MARKETING | GIARDINAGGIO

# MG

Organo ufficiale di UNAGREEN & AssoGreen by FEDERACMA

30 ANNI

**N.268 - NOVEMBRE/DICEMBRE 2021 - MENSILE** | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

Disegnamo, progettiamo e
realizziamo motori altamente performanti
con l'inestimabile valore che ci contraddistingue

L'ITALIANITA'

1993

1994

2022

**Dal 1993**

**PASSIONE ITALIANA**

Since 1960
ZANETTI MOTORI

New 2021

**Compatta**
*Compact*

**Leggera**
*Light*

**Per lavori interfilari**
*For interfilar*

**Super veloce**
*Very fast*

# ZEN 50.20 SG

## motozappa benzina · *gasoline tiller*

Scopri tutte le caratteristche, scansiona il QR code


Since 1960 ZANETTI MOTORI

**Prai srl**
ZONA PIP - Via Nobel, 11/17
70024 Gravina in Puglia (BA) - Itay

Tel. +39 080 325 58 17
Fax +39 080 32579 06

www.zanettimotori.com

Segui **Zanetti Motori** su:

Hinowa®
the future is now

# Piattaforma Aerea Cingolata

LL20.10 MK2
PIIIS

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

DSE
Dual Side Entry
Basket
READY

## Hinowa il tuo partner ideale per la manutenzione del verde

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

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

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

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

MG

NOVEMBRE/DICEMBRE 2021

# EDITORIALE

Un affresco a tinte vivissime. Dolce Bologna, dolcissima l'Eima a spiegare ancora una volta quanto incredibile sia stato il 2021 del giardinaggio. C'è chi è cresciuto anche dell'80%, chi ha dovuto assumere decine di persone per produrre ancor più velocemente e far fronte ad una richiesta senza precedenti. Tutti ad agosto hanno lavorato come a marzo, tanti nemmeno si sono fermati. Effetto rimbalzo? Fino ad un certo punto, perché il garden anche nel periodo di lockdown è andato avanti quasi come se nulla fosse, recuperando nella seconda parte del 2020 quel che s'era inevitabilmente perso nei primissimi mesi di emergenza sanitaria. Un sorriso dietro l'altro a Bologna, senza soluzione di continuità. E la sensazione forte che l'onda sarà lunga, anche se di ostacoli lungo il cammino ce ne sono tanti e tutti parecchio complicati da scavalcare. Grande fermento, grande interesse, grande adrenalina nei due padiglioni dedicati al verde. Il giusto mix fra la soddisfazione per quel che è stato e la necessaria consapevolezza per le incertezze per il 2022 ed oltre. Cinque giorni anche di dibattito a distanza, di un confronto naturale, di momenti da ricordare. L'anno che se ne sta andando resterà nella storia di tante aziende e di tantissimi rivenditori. Per i freddi numeri ma anche per i numeri, intesi come acrobazie, di tutti gli attori della filiera ad un certo punto messi di fronte ad uno scenario mai visto prima in cui era facile perdersi o andare in confusione. È stato il contrario invece, proprio allora il garden ha fatto vedere davvero di che pasta è fatto. Proprio quando il mercato è sceso su un terreno dalle forti pendenze, quello con cui il mondo del verde in fondo ha dovuto sempre fare i conti. Allenato a cambiare in corsa, ad essere sempre agile, a districarsi nella tormenta, a vincere anche le battaglie impossibili e venirne fuori a testa altissima. Senza mai un lamento, sempre lavorando sodo. Missione compiuta, ancora una volta, anche se la partita vera deve ancora cominciare. Più avanti, nella vera resa dei conti.

MG
**è organo ufficiale di**

UNAGREEN & AssoGreen by FEDERACMA

*segreteria Tel. 06/87420010*
*Per info e contatti: unagreen@federacma.it*

EPT
**Editrice Periodici Tecnici sas**

**Direttore Responsabile**
Dino Bellomi

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

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

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

**Impaginazione**
Studio MG

**Pubblicità e Sviluppo**

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

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

**Socio effettivo**
ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE

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

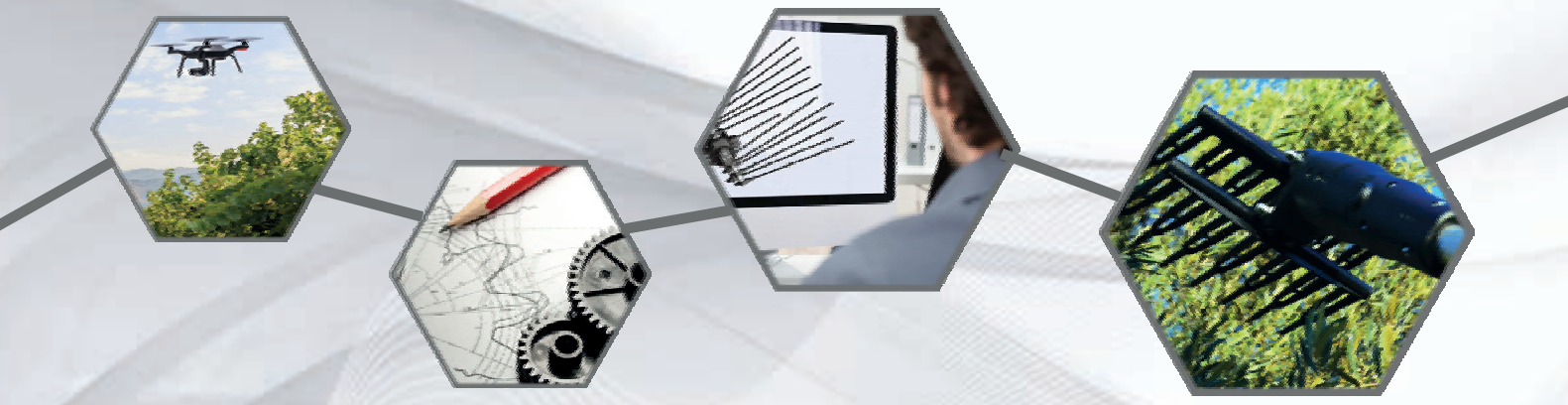
**Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate su MG Marketing Giardinaggio sono sotto la responsabilità degli autori e degli inserzionisti.**
**Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.**

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

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

Minelli®

ENGINEERING - DESIGN



***Scegli*** *l'innovazione tecnica ad alta produttività dei potatori e forbici a batteria Minelli per la manutenzione e cura delle tue piante*

EnerGarden® **EnerKut® 900**

EnerGarden® **EnerKut® EP25**

EnerGarden® **ENER-Q1**

CE

EnerGarden® **ENER-Q3**

MADE IN ITALY

MINELLI Elettromeccanica - V.le Costituzione, 43 - 42015 Correggio ( Reggio Emilia ) - Italy - Tel. +39 0522 637.759 - Fax +39 0522 637.715
e-mail: minelli.elettromeccanica@gmail.com - web: www.minelliweb.com

MG

# SOMMARIO 2021

ACTIVE
DAL 1993
PASSIONE ITALIANA
www.active-srl.com

## a tu per tu

8 **Renato Cifarelli**
«Eima al massimo, ripartiamo da qui»

## comunicazione

32 Tasso di conversione, la chiave è tutta lì

## dalle aziende

15 **Claber**, gamma Aquamaster Grande portata, massima tenuta

18 Aspiratori-soffiatori, **Einhell** sul trono

26 **Campagnola**
Speedy e T-Cat, la potatura verso la perfezione

31 **Ricca Andrea**
La forza di PCW4000, Portable Winch fa centro

36 **Andrea Marchini - Ipierre**
«Radici, storia, valori Ipierre, che grande sfida»

49 Missione-**Husqvarna**, lo scettro a Charlotte

## fiere

48 L'Eima è la regola, Bologna esulta

## il punto

12 **Alessandro Fontana**
«No a prodotti senza margini»

## indagine

28 «La differenza è nei veri servizi»

## l'opinione

20 **Daria Bosio AIPV**
«Guardiamo il verde come un vero e proprio investimento»

60 **Roberto Dose**
«La grande incognita ora è l'aumento dei prezzi»

## marketing verde

16 **Alessandro Di Fonzo**
«Prodotti e servizi non bastano più»

## mercato

14 Numeri da paura, nessun pit stop

22 La grande arte della flessibilità

## professionisti

46 **Valentino Russo**
«Il giardino oggi? È un'altra stanza»

## punto vendita

64 «Anno splendido, ma l'inflazione?»

## rubriche

38 News

50 Vetrina Eima

## scenari

62 Aziende digitali, strada scritta

**67 Tuttomercato**

# PAURA DEL COLPO DI FULMINE?

## CON I NOSTRI GENERATORI NON SARÀ MAI UN'APPUNTAMENTO AL BUIO

WWW.IBEA.IT

Prima i logici dubbi, poi le assolute certezze lievitate di giorno in giorno. Numeri eccellenti, una corposa presenza straniera, tanta adrenalina negli stand. «E l'edizione 2022 sarà ancora migliore»

# «EIMA AL MASSIMO, RIPARTIAMO DA QUI»

La cartolina è bellissima. Piena di colori, di luce, di positività. Quando anche l'ultima porta dell'ultimo padiglione dell'Eima s'è chiusa la sensazione è stata forte. Un lungo sospiro fatto di felicità, soddisfazione massima, l'ulteriore sensazione che un giorno a Bologna sia sempre ben speso. Anche stavolta, nonostante logici interrogativi. Renato Cifarelli, presidente di Comagarden, ha la calma dei forti e la pazienza giusta prima di tracciare l'ultima linea. Possibile adesso, a bocce ferme, ora che ogni dubbio è stato spazzato via dall'ennesima grande edizione. La più complicata. «Era molto difficile», premette Cifarelli, «fare delle previsioni, anche se personalmente sono sempre stato ottimista. Considerando l'andamento delle altre fiere che si sono tenute prima della nostra, avere la metà dei visitatori rispetto a quelli dell'edizione pre-covid, quindi intorno ai 160 mila, sarebbe stato un risultato già buono. Ne abbiamo avuti 270 mila, quindi siamo andati molto al di là delle aspettative».

