciogliere lavorando di pala e di muscoli oppure utilizzando una buona macchina spalatrice.

Per liberare dalla neve i luoghi di passaggio esistono due sistemi.

Lama da neve

Definiremo il primo metodo "spartitura" della massa attraverso l'uso di una lama orientabile che crea un passaggio accumulando ai lati la neve eliminata dal centro del passaggio stesso: i limiti di questo sistema stanno nei cumuli che si formano lateralmente e che, se il manto nevoso raggiunge livelli consistenti, acquistano dimensioni rilevanti e rimangono lungamente compatti, scomodi e antiestetici.

Vi sono tuttavia casi in cui solo la soluzione della spartitura è utilizzabile: ad esempio quando vi sia poco spazio per depositare la neve spalata oppure quando la neve è troppo pesante e si è già troppo raggelata al suolo.

Le lame spartineve generalmente si adattano a semoventi che hanno altre funzioni in agricoltura e nel giardinaggio: trattorini o rasaerba autoportanti, motocoltivatori o motozappe.

Fresa turbina

Per il secondo metodo invece si utilizza un attrezzo chiamato spazzaneve a turbina, un metodo molto efficace soprattutto quando la neve è fresca e leggera.

Gli spazzaneve a turbina, oltre che come accessori adattabili alle macchine sopra menzionate, esistono come apparecchi specifici per questa particolare ed importante funzione invernale.

Si tratta di semoventi nel quale è posizionata anteriormente una fresa turbina d'ac-

ciaio, racchiusa in un carter aperto sul fronte; girando ed elevato regime di rotazione attorno ad un asse orizzontale, collegato centralmente tramite un giunto cardanico o una cinghia al motore, la turbina raccoglie la neve e la spinge attraverso un tubo di lancio ad inclinazione regolabile, nel quale è posta una potente ventola, protetta da una griglia di sicurezza, che provvede ad espellere la neve raccolta.

Il motore, posto verticalmente, imprime il movimento attraverso un gruppo riduttore ad un altro gruppo sul quale sono poste le pale trasversalmente a 90° rispetto all'albero del motore: il riduttore è indispensabile perché il numero dei giri delle pale della turbina è ovviamente molto inferiore a quello sviluppato dal motore stesso.

La neve viene gettata nella direzione voluta e proprio grazie alla mobilità del tubo, meglio detto camino di espulsione, non è necessario voltare la macchina durante il lavoro. La neve lanciata va a posarsi dove non dà impedimento oppure viene caricata direttamente su un automezzo e trasportata in altro luogo.

Per evitare che la turbina vada a toccare il terreno vengono montati, lateralmente alla scatola che contiene la turbina stessa, due pattini regolabili in altezza che tengono l'attrezzo nella giusta posizione. Può succedere tuttavia che la turbina batta sopra una prominenza o un corpo solido ad esempio un cordolo o un gradino; in questo caso una delle coppie di sicurezza si rompe disinnestando la turbina stessa che si mette a girare a vuoto senza danno per la macchina e per l'operatore.

La fresa turbina può essere monostadio o doppio stadio. Nel primo caso la fresa elicoidale è unica mentre nello spazzaneve a doppio stadio le turbine sono due, contrapposte, per permettere l'accumulo della neve al centro dove è inserito il camino di espulsione.

Alcune macchine, soprattutto quelle vendute nei paesi dove la neve è di casa, al posto delle ruote montano cingoli gommati che permettono di lavorare anche su forti pendenze.

Quasi tutti gli spazzaneve in commercio hanno la messa in moto a strappo ma prevedono quella funzionante elettricamen-

te tramite un dispositivo per collegare la macchina ad una comune batteria d'auto. Per quanto riguarda gli spazzaneve da applicare a trattorini, motocultivatori o motozappe il principio della fresa a turbina non cambia. L'accessorio spazzaneve è collegato al motore attraverso una presa di forza che può essere una cinghia o un albero cardanico secondo il tipo di macchina al quale viene applicato l'attrezzo. Ad esempio se si utilizza un rasaerba autportante, si toglie il piatto rasaerba e alla puleggia si applica la cinghia collegata allo spazzaneve.

La sicurezza

Per la sicurezza degli spazzaneve integrali sono stati applicati diversi accorgimenti come ad esempio un sistema per il quale, se l'operatore abbandona la guida, automaticamente si arresta la semovenza; sicurezza viene offerta dalle spine che rompendosi disinnestano la fresa quando questa incontra un ostacolo che potrebbe guastare la macchina e dai pattini laterali regolabili in altezza e dalla griglia posta nel cammino per evitare che si introduca la mano quando qualche cosa all'interno di esso impedisce l'espulsione della neve.

Il mercato

Quello degli spazzaneve è un mercato delicato e non facile con puntate massime sporadiche soprattutto durante alcuni eventi di precipitazioni nevose eccezionali, fatta salva naturalmente per i centri situati in zone montane dove la neve compare regolare ed abbondante.

Nonostante ciò tutti i produttori di semoventi e macchine per il giardinaggio e l'agricoltura sono in grado oggi di offrire ottime soluzioni al problema della spalatura della neve.

Vediamone alcune che abbiamo preso in esame non privilegiandone le marche ma solo perché di esse ci sono pervenute le necessarie documentazioni.

BENASSI

Via Lampedusa, 1
40010 San Matteo della Decima (BO)

Come si vede chiaramente nell'immagine presentata il motocultivatore BL 85 è fa-

cilmente scomponibile in due parti sia per comodità di trasporto che per permettere di utilizzare la macchina per molti lavori, equipaggiandola con l'attrezzo adatto. Tra gli altri è prevista per il BL 85 una turbina da neve di cm 50x45.



Le caratteristiche di questo modello: motore Minarelli I-150 KW 5,15-CV7, funzionante a miscela di benzina-olio al 3%, completo di avviamento autoavvolgente e dispositivo antinfortunistico per arresto del motore; trasmissione in bagno d'olio; cambio a 3 velocità + retromarcia; frizione automatica a secco, a richiesta con comando manuale; filtro aria in bagno d'olio; stegole regolabili ed orientabili in tutte le posizioni; peso kg 70.

Alla macchina si possono montare anche altri accessori come l'assolcatore registrabile, il ruotino anteriore, le ruote laterali, il gruppo falciante, il carrello con botte e pompa irroratrice, l'aratro.

BOLENS

distribuito da M.A.F. S.p.A.
Viale Europa, 50
20093 Cologno Monzese (MI)

Livellatori, lame e spazzaneve di due tipi sono fra gli importanti accessori che arricchiscono i trattorini "Suburban" della Bolens. Disponibili con motore Briggs & Stratton da 12, 14 e 18 HP; i due maggiori, a due cilindri, sono destinati ai lavori più pesanti. La scelta di 5 marce ma-



nuali in avanti, una trasmissione ingranaggi posteriore o una trasmissione idrostatica a pedale offrono un'ampia selezione all'utilizzatore. I modelli idrostatici montano il cambio Eaton 750 munito di pompe in un sol pezzo.

La lama livellatrice per neve è larga 107,5 cm mentre gli spazzaneve a turbina ad uno o a due stadi sono larghi 96 cm. Esiste anche una comoda cabina da montare per proteggere l'operatore dai rigori del clima e completano l'equipaggiamento per la spalatura pesi e catene da applicare alle ruote per ottenere una maggiore aderenza al terreno per evitare pericolose scivolate e poter manovrare con sicurezza sul terreno nevoso e gelato.

CONCORD MECCANICA

RE.GI. S.p.A.
Via Nino Bixio, 8
21024 Cassinetta
di Blandronno (VA)

Fresa a turbina e lama spazzaneve sono gli accessori... invernali di "Parco", un trattorino "tuttofare" dalle caratteristiche particolari. La sua struttura snodata gli permette di raggiungere anche punti dif-



ficili seguendo dislivelli e collinette, rag- girando facilmente ogni tipo di ostacolo. Disponibile anche con trasmissione idro- statica, Parco monta un motore Briggs & Stratton da 12 o 16 HP, frizione, freni e cambio a 5 velocità di avanzamento più retromarcia, avviamento elettrico.

Il sedile anatomico con dispositivo di si- curezza a pressione per il disinserimento delle lame, il giunto cardanico centrale che permette l'articolazione della macchina, il freno di stazionamento ed il gancio traino di serie completano questo trattorino multiuso. Per la spalatura si monta anteriormente una fresa larga 81 cm: il siste- ma di espulsione orientabile consente di rimuovere la neve e depositarla dove essa non rappresenti un ingombro.

EUROGARDEN S.r.l.
Via G. Galilei
36040 Sossano (VI)

Tutti i motocoltivatori dell'azienda vena- ta, anche i meno potenti, prevedono co- me applicazione accessoria la turbina e la pala da neve.

Presentiamo "Jolly" una macchina che viene proposta con motore 4 tempi a benzina di tre diverse cilindrata: 5-6-8 HP. La frizione è conica a secco a comando manuale. Il cambio a fresatura in bagno d'olio ha 4 velocità, 2 per le specifiche di fresatura e due per la falciatura con invertitore automatico per quando la macchina viene utilizzata come falciatrice. Presa di forza con comando indipendente; flangiatura attrezzi con meccanismo di innesto rapido. La macchina è dotata di un dispositivo di sicurezza ad azione interamente automatica che impedisce la retromarcia con fresa in movimento; di serie è montato un motorstop che arresta



istantaneamente il motore. Le stegole di guida, regolabili in altezza e girevoli lateralmente di 180°, sono munite di un sistema antivibrazioni. Gli altri attrezzi applicabili a Jolly sono: il tosaprato, la pompa per irrorazione, l'aratro, l'assolcatore, il rimorchio trainato.

EUROSYSTEMS S.p.A.
Via G. Pastore, 8
42045 Luzzara (RE)

Sono ben 8 i modelli di spazzaneve a tur- bina che l'azienda di Luzzara conta nella sua gamma di sistemi per il giardinaggio e l'agricoltura. Si differenziano fra loro per la potenza dei



motori, forniti da Briggs & Stratton per il modello a due tempi 3/55 e da Tecumseh per tutti gli altri, semoventi a cingoli monoasse o a ruote motrici con catene. Per questi variano le potenze, 5-8-10-12 HP, e variano di conseguenza le larghez- ze di lavoro, 50-59-64-69-81 cm e i pesi, 62-86-90-134-150 kg.

Altre caratteristiche: trasmissioni a cin- ghia, frizione, catena e vite senza fine; leve per l'innesto delle ruote motrici o dei cin- goli e della fresa neve; monofaro nei mo- delli da 10 a 12 HP.

L'attrezzo spazzaneve è costituito da una fresa a turbina, doppio stadio nei model- li più grandi, monostadio nel piccolo 3 HP che ha una larghezza di lavoro di 55 cm e pesa 20 kg.

FORT MOTOZAPPE S.r.l.
Via Seccalegno, 27
36040 Sossano (VI)

Minifalciatrice Cri-Cri reversibile con spazzaneve.



Motore: 4 tempi da 3,5 a 6 HP con possi- bilità di avviamento elettrico. Cambio: ad ingranaggi in bagno d'olio, con tre velocità, due in avanti e una in re- tromarcia nella versione con lo spazzane- ve.

Frizione: manuale a secco con comando alle stegole.

Preso di forza: con attacco rapido attrez- zi.

Stegole di guida: registrabili e reversibili. Ruote: 350 x 6 Tractor.

Altre applicazioni: barra falciante da cm. 71, 91, 102 - fresa a zappette da cm. 50 - tosaprato rotativo - pompa di irrigazio- ne - ruspetta frontale per la neve - arieg- giatore - biotrituratore - spaccalegna idraulico.

Possibilità di montare tre tipi diversi di spazzaneve:

- 1) spazzaneve circolare da cm. 50 di lar- ghezza
- 2) spazzaneve monostadio da cm. 50 di larghezza
- 3) spazzaneve bistadio da cm. 50 di lar- ghezza.

La macchina può essere corredata inoltre di zavorre per ruote e catene da neve.

Altre macchine che possono applicare gli spazzaneve:

Mini-Garden, Simpac Trak, Serie 183, Se- rie 180, Serie 180 Super, Centauro Lux.

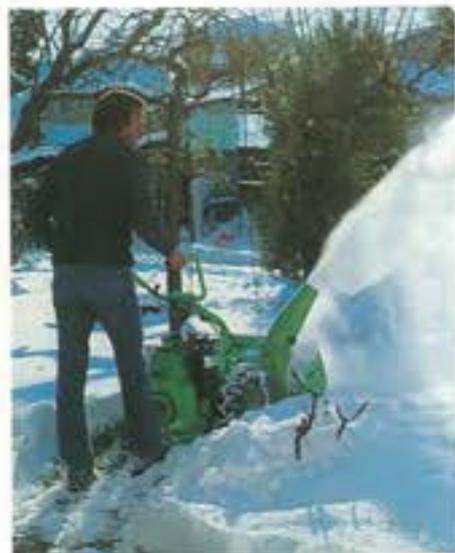
GRILLO S.p.A.
Via Cervese, 1701
47023 Cesena (FO)

Derivati dai motocoltivatori gli spazzane- ve Grillino 127 e Grillo 131, sono macchi- ne maneggevoli e pratiche che permetto- no di pulire rapidamente parcheggi, stra- de, marciapiedi, parchi e giardini.

La fresa turbina posta anteriormente può gettare la neve fino a 10-12 metri di distanza nella direzione voluta o caricarla direttamente sopra un automezzo.

Lo spazzaneve applicato al Grillino è largo 60 cm ed è in grado di sgomberare la neve fino ad una altezza di 40 cm, mentre quello del Grillo è largo 70 cm e può spazzare neve alta anche 50 cm.

Per Grillino, motore 4 tempi a scoppio o Diesel da 10 HP, cambio a 6 velocità di cui 3 in avanti e 3 in retromarcia. Per Grillo, motore a scoppio o Diesel da 13/14 HP, cambio a 4 marce di cui 2 in avanti



e 2 in retromarcia. Per entrambi: avviamento a strappo, frizione a secco con comando manuale, stegole orientabili e reversibili. A richiesta possono essere montati: avviamento elettrico, differenziale con bloccaggio e freni a tamburo.

Grillino pesa con spazzaneve e motore diesel 120 kg mentre Grillo ne pesa 200.

HUSQVARNA
distribuito da **FERCAD**
import export S.p.A.
Via Milano, 2
36077 Altavilla (VI)

Tre spazzaneve a doppia turbina e uno a turbina singola nel catalogo di Husqvarna vanno ad aggiungersi agli accessori per lo sgombero della neve da applicarsi al motocoltivatore T 560 e a tutti i trattorini da giardino.

Presentiamo il modello 8-26 il più poten-



te degli spazzaneve a doppia turbina, montato su ruote o cingoli: motore a 4 tempi da 8 HP, quattro marce avanti e due retromarce con funzione "cambia e vai"; vite di alimentazione montata su cuscinetti a sfere; girante autopulente a tre pale. Tutti i comandi sono posizionati sull'impugnatura. Il motore è dotato di un sistema in grado di smorzare fino al 70% le vibrazioni trasmesse all'impugnatura. L'attrezzo ha una larghezza operativa di 660 mm ed è in grado di affrontare neve con altezza di 577 mm; pesa 94 kg se equipaggiato con le ruote, 97 con i cingoli; il serbatoio contiene 5 lt di carburante. Proiettori per rischiarare il campo di lavoro in assenza di luce e le catene per neve sono disponibili come accessori extra.

MURRAY
distribuito da **MEP**
Marazzini Ernesto S.p.A.
Via Unione, 2/4
20015 Parabiago (MI)

Nella gamma della MEP vi sono entrambe le alternative, una macchina specifica per la pulizia della neve e due accessori nati per lo stesso scopo adattabili a due rasaerba autoportanti "Riding Mower" della Murray: parliamo dei modelli da 14



HP, che presentiamo, e da 12 HP. Equipaggiato con motore a scoppio 4 tempi, bicilindrico Briggs & Stratton, è un trattorino la cui potenza permette una efficace spazzatura della neve.

Sono applicabili anteriormente sia la lama spartineve che lo spazzaneve a turbina. L'azienda fornisce anche le necessarie zavorre e catene per le ruote posteriori.

Alcune caratteristiche del trattorino: motore sincrobilanciato; avviamento elettrico; cambio a 5 velocità e retromarcia transaxle, differenziale, frizione; freno di servizio e stazionamento; pneumatici a sezione larga; batteria 12 volt; alternatore.

OREC
distribuito da **FIABA S.n.c.**
Via Mancamento, 1/11
36043 Camisano Vicentino (VI)

"Birdie BC 70" è una macchina ideata per professionisti che hanno necessità di usare diversi attrezzi. È fornita di un robusto motore e di gomme adatte a qualsiasi terreno. L'impugnatura ha un disegno interessante; è costruita infatti in modo da poter essere spostata in altezza su tre po-



sizioni e ruotare, così da permettere la guida della macchina in qualsiasi situazione. Il motore, quattro tempi alimentato a benzina, ha una potenza di 10 HP; il cambio è a 8 velocità in avanti, delle quali 4 lente e 4 veloci, e 8 marce in retromarcia, anch'esse 4 lente e 4 veloci; vi è una presa di forza laterale.

Il cambio degli attrezzi, tranciasarmenti, rasaerba, biotrituratore e spazzaneve, avviene facilmente in pochi secondi.

Lo spazzaneve, modello KR 650 B ha un inombro di 650 x 665 x 950 mm e pesa 62 kg; lavora a mezzo di una turbina a doppio stadio, il getto di neve è orientabile e lancia a 10 metri di distanza. Ha una larghezza di rimozione di 45 cm e può affrontare neve alta fino a 48 cm.

PAPILLON

distribuito da **FERRITALIA s.c.r.l.**
Via Longhin, 71
35100 Padova

Il motocoltivatore modello "CICO 126" ha, tra i suoi innumerevoli accessori, uno spazzaneve a turbina con larghezza di lavoro da 70 cm.



Le caratteristiche della macchina sono: motore 4 tempi da 10 HP; avviamento a strappo; frizione conica a secco; trasmissioni ad ingranaggi a bagno d'olio; presa di potenza a 965 giri/minuto; cambio a 5 velocità con tre marce avanti e due retro-marce; ruote Tractor 4,00-8; fresa registrabile cm 55.

Gli altri accessori sono: tosaerba con capacità di taglio di cm 56 a due uscite; ruotina sostegno fresa; barra falciante centrale fitta cm 110 con prolunga incorporata; barra falciante centrale Mulching cm 110 anch'essa con prolunga incorporata; barra falciante laterale normale cm 80; aratro monovomere; assolcatore registrabile; aratro voltaorecchio.

PARTNER

distribuito da **MATRA S.r.l.**
Via Milano, 159/161
20093 Cologno Monzese (MI)

Della serie dei trattorini per giardino Partner fanno parte macchine di diverse potenze, ognuna delle quali è in grado di compiere una buona dose di lavoro. Non



potevano dunque mancare i modelli, per la precisione si tratta dei più potenti, che hanno la possibilità di trasformarsi al bisogno in ottime macchine per spalare la neve. L'immagine che presentiamo illustra uno di questi trattorini tutt'fare, il "12-100 E" equipaggiato con motore Briggs & Stratton monocilindrico da 12 HP; cambio a 6 marce avanti più la retromarce, ha quattro ruote sterzanti e pesa 201 kg.

Per la spatatura può montare la lama da neve o uno spazzaneve a turbina a 2 stadi; esige pesi e catene da neve per le ruote posteriori.

Completano questo trattorino alcuni accessori: il raccogliitore con una pompa per l'erba, un gruppo spazzole, un pratico spargisabbia che serve per seminare, concimare e distribuire in superficie altri materiali quali sabbia, calce o sale.

TORO

distribuito da **IBEA S.p.A.**
Via De Gasperi, 5
22070 Luisago (CO)

"Power Shift" è uno spazzaneve a due stadi di nuova concezione disponibile in 5 modelli. Negli spazzaneve convenzionali



il gruppo fresa tende a sollevarsi dal terreno e bisogna perciò alzare le stegole perché esso rimanga aderente alla neve. Power Shift sposta automaticamente le ruote

all'indietro in modo che il peso in avanti sulla fresa venga raddoppiato e lo spazzaneve può così, facilmente e senza fatica da parte dell'operatore, divorare la neve. Con la leva apposita si porta poi la macchina in posizione normale. La trasmissione di Power Shift è completamente in metallo, un cambio ad ingranaggi con 4 marce avanti e 2 marce indietro: la prima marcia è extralenta affinché la macchina non venga sovraccaricata con neve molto alta, la quarta marcia è invece molto veloce per un rapido sgombero della neve leggera. Per azionare la macchina si sposta la leva in avanti e si preme la leva di trazione verso il basso: le ruote vengono spostate automaticamente grazie ad un semplice dispositivo catena e pignone. I pneumatici in gomma morbida presentano uno speciale profilo scolpito particolarmente profondo e autopulente.