**Il riscontro più sorprendente, al di là dei numeri?**

«Direi la presenza di stranieri. Certamente gli operatori non sono venuti da tutte le aree del mondo, perché molti Paesi si trovano ancora in lockdown e perché le procedure di certificazione sanitaria e le regole per i trasferimenti sono risultate complicate per alcuni Paesi, così da scoraggiare la partecipazione alla rassegna. Malgrado questo la presenza di operatori esteri è stata sicuramente molto buona: ho incontrato persone venute in macchina o in pullman da Paesi lontani, e questa è stata una bella prova di fedeltà verso la fiera e verso le case costruttrici che esponevano».

**Il termometro avvertito nel giardinaggio?**

«Il settore sta andando bene in termini di vendite e di produzione, anche se ci sono tensioni su

prezzi e consegne. Il Salone di Eima Green era un'ottima occasione non soltanto per essere a contatto diretto con gli operatori e con il pubblico, ma anche per parlare con le persone del settore, confrontarsi sull'evoluzione della domanda e sulle questioni relative ai costi di produzione e alla logistica, per condividere anche eventuali strategie. Insomma, la fiera ha offerto l'opportunità di monitorare il settore in tutti i suoi aspetti».

**Incrementi sensibilissimi per tutti, dunque, mescolati però a dubbi e incertezze fra aumenti delle materie prime e ritardi nelle consegne delle macchine. La sua visione del momento qual è?**

«Ci vorrà molto tempo per vedere come e dove si stabilizzerà il mercato. I ritardi nelle consegne sono legati in gran parte all'emergenza sanitaria, e la crisi delle materie prime è dovuta a tensioni internazionali e geopolitiche di non facile soluzione. L'aumento del costo delle materie ferrose è dovuto alla riduzione delle esportazioni da parte della Cina, che si sta concentrando sulla domanda interna e che fa mancare le forniture in Europa. Si tratta di strategie produttive che non possono cambiare da un momento all'altro e che rendono difficile per noi costruttori fare previsioni. In questo quadro non va trascurato il problema dei motori termici: per quanto possa esserci carenza nelle forniture nessuno farà investimenti in Europa, visto che l'UE sembra averli destinati ad una progressiva "estinzione". Su questo aspetto è dunque più facile che si aggravi il problema delle forniture piuttosto che si torni ad una condizione di normalità».

**Questi grandi risultati determinati più da un effetto-rimbalzo rispetto al 2020 o onda che crede proseguirà anche nel 2022. È quel che tutti si chiedono.**

«Il punto di svolta è capire se siamo di fronte ad ordini che il mercato assorbe o ad ordini incrementati dalla paura di restare senza materiali. Se le commesse dipendono da un'effettiva domanda di prodotti, la fase positiva continuerà anche nei prossimi mesi, mentre se le commesse hanno una ragione d'ordine strategico, quella appunto di realizzare una scorta cospicua prima che le variabili relative ai costi possano andare fuori controllo, il mercato avrà una brusca frenata. In realtà lo capiremo abbastanza presto, perché proprio in questo periodo iniziano per molti prodotti gli ordinativi prestagionali e si può dunque avere un riscontro dal mercato reale».

### Che orientamento ha percepito nel rivenditore?

«Naturalmente si avverte la soddisfazione per l'ottimo andamento del mercato, ma si avverte anche l'incertezza per il futuro proprio in riferimento alle questioni cui abbiamo accennato. L'atteggiamento dei rivenditori è quello di stare con gli occhi bene aperti per interpretare correttamente i trend del mercato, e di confrontarsi con le case costruttrici per sintonizzare le strategie. Ho notato proprio una sete di confronto con le aziende del settore».

### Già individuato il prossimo passo che vorrete fare nel 2022?

«Certamente faremo un'Eima ancora più importante. Coloro che hanno deciso quest'anno di non partecipare alla rassegna - non molti per fortuna – credo si siano pentiti della scelta. Quelle case costruttrici che hanno disertato la rassegna penso torneranno nel 2022, anche spinte dai propri team di vendita, che erano presenti in fiera e che hanno visto i clienti disorientati dal fatto di non trovare i propri marchi di riferimento. Per il Salone del giardinaggio punteremo ad ulteriori miglioramenti, perché la fiera ha un ruolo sempre più importante per gli operatori di questo settore, e concorre in modo visibile al successo generale di Eima International».

### Un "rischio" una seconda Eima a distanza di solo un anno?

«Vedo davvero pochi rischi, perché abbiamo percepito nei costruttori e negli operatori la voglia di tornare alla normalità, e quindi di tornare alla collocazione classica della fiera negli anni pari e nel mese di novembre. Va poi considerato che il settore sta attraversando una fase particolarmente dinamica per quanto riguarda le innovazioni tecnologiche e di prodotto, e sono proprio queste innovazioni che motivano gli operatori a partecipare ad una rassegna come l'Eima. Con ogni probabilità avremo l'anno prossimo una presenza più consistente di visitatori esteri ed anche questo sarà un fattore decisivo per il successo della rassegna».

### La sua personalissima immagine della fiera?

«Una fiera in evoluzione sotto tutti i punti di vista, anche quello delle strutture. Lo sviluppo del quartiere fieristico, con i nuovi padiglioni e con un sistema logistico e di servizi sempre migliore, è un elemento importante per il futuro della rassegna. Il quartiere di Bologna ha avviato un ampio progetto di ristrutturazione che si completerà probabilmente nel 2030, e che è nato proprio per soddisfare la richiesta da parte dell'Eima di spazi espositivi più ampi e moderni. Abbiamo sottoscritto un contratto con l'Ente fieristico che ci impegna a rimanere a Bologna per le prossime edizioni proprio a fronte dell'ampio progetto di rilancio della struttura fieristica. Insomma, per gli anni prossimi immagino un'Eima molto affollata, ma in un paesaggio architettonico sempre più moderno».

### Da dove nasce il grande successo dell'Eima?

«L'Eima è una fiera organizzata direttamente dall'associazione dei costruttori, e quindi porta in sé la cultura di un comparto industriale molto

innovativo e competitivo. La conoscenza di tutte le merceologie, la conoscenza dei mercati di riferimento, la concretezza nel creare occasioni di business, la volontà di fare sistema con il mondo professionale, con il mondo della ricerca e con i soggetti politici sono elementi che hanno grande importanza per gli espositori e che solo un'associazione di categoria storica come FederUnacoma può mettere in campo. C'è poi un'esperienza specifica che ha un enorme peso sotto il profilo organizzativo. La Federazione ha all'attivo 44 edizioni dal 1969, e la struttura che gestisce la Fiera è una macchina super collaudata».

**La presenza internazionale che peso ha avuto?**

«L'Eima ha confermato la sua caratura internazionale anche in un anno "di transizione" come il 2021 e questo dice molto sul posizionamento della rassegna. Tra i grandi eventi dedicati alla meccanica agricola l'Eima è ai vertici per quanto riguarda le rappresentanze estere, sia come espositori che come visitatori, e questo consente di avere una gamma merceologica amplissima e una domanda estremamente diversificata. Il mercato della meccanizzazione è complessivamente in espansione, ma richiede tecnologie specifiche per ogni tipo di lavorazione e per ogni contesto: più è vasta la scelta di tecnologie e modelli più la fiera potrà avere appeal per gli operatori esteri; più saranno presenti gli operatori esteri più le case costruttrici saranno incentivate ad essere presenti con il meglio della produzione. È un circolo virtuoso, da alimentare».

**Si sono viste anche novità vere, no?**

«Non dobbiamo dimenticare che per cause di forza maggiore abbiamo più volte dovuto spostare le date dell'Eima, e per l'incertezza legata agli eventi fieristici molte aziende hanno dovuto far uscire sul mercato i prodotti quando erano pronti, senza usare il traino della fiera. Nei padiglioni abbiamo dunque visto molte novità che potevano essere definite "del periodo" più che "della fiera" in senso stretto. Tuttavia, non sono mancate anteprime assolute, e il concorso Novità Tecniche ha premiato soluzioni inedite di grande livello. Siamo peraltro in un momento di forti cambiamenti, perché le aziende stanno rivoluzionando le gamme di prodotti, e questo promette anche un'Eima 2022 molto attrattiva e ricca di contenuti».

**Il peso della batteria?**

«Ha un successo sempre più evidente nel segmento hobbistico, mentre presenta ancora elementi critici nel segmento professionale. Mi sembra però che, per quanto riguarda gli indirizzi politici, la strada sia stata tracciata e vada in direzione dell'elettrico, una decisione forse troppo affrettata... Va detto che, a differenza di quanto si prospetta per i motori termici, l'esplosione della trazione elettrica nell'automotive rende più conveniente l'investimento in nuove generazioni di batterie, delle quali anche il nostro settore potrà beneficiare».

**Il suo personalissimo stato d'animo un'ora prima dell'inizio della fiera e un'ora dopo il quinto giorno?**

«Ho sempre sostenuto, anche pubblicamente, che l'Eima poteva essere la fiera del rilancio e con questa convinzione sono arrivato sino alla vigilia. Un'ora prima dell'apertura – a dire la

verità – ero anch'io in attesa del responso e mi sono chiesto se ero stato troppo ottimista; ma presto siamo andati in scena e tutto funzionava molto bene. Alla fine del quinto giorno c'era piena soddisfazione, sia come membri dell'associazione dei costruttori sia dal punto di vista aziendale, perché la fiera è stata un grandissimo successo, l'evento B2B probabilmente più visitato in assoluto nel 2021. Ancora adesso avverto un senso di soddisfazione a livello personale, per aver visto giusto sulla fiera, nonostante tutti coloro che non ci credevano».