WHITE

distribuito da **CORMIK IMPORT EXPORT S.p.A.**
Viale San Lazzaro 8/10
36100 Vicenza

Le due turbine da neve illustrate nella foto appartengono alla gamma White Outdoor Power Products e rappresentano la soluzione ideale per la rimozione della neve da vialetti e strade. I modelli WHM 180



e WHM 192 sono a spinta, hanno una larghezza di lavoro di 52 cm e montano rispettivamente motori Tecumseh a due tempi da 3 HP e 4 HP di potenza. Il modello WHM 552 dotato di cingolato è semovente, ha una larghezza di lavoro di 61 cm e monta un motore a 4 tempi Tecumseh con una potenza di 5 HP. □

TRENTESIMO

30°

MG

30°

ANNIVERSARIO

1991 - 2021

Vai sul nostro sito www.ept.it o scansiona il codice QR qui sotto per sfogliare il primo numero di MG Marketing Giardinaggio del 1991!



«PRIMA DI TUTTO LA VERA FORMAZIONE»

Il viaggio di Elisa Limina parte da lontano. Dai primi insegnamenti di mamma Donatella, dalle prime illuminazioni della Toscana e della sua Firenze. Giardinando è il suo mondo, nato dall'amore per il verde.

«È stata una passione fin da piccola. La qualifica di giardiniera invece l'ho ottenuta nel 1996 con un corso di 900 ore alla Regione Toscana, ho poi lavorato un anno nel Comune di Firenze. Lavoro come ditta dal 2002 insieme a mio marito Valentino. Tutto è partito così. L'inizio di una bellissima storia».

La prima scintilla?

«Ho sempre amato l'ambiente esterno, il verde, conoscere le piante. Avere una ditta di giardinaggio e creare giardini, combina poi tante cose che mi piacciono, come per esempio poter interagire sia con le piante che con le persone».

Elisa Limina, professione giardiniere, fa un passo in avanti. «La cultura specifica va migliorata, quindi approfondita. A partire dagli insegnamenti delle scuole agrarie. Ed anche sull'ambiente bisognerebbe fare molto di più, anche facendo attenzione ai cambiamenti climatici. Il futuro ormai è adesso»

Il suo giardino ideale, potesse pensarlo dall'inizio alla fine?

«Il mio giardino ideale non sarebbe mai lo stesso. Continuerei a cambiarlo e a sperimentare nuove piante. Invece quando ne disegno uno per un cliente devo avere la capacità di creare il suo giardino ideale, partendo da quello che leggo nel posto con tutte le sue potenzialità e da quel che il cliente mi chiede. Quel che più mi piace e che trovo interessante è proprio riuscire a far collimare questi due aspetti».

La prima cosa che nota al primo sopralluogo? Dove casca l'occhio?

«Alcune volte c'è qualcosa che mi colpisce. Vedi delle postazioni da valorizzare, una veduta particolare da sottolineare o una pianta caratteristica da mettere in luce. Altre volte è lo sguardo d'insieme ad affascinarci, assorbo quindi dal giardino le varie sensazioni. Invece quando più che ad un giardino mi trovo davanti ad un cantiere è meno facile cogliere quel che vorrei, mentre in un giardino già strutturato di cui mi chiedono la manutenzione, ultimamente mi colpiscono tantissimo quelli dove sono presenti le graminacee ed erbacee».





perenni. Quindi le fioriture, gli accostamenti. E imparo da chi quell'angolo verde l'ha realizzato prima di me».

Il suo primissimo lavoro?

«Il giardino dei miei genitori, la nostra prima realizzazione».

Il suo contesto abitativo?

«Abito a Prato, vivo in città. Ho un appartamento, piccolino anche, con una bella terrazza con impianto di irrigazione. Altrimenti non potrei starci dietro. Il mio giardino quindi è quello dei miei clienti. Ad ognuno voglio bene come se fosse mio. Il progetto, pur rispettando le necessità del cliente, mi deve venire dal cuore. Non perché l'ho letto su un libro o perché ho visto una foto».



Il giardino che le ha fatto perdere la testa?

«Qualsiasi orto botanico che vedo, così come se vado in Val d'Aosta per un giro in montagna. La montagna è un giardino naturale stupendo. Negli anni ho potuto visitare vari giardini storici in Italia e all'estero. Splendidi. Hanno tutti qualcosa di bello. Difficile dire se uno m'abbia colpito particolarmente. Tutti hanno qualcosa che mi rimane dentro».

Che cambierebbe a livello normativo?

«Intanto più che cambiare continuiamo ad approfondire. Andiamo avanti sulla strada del riconoscimento del giardiniere professionista. Bisogna assolutamente che venga inserito fra i lavori usuranti. È una delle varie tematiche che portiamo avanti come Aipv. Sicuramente c'è da lavorarci».

C'è un luogo in cui più di un altro farebbe la giardiniera?

«Andrei in Giappone, andrei in Inghilterra. Un paio d'anni fa andai in vacanza a Monaco, in Germania. Cercavano un giardiniere al Nymphenburg, un pensiero ce l'ho fatto. Mi piacerebbe però restare in Italia e fare qualcosa di bello. Stupenda l'Italia. Bisognerebbe valorizzarla, anche riprendendoci il valore dei suoi giardini. Eravamo fino a poco tempo fa dei grandi giardinieri, bisogna tornare il prima possibile a quei livelli».

Il punto più alto della sua carriera? Nomi eccellenti?

«Qualsiasi giardino per me è il punto più alto. Qualsiasi giardino che faccio, se viene come l'ho pensato, è il più bello. In particolare se posso tornarci a curarlo e dar continuità al progetto. Il punto più alto, il miglior giardino, è quello che ancora devo costruire. Per il resto qualsiasi committente è interessante, soprattutto se riconosce la



tua professionalità. Questo è fondamentale. Inutile essere chissà chi se dopo non si riconosce e si rispetta il professionista che agisce e propone per il bene del giardino».

L'angolo in cui ama rifugiarsi?

«Quando la domenica riesco ad infilarmi in un giardino o in un bosco in cui non devo tagliare l'erba, progettare o controllare niente. Apprezzo perdersi nel bosco e farmi avvolgere dalla Natura, ma mi piace soprattutto vivere questi momenti insieme alla mia famiglia».

Sveglia alle...

«Alle cinque? Capita. Spesso mi sveglio presto, ma vado presto anche a letto. Le giornate lavorative, questa è la verità, di fatto non finiscono mai. Quindi la notte faccio un po' di programmazione, oppure spedisco delle mail che non sono riuscite ad inviare durante il giorno».

Voto alla cultura del verde in Italia?

«Va approfondita. Va migliorata. Bisogna formare

molto di più di quanto non si faccia adesso. A partire dalle scuole agrarie che insegnano qualcosa che non è cultura del verde ma concetti legati principalmente all'agricoltura. Se si vuole un percorso formativo ben fatto e specifico bisogna ricorrere alle università o fare dei master dedicati. E poi sull'ambiente ora bisognerebbe fare molto di più. Facendo attenzione ai cambiamenti climatici. Alcune piante ormai non sono più adatte ai nostri giardini, altre devono essere introdotte, per tanti motivi. Questo va insegnato alle nuove generazioni. La cultura del verde va sicuramente ripresa, insegnata nelle scuole con passione come faceva mia mamma Donatella quando da bambina passeggiavamo nel bosco. Tutto è collegato».

Sorpresa dall'imperversare di Greta?

«Il tema dell'ambiente è attualissimo e quindi l'impegno dei governi dovrebbe essere quotidiano. Sarebbe anzi il caso di correre in questo momento, anche se non l'avesse detto Greta. Tanti scienziati hanno lanciato l'allarme prima di lei. Io d'altronde lo vedo tutti i giorni, le piante reagiscono oggi al clima in modo diverso di dieci anni fa. E non sono ere geologiche. Dieci anni sono un battito di ciglia. Se Greta è servita per smuovere gli animi delle masse ben venga Greta. Sono le masse che smuovono i governi. Tutto deve partire dal basso».

L'albero che più l'affascina?

«La Quercia, il Platano, qualsiasi albero lasciato crescere spontaneamente. Quei magnifici alberi storici che crescono nella loro naturalità, quelli che non sono stati troncati, capitozzati ed adeguati agli spazi angusti delle città. Quelli mi piacciono da morire, quelli sotto ai quali ti distendi a vedere il cielo tra i rami, ad ammirarne la struttura, a sentire il fruscio delle foglie».

L'evoluzione del suo percorso ora? In che direzione sta andando Elisa Limina?

«Ho tanti progetti e sogni. In questo momento mi sto formando in maniera più approfondita sulla progettazione del giardino con un master in garden design. Voglio sviluppare questo ramo, quello della creazione dei giardini, dalla progettazione alla realizzazione di spazi verdi anche piuttosto ampi su cui stiamo già lavorando collaborando con altre aziende. Anche se nessuno mi toglierà mai il piacere di infilare le mani nella terra».



AL TUO FIANCO NEL LAVORO

WWW.STIHL.IT



STIHL

I problemi nell'avere le macchine e i costi di parecchio lievitati obbligano il rivenditore a guardare già al 2022. Con grande anticipo rispetto alle vecchie tempistiche, con tanti rischi dietro l'angolo. E la necessità di dover già ora ipotizzare quel che succederà a primavera

«CONCENTRATI SU DUE FRONTI, VINCERA' CHI SBAGLIA MENO»

La musica è la stessa. Grandi numeri, ma sentieri bloccati. La circolazione delle macchine a rilento, i passaggi ostruiti, i rivenditori obbligati a stare seduti a due tavoli contemporaneamente. «I programmi, solitamente perfezionati a novembre-dicembre, vengono fatti a settembre. Ci sono difficoltà nel garantire le macchine e le attrezzature. Ed esiste una grossa difficoltà», il punto di Ro-

berto Dose, «nel mantenere calmierati i prezzi, per cui c'è fibrillazione un po' in tutti i settori merceologici».

Ed una schiarita all'orizzonte non può esserci...

«Non c'è, perché veniamo da una stagione ottima e ci troviamo quindi coi magazzini scarichi, così come gli stessi fornitori chiamati a far fronte ad una richiesta comunque consistente. Dall'altro lato bisogna far fronte all'aumento dei prezzi, difficoltà di programmazione e ancor prima di produrre e di garantire le merci per l'inizio della stagione. È una situazione complessa, c'è poco da fare. È il rischio della prossima stagione ma che è rischio concreto anche adesso. Tutto adesso deve venire prima. Mentre una volta pensavi prima a finir bene la stagione e a non farti scappare gli ultimi affari, adesso sei già iperconcentrato al 2022».

Non facile andare a domani restando ad oggi...

«Il problema è che sei obbligato a vivere la quotidianità e al tempo stesso a garantirti il lavoro per il prossimo anno. Situazione pesante».

Casi simili in passato?

«Mai. È uno scenario nuovo, per niente semplice da gestire. Se per certi versi anche finita l'estate sei ancora in stagione, devi star dietro al fare giornaliero ed allo stesso tempo sei costretto a prevedere in tutti i sensi quel che sarà a marzo.