# «NO A PRODOTTI SENZA MARGINI»

Tante questioni sul tavolo. Alessandro Fontana scopre tante carte. Tutte pesanti, tutti dei crocevia. Di qua o di là, senza troppi giri di parole. «Siamo sempre più perplessi. Adesso c'è il problema della consegna degli spazzaneve. Soprattutto dei cingolati. Se non dovesse nevicare bene, ma se dovesse succedere come l'anno scorso quando di neve ce n'è stata in grande quantità e avevo coda fuori dal negozio rischiamo di non soddisfare tutte le richieste e quindi di non far fatturato. E lo spazzaneve», evidenzia Fontana, «è una macchina che una certa marginalità la assicura, soprattutto in caso di necessità. È uno scenario sempre più difficile da interpretare».

«Certi articoli, a partire da quelli a batteria, costa più tenerli di quanto non valga la pena venderli. Bisogna iniziare a fare una riflessione seria in questo senso, anche perché con centinaia di modelli sul mercato sfido chiunque a conoscerli tutti alla perfezione. E riuscire quindi a dare al cliente un servizio da veri specialisti».

### E il rivenditore è a metà strada…

«Già, noi siamo in mezzo. Con tutte le nostre problematiche, ma anche i dubbi. Perché cerchi di prevenire acquistando o preordinando qualcosa in più col rischio che se la stagione non va come vorresti alla fine te le trovi sul groppone. Difficile da intuire come bisogna muoversi».

### Il cliente finale come sta?

«Dal suo lato sta anche bene. È tornato a farsi un po' vivo. A Piacenza abbiamo partecipato a Forestalia, legata ovviamente alla forestazione e in combinazione col mondo delle api, Apimell, l'unica fiera in Italia e quindi in grado sempre di attirare molta gente. In quell'occasione abbiamo stralavorato. C'è stato un gran fermento, con visitatori che hanno anche acquistato. E ciò che ho notato, anche se in fiera hanno comprato tornando a metodologie che appartenevano ai nostri nonni, è stato questo binomio fatto dalla domanda successiva in cui ti chiedevano l'indirizzo del sito internet. In modo tale che l'acquisto successivo l'avrebbero fatto online. Più che il depliant o il

bigliettino da visita hanno voluto i riferimenti web e se è possibile comprare attraverso il sito. È il ritratto di chi è interessato ad acquistare da una persona che esiste veramente ma che si rivolge volentieri anche ad internet».

## Si andrà sempre più in quella direzione?

«Se si percorrerà con forza quella strada non lo so. Di sicuro il web avrà sempre più importanza, d'altronde i numeri raccontano che è sempre in crescita, ma certamente andrà portato avanti con l'offline. Quindi col mercato tradizionale. Il rivenditore dovrà avere questo doppio binario. Difficile, perché chi ha imparato a vendere online ormai è inavvicinabile e chi deve cominciare a farlo non può improvvisare su questioni che richiedono invece altissima specializzazione».

## Rischia di perdere potere lo specialista?

«Un po' è già così. Le grosse piattaforme stanno facendo dei numeri. Bisognerà vedere poi quali saranno i grandi scenari. Anche a livello agricolo si parla di grandi gruppi di vendita e non è detto che una cosa del genere non si concretizzi anche nel giardinaggio, magari con macrodistributori che il prodotto lo girano a vari subagenti. Anche se ci vorrà del tempo prima che questa ipotesi si concretizzi».

## Preoccupato?

«Sinceramente sì. Perché non si riesce a programmare, il futuro non è così roseo se ci pensate bene. Si continua a vivere gestendo l'emergenza, senza poter pianificare come si deve perché la situazione è completamente instabile. Ma sono preoccupato anche per un altro motivo».

## Quale?

«Stiamo vendendo dei prodotti che sarebbe meglio cominciare a non trattare più. Tipo quelli di primo prezzo, quelli che ti garantiscono numeri ma coi quali non fai valore. Vendiamo dei prodotti a batteria sotto i duecento euro dove anche marginando il 25% in soldoni significa mettersi in tasca venti euro. E questo non ci porterà mai a crescere. Per di più ci stiamo perdendo le crescite in altri settori che sarebbero più produttivi. È ora di iniziare ad essere consapevoli di quel che facciamo e di avere il coraggio di dire no. Perché quello è un prodotto povero che mi costa di più venderlo che non venderlo. Meglio iniziare quindi a farci le spalle grosse e mettere da parte quella fascia di articoli. Fra l'altro tutti installabili facilmente da chiunque. È un attimo passare a negozi diretti della stessa azienda produttrice o magari vere e proprie piattaforme di vendita. Visto il periodo, è ora di iniziare a razionalizzare anche quel che vendiamo. E di focalizzarci soprattutto su prodotti specifici, anche per un fattore di conoscenza».

## Cioè?

«Nel nostro portafogli ormai ci sono talmente tanti prodotti e di tanti marchi che già conoscerli tutti diventa difficile. Rischi quindi di perdere qualcosa anche dal punto di vista della specializzazione. Impensabile quasi conoscere alla perfezione tutti quelli che abbiamo in negozio, soprattutto quelli a batteria visto che negli ultimi tre anni di nuovi ce ne saranno stati a centinaia. Nessun rivenditore credo possa conoscere esattamente a menadito tutte le caratteristiche di tutti. E quando entra un cliente che ti chiede delle informazioni e non ti dovessi mostrare sicurissimo perderesti di credibilità a causa di un prodotto che non margini e che è solo un costo gestirlo».

## Come va in archivio il 2021?

«Questo gran fiorire di vendite io non l'ho visto, soprattutto perché quando servivano i prodotti non sempre li avevamo in casa. Mi riferisco anche a macchine professionali, dove invece molto ha aiutato la 4.0».

## Messaggio di chiusura dell'anno?

«Quello di iniziare a fare una riflessione sui prodotti che vendiamo. Fra quanto costa tenerli in negozio e quanto rendono. Guardiamoci in tasca e poi facciamo delle scelte. Con l'aumento dei prezzi e la diminuzione del potere d'acquisto non si scherza».

Nove mesi a tutta velocità, specchio di un anno straordinario in cui il giardinaggio ha mostrato il suo volto migliore pur fra tante difficoltà. Grandi numeri per tutti. Col picco di soffiatori, rasaerba e motoseghe

# NUMERI DA PAURA, NESSUN PIT STOP

Nessun dubbio, solo l'ennesima conferma. Il mercato delle macchine per il giardinaggio e la cura del verde viaggia a gran ritmo. I dati sulle vendite nei primi nove mesi di quest'anno, elaborati da Comagarden/Morgan, indicano una crescita complessiva del 24,3%, in netto recupero quindi rispetto al calo dello 0,9% registrato nello stesso periodo del 2020. I dati, presentati nello scenario di Eima International da Renato Cifarelli, presidente di Comagarden, l'associazione dei costruttori di settore, «consegnano un quadro differenziato. I rasaerba crescono del 19,5%, I tagliasiepi del 18,2%, le motoseghe del 27,3%, i trimmer del 30,4%, i trattorini per giardino del 15,8%. Incrementi più consistenti per i soffiatori/aspiratori (+42%) e per le motozappatrici che lievitano addirittura del 73,6%, mentre l'unica tipologia di mezzo che segna decrementi è quella degli atomizzatori (-38,7%) dopo però impennate notevolissime in piena pandemia. Da rilevare come, all'interno di ciascuna tipologia di macchina e attrezzatura, i modelli a batteria segnino incrementi parecchio consistenti: rasaerba +46,5%, soffiatori/aspiratori +49,2%, trimmer +61%. A ribadire di come i mezzi elettrici risultino sempre più graditi dal pubblico per la facilità d'uso e la minore rumorosità.

La buona performance sul mercato italiano si combina con un momento favorevole anche sui mercati esteri (in Europa le vendite totali risultavano già nel primo semestre dell'anno in crescita del 30%). Questo buon andamento della domanda estera spinge le esportazioni di macchinario italiano verso incrementi consistenti (+23% nel periodo gennaio-luglio secondo i dati Istat sul commercio estero, relativamente ai segmenti dei rasaerba e delle motoseghe), così da far crescere anche la produzione, che si prevede a fine anno in attivo del 15,3%, con un valore pari a 980 milioni di euro.

Gioie ma anche qualche timore. Anche naturale, visti gli scenari degli ultimi tempi. Tutto però messo in preventivo. «L'attuale fase del mercato deriva da una crescita spontanea della domanda», ha spiegato Cifarelli, «giacché il settore del gardening può utilizzare poco quegli incentivi pubblici, vedi in particolare il bonus fiscale per l'acquisto di macchine con sistemi 4.0, che stanno spingendo invece il mercato delle macchine agricole. Quello che accomuna il settore del giardinaggio e quello della meccanica Agricola è purtroppo la crisi delle materie prime e della logistica: i materiali ferrosi, necessari per la fabbricazione delle macchine e delle attrezzature per il gardening, sono ormai difficili da reperire se non a prezzi enormemente elevati, il costo dei container è cresciuto del 300%, la bolletta energetica incide in modo sempre più consistente e, al di là della congiuntura, difficilmente potrà tornare ai livelli precedenti. Il rischio è che l'aumento complessivo dei costi non possa più essere assorbito dall'azienda produttrice e debba essere ricaricato sui listini, anche perché ai costi di produzione si debbono aggiungere quelli per la ricerca e lo sviluppo dei prodotti, che incidono in modo ormai molto consistente sui bilanci aziendali».

Una nuova linea di prodotti, completa e di elevata qualità, ideale per gli ambiti professionali. Attore protagonista del mercato, tassello ulteriore di un'offerta senza limiti. A tutti i livelli, per ogni necessità

# CLABER, GAMMA AQUAMASTER

## GRANDE PORTATA, MASSIMA TENUTA

Claber presenta una nuova gamma di raccordi e accessori di grande diametro: Aquamaster. Una gamma completa e professionale per tubi di diametro da 3/4" e 1", dall'inconfondibile design **Claber**, adatta ad essere utilizzata in diverse applicazioni: dal giardino alla cantieristica, dall'agricoltura all'utilizzo con le pompe di aspirazione.