Vuol dire quindi, anche nel settore professionale, andare a settembre o ottobre a parlare coi clienti giardinieri e manutentori che sono in piena attività non è certo una passeggiata. Non puoi andare a chiedere se hanno bisogno di qualcosa per il prossimo anno se non hanno ancora chiuso la stagione. Non puoi pretendere che comincino un nuovo capitolo se non hanno ancora terminato di scrivere quello precedente».

E non si può che far così...

«È un passo necessario se non vuoi compromettere la stagione successiva. Se non pianifichi adesso c'è il grossissimo pericolo di non avere i prodotti nel 2022».

In percentuale quante macchine in meno stanno girando?

«Quest'anno ce n'erano molte di più, perché di lavoro ce n'è stato e c'è stato per tutti. Il punto è che adesso non sappiamo quel che potrebbe accadere nella stagione che verrà. Perché bisogna fare i conti con l'aumento dei prezzi, variabile innegabile che ha investito naturalmente tutti i settori, ma lievitando i prezzi ed anche in maniera significativa tutto a ripercuotersi su una serie di opportunità di vendita. Se oggi se venduto perché la macchina costa "ics", se domani costa "ics" più il 10% sicuri che quel prodotto sia ancora competitivo? Sicuri abbia lo stesso appeal? E se invece il cliente ritiene che quel prezzo sia troppo alto come la mettiamo? Che anziché prendere la nuova finisce per riparare la vecchia? Ci sono tante incognite in questo periodo. Trope. È tutto molto complicato da decifrare».

Il problema più serio è l'aumento dei prezzi?

«È la sommatoria di due problemi: l'effettiva impennata dei prezzi e la necessità di programmare per garantirti le macchine in futuro. Certi importanti aumenti possono riversarsi anche sul numero delle macchine che tu potenzialmente puoi vendere».

Lo stato d'animo dello specialista?

«Si guarda avanti, come abbiamo sempre fatto. Ci rimbocchiamo le maniche, come d'abitudine. Il punto è che siccome abbiamo lavorato tutti molto. C'è stata una domanda notevole, in Italia così come in Europa. Le aziende costruttrici hanno difficoltà a stare al passo a tutte queste richieste ma allo stesso tempo hanno difficoltà



anche a produrre. I prezzi delle materie prime, della componentistica e dei trasporti sono tutti saliti e di molto. Ed oltre ai costi c'è anche una questione di indiscussa reperibilità di quel che è necessario per produrre una macchina. Con l'eventualità concreta di comprare meno macchine ma a prezzi più alti».

Prova a mettersi nei panni del cliente finale?

«I soldi restano quelli, questa è la verità. Non è che possiamo moltiplicarli. Aumenta tutto. Capirà da solo quel che sta succedendo. Se uno ha mille euro da spendere magari di macchine ne può comprare una mentre prima se ne poteva permettere due e magari anche tre».

Soluzioni?

«Non ce ne sono. L'unica è ipotizzare con la massima attenzione quel che sarà necessario mettersi in casa ed acquistare alle migliori condizioni possibili di prestagionale. A quel punto conta anche assicurarsi che le macchine vengano effettivamente consegnate. Verrà anche il momento in cui, in piena stagione, non hai la macchina in casa e se devi andare ad acquistarla, ammesso che la trovi, la pagherai molto di più. La programmazione l'abbiamo sempre fatta, ci mancherebbe, ma adesso dev'essere ulteriormente anticipata e con molte più incognite».

Non resta che aspettare quindi...

«Adesso è il momento di cercare di sbagliare meno possibile. Per presentarsi all'inizio della stagione sempre competitivo. Pur con tanti affanni».

Richieste straordinarie, il più delle volte superiori alle attese. Numeri inequivocabili di una stagione spettacolare, nonostante vari problemi con cui fare i conti. Dall'aumento delle materie prime fino ai trasporti

IL BOOM DEL VERDE TUTTI IN DOPPIA CIFRA

Altra grande fotografia. Demogreen è stato l'ennesimo certificato di garanzia della piena salute del mercato del giardinaggio. Bell'atmosfera, al di là delle presenze. Bel via vai, al di là di limiti e paletti. Di ottimo umore le aziende, tutte a fare il pieno nel 2021. In un anno in cui le vendite sono salite alle stelle, dove il garden è non solo ha capito di essere entrato in un'altra dimensione. Di poter salire sull'ascensore e respirare un'aria prima sconosciuta. Come i numeri registrati da produttori e distributori. Grafici impazziti verso l'alto, produzione al massimo e anche di più, ordini in serie, frenesia assoluta. Dalle macchine a tutte le altre soluzioni per il verde. Tutti gli indicatori possibili e immaginabili a disegnare uno scenario a tinte fortissime. Il momento giusto, Demogreen, per fare il punto di

un'annata quasi senza precedenti. Nata dai timori e dalle chiusure rivelatesi poi una straordinaria occasione per dare un altro senso al proprio giardino, per rendersi davvero conto di quanto bello sia stare all'aria aperta e a due passi dalla cucina dove prepararsi un buon caffè e dove s'è anche lavorato perché adesso le carte in tavola sono altre e le coordinate diverse rispetto al passato. Niente è più come prima. Niente, probabilmente, sarà più come prima. Ed il garden ha colto la palla al balzo.

AVANTI TUTTA. Facce sorridenti, colloqui uno dietro l'altro, macchine da far provare e riprovare. Strette di mano, soddisfazione reciproca. Anche dei rivenditori, anello forte della catena, tutti tornati a pedalare a grande velocità. Specie nei mesi scorsi, quando ogni specialista s'alzava la mattina presto e cenava parecchio tardi. Bellissimi sacrifici davanti ad un contesto che ha travolto tutti. «È stata una bellissima stagione, nonostante tutti i problemi che conosciamo. Per noi sono stati senza dubbio mesi di successo. Con tante richieste», il quadro di Daniele Bianchi, direttore commerciale e marketing di **Grin**, «siamo anche riusciti a consegnare le macchine e non era certo semplice. La ricetta? Due soprattutto. Intanto la programmazione, partita anche dalla fiducia del rivenditore. Permettendoci di poter pensare prima a quanto e cosa vendere. E poi i nostri prodotti. Di nicchia. Conosciamo bene il mercato, conosciamo bene le macchine. Possiamo anche noi sbagliare certe scelte, ma di sicuro



abbiamo un focus che al mercato ci rende un po' più vicini. Difficile trovare un solo motivo per i ritardi che hanno rallentato un po' tutto. Le produzioni in alcune aree del mondo si sono addirittura bloccate. E poi l'aumento delle materie prime, costi stratosferici dei trasporti. E la ripartenza poi non è stata per nulla semplice. Bisogna pensare molto prima, rispetto a qualche tempo fa. Stiamo acquistando pezzi per il 2023, ormai il 2022 me lo sono quasi lasciato alle spalle. Sto chiedendo un grosso sforzo al mio rivenditore, me ne rendo conto, ma la sua risposta è stata buona. Perché ha visto che quest'anno abbiamo rispettato gli impegni presi e quindi ci sta dando giustamente fiducia. Naturale che lo specialista in questo periodo fa anche leva sul fatto che il nostro prodotto in questo periodo ha avuto un vero e proprio boom. Piace sempre più tagliare l'erba senza raccogliere. E noi in questo segmento siamo leader».

SGUARDO AL 2022. Si riflette, si ragiona, si guarda avanti. D'accordo le cifre, ma c'è anche un mercato parecchio farraginoso in molti suoi passaggi con cui fare i conti. Senza troppi riferimenti, senza troppi precedenti. E adeguarsi non sarà per niente semplice. «Sarà una stagione complicatissima la prossima», il punto di Giandomenico D'Isa, direttore commerciale settore Green di **Pellenc Italia**, «ma non tanto per il lavoro che andremo a fare ma su come dovremo farlo. I problemi che stiamo avendo negli ultimi periodi sono quelli che riguardano proprio la reperibilità dei prodotti. Il trend è ottimo, la richiesta c'è, le macchine piacciono, il segmento batteria sta prendendo sempre più campo. Le difficoltà sono nel soddisfare le richieste, anche se siamo comunque molto contenti perché certi problemi noi li abbiamo da poco al contrario



OLTRE 330.000 RICAMBI ORIGINALI E COMPATIBILI



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

 **KRAMP**
It's that easy.



di altre aziende che devono fronteggiarli ormai da mesi. Per fortuna noi abbiamo passato la campagna di giardinaggio molto bene, qualche difficoltà ora c'è ma speriamo di risolvere tutto già entro la fine dell'anno. La casa madre francese, quindi vicina, è stata certamente un vantaggio perché molto produciamo in Francia. La cosa che ci ha inoltre aiutato tanto è stata la programmazione che noi facciamo molto in anticipo.

Aver programmato bene e aver avuto le attrezzature in casa già dalla fine dell'anno scorso ci ha aiutato tantissimo. Il rivenditore? Non ama fare stagionali, non ama avere molte giacenze ma sicuramente il programmare rimane fondamentale. Noi la nostra rete di vendita l'abbiamo abituata a programmare per tempo, sicuramente quest'anno dovremo farlo con molta più attenzione. Capisco che è difficile avere la sfera di cristallo perché molte volte puntiamo su un articolo e poi ne viene richiesto un altro, però quest'anno dovremo essere molto attenti su quello che dobbiamo avere in casa. È bello proporsi, fare le fiere, andare in campo, fare le prove ma poi naturalmente ci piace anche consegnare».

VIVA LA QUALITA'. Al di là dei numeri il mercato ha lanciato tanti input. Ha inviato tanti messaggi, anche parecchio evidenti. Ha lasciato intendere di gradire poco i compromessi, di non volersi più accontentare del semplice prodotto di primo prezzo. C'è molto di più fra le esigenze del consumatore, di chi la macchina vuole sentirla come sua. E quindi di valore. «Le vendite sia in Italia che all'estero», il fermo immagine di Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «sono in assoluta crescita, probabilmente anche legata al

fatto che ci sono molti problemi oggi a lavorare con la Cina dal punto di vista sia della consegna dei materiali che per i costi dei trasporti che sono diventati improponibili. Diversi clienti, italiani e non, si sono quindi girati verso produttori europei. Anche per questo il 2021 è stato un anno positivo. Poi è chiaro che può sempre andare tutto meglio perché la pandemia naturalmente l'abbiamo sentita anche noi ma non possiamo certo lamentarci. I clienti che ci ordinano le macchine ci chiedono prima di tutto qualità. Vogliono la soluzione che non dia problemi. Ed anche la nostra scelta dei motori va in quella direzione. Siamo forse l'unico produttore in Europa a mettere l'Honda GXV160 sui nostri tosaerba, montiamo motori Yamaha, montiamo i motori Kohler, montiamo ancora Briggs & Stratton su diversi modelli.

Abbiamo tutti i motori, in pratica, che un cliente può cercare. Abbiamo inserito anche Kawasaki con l'FJ180. Spesso e volentieri quando si va a comprare in Cina non sono mai davvero sicuri di quel che gli viene consegnato, a parte varie eccezioni di prodotti assolutamente validi. Il problema degli importatori è un po' quello.

Noi stessi importiamo dei prodotti dalla Cina a batteria sui quali abbiamo avuto dei problemi che stiamo adesso cercando di risolvere, ma si fa fatica. Noi non rimaniamo mai fermi, dal punto di vista dello sviluppo e della ricerca. In cantiere abbiamo un brevetto già depositato che rivoluzionerà il sistema di taglio del grinder che vedrete all'Eima. E poi puntiamo sempre sui nostri radiocomandati, come il Raptor ma anche quelli che usciranno per lavorare su dimensioni anche più grandi».





GRANDI VETTE. Senza mai fermarsi, il garden ha viaggiato con una fortissima andatura. Senza mai arrestare la sua corsa, senza neanche mai rallentare. Il verde è in una nuova era, con tutta l'intenzione di conservare certe posizioni mai vissute prima. Almeno non con questa naturalezza. «C'era tanta voglia di tornare a fare una fiera da parte della gente, questo è fuori discussione. Anche se fra Green Pass ed una situazione ancora piuttosto precaria qualche freno c'è stato. Siamo comunque soddisfatti per il risultato ottenuto. Il giardinaggio sta andando bene», conferma Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «di contraccolpi non ce ne sono stati neanche l'anno scorso quando tutto era bloccato.

Il fatto che la gente sia stata a casa ha dato modo alle persone di dedicarsi di più ai propri spazi. Penso che adesso si sia raggiunto un nuovo standard, dove nessuno di noi è tanto disposto a tornare indietro. Magari non ci saranno più le crescite che ci sono state, ma neanche credo si indietro. Poi è chiaro che i soldi hanno una faccia sola, quindi se li spendi per andare al ristorante non li spendi per altro. Ma resta il fatto che sui propri spazi s'è raggiunto un nuovo livello, più alto, di cui difficilmente vorrai fare a meno. È stata un'opportunità, quella del lockdown.

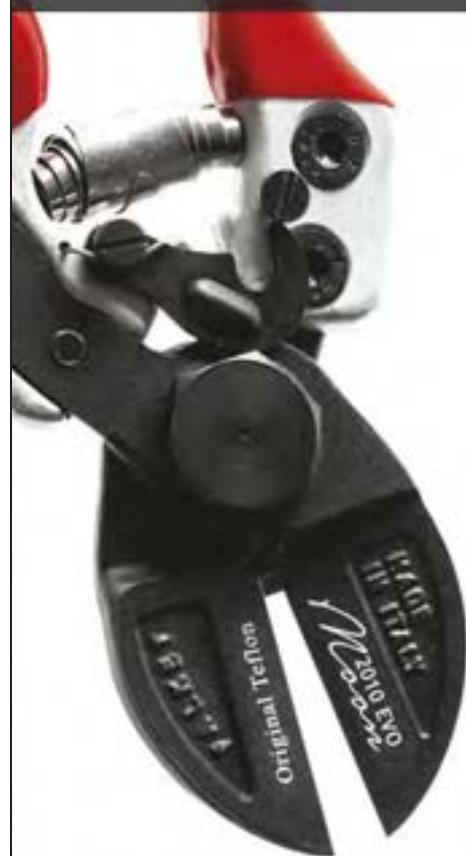
I ritardi nella consegna delle macchine? Le aziende strutturate ne verranno fuori, chiaro che i tempi saranno adeguati a come le aziende saranno in grado di accelerare il processo di cambiamento. Anche per le aziende è stato un motivo per rivedere completamente le proprie posizioni. E soprattutto quelle strutturate, quelle con tante sedi produttive in tutto il mondo sono un po' più coperte. Se tu hai distribuito le tue produzioni puoi anche in un certo modo compensare a certe problematiche. Se però ti sei concentrato soprattutto sulla Cina è chiaro che diventa tutto più difficile. Veniamo da un'ottima stagione, in cui nessuno s'aspettava i grandi risultati che poi ha generato il mercato. Come uno strappo nel cielo, qualcosa di forte.

Abbiamo registrato crescite importanti. A doppia cifra sicuramente. Il consumatore adesso ha nuovi parametri. Ed una volta che li ha toccati non vorrà perderli. Anche perché capisci che nel giardino non ci stai affatto male, per di più vivendo gli spazi che sono tuoi. Rivalutati. E s'è capito quanto sono importanti. Pensiamo solo com'è cambiato il lavoro con lo smart working dove una casa oggi la prefiguri già con una camera da strutturare per la tua giornata lavorativa. L'avremmo mai pensato? Sta cambiando anche il modo di vivere, quindi la casa è diventata non solo più il posto dove andare a dormire. E il giardino ha acquisito un altro peso specifico».



NEWS

Moan 2010 EVO
Original Teflon



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

*affidati
a mani esperte*

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



segui sul social con #falketquality



SEMPRE PIÙ IN ALTO. Tutti i settori hanno lavorato tanto, tutte le famiglie di prodotto sono state coinvolte al massimo. Senza eccezione alcuna. «La stagione è andata molto bene. Nonostante tutto quello che è successo», evidenzia Claudia Pittau, responsabile commerciale di **Archman**, «i numeri del settore del giardinaggio e dell'agricoltura, soprattutto di casa, sono aumentati tantissimo. Sono aumentate tanto le vendite, anche quelle online. Per noi l'anno è andato ottimamente. Chiaro che in un contesto non facile fra problemi vari e ritardi nella consegna delle macchine produrre in Italia ci ha aiutato tantissimo.

I tempi si sono in generale allungati in maniera allucinante, ma noi il problema l'abbiamo avvertito molto poco. Le difficoltà riguardano più che altro la reperibilità delle materie prime, ma avendo noi un magazzino bello solido siamo riusciti a rispettare le consegne. Ma più che per i tempi il "problema" è stata la quantità dei prodotti richiesti. Perché la domanda è stata davvero elevata. Del doppio, più o meno. Molto bene soprattutto gli sveltato, ma anche le aste. La batteria ci ha dato davvero tanto, il mondo ormai si sta spostando in quella direzione. Quindi forbici, gli stessi sveltato, potatori».

SENZA FRENI. Incrementi costanti, a livelli insperati. La spinta del green è stata fortissima. «Il vantaggio di produrre in Italia è quello di creare sempre macchine con un design ed una qualità che ci vengono puntualmente riconosciuti, senza ombra di dubbio, da tutto il mercato europeo e mondiale. La forza della nostra azienda», il manifesto di Roberto Peruzzo, amministratore delegato di **Peruzzo**, «è stata quella di aver spinto soprattutto nei magazzini, ancora all'inizio dell'anno quando si

pensava di avere una crescita attorno al 10-12% ed invece siamo arrivati ad agosto con un incremento del 35%. Questo ha naturalmente portato un beneficio all'azienda, ma ha anche a ritardi nelle consegne. Purtroppo siamo succubi dei fornitori più importanti, ad esempio quelli che garantiscono i motori o dei cingoli che magari arrivano dalla Corea o altri angoli del mondo. Con tempi di consegna anche di sei o sette mesi. Bisogna quindi fare previsioni anche con ampio anticipo. Una previsione però si può fare su un 10-15% di aumento di vendita, ma se si arriva al 35% è difficile. La verità?

È cambiato tutto il sistema di vendita, adesso dobbiamo agire anche attraverso i rivenditori e gli importatori che a loro volta devono fare delle previsioni abbastanza ampie e quindi portare a casa più materiale possibile parecchi mesi prima.

Da quando io lavoro uno scenario del genere non l'avevo mai vissuto. Non ricordo di aver fatto delle previsioni anche ad otto-dieci mesi. La nostra però non a caso si chiama impresa. In tutti i sensi. Dobbiamo quindi prendere quel che c'è di buono, ma anche a volte accontentarsi. Miglioreremo l'anno prossimo. È una continua sfida. Certo che ci avrei messo la firma per un'annata così, dopo due anni di fatto di lockdown devo dire che il non è andato male. Il risultato generale è stato abbastanza positivo. Il giardiniere, lavorando all'aperto, ha continuato a fare la sua opera. Uno sviluppo così repentino negli ultimi mesi era in ogni caso inimmaginabile. L'altra variabile pesante è l'aumento dei costi. L'acciaio è cresciuto del 120%, per non parlare dei trasporti che sono persino quintuplicati». Problemi evidenti, con cui il mercato dovrà convivere per chissà quanto ancora, ma anche la consapevolezza di numeri interessantissimi che hanno di fatto rivoluzionato antichi parametri e chiamato le aziende ad aumentare il ritmo di produzione davanti a tanta richiesta.

Da Demogreen è emersa pure che questi ritmi intensissimi hanno tutta l'aria di diventare una costante, che il giardinaggio non abbia alcuna voglia di restare a meta del guado e vivacchiare. Adesso che è in vetrina come non mai intende rimanerci. La missione non è così semplice, ma la base è molto forte e il pieno di questo ultimo anno ha dato al mercato una straordinaria consapevolezza del proprio potenziale. Di margini mai neanche intravisti ora colti fino in fondo. Avanti così.