I prodotti della **linea Aquamaster** sono, infatti, caratterizzati da un grande diametro interno che consente un elevato passaggio d'acqua, riducendo così le perdite di portata. In giardino il loro utilizzo con i tubi di diametro 3/4" e 1" è indicato quando si ha la necessità di utilizzare lunghezze di tubo importanti e soprattutto quando la portata d'acqua disponibile non è elevata: in questo caso è consigliato utilizzare **Aquamaster** ad inizio della linea per consentire il massimo passaggio d'acqua ed eventualmente terminare con un tubo di diametro inferiore e accessori standard.

I raccordi di grande diametro trovano, inoltre, diverse possibilità di utilizzo in ambiti professionali come l'agricoltura e la cantieristica, nonché negli ambiti domestici, in connessione con le pompe di aspirazione (soprattutto per il pescaggio da serbatoi di raccolta dell'acqua piovana, laghetti, pozzi artesiani). Ecco perché i raccordi **Aquamaster** presentano la tecnologia di aggancio Safety-Lock, che garantisce una connessione immediata e a perfetta tenuta, e sono testati per un utilizzo con pressioni elevate, fino a 10 bar.

# «PRODOTTI E SERVIZI NON BASTANO PIÙ»

*di Alessandro Di Fonzo*

«Sarà come scendere in pista con una Ferrari e competere con delle '500 bicilindriche Anni Sessanta». È la metafora migliore che possa usare, per far capire agli operatori del settore le potenzialità derivanti dalla conoscenza e dell'applicazione di questa ancora sconosciuta disciplina chiamata marketing. La parola marketing, in italiano, è di difficile traduzione. Forse questo è uno dei principali motivi per cui, la maggior parte degli imprenditori anche di altri settori e ancor più del giardinaggio, non approfondiscono il tema e lo ritengono marginale.
Letteralmente marketing in inglese deriva da "go to market" e, la traduzione italiana, dovrebbe essere "portare a mercato".
Tutto piuttosto vago, questo è il motivo per cui ogni formatore ed esperto ridefinisce il concetto con una propria definizione. L'ho fatto anche io.

«D'accordo la qualità, ma l'elemento-chiave al giorno d'oggi è la percezione. Manipolabile da adeguate strategie. La regola, chiara, vale anche e soprattutto per un settore parecchio inflazionato come il garden, incredibilmente indietro in materia. È ora di recuperare il terreno perduto»

*«Il marketing è l'insieme di azioni (offline e/o online), che permettono di portare a mercato un prodotto/servizio utilizzando quelle leve psicologiche in grado di modificare in meglio la percezione della nostra offerta rendendola unica agli occhi del potenziale cliente/cliente».*

Argomento e spiego in maniera più approfondita: l'Italia è un grande paese, ci sono grandi idee, grandi prodotti, grandi servizi e grandi imprenditori che li offrono, ma, molto spesso, viene sottovalutato il fatto che approfondire i concetti di vendita e marketing renderebbe molto più performanti le nostre proposte. Per comprendere meglio quello che sto dicendo è opportuno fare degli esempi piuttosto esplicativi partendo da domande, sulle quali invito il lettore a riflettere.
Dove è stata inventata la pizza? A Napoli. La pizzeria con più punti vendita al mondo, invece, è americana e si chiama Pizza Hut e, sicuramente,

## Chi è

*Dopo la laurea in Agraria con specializzazione in tappeti erbosi sportivi, Alessandro Di Fonzo nel 2004 apre un'azienda di giardinaggio con la quale opera in gran parte d'Italia. Da sempre Di Fonzo ritiene fondamentale la conoscenza tecnica del settore, che viene implementata grazie a studi alla Scuola Agraria del Parco di Monza di cui, nel 2008, diviene giardiniere certificato. Successivamente si forma anche all'estero, frequentando a Londra corsi di garden design e light design.*

*Di Fonzo ha sempre ritenuto che la conoscenza tecnica del settore fosse importante ma non sufficiente per competere nel mercato ad alto livello. Per questo decide di studiare marketing da formatori americani e italiani. Nel 2020 decide di unire le sue competenze tecniche di giardinaggio, la conoscenza del settore e della clientela, alle competenze di marketing. E di lanciare nel mercato italiano una nuova figura professionale: l'esperto di marketing per aziende di giardinaggio.*

non vende la miglior pizza al mondo.
Dov'è nato il caffè? A Napoli. Qual è la caffetteria con più punti vendita e dal maggior fatturato al mondo? Si chiama Starbucks e nasce negli U.S.A. L'hamburgeria più conosciuta? È McDonald's e fattura più di tutte le hamburgerie gourmet al mondo messe insieme.
Riflettendo su queste domande, vengono fuori due concetti. Il primo è che gli americani sono maestri nel marketing. Il secondo concetto vero, sebbene sia per molti difficile da digerire, è che quello che conta al giorno d'oggi, non è il servizio, non è il prodotto, ma la percezione degli stessi che, grazie al marketing, riusciamo a fornire al nostro potenziale cliente.
Prima che ci siano fraintendimenti, specifico che non affermo e non invito nessuno ad offrire un prodotto/servizio che non siano di qualità, ma dico solamente che, questo parametro, nel 2021 non è più sufficiente per emergere in qualsiasi mercato.
Questo è vero soprattutto in un settore inflazionato come quello del giardinaggio.
Dobbiamo prendere atto che i tempi sono cambiati e siamo in una nuova era.
La precedente, e ormai sorpassata, era quella del prodotto o del servizio. Oggi siamo nell'era della percezione del prodotto e del servizio.
Questa può essere manipolata grazie ad adeguate strategie di marketing di cui necessiterebbero tutte le tipologie di aziende in Italia, nessuna esclusa.
Se questo è il dato di fatto di cui pochi sono a conoscenza e su cui tutti dovrebbero lavorare e riflettere, la realtà è ben diversa: in Italia si opera ancora pensando che, se il prodotto/servizio è di qualità, non è necessario altro per mettere in piedi aziende profittevoli.
Questo approccio, che dovrebbe essere superato, ce lo portiamo dietro dal secondo dopoguerra e dalla ricostruzione dell'Italia.
Parlo dei tempi del boom economico e di quando non c'era nulla. Ogni prodotto e ogni servizio erano nuovi, unici e offerti da pochissime aziende. La concorrenza era praticamente inesistente e, se producevi qualsiasi cosa o avevi un'azienda in grado di erogare qualsiasi servizio, vincevi facilmente.
Oggi è tutto diverso e, per ogni cosa, ci sono infiniti competitor sia nel nostro mercato di riferimento, sia online.
C'è ancora poca diffusione, ma esistono già corsi sul web di manutenzione del verde e, probabilmente, già qualche operatore del settore avrà perso dei clienti a discapito della formazione online a portata di click.
Lo scenario di cui ho parlato potrebbe essere demotivante, in realtà offre una grande opportunità. Se tanti altri settori si sono già portati avanti e stanno lavorando bene sul marketing, quello del giardinaggio è incredibilmente indietro: pochissime aziende hanno un sito web, quasi nessuna ha un brand o marchio strategicamente studiato per essere differente dall'infinità di operatori, che competono nella stessa zona di pertinenza.
Questi sono i motivi per cui conoscere e applicare il marketing per la propria azienda nel 2021 è un'opportunità da non perdere e da cogliere al volo. Per i primi che lo faranno, emergere sarà come scendere in pista con una Ferrari contro '500 bicilindriche Anni Sessanta. Come quelle del boom economico del secondo dopoguerra.

**www.agricoach.it**

Una linea completa, con la garanzia del Sistema Power X-Change a far da grande valore aggiunto insieme ad altri significativi plus che vanno dalla maneggevolezza fino all'estrema versatilità. Il successo è già nell'aria

# ASPIRATORI-SOFFIATORI, EINHELL SUL TRONO

Einhell è lieta di presentare la gamma di aspiratori/soffiatori con **Sistema Power X-Change**, ideati per la rimozione di foglie e altri materiali organici, presenti soprattutto in autunno su vialetti, terrazzi e giardini. Questi apparecchi non hanno il solo lo scopo di ripulire gli spazi per un motivo estetico, ma consentono una pulizia profonda indispensabile per la sicurezza, in quanto prevengono il rischio di rovinose cadute a causa del fogliame umido.

L'assortimento di Einhell dedicato all'aspirazione delle foglie propone nell'offerta il soffiatore/aspiratore per foglie a batteria **GE-CL 36 Li E - Solo**. Si tratta di un apparecchio maneggevole ad alte prestazioni per un uso illimitato in giardino e cortile. L'aspiratore è utilizzabile ovunque ce ne sia bisogno. Pratico, reversibile manualmente da soffiatore ad aspiratore, è dotato di un'impugnatura regolabile per una presa sicura durante l'utilizzo.

Lo spazzafoglie a batteria Einhell **GE-LB 36/210 Li E–Solo** è un soffiatore pratico per l'uso domestico illimitato in giardino e cortile. Nonostante le dimensioni ridotte e il peso minimo, è un apparecchio potente e affidabile che consente una pulizia rapida e comoda di terreni e angoli. Grazie alle regolazione elettronica del numero di giri, è possibile dosare con precisione il getto d'aria, per qualsiasi impiego. Un'altra proposta must have in giardino è il soffiatore/aspiratore per foglie **GE-CL 36/230 Li – Solo**, un apparecchio estremamente efficace. Grazie al suo impiego, sarà facile liberare il giardino di casa e la terrazza da foglie, aghi di pino e piccoli rami. Essendo un membro della serie **Power X-Change,** il soffiatore/aspiratore di foglie offre la massima flessibilità e la potenza della serie a batterie.

Qualsiasi batteria **PXC** è compatibile con ciascuno dei caricabatterie e per il suo utilizzo sono necessarie due batterie da 18 Volt. Il passaggio dall'ampio tubo rigido di aspirazione al soffiatore avviene senza la necessità di utilizzare attrezzi. Un pulsante turbo integrato permette di selezionare la massima potenza di soffiatura. Inoltre, l'impugnatura ergonomica dotata di Softgrip e la funzione anti-vibrazioni, l'impugnatura supplementare regolabile e la cinghia di trasporto, agevolano notevolmente il lavoro. Entrambe le ruote di guida sono regolabili in altezza. In ultimo, Einhell consiglia il soffiatore per foglie a batteria **GE-CL 18 Li E**, una proposta potente e affidabile che consente una pulizia rapida e comoda di terreni e angoli.

Einhell

# UNA FORZA NELLA NATURA.

In campagna o nel bosco, niente è impossibile per l'elettrosega a batteria Einhell.

Un motore anche per l'economia. Giardini dedicati, progetti di livello, sguardo proteso verso il futuro. Come accade in Europa, a partire dalla Gran Bretagna. In Italia l'esempio prova a darlo la Regione Lombardia, primi passi di un lungo cammino verso nuove frontiere

# «GUARDIAMO IL VERDE COME UN VERO E PROPRIO INVESTIMENTO»

*di Daria Bosio, presidente AIPV*

In Inghilterra i giardini vengono pensati, progettati e costruiti con il chiaro obiettivo di incentivare nuovi investimenti nell'economia locale. Ne è un esempio il RHS Garden Brigwater di Salford, nei pressi di Manchester: 62 Ha di spazi multifunzionali per i quali hanno collaborato paesaggisti, volontari, tecnici comunali e maestranze varie.

Il giardino è visto come "faro" attrattivo per nuovi investimenti economici ed allo stesso tempo promotore di ricadute positive attraverso la pratica giardinistica come attività che porta gioia, accessibile e rilevante per il benessere mentale, fisico e sociale della popolazione che ne fruirà.

La RHS (Royal Horticoltural Society) ha investito 35 milioni di sterline (più di 40 milioni di euro) con la previsione di generare tra dieci anni una quota di circa 13 milioni di sterline all'anno tradotti in posti di lavoro e indotto.

E in Italia? Regione Lombardia cerca di seguire questa nuova visione internazionale e approva una legge sull'agricoltura urbana, periurbana e metropolitana e sulle "vertical farm".

Si pone sempre maggior attenzione al verde tecnologico, si guarda in alto, alla assenza di gravità, al tetto verde come componente vera e propria dell'edilizia sostenibile.

Pensare all'inclusione del verde come elemento primario nel ridisegnare tutti gli spazi delle città, anche quelli più piccoli, potrà fare la differenza tra una società regredente e una società progredita.

Prime fra tutte le aree verdi scolastiche, per esempio, che possano divenire veri luoghi di crescita extra scolastica, incentivando la ricerca e la formazione orticola e paesaggistica con conseguente accrescimento di competenze, conoscenze e istillando la fiducia di giovani e meno giovani nella concreta possibilità di crescere in modo sostenibile. E ancora, penso alle case di cura e terapia (dall'housing sociale agli healing gardens, i giardini della terapia e del benessere) come elementi sempre più presenti all'interno dei nostri spazi urbani quale risposta efficace ad una popolazione sempre più longeva. Di fatto, le nuove soglie della progettazione urbana dovranno in futuro necessariamente mirare a fornire servizi e supporto alla popolazione over 70, in particolare e alle fasce di popolazione "fragile".

Non sarà un albero a cambiare il mondo (o forse sì, se pensiamo a tutto ciò che è conseguito dal frutto colto dall'albero di melo nel paradiso terrestre!), ma sarà il modo con cui lo gestiamo, curiamo e valorizziamo.

Tra pochi giorni aprirà il salone di Paysalia a Lione, esposizione internazionale del giardino e del paesaggio, ricca di approfondimenti tematici su città verdi, ambiente e biodiversità legati ali concetti di innovazione e formazione.

Il 2022 vedrà anche il ritorno di un evento internazionale, che ha cadenza decennale, Floriade expò: un'occasione di incontro e confronto tra oltre 40 paesi del mondo incentrato sul tema delle green cities. Entro il 2050, circa il 68% della popolazione mondiale vivrà in città su appena il 2% della superficie terrestre. A conferma della sempre maggiore esigenza di ripensare all'ambiente urbano del futuro come elemento non solo in equilibrio con l'ambiente naturale bensì come occasione di autentica sinergia tra le figure professionali della filiera del verde.

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

# PER IL GIARDINAGGIO

NEW
–2021–

## EXCELION 2

### LA POTENZA IN OGNI SITUAZIONE

il decespugliatore professionale
con tutta la potenza dell'elettrico!

PELLENC

pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

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

Tante chiavi di lettura, in uno scenario incertissimo dopo un grandioso anno fatto di incrementi a doppia cifra e richieste oltre ogni attesa. Il nodo è il 2022, fra prezzi che lievitano e materie prime alle stelle

# LA GRANDE ARTE DELLA FLESSIBILITA'

Un anno sui generis. E il prossimo non sarà tanto diverso. Qualcosa di mai visto prima, senza riferimenti precisi ma anche grandiosi risultati fra vendite alle stelle e impressionanti incrementi. Riflessioni una dopo l'altra all'Eima. Col sorriso ma anche i legittimi interrogativi. Esplorare il 2022 già ora è cosa impossibile, ma da qualche parte bisognerà pur ripartire. Tante bozze di percorso, per certi versi obbligato nei confini della più alta elasticità senza perdere nulla nel campo delle varie logiche aziendali. Con soluzioni già pronte e passaggi sicuri, con variabili quasi impossibili da prevedere e trappole disseminate ovunque. Tutti pronti a far valere l'ingegno, la forza delle proprie convinzioni, il coraggio di scelte anche coraggiose.

**LA BASE DEI PROGRAMMI.** «Il 2022 sarà un anno particolare. Le aziende», evidenzia Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «devono fare programmazione e di conseguenza i rivenditori. Bisogna fare i conti con tempi molto più dilatati e molto più lunghi, ma se tutti ci muoviamo col giusto anticipo possiamo soddisfare le esigenze della clientela. Di questo sono abbastanza certo per quel che riguarda l'azienda

Grin. Noi stiamo programmando. La programmazione è lunga, difficile, lenta ma ci permetterà di servire il nostro cliente con delle tempistiche non super rapide come un tempo ma comunque accettabili per il lavoro quotidiano del rivenditore. Se ne va un bel 2021 per tutto il settore, s'è lavorato magari non facilmente ma s'è lavorato bene. Noi di Grin abbiamo aumentato il fatturato a doppia cifra. Il cliente ha dimostrato di mantenere quella passione per il verde che aveva acquisito l'anno precedente. Ed anche in questi mesi di maggior "libertà" ha comunque continuato a spendere nel giardino e continuerà a farlo anche negli anni a venire».

**IL POLSO DEL TERRITORIO.** «Il nostro 2021? Buono, partito un po' a rilento», il quadro di Paolo Salvestrini, amministratore delegato e responsabile commerciale di **Pellenc Italia**, «ma ad oggi siamo contenti del lavoro svolto perché comunque rispetta le aspettative della nostra azienda. Avere la casa madre in Francia, quindi vicino, ha influito tantissimo. In positivo, naturalmente, perché a pochissima distanza abbiamo tutto il supporto possibile. Non solo tecnico e logistico. Roger Pellenc, il nostro fondatore e presidente, è stato un precursore delle attrezzature a batteria. Ed oggi, a distanza di cinquant'anni che l'azienda compirà proprio l'anno prossimo quando noi taglieremo il traguardo dei venticinque, è stato un vero e proprio apripista. Il prossimo passo sarà quello di fare ancor più attenzione ai professionisti offrendogli prima di tutto il servizio. Perché è quello che loro cercano. Che deve fare adesso lo specialista? La gestione dello stock credo sia una delle attività più difficili per ogni imprenditore. La conoscenza del territorio così come la conoscenza dei clienti dà la spinta allo specialista così come al costruttore di fare delle buone previsioni, ma per percorrere questa strada è ovviamente necessario essere sul territorio e conoscerlo a fondo. Non c'è una bacchetta magica che dica se si debba o meno investire. La bacchetta magica è conoscere il proprio territorio e la propria clientela».

**L'ARMA DELLA PAZIENZA.** «Il lavoro oggi c'è, insieme all'entusiasmo giusto. Il cliente sta ordinando», assicura Davide Franzini, dell'ufficio commerciale di **Platform Basket**, il problema è nella capacità produttiva con tempi lunghi per la mancanza di materiale. I portafogli sono pieni. La verità è che io oggi non posso che dare consegne lunghe. Il cliente che oggi vuole la macchina, ci sarà da vedere però se al momento dell'approntamento merce sarà disposto a pagare di più, a vedere se ancora c'è il lavoro che c'è oggi. La questione è un po' quella. Il ritardo nelle consegne il cliente lo comprende, la questione d'altronde è generalizzata. La discriminante adesso può essere la flessibilità, magari offrendo qualcosa che gli altri non possono offrire perché magari hanno una struttura molto più rigida. Sicuramente chi ha sempre lavorato facendo delle pianificazioni oggi è più avvantaggiato. Prestagionale?

C'è chi l'ha fatto, traendone dei benefici. Soprattutto in questo momento. Ragiono da chi come noi fa tanto export, quindi chi è supportato da dei concessionari. Ed avere la merce pronta negli Stati Uniti piuttosto che in Cina o in Australia fa la differenza. Il mercato USA? Stiamo andando molto bene, il mercato è sempre in crescita costante ormai da diversi anni. Vanno bene le piattaforme, anche perché fanno parte della loro cultura. Le hanno sempre usate, viste come sicure e sinonimo di professionalità. Al di là del tempo che si risparmia, visto che l'alternativa è arrampicarsi sugli alberi. Gli americani hanno sempre puntato su attrezzature di questo genere. Fra l'altro noi realizziamo soltanto macchine semoventi, in grado quindi anche di andare direttamente nei loro grandi parchi così come nelle foreste. Per di più facilmente trasportabili su strada attraverso un semplice carrellino, senza dimenticare che si tratta anche di attrezzature molto leggere. Una macchina che può arrivare ai ventidue metri di altezza di lavoro pesa meno di trenta quintali. Un altro grande valore».