TRATTORINI E RIDER

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

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

HUSQVARNA

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

Rider RC 320Ts AWD

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



Rider Battery	vedi www.husqvarna.it	BAT		135 Ah	NO		85	M	25-70 (5)	2	155/50-8 / 155/50-8	78 dB (A)	78,7x105,5x173,6			241	
R 112C	4.007,00	R	B&S	Power Built AVS	8,7 (6,4)	NO	ID	85	M/SP	25-70 (7)	2	155/50-8 / 155/50-8	<100 dB(A)	88x108x212	4	/	191
R 115C	4.335,00	R	B&S	Power Built AVS	12,9 (9,5)	NO	ID	95	M/SP	25-75 (5)	2	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	90x108x229	7	/	219
R 213 C	5.058,00	R	B&S	Power Built AVS	9,1 (6,7)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	229

Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

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

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com

TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino

follow us on &

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXLXALXPPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R214C	4.785,00	R	Husqvarna	HS413AE	11,2 (8,4)	NO	ID	94	M/SP	25-75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	100x107x223	12	/	191
R 214T	4.853,00	R	B&S	Intek V-Twin	17,4 (12,8)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226
R 216T AWD	6.844,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	208
R320X AWD	7.653,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
R316TX awd	7.613,00	R	KAWASAKI	FS Series V-TWIN	12,8 (9,6)	NO	ID	94-112	M/SP	25-75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	238
RC 318T	10.951,00	R	B&S	Endurance series	16,9 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25/75	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)	103x128,4x208,9	12	/	300
326																	
R316TsX AWD	9.143,00	R	KAWASAKI	FS481V	13,1 (9,8)	NO	ID	94-112	M/SP	25/75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	248
R316TX	6.242,00	R	KAWASAKI	FS Series V-TWIN	12,8 (9,6)	NO	ID	94-112	M/SP	25/75	3	170/60-8 / 170/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	238
R420TsX AWD	14.868,00	R	KAWASAKI	FS Series V-TWIN	18,7 (14)	NO	ID	103-122	M/SP	25-75	3	200/65-8 / 200/65-8	<100 dB(A)	96,4x117,8x206,6	17	/	316
RC320Ts AWD	12.942,00	R	B&S	Endurance twin EFM		NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
P 524 EFI	19.288,00	R	Kawasaki	FX twin EFI awd13.9 kW @ 3000 rpm		NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	18x8,5-8" / 18x8,5-8"	<104 dB(A)	98X105X115	24	/	385
PS20DX	28.743,00	R	Kubota	D 902	19,4 (14,5)	SI	Cardano	132-155	M/SP	30-112	3	18"/18"	<100 dB(A)	111x133x207,5	25	/	625
PS25DX	31.618,00	R	Kubota	D 1105	23,87 (17,8)	SI	Cardano	132-155	M/SP	30-112	3	18"/18"	<100 dB(A)	115,3x133x207,8	25	/	684
PS20D	28.307,00	R	Kubota	D 902	19,44 (14,5)	SI	Cardano	132-155	M/SP	30-112	3	18"/18"	<100 dB(A)	111x133x207,5	25	/	625
Z242F	5.786,00	T	Kawasaki	FR Series V-Twin	20,2 (14,9)	NO	ID	107	R/M/SL	38-102		11x6-5/18x8,5-8		129x101x190,5	13	/	249,93
Z560X	15.679,00	T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12		188x117x206	45	/	630
TC138L	3.395,00	T	Husqvarna	Husqvarna Series	11,9 (8,9)	NO	ID	97	R/M	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	102x88x240	5,7	/	217
TC 130	3.472,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/16x6,5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
TS 146TXD	5.952,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin13,5 (10,1)		NO	ID	117	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	145x127x178	11,25	/	287
TS 142TX	5.054,00	T	B&S	Endurance series V-twin14,8 (11,1)		NO	ID	107	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x10"-8	<100 dB(A)	124x127x178	11,4	/	/
TS 142T	4.985,00	T	B&S	Endurance series V-twin14,8(11,1)		NO	ID	107	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 20x8"-8	<100 dB(A)	124x88x178	5,7	/	/
TS 138	3.035,00	T	B&S	Intek	11,5 (8,6)	NO	ID	97	M/SL	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	127x101,6x175,3	5,7	/	165
TS 138L	2.794,00	T	Husqvarna	Husqvarna Engine	11,6 (8,7)	NO	ID	97	M/SL	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	125x88x175	5,7	/	/
TC 138	3.670,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	R	38-102	2	15x6"-6 / 18x8,5"-8	<100 dB(A)	102x88x240	5,7	220	/

TOSAERBA

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

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

EINHELL

C-PM 46/2 S HW-E

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

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 1032	69,95	PL	1.000 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	32	25 - 60 / 3 pos.	SP-R	30	140 / 140		8,2
GE-EM 1233	99,95	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	114,95	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	144,95	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	199,95	PL	1,2 kW / 1,6 HP	EINHELL		4T	SPINTA	A NORMA	A STRAPPO	40	25 - 60 / 3 pos.	SP-R	45	152 / 152		18,7
GC-PM 40/1 S	239,95	PL	1,2 kW / 1,6 HP	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	40	25 - 75 / 7 pos.	SP-R	45	178 / 203		21,4
GC-PM 46/4 S	279,95	LA	2 kW / 2,7 HP	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	46	30 - 80 / 9 pos.	SP-R	50	178 / 204		28,4
GC-PM 46/1 S B&S	284,95	LA	1,6 kW / 2,2 HP	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	46	30 - 80 / 9 pos.	SP-R	50	178 / 204		30
GC-PM 51/3 S HW	369,95	LA	2,7 kW / 3,6 hp	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	51	30 - 80 / 6 pos.	SP-R-M	70	204 / 280		31,4
GC PM 56/2 S HW	459,95	LA2,8 kW / 3,75 HP	EINHELL		4T	SEMOVENTE	A NORMA	A STRAPPO	56	25 - 70 / 6 pos.	SL-SP-R-M	80	200 / 280		42,7	

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

HUSQVARNA

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

LC 353 AWD

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



54	143,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M) /			NO	8,6
64	175,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12-55	ELICOIDALE (M) /			NO	8,6
540 / NOVOLETTE	205,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M) /			NO	9,1
LC 140	417,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	MAN	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	24
LC 140S	485,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	SEMOV	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	26,5
LC 140SP	485,00	AC	1,95	Husqvarna	HS 123A	4T	SEMOV	95	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	26,8
LC 140P	417,00	AC	1,95	Husqvarna	HS 123A	4T	MAN	81	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	25,2
LB 251S	708,00	AC	2,7	Husqvarna	HS 166A	4T	SEMOV	82	MAN	51	25-75	SL/M		8"/8"	NO	32
LC 247	509,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	MAN	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	26,8
LC 247 S	569,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	27,8
LC 247 SP	652,00	PL	2,1	B&S	575EX	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	29,2
LC 253S	728,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	32,5
LB 348SI	730,00	AC	2,6	B&S	675EXI INSTART	4T	SEMOV-VARIAB	96	INSTART	48	25-70	SL/M		8,25"/8,25"	NO	40
LC 347V	742,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 347 VI	877,00	PL	2,4	B&S	675 SiS	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 353V	809,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	33
LC 353AWD	1.106,00	AC	3,6	HONDA	GCV170H-S3A	4T	SEMOV-VARIAB	83,3	MAN	53	25,4-101,6	SP/R/M	65	8"/11"	NO	41,7
LC 551 VBP	1.742,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180KAI	4T	SEMOV-VARIAB	84	MAN	53	26-74	SP/R	65	8,27"/8,27"	NO	53
LB 246PI	485,00	PL	2,1	B&S	575 is	4T	MAN	79	BATT	46	35-70	M/SL		6,7"/6,7"	NO	21,5

errezeta®

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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

Tel. 049 9803124

info@errezetagarden.it

www.errezetagarden.com

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCOCOA (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
PELLENC																
<p>Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com</p> <p style="text-align: right;">RASION</p> <p>Leggero, maneggevole, facile da trasportare. Regolazione elettronica della velocità e dell'altezza di taglio. Motricità che permette tagli su pendenze e superfici inclinate senza sforzo, rasatura regolare e senza tracce di ruote sul terreno. Funzione Zero Turn: rotazione a 360° grazie ai 2 motori posteriori e alle ruote girevoli anteriori. Manubrio pieghevole e possibilità di posizionamento in verticale quando non in uso. Bassissime emissioni sonore, alti livelli di sicurezza.</p>																
																
RASION 2 EASY	1.952,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	95 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 30/80	(SP) KIT MULCHING OPZ	70 L	178/305mm	senza cesto e batteria 20	
RASION 2 SMART	2.196,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. Da 25/75	(SP) KIT MULCHING OPZ	71 L	178/305mm	senza cesto e batteria 29	

RASAERBA ROBOT

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LANE	AVVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
EINHELL																	
<p>EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it</p> <p style="text-align: right;">FREELEXO+</p> <p>FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%.</p>																	
																	
FREELEXO	649,95	1100	700 X 500 X 300		A	DIPENDE DA BATTERIE		3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA
FREELEXO+	695,95	1100	700 X 500 X 300		A	DIPENDE DA BATTERIE		3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA

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

HUSQVARNA

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

AUTOMOWER® 435X AWD

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



105	1.279,00	600m2	55x39x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	M/3lame	2	17	2-5	25%	si con blocco pin	A	6,7	ABS	SI
305	1.483,00	600m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	-	M/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin	A	9,4		SI
310	2.016,00	1000m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	38cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315	2.240,00	1500m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315X	2.464,00	1600m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
405X	2.016,00	600m2	61x45x24	SI	Li-ion	70 min	-	M/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin	A	9,7	ASA	SI
415X	2.688,00	1500m2	61x45x24	SI	Li-ion	70 min	-	M/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin	A	9,7	ASA	SI
420	2.775,00	2200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	105 min	42cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
430X	3.522,00	3200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	135 min	46 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	5.721,00	3200m2	93x55x29 cm	SI	Li-ion	100 min	-	M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI
440	3.522,00	4000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	240 min	47 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	12,9	ASA	SI
450 X	4.604,00	5000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	260 min	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
520	3.472,00	2200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	105	42 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
550	5.015,00	5000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	260	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	6.655,00																
535 AWD	5.836,00	3200m2	93x55x29 cm	SI	Li-ion	100 min	-	M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI
KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO																	

WIPER

WIPER
 web: www.wipercompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

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



BLITZ XH2	1.110,20	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ XH4	1.232,20	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE	1.012,60	600 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	SI
I 07	1.140,70	700 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	SI
I 100S	1.488,40	1000 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	SI
I 130S	1.695,80	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	35%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	SI
C 80	1.262,70	800 mq	54x45x25	SI*	2,5 Ah	1h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	10,7 Kg	PP+FV	SI
C 120	1.830,00	1200 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	PP+FV	SI
C 180S	2.110,60	1800 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	PP+FV	SI
J XH	2.354,60	2200 mq	60x44x31	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	pin code	Automatica	13,5 Kg	PP+FV	SI
K Light	2.494,90	800 mq	63x46x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	SI
K Medium	2.586,40	1200 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	SI
K Premium	2.702,30	1800 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	SI
KS Medium	3.428,20	1800 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	SI
KS Premium	3.544,10	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	SI
KS Extra Premium	3.885,70	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	SI
KXL S Ultra	4.446,90	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	SI
SRH	2.135,00	2800 mq	61x43x28	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	45%	pin code	Automatica	16,1 Kg	ABS	SI
F 28	2.769,40	2600 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	SI
F 35 S	3.196,40	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3 Kg	ABS	SI
F 50 S	3.733,20	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2 Kg	ABS	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
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