**ANTICIPO FORTE.** «Stiamo vivendo in un contesto imprevedibile. Se qualcuno due anni fa», racconta Stefano **Grilli**, responsabile commerciale e marketing di Grillo, «mi avesse lasciato campo libero alla fantasia per immaginare uno scenario così particolare non ci sarei arrivato e come nessuno credo. Dal punto di vista lavorativo, fra l'aumento di prezzi, mancanza di materiale, speculazione ed altro, c'è una domanda che ha avuto un'impennata dall'inizio dell'anno quasi incontrollabile. Quasi da sconvolgere i fondamenti sui quali si poggiano le aziende e su cui Grillo punta da sempre. A partire dall'alta stagione, la bassa stagione, a tutto il resto. Quel che è successo invece ha appiattito tutto, tanto che noi abbiamo tenuto aperto anche ad agosto lavorando come se fosse primavera. E non faremo prestagionali, perché abbiamo già le linee piene fino al prossimo anno. Da una parte ci fa ovviamente piacere perché ci permette di portare avanti la nostra attività senza quella preoccupazione quotidiana di raccolta ordini, ma nello stesso tempo è qualcosa che sconvolge perché non dà una visione neanche a medio termine di quello che succederà. Le aziende dovranno investire in che modo? In base a quel che succede oggi? In base a quel che è stato il 2019? In base a quel che succede oggi e quel che abbiamo perso? Perché la verità è che non siamo riusciti a rispondere alla vera richiesta che c'è stata sul mercato in questi mesi e in questa stagione. È veramente tutto complicato. Dai confronti che ci sono la visione che ho io, conoscendo i nostri prodotti e i nostri clienti, l'impressione è che ci sia stato un anticipo su tutto quel che era il fabbisogno della stagione prossima proprio per il timore di non poter avere il materiale. Penso che già avvicinandoci alla stagione per quel che riguarda la domanda dovrebbe esserci una sorta di livellamento, non dico su parametri normali ma quasi. Capire quando tutto questo finirà è decisamente più difficile, perché dipende tutto anche da altre variabili. I conti oggi si possono fare su capacità produttive teoriche, tenendo presenti tutti quelli che sono i nostri tempi teorici dell'arrivo dei materiali e di lavorazione. Con le complicazioni però anche dei ritardi che non possiamo prevedere. È tutto un meccanismo che gira un po' alla giornata», conclude Grilli, «con una visione a medio-lungo termine per quel che riguarda il portafoglio-ordini ma con tempistiche e modi di lavorare che quasi vengono improvvisati giornalmente. Ci sono linee che per due ore si fermano perché manca anche un solo particolare. Un just in time drogato dalle difficoltà di approvvigionamento».

**IL PRODOTTO SOPRA TUTTO.** «Se per tutti è stato un grande anno», evidenzia Luca Sacca-

ni, direttore commerciale di **Wiper**, «per noi lo è stato ancora di più perché nonostante la crescita del 2020, in controtendenza con tutti gli altri perché abbiamo registrato un incremento del 30%, nel 2021 abbiamo mantenuto lo stesso trend con una crescita in Italia del 35-40% che a livello più allargato addirittura raddoppiamo. Siamo attorno all'80%. Suggerimento al rivenditore? C'è da pensare ad una cosa sola: la disponibilità del prodotto. Su qualsiasi tipologia di macchina ormai i tempi di approvvigionamento per noi produttori si avvicinano più ad un anno che non ai sei mesi. Se lo specialista vorrà vendere qualcosa l'anno prossimo bisogna portarsi il prodotto a casa il prima possibile e prima degli altri. In un mercato che cresce non si può non avere il prodotto, altrimenti cresceranno gli altri e basta. Una delle fortune che abbiamo avuto lo scorso anno noi e quest'anno è che il prodotto anche se a fatica siamo riusciti ad averlo».

**PRIMA PIETRA.** «Fondamentale è l'approvvigionamento preventivo», il suggerimento di Moreno Gallo Cassarino, sales manager di **Honda Italia**, «perché con le programmazioni anche sul lungo termine cerchiamo di tamponare quelle che sono le possibili problematiche alle supply chain. Sicuramente il 2022 lo prevediamo come il 2021, con le stesse problematiche perché all'orizzonte non stiamo vedendo le migliorie che ci aspettavamo. A livello di tutta la supply chain, quindi componentistica così come i materiali grezzi e i trasporti che stanno facendo un po' quello che vogliono. In più dobbiamo ricordarci che in determinati paesi la situazione-covid non è così semplice come nei paesi occidentali. Quindi con problematiche ulteriori ancora possibili. Se il trend positivo ci sarà o meno anche l'anno prossimo è la grande incognita. Noi di Honda per il momento stiamo cercando di capire quel che succederà. Per il momento sui mercati la richiesta c'è, per il momento diciamo che la bolla non è ancora scoppiata. Se dovesse esplodere che non sia almeno uno scoppio immediato ma che ci permetta poi di agire di conseguenza senza troppe ripercussioni negative. Sicuramente Honda così come tutte le aziende ha dovuto adeguarsi al momento facendo dei piani di recupero sia a livello interno e quindi con le proprie produzioni così come coi fornitori. Stiamo lavorando a stretto contatto con loro per cercare di limitare il più possibile alla mancanza di componenti o di materie prime. Ci siamo riorganizzati a livello produttivo ricalibrando i tempi di produzione, aumentando le linee. Quel che potevamo fare a livello aziendale lo abbiamo fatto. C'è però la questione legata ai componenti e poi anche, a prodotto finito, la problematica dei trasporti che presentano lacune enormi oltre ai costi che sono andati alle stelle sia a livello marittimo che ferroviario. La situazione italiana? L'Italia s'è adeguata agli altri paesi europei, le difficoltà d'altronde hanno colpito tutti. Come sempre vedo i costruttori italiani col loro proverbiale genio riuscire a far fronte a certi freni con la flessibilità innata in noi senza però poterli azzerare fino in fondo. Quando si ha a che fare con fornitori come può essere la stessa Honda o altri player del mercato i problemi sono uguali per tutti. Nessuno ha la lampada magica. Nemmeno noi onestamente pensavamo ad una crescita così sensibile. Avevamo fatto dei budget comunque positivi, ci aspettavamo comunque che l'onda positiva iniziata già nel 2020 continuasse. I nostri budget erano quindi al rialzo, ma onestamente non credevamo potessero andare ben oltre. Come invece è stato».

Un'esperienza dalle radici lontane, diventata ora perfetto acceleratore verso il futuro. Con prodotti sempre più innovativi, mix fra efficienza e comfort. Fra potenza e leggerezza. Come l'ultima illuminante idea

# SPEEDY E T-CAT: LA POTATURA VERSO LA PERFEZIONE

Da più di sei decenni, Campagnola propone attrezzi per la raccolta e la potatura agevolate che si ispirano direttamente alle **esperienze raccolte dagli utilizzatori finali** del settore. Proposte innovative, capaci di soddisfare anche le necessità di un'ampia fascia di amatori e hobbisti, che si prendono cura di piccoli appezzamenti facendo degli attrezzi **un uso non intensivo**.

Proprio tenendo a mente le loro specifiche esigenze è stato progettato il kit composto da Speedy e T-Cat, due attrezzi complementari che promettono **performance e massimo comfort di utilizzo** a chi effettua interventi di potatura nell'ambito della viticoltura e del florovivaismo.

Speedy è la più leggera **forbice elettrica con batteria plug-in** della GREEN Line Campagnola e, grazie all'assenza di cavi, offre in campo la massima maneggevolezza. Ideata per effettuare piccoli tagli a elevata velocità, permette all'operatore di contare su un diametro di taglio di 25 mm. La sua efficacia è ottimizzata dall'utilizzo in abbinamento con il nuovo T-Cat.

Nato come compatto **potatore hobbistico per gli interventi di finitura**, T-Cat è stato lanciato dall'azienda nel 2021 e può intervenire su diametri fino agli 8 cm, consentendo di potare quei rami che superano la capacità di taglio delle forbici.

Ergonomici e alimentati da potenti batterie intercambiabili plug-in agli ioni di litio, l'affidabilità di lunga durata di questi attrezzi è garantita anche dall'**impeccabile servizio post vendita Campagnola**, che accompagna i clienti lungo tutta vita dei suoi prodotti.

CAMPAGNOLA
By your side, since 1958

**GREEN** Line

# POTATURA NON INTENSIVA

## Ecco la combinazione perfetta per te!

Sono gli attrezzi a batteria plug-in studiati per soddisfare le esigenze di potatura amatoriale e di piccoli vigneti.
Qualità Campagnola.

## SPEEDY

### Forbice elettrica con batteria plug–in

É la più leggera e maneggevole della **GREEN Line di Campagnola.** Adatta alla potatura di rami di piccolo diametro grazie alla sua **apertura di 25 mm**, è stata studiata appositamente per la viticultura e florovivaismo. **Velocissima, effettua oltre 80 tagli al minuto.**

## T-CAT

### Potatore elettrico a catena con batteria plug-in

**Compagno ideale** per piccole operazioni di finitura in particolare nella potatura del vigneto.
**T-CAT** consentirà all'operatore di tagliare, saltuariamente, quei rami che superano per diametro la capacità delle forbici.

Un'indagine mondiale sui criteri che spingono il cliente a scegliere questo o quel fornitore passa da strade obbligate. La prima resta di gran lunga il postvendita, concetto chiarissimo al mondo del verde

# LA DIFFERENZA È NEI VERI SERVIZI

La ricerca di garanzie, prima di tutto. In Italia e non solo. In un'epoca in cui si è circondati da un'offerta a 360 gradi che include tutto ciò che possiamo desiderare, a quali brand si decide di dare la propria fiducia? Da questa base è partita la nuova indagine di Trustpilot, una delle principali piattaforme globali di recensioni online, che ha indagato tra i consumatori italiani per comprendere in dettaglio quali politiche vengono adottate per scegliere il proprio fornitore ed effettuare un acquisto. Al di là di ogni strategia messa in atto, si conferma come i consumatori italiani siano incentivati ad acquistare da un brand principalmente se questo offre prodotti e servizi eccellenti. La prima ragione per il 48% degli intervistati. Seguono, invece, motivazioni che hanno a che fare con l'etica del marchio: si sceglie di comprare da un determinato brand quando tratta con rispetto i propri dipendenti e tutte le altre persone (43,8%) e quando comunica in modo trasparente le azioni che intraprende e il

Merry Christmas
Feliz Navidad
Buon Natale
Joyeux Noël
Milad Mubarak
Zalig Kerstfeest
Frohliche Weihnachten
Nollaig Shona Dhuit
Boas Festas
Mo'adim Lesimkha
Merii Kurisumasu
Gézuar Krishlindjet
Sretan Bozic
Feliz Natal
ELIET
HUSTLER
RETESIA
MARUYAMA
Maspor
ARISON
SNOWEX
SABRE ITALIA
www.sabreitalia.com

loro impatto sul pianeta e sulla società (42,4%). Al contrario, ciò che spinge i consumatori a non acquistare da un determinato fornitore ha a che fare prettamente con questioni etiche: la prima ragione è legata a comportamenti scorretti o pratiche immorali nei confronti di dipendenti e fornitori (56,1%), seguono un marketing fuorviante e non in linea con le reali azioni del brand (45,7%) ed ancora la mancanza di considerazione relativamente ad esperienze e feedback rilasciati dai propri clienti (42,7%).

**AMPIO RAGGIO.** Trustpilot ha realizzato un report cross-country che ha coinvolto sette differenti mercati fra Stati Uniti, Gran Bretagna, Francia, Italia, Australia, Germania e Svezia, intervistando un campione di circa 15.000 consumatori che abbiano acquistato prodotti tecnologici, articoli di moda, prodotti per la casa e il giardino, o servizi finanziari nell'ultimo anno. Obiettivo dell'indagine è stato quello di comprendere quanto il comportamento etico di un brand influenzi gli acquisti dei consumatori. L'etica di un brand è quindi essenziale e ha un ruolo fondamentale nella fidelizzazione del cliente o nel suo allontanamento. Ma quanto conta l'onestà e la trasparenza dell'azienda quando si acquista un prodotto o servizio? Moltissimo verrebbe da dire. Basti pensare che per il 97% del campione intervistato questo aspetto è abbastanza, molto o estremamente importante. È solo l'1,5% del campione che lo ritiene non rilevante (mentre l'1,5% rimanente non è interessato). Più in dettaglio, quanto è importante per i consumatori la posizione presa da un brand su questioni sociali, politiche e/o ambientali quando si acquistano i suoi prodotti o servizi? In questo caso il responso non è plebiscitario, in quanto per il 53,5% degli intervistati è estremamente, molto o abbastanza importante, ma per il 30,6% la questione è irrilevante ai fini del proprio acquisto, mentre il resto degli intervistati si dice indifferente alla cosa.

**OLTRE IL PRODOTTO.** Sono tanti, dunque, i parametri che entrano in gioco quando si decide di effettuare un acquisto: un ruolo essenziale nel corso di questa ricerca è legato alle fonti di informazione. Ma quali sono quelle che generano maggiore fiducia? Quando si parla di fonti di informazione direttamente gestite dal brand, il canale preferenziale è il sito web dell'azienda (68,6%), seguito dai suoi canali social (49,7%) e dalle pubblicità sul web (42,5%). Quando si parla di fonti esterne, invece, il canale di informazione principale è quello delle piattaforme di recensioni scritte dagli utenti (53,1%), seguito dalle valutazioni reperibili su Amazon (39.9%) e da commenti sui social media (39,5%). Interessante notare come il passaparola di amici e parenti abbia perso peso nel corso del tempo (32,4%). «In questo periodo storico», ha commentato Claudio Ciccarelli, Country Manager di Trustpilot in Italia, «la difficoltà non è quella di reperire prodotti o servizi di nostro interesse, ma destreggiarci tra una miriade di offerte per capire quale sia quello che fa al caso nostro. La prima scrematura tra un brand ed un altro si fonda sulla qualità della soluzione che offre, motivo per cui un'azienda deve sempre essere vigile relativamente ai feedback dei clienti, incentivando anche un passaparola digitale che testimoni la bontà della sua offerta. Ma a parità di qualità, la battaglia dei brand si sposta su un altro piano, quello dei valori. Superato il primo step, verrà premiato chi si mostra vicino al consumatore, chi lo ascolta e dimostra trasparenza nei suoi confronti, verso i dipendenti e verso l'ambiente, mettendo in atto concretamente ciò che dice a parole. Chi riuscirà ad assicurare il valore del proprio prodotto e la reale necessità di un'etica morale non potrà che vincere ogni sfida. La realtà è che al giorno d'oggi un'azienda non è più ciò che dice di essere, ma quello che i consumatori raccontano di lei».

Un verricello d'altissimo profilo, pieno di valori aggiunti e in grado di soddisfare ogni tipo di esigenza. L'ennesima grande macchina ideata dalla casa canadese, protagonista sicura del mercato. Anche italiano

# LA FORZA DI PCW4000, PORTABLE WINCH FA CENTRO

Un nuovo verricello. Innovativo, pratico, performante **PCW4000**. Col suo dispositivo di non ritorno a rilascio automatico (ARM) a far da ulteriore ciliegina. E a chiudere perfettamente il cerchio. **Portable Winch** ha colpito nel segno, il marchio canadese distribuito in Italia dalla ditta Ricca Andrea ha infatti ideato un prodotto dalle caratteristiche tecniche uniche che lo rendono fra i portatili più efficienti e versatili sul mercato con le sue caratteristiche d'altissimo pregio ed un'affidabilità totale.

Questo argano leggero, potente e sicuro, è per di più molto semplice da usare. Destinato quindi a diventare lo strumento ideale per tutti i tipi di lavori: per il trascinamento tronchi, l'abbattimento direzionale, per tirare grande selvaggina, un veicolo impantanato, una barca al molo e qualsiasi altro utilizzo. Versatile al massimo.

Tanti i valori aggiunti. Non appena la corda viene rilasciata, il tamburo smette di ruotare ed il dispositivo di non ritorno automatico (ARM) fa il suo lavoro mantenendo il carico in posizione Per sganciare la fune dal meccanismo sarà sufficiente un semplice movimento laterale. Nulla di più facile. L'altro grande punto forte è il motore

4 tempi Honda GX-50 inclinabile a 360° durante l'utilizzo e lo stoccaggio, oltre ad offrire grandi prestazioni e a garantire un peso contenuto con un utilizzo molto efficiente del carburante. Forza di trazione tiro diretto pari a 1.000 kg, forza di trazione con rinvio di 2.000 kg, velocità massima di 13,4 m/min, diametro del tamburo di 76 mm e frizione centrifuga. PCW4000 è una certezza. Assoluta.

Garanzia di cinque anni per uso privato, di uno per utilizzo commerciale ed uno aggiuntivo se il verricello verrà registrato su:

**www.portablewinch.com**

***Distributore esclusivo per l'Italia:***
**RICCA ANDREA & C. Snc**
Via Vecchia di Cuneo, 57 - 12022 Busca (CN)
Tel. 0171 946709 - vendite@thor-italy.com
www.thor-italy.com

Dalle apparenze al concreto, andando oltre una manciata di like e dei commenti positivi. Azionando una leva determinante, in grado di far da ideale termometro. E capire se la direzione è davvero quella giusta

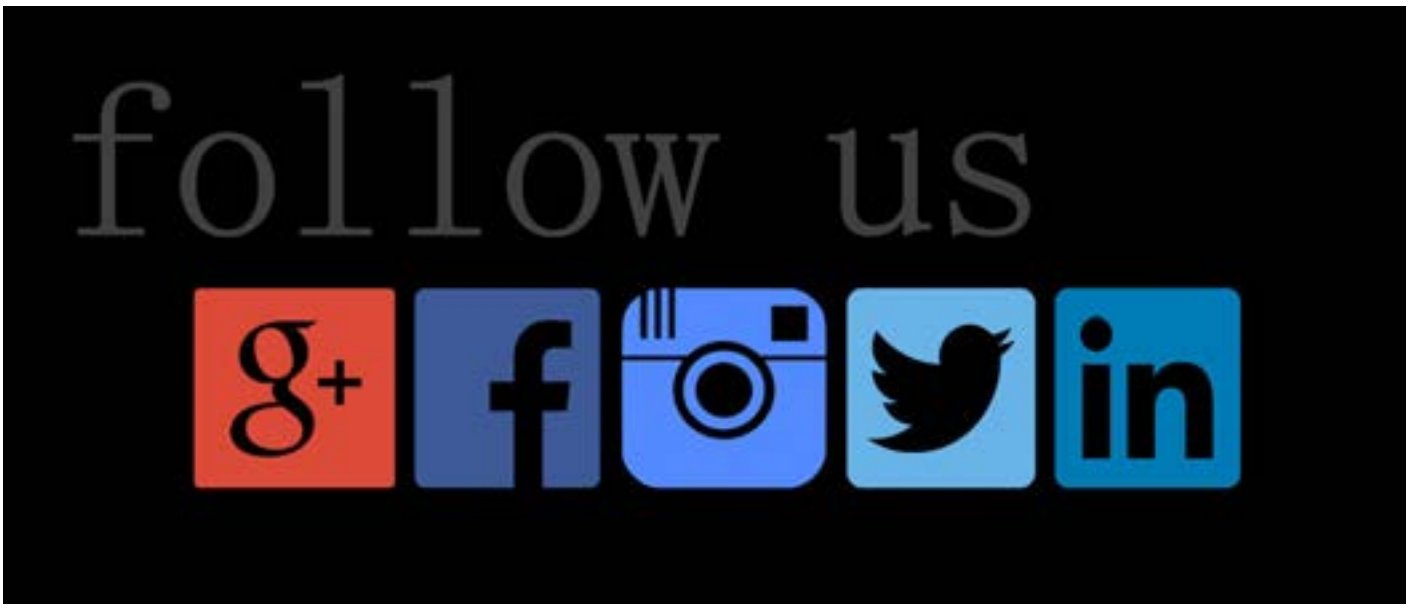
# TASSO DI CONVERSIONE, LA CHIAVE È TUTTA LÌ

TAEDA

L'efficacia delle azioni sulle piattaforme digitali non si traduce sempre in vendita. È facile farsi prendere dall'eccitazione e dallo slancio creativo delle attività sui social media. Una manciata di like, qualche commento entusiasta e tutto ti sembra magnifico. Ma l'entusiasmo dovrebbe essere guidato dai tassi di conversione, se vuoi determinare il ROI e scoprire l'efficacia delle tue attività di social media marketing.
Certo, è gratificante vedere il crescente numero di follower e l'apprezzamento che manifestano interagendo con i post, ma hai definito cosa determinerà il successo delle tue strategie? Servono obiettivi chiari e strategie mirate, se vuoi definire delle conversioni misurabili e determinare il ritorno dei tuoi sforzi sui social.