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



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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: www.ambrogiorobot.com

email: robotica@zcscompany.com

Ambrogio QUAD Elite

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

Scopri tutte le caratteristiche del nuovo QUAD su ambrogiorobot.com



GREENline - AMBROGIO L60 Elite		200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+		400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe		600 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L32 Deluxe		800 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	1 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,7	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L35 B	1.690,00	1.200 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L35 Deluxe	1.990,00	1.800 mq	540x450x252 mm	SI	5,0 Ah	2 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	11,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250 Deluxe	2.690,00	2.600 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	3.090,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	3.490,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L350i Elite	3.990,00	7.000 mq	700x490x300 mm	SI	15 Ah	7 h 00	2.500	SDM	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	SI	Automatica	18,4	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	11.850,00	10.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	30 Ah	6 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	14.380,00	20.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	60 Ah	11 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	990,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	1.290,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	1.550,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	1.880,00		635X464X300 mm	SI			3.000	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	2.660,00		635X464X330 mm	SI			3.000	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	3.290,00		784x536x330 mm	SI			2.500	SDM	NP	36	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	390,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	470,00	1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite)			5,8 Ah	3 h (4.0 basic) - 2 h 45 min (4.0 Elite)											
NEXT line - Power Unit PREMIUM	590,00	2.200* mq (4.0 Basic) - 3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite)											
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	890,00	3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	790,00	6.000 mq (4.36 Elite)			10,35 Ah	4 h 00											
NEXTline - QUAD Elite	3.890,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 00		SDM	4 ruote motrici e sterzanti	29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI

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

ATTREZZATURE A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-mi/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 18 V - 4 Ah - 69,95 / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 /															
CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 / STARTER KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	144,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li SOLO	82,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 18/50 Li - solo	69,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	57									2,4
GE-CH 1846 Li solo	64,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	114,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-HH 18/45 Li T - solo	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,3
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T - solo	74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	54,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	77,95	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	104,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	169,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	149,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	104,95		18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720								4
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	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 36/47 S HW Li	699,95	COMPLETA	2+2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 43 Li M KIT	399,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 36/43 Li M - solo	269,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 36/37 Li KIT	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 36/37 Li - solo	199,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 18/33 Li KIT	209,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/33 Li - solo	144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/30 Li KIT	159,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - solo	109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-HM 18/38 Li - solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
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	109,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-CL 36/230 Li E - solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											
GE-LB 36/210 Li E - solo	109,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
---------	---------------------------------	-----------	-----------------------	------------------------------	---------------------------------------	-------------------	-----------------------------------	------------------------	--	--------	-----------	--------------------------------	--------------------	--------------------	---------

HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it

T540i XP

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



BATTERIE DIPONIBILI	Bli 10 - 36V - 2 Ah / Bli 20 - 36V 4 Ah / Bli 30 - 36V - 7,5Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 200 - 36V - 9,3 Ah / Bli 200X - 36V - 5,2 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 550X - 36V - 15,6 Ah / Bli 950X - 36V - 31,1Ah														
TAGLIASIEPI															
115 iHD45	274	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	444	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
120iTK4-H	388	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BRUSHED	50								94	4,5
520iHD60	581	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED	60								94	3,8
520iHD70	609	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED	70								94	3,9
520iHE3	696	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	227							95	4,2
520iHT4	744	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	346							94	5,5
DECESPUGLIATORI															
115 iL	274	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,45
115 iL	419	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,5
520iLX	422	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
520iRX	511	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
535iRX	637	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
535iRXT	677	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
MOTOSEGHE															
120 i	311	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	505	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
340 i	580	Solo corpo macchina	36	SI											
535i XP	575	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T535i XP	635	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
540i XP	740	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325-3/8"						95	2,9
T540i XP	740	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325 mini						95	2,5
POTATORI															
530iPTS	768	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
120iTK4-P	415	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED(spazzole)		304	25 / 1/4"-3/8"						97	4,1
RASAERBA															
LC353iVX	901	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Materiale composito	SI	53	60	95	28
LB146i	561	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Plastica (ABS)	NO	46		92	16,9
LC 137i	325	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	NO	37	40	77	15
LC 141i	479	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Acciaio	NO	41	50	83	18,6
LC 347iV	823	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	SI	47	55	82	26
LC 551iV	1.511	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Alluminio	SI	51	65	83	41
SOFFIATORI															
120 iB	401	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)				10,3/46					83	2,1
320iB Mark II	444	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11,6/48					81	2,4
525iB	534	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11,6/48					82	2,4
530iBX	660	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,4/49,6					77,6	2,9
550iBTX	678	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,8/54					73	6,3
340iBT	546	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,7/61					79	6,3



Resta sempre aggiornato
su tutte le novità del settore.

Iscriviti alla nostra **newsletter**

www.ept.it

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

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.



TAGLIASIEPI

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO MACCHINA (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	NORMATIVE (EPA)	AVVIAMENTO FACILITATO	LUNGHEZZA LAMA CM	LAMA DOPPIO TAGLIO (***)	MONOLAMA (***)	DIAMETRO MASSIMO TAGLIO MM	IMPUGNATURA RUOTANTE	SISTEMA ANTIVIBRANTE	CONSUMO ORA	PESO KG A VUOTO
EINHELL															
<p>EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it</p> <p style="text-align: right;">GC-PH 2155</p> <p>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</p>															
GC-HH 5047	79,95	H	EL		500 W			58,5	DA		18	SI			4,3
GC-HH 9048	109,95	H	EL		900W			48	DA		15	SI			5,1
GH-EH 4245	49,95	H	EL		420W			45	DA		12	NO			2,5
GC-EH 5550	67,95	H	EL		550W			46,5	DA		12	NO			3,3
GC-EH 5747	54,95	H	EL		570 W			53	DA		16	NO			3
GC-EH 6055	69,95	H	EL		600 W			61	DA		19	NO			3,9
GE-EH 6560	74,95	H	EL		650 W			66	DA		28	SI			3,7
GE-PH 2555 A	199,95	H	2T	24,5	850 W			61	DA		26	SI	SI		5,5



HUSQVARNA															
<p>Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it</p> <p style="text-align: right;">525HE4</p> <p>Husqvarna 525HE4 è un tagliasiepi ad asta da 25 cc, con barra di taglio da 60 cm e alta velocità delle lame, progettato per uso professionale. Con l'eccezionale portata fino a 4 metri, il passo della lama di 37 mm e la regolazione dell'angolo di 135°, consente di tagliare comodamente ed efficacemente tutte le siepi alte, larghe e basse. Il motore funge da contrappeso e rende la macchina eccezionalmente ben bilanciata e comoda da usare. Dotato di comandi intuitivi per un facile avviamento.</p>															
122 HD45	451,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	575 gr/Kw H	4,7
122 HD60	477,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	575 gr/Kw H	4,9
525HE3	961,00	P	2T	25,4	1,3 (1)	S	S	60	S	N	30	N	S	600 gr/Kw H	5,9
525HE4	974,00	P	2T	25,4	1,3 (1)	S	S	60	S	N	30	N	S	600 gr/Kw H	6,3
522HSR75X	841,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	75	N	S	30,5	N	S	360 gr/Kw H	5
522HDR75X	794,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	75	S	N	30,5	S	S	360 gr/Kw H	5,2
522HDR60X	729,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	30,5	S	S	360 gr/Kw H	5



PELLENC															
<p>Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com</p> <p style="text-align: right;">HELION ALPHA</p> <p>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.</p>															
54 57094 HELION 2 COMPACT	671,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	5 posizioni: +/- 90°	imp. ant. 2,6-post. 3	LWA= 92 dB LpA= 84 dB	3,5 kg
HELION ALPHA	671,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	51	DA		33 mm	testa di taglio orientabile +90°/45°		LWA= 96 dB LpA= 83 dB	3,9 KG

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

DECESPUGLIATORI

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
EINHELL															
EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it			GC-BC 52 I AS Il motore a due tempi appoggiato su cuscinetti assicura bassissime vibrazioni. Grazie all'accensione digitale viene garantita una veloce risposta dell'acceleratore ed un funzionamento regolare del motore. Tutti gli elementi di comando del decespugliatore sono facilmente raggiungibili sulla doppia impugnatura in alluminio. Può essere utilizzato con un coltello a 3 lame oppure con un normale rochetto a filo con avanzamento automatico												
GC-ET 2522	22,95	H	EINHELL	EL			0,25		S					A NORMA	1,3
GC-ET 3023	29,95	H	EINHELL	EL			0,3		S					A NORMA	1,6
GC-ET 4025	42,5	H	EINHELL	EL			0,4		S					A NORMA	2,4
GC-ET 4530 SET	49,95	H	EINHELL	EL			0,45		S					A NORMA	2,7
GC-ET 5027	49,95	H	EINHELL	EL			0,5		S					A NORMA	2,7
GC-PT 2538/1 I AS	139,95	H	EINHELL	2T	SI	25,4	0,8 (0,6)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	5,6
GC-BC 25 AS	159,95	H	EINHELL	2T	SI	25	0,8 (0,6)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	6,4
GC-BC 30 AS	159,95	H	EINHELL	2T	SI	30,3	1,35 (1)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	8,5
GC - BC 43 AS	179,95	H	EINHELL	2T	SI	42,7	1,7 (1,25)	ELETTRONICA	S			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8
GC-BC 52 I AS	179,95	H	EINHELL	2T	SI	51,7	2 (1,5)	ELETTRONICA	D			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8
GC-BC 36-4 S	164,95	H	EINHELL	4T	SI	37,7	1,35 (1)	ELETTRONICA	D			SPALLA		A NORMA	8,7



HUSQVARNA															
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it Email: husqvarna@fercad.it			553RBX Husqvarna 553RBX è il nostro più forte e robusto decespugliatore a zaino, sviluppato particolarmente per la sfalcatura di aree con erba folta e alta e per l'impegnativa pulizia del sottobosco su terreni difficili. Il motore X-Torq® assicura potenza pura ma minimi consumi di carburante e basse emissioni. L'esclusivo zaino di questo decespugliatore spalleggiato è progettato per un lavoro dinamico ma confortevole per la minore fatica dell'utilizzatore.												
129 RJ	388,00	H	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1,1 (0,85)	ELETTRONICA	S	25,4	1174,16	S	4,21 / 4,23	94	4,76
525 RJX	520,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	2,1 / 1,9	94	4,5
233 RJ	606,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	29,5	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	98	5,6
243 RJ	734,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,9 (1,47)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	103	7,2
253 RJ	787,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,2 (2,4)	ELETTRONICA	S	***	***	S	4,7 / 4,7	101	8,2
535 RJ	664,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	S	28	148,3	S	2,8 / 4,1	99	5,9
535 RX	732,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
535 RXT	781,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
545 RX	957,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT	1.188,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
543 RS	836,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2,0 (1,5)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	2,4 / 4,0	95	7,4
553 RS	967,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1 (2,3)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	3,4 / 3,9	102	8,6
555 RXT	1.244,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,75 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	1,5 / 1,6	101	9,2
555 FRM	1.288,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	2 / 1,5	103	9,2
545 FR	931,00	P	HUSQVARNA	2T	S	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D			S	3,6/3,8	100	8,7
555 FX	1.216,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	1355	S	2,1/2,3	103	8,9
543 RBX	907,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2 (1,35)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	4,8 / 4,6	99	10,6
553 RBX	975,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1(2,3)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	2,7/3,8	97	12,1
543RBX	925,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,97 (1,47)	ELETTRONICA	S	28,05	148,3	S	4,8/4,6	99	11,9
129 LK	396,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1 (0,8)	ELETTRONICA	S	25	132,1	S	9,9/8,9	95	6
525 LK	520,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	3 / 3,3	94	4,7



TUTTOMERCATO

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

PELLENC

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

EXCELION ALPHA

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



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

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

ArviPO

Attrezzature professionali per potatura



CPS CUT PREVENT SYSTEM

CUT PREVENT SYSTEM protegge da qualsiasi taglio, le forbici si fermano al contatto con la pelle del potatore. Efficace in tutte le condizioni atmosferiche.

SMART BLADE (lame intelligenti) impedisce il taglio indesiderato del filo di ferro.

PS 32

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

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

*in base al diametro di taglio in uso

YouTube

www.cormaf.com - info@cormaf.com

CENTRO ASSISTENZA
 E RICAMBI
STIHL

DISTRIBUTORE
 AUTORIZZATO
 RICAMBI E MOTORI



RIVENDITORE
 ABBACCIATORE
 ELETTRICO

ATRA X
ELECTRIC 4



MOTOSEGHE

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (*)	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
EINHELL														
EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it		GH-PC 1535 TC Interruttore di sicurezza, accensione elettronica e pompeta 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	79,95	H	EL		1,8			35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GH-EC 2040	89,95	H	EL		2			40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,8
GC-PC 2040 I	169,95	H	2T	52	2,7 (2,0)	2%	STRAPPO	40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	6,5
GC-PC 1435 I TC	159,95	H	2T	41	1,9 (1,4)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,5
GC-PC 1335/1 I	149,95	H	2T	37,2	1,7 (1,3)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,3
GC-PC 730 I KIT	149,95	H	2T	25,4	1,0 (0,7)	2%	STRAPPO	305	EINHELL	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	3,8

HUSQVARNA														
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it		550XP MARK II Potente motosega da 50 cc, con eccellenti prestazioni e capacità di taglio. Adatta per l'abbattimento e la sramatura di alberi di piccole e medie dimensioni e per la cura degli alberi. Il suo corpo macchina dal design snello la rende maneggevole, mentre le sue numerose funzionalità coniugano efficacia ad affidabilità.												
														
418 EL	280,00	H	EL	220-240V	1800W	***	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
420 EL	292,00	H	EL	220-240V	2000W	***	-	40	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
120 MARK II	286,00	H	2T	38,2	1,87 (1,4)	2	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	2,1/2,7	100	4,85
130	304,00	H	2T	38	2,0 (1,5)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
135 MARK II	351,00	H	2T	38	2,1 (1,6)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
435 II	464,00	H	2T	40,9	2,1 (1,6)	3	-	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,2
440 II	491,00	H	2T	41	2,4 (1,8)	2	SMART-START	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,4
445 II	593,00	SP	2T	45,7	2,8 (2,1)	2	SMART-START	40	325	SI	SI	1,9 / 2,6	103	4,9
450 II	647,00	SP	2T	50,2	3,2 (2,4)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,3 / 2,7	104	4,9
365	1.027,00	SP	2T	65,1	4,6 (3,4)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,6 / 3,5	102,5	6,0
455 Rancher AT	743,00	SP	2T	55,5	3,5 (2,6)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	3,4 / 4,5	104	6
545 MARK II	863,00	SP	2T	50,1	3,4 (2,5)	2	-		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
555	1.016,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
T525	541,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525C	572,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T435	490,00	PT	2T	35,2	1,9 (1,4)	2	-	30-36	325	SI	SI	***	***	3,4
T540 XP II	952,00	PT	2T	37,7	2,4 (1,8)	2	SMART-START	30-35	3/8 bp	SI	SI	3,1 / 3,2	104	3,7
372 XP X-Torq	1.210,00	P	2T	70,7	5,6 (4,1)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	4,0/5,4	108	6,4
543 XP	846,00	P	2T	43,1	2,9 (2,2)	2	-	38-40	325	SI	SI	2,8 / 3,5	101	4,5
545 MARK II	863,00	P	2T	50,1	3,6 (2,7)	2	SMART-START	45	.325" 1,3	SI	SI	3,6 / 4,1	106	5,3
550 XP TRIO-BRAKE	1.034,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
550 XP MARK II	973,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	5,0
560 XP	1.190,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
562 XP	1.210,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,7
572 XP	1.325,00	P	2T	70,6	5,8 (4,3)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,6

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (")	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMORISTA dB (A)	PESO KG A VUOTO
PELLENC														
Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com			<p style="text-align: right;">SELION</p> <p>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.</p>											
														
51 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	6" -15 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1,7
51 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,80m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
51 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,50-2m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
51 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 2,20-3m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
51 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	2000 W	-	ELETT.	12" -30 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96	2

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

SPAZZANEVE

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	BLOCCO DIFFERENZIALE (*)	AVVIAMENTO	TRASMISSIONE (**)	CAMBIO	TIPO TURBINA (Monostadio -Bistadio)	LARGHEZZA/ALTEZZA LAVORO CM	ROTAZIONE CAMINO (Man/Eletr. - gradi)	DISTANZA DI LANCIO (fino a MT)	PNEUMATICI DA NEVE (Tipo/")	CINGOLATO	DI SERIE (***)	OPTIONAL (****)	PESO KG
HUSQVARNA																	
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it			<p style="text-align: right;">ST 330</p> <p>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.</p>														
																	
ST 327	2.992,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE/	BISTADIO	68x58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/BT/IR			116,1
ST 330	3.246,00	LCT	Storm Force 369	8,25	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE/	BISTADIO	76x58,4	MAN			16x4,8"	NO	FL/BT/IR			122,9
ST 230	2.893,00	Husqvarna	Husqvarna	6,3	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE/	BISTADIO	76x58,4	MAN			16x4,8"	NO	FL/NO/IR			110,2
ST 227	2.597,00	Husqvarna	Husqvarna	5,6	DM	MAN/ELDISCO FRIZIONE/	BISTADIO	68x58,4	MAN			15x5,0"	NO	FL/NO/IR			97,5
ST 427T	4.879,00	Husqvarna	Husqvarna	8,2	DM	MAN/EL IDROSTATICO /	BISTADIO	69x58,4	MAN				SI	FL/NO/IR			164,2
ST 430T	5.121,00	Husqvarna	Husqvarna	9,69	DM	MAN/EL IDROSTATICO /	BISTADIO	76x58,4	MAN				SI	FL/NO/IR			169,19



Anni di attività nella difesa degli interessi dei rivenditori di macchine per il giardinaggio e l'agricoltura, di servizi rivolti alle categori rappresentate per la sicurezza, la formazione, l'informazione su tutte le novità del settore e soprattutto orientati verso le nuove tecnologie

Unisciti a noi !

- ✓ **Per trovare un punto di incontro tra i professionisti**
Un'occasione per aprire i propri orizzonti e migliorare i processi aziendali di ciascuno.
- ✓ **Essere colleghi e non concorrenti**
Si posso condividere successi e problematiche sapendo che i Competitors sono altri
- ✓ **Affidarsi allo sportello informativo**
Unagreen&Assogreen è il punto di riferimento dove un team di esperti sono a disposizione dei soci per ogni esigenza informativa
- ✓ **Trovare soluzioni pratiche per un lavoro più facile**
Per facilitare il lavoro dei soci, Unagreen&Assogreen offre soluzioni efficienti ai soci
- ✓ **Partecipare alla vita associativa**
Ogni socio può partecipare attivamente alla vita associativa dando il proprio contributo ed esponendo le proprie idee

Per maggiori informazioni scrivere a: unagreen@federacma.it

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

Segreteria Tel. 06/87420010 - Gianni Di Nardo - Segretario Generale cell. 392 3276200



FOCUS SULLE FIERE

Eima international: ecco le novità di quest'anno

Le date dell'Eima International, la seconda fiera al mondo di macchine agricole e da giardino, che si svolgerà a Bologna (19-23 ottobre 2021), si fanno ormai prossime.

Come di consueto, Federacma partecipa all'Eima come organizzatrice dello spazio Eima-Desk al cui interno saranno presenti molti nostri partners e alcune associazioni della filiera. Quest'anno però, si caratterizza per diverse novità.

Al posto dell'Officina Live, nel padiglione 36, proporranno l'innovativo Digital Workshop: il futuro già in campo, uno spazio informativo in cui scoprire le più recenti innovazioni presenti nel mondo dell'agricoltura digitale e 4.0, in cui sarà presente anche il Crea (Consiglio per le Ricerche in Agricoltura e Analisi dell'Economia Agraria) che presenterà il proprio nuovo simulatore e verranno esposti alcuni robot agricoli. Vi aspettiamo per un'immersione nel futuro già possibile!

L'altra grande novità di quest'anno è che avremo uno stand completamente nuovo nel settore garden – all'interno del padiglione 35: curato dalla nostra Unione Unagreen&Assogreen, con un'Officina Live dedicata alle macchine da giardino denominata "IL GIARDINO SICURO" in cui i concessionari presenteranno diverse tematiche inerenti la sicurezza delle macchine da giardino.

Tra i nostri partner che esporranno, sarà presente anche Assofloro, con cui condividiamo esperienze nel garden e che avrà cura di invitare giardinieri e professionisti del settore.

Demogreen: il bello di "provare" sul campo

Il 17 e 18 settembre 2021, al Parco Esposizioni di Novogro, nei pressi dell'aeroporto di Linate, si è svolta Demogreen,

la fiera dedicata ai professionisti del verde che ha lo scopo di far scoprire e conoscere meglio tutte le categorie merceologiche legate alle proprie attività (attrezzature specializzate, macchine agricole, sementi, sistemi di irrigazione). Si tratta di uno spazio espositivo di 25 ettari in cui i visitatori hanno modo di provare e testare sul campo le attrezzature e i macchinari in esposizione. La manifestazione, a cui hanno partecipato alcuni associati Federacma/Unagreen&Assogreen, ha accolto oltre 3.500 visitatori che hanno dimostrato di apprezzare particolarmente momenti dedicati alle dimostrazioni delle macchine agricole e l'evento del Timbersport.



Per info e contatti: unagreen@federacma.it

Segreteria Tel. 06/87420010 - Gianni Di Nardo - Segretario Generale cell. 392 3276200

Marketing **MG** Giardinaggio



2019

2020

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

www.ept.it

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

Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.



PLATFORM BASKET

campbell.com 05221

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER
LA MANUTENZIONE DEL VERDE

PLATFORM
BASKET

PLATFORM BASKET

Via Montessori, 1 - 42028 Poviglio (RE) Italy
Tel. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667
E-mail: info@platformbasket.com

platformbasket.com

Made in Italy