## COSA SONO LE CONVERSIONI?

Quando il destinatario di un messaggio esegue l'azione desiderata ottieni una conversione. È una metrica fondamentale per misurare l'efficacia delle tue azioni sui social (e non solo), ma non sempre si traduce in una vendita.
Le conversioni sono degli indicatori del fatto che un potenziale cliente si stia muovendo lungo il percorso che hai preparato per lui. Dunque, pos-



sono rappresentare qualsiasi cosa: dal click su un link, per richiedere informazioni, al download di una risorsa gratuita, fino all'acquisto di un prodotto o servizio.
Il tasso di conversione è quindi la percentuale delle persone che, raggiunte dal tuo post sui social, compie l'azione prestabilita. Vendita o meno, se un'elevata percentuale di potenziali clienti sta intraprendendo quell'azione allora saprai di condurre una campagna social di successo.
Nonostante sia utile ricevere like e condivisioni, poiché sono metriche che manifestano l'interesse del tuo pubblico, è preferibile ottenere risultati quantificabili sotto forma di conversioni. È solo in questo modo che puoi trasformare uno sconosciuto in lead e guidarlo verso un obiettivo di vendita. Insomma, meglio meno like e più lead, che il contrario.
Inoltre, definire le conversioni nelle strategie social, ti aiuta a capire se ci siano dei passaggi da ottimizzare. Osservando le azioni delle persone, trovi i punti di attrito e sei consapevole di quali siano i contenuti e le attività che funzionano meglio. Puoi rendere più fluida la transizione che porta alle vendite e ottimizzare il budget.

## CORRELAZIONE CON OBIETTIVI SPECIFICI

Definire le conversioni è importante anche per instaurare una sana relazione con il tuo social media manager. Se gli obiettivi delle strategie social sono chiari, non ci sono equivoci, tutto è misurabile e sbocciano i sorrisi.
Certo, stai investendo e vuoi un ritorno, ma non puoi martellare il tuo pubblico con un unico mantra: compra, compra, compra. Le persone non sono sui social per sentirsi oppresse dalla tua smania di vendere. Prima le devi coccolare, conquistare e sedurre.
Hai bisogno di sviluppare una strategia che tenga in considerazione le esigenze dei tuoi potenziali clienti. Dunque, in base alle loro caratteristiche, al mercato in cui operi, ai tuoi obiettivi e al modo in cui vuoi che la tua azienda sia percepita, dovrai sviluppare contenuti diversi.
A volte, i post mostreranno chi sei e cosa puoi fare per i tuoi clienti, con l'obiettivo di accrescere la considerazione delle persone verso l'azienda. Altre volte, invece, dovrai intrattenere, informare, rassicurare e, perché no, persino divertire. Sui social sei in contatto diretto con le persone, devi coltivare relazioni umane equilibrate.



IPIERRE®
GARDEN
AVVOLGITUBO ROLLO

INNAFFIARE CON FACILITÀ
LASCIANDO TUTTO IN ORDINE

Con l'avvolgitubo portatile **ROLLO** di **IPIERRE**, si ha a disposizione un utilissimo strumento per il giardino e le terrazze. Potrai trasportare e riporre agevolmente e senza fatica il tubo. Un valido aiuto prima, durante e dopo l'innaffiatura.
L'avvolgitubo **ROLLO** è completo di **tubo piatto**, **raccordi** e **lancia regolabile**.
Inoltre, è presente una comodissima **manovella per avvolgere il tubo**.

**CARATTERISTICHE**
- **Pressione di scoppio a 20° C: 24 bar**
- **Pressione di esercizio a 20° C: 6 bar**
- **Dimensione 26 x 4 x 31 cm**

**ROLLO è in vendita in 3 versioni da 10, 15 e 20 metri.**

**Tubi di ricambio disponibili.**

**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

Definire le conversioni che ti aspetti dalle attività sui social ti aiuta a capire se stai lavorando nella giusta direzione. Perciò, è utile monitorarle e considerare che puoi definire diverse metriche in relazione ai punti di contatto nell'ipotetico percorso di trasformazione del tuo pubblico (da sconosciuti a clienti):

❍ **consapevolezza** – sono le metriche che manifestano quanto il tuo pubblico ti conosce e parla di te;
❍ **coinvolgimento** – queste metriche mostrano come il pubblico interagisce con i tuoi contenuti;
❍ **lead** – sono metriche che dimostrano l'efficacia del tuo impegno sui social. Le persone passano dall'essere degli sconosciuti senza volto a potenziali clienti, poiché manifestano un interesse reale concedendoti alcuni dati di contatto importanti per instaurare una relazione;
❍ **clienti/promotori** – queste metriche riflettono il modo in cui i tuoi clienti percepiscono la tua azienda e la promuovono sui social.

Ogni fase nel viaggio del tuo potenziale cliente è popolata di KPI che faranno luce sulle conversioni, per manifestare l'efficacia delle tue strategie di social media marketing.

## LE POTENZIALI CONVERSIONI SOCIAL

Le conversioni sono dunque guidate da obiettivi specifici, che devono essere definiti in anticipo. Ecco alcuni esempi di conversioni a cui puntare:
richiesta di informazioni;
❍ iscrizione alla newsletter;
❍ ricevere una chiamata diretta;
❍ completare un sondaggio;
❍ scaricare una risorsa gratuita;
❍ interagire con le pagine del sito o i contenuti del blog;
❍ fare un acquisto.

Come vedi non ci sono like in questo elenco: prima di lasciare spazio all'ansia che sale per l'assenza di apprezzamento del tuo pubblico rispetto a un post, verifica l'eventuale tasso di conversione.

Possiamo considerare le conversioni come "micro", quando rappresentano le azioni che spostano le persone lungo il percorso che porta a una vendita. Oppure, possiamo definirle "macro" quando corrispondono alla vendita stessa, o alla richiesta di un preventivo. In ogni caso, è importante essere consapevoli che le conversioni devono essere definite in anticipo, poiché sono indicatori primari dell'andamento delle tue strategie sui social media. In quanto tali, devono essere sostenute da metriche monitorate con costanza.

Obiettivi chiari e definizione delle conversioni, l'abbiamo già detto? Quando questo approccio è solido, allora sì, puoi liberare l'entusiasmo, perché significa che sei in grado di quantificare l'efficacia delle attività di social media marketing.

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***

Cinquant'anni di vita, tutti vissuti con l'unico obiettivo di produrre qualità. La missione di Andrea Marchini, coi principi di sempre e priorità già scritte. Dal consolidamento del marchio ad un'accelerata sui mercati internazionali

# «RADICI, STORIA, VALORI **IPIERRE**, CHE GRANDE SFIDA»

Mezzo secolo a produrre valori, a disegnare una linea continua dai contorni sempre più nitidi, a garantire livelli sempre molto alti. Ipierre ha fermato per un attimo il tempo, tutti immersi fra le vigne della splendida cantina Giannitessari a Roncà, splendido angolo fra Verona e Vicenza, deliziati dallo chef Stefano Fabris a guardarsi indietro. Al suo passato, ai suoi principi sempre fortissimi, alla voglia di non fermarsi.

«I cinquant'anni sono davvero un bel traguardo, significativo perché rappresenta l'importanza delle radici, la storia che evidenzia la continuità della presenza di Ipierre basata sulla qualità del prodotto. Tra l'altro», il punto di **Andrea Marchini**, **presidente di Ipierre**, «il mondo attuale è molto veloce e vorticoso, con pochi elementi di continuità. E tutto questo non può che rafforzare ancora di più la strada che abbiamo intrapreso e le nostre convinzioni».

## Il prossimo passo nell'immediato quale sarà?

«Consolidare sempre più il marchio Ipierre, sinonimo di soluzioni e servizio di alto livello. Magari con uno sguardo internazionale ancora più marcato».

## Il suo principale motivo d'orgoglio?

«Il motore delle aziende sono le persone. Ciò che contraddistingue Ipierre è il senso di appartenenza, l'essere Ipierre. Percepire la condivisione di questo valore nei collaboratori è incredibilmente bello. E fortunatamente continuo a vivere momenti del genere».

*Andrea Marchini, presidente di Ipierre System*

## Che sfida è stata ed è per lei?

«Ipierre rappresenta moltissimo per me. È stata ed è una sfida, è una scuola, è diventata una casa. Una sfida perché abbiamo promesso di mantenere ed accrescere la percezione di marchio importante nel panorama nazionale, costruito nel tempo sulle basi della qualità e del servizio. Una scuola perché ogni giorno si impara qualcosa di importante, sia sotto il profilo professionale che personale. Una casa perché, oltre al "tempo fisico" che si trascorre, si condividono valori che portano a grandi soddisfazioni. Dai risultati economici alla costruzione di relazioni personali che vanno oltre il lavoro».

*Gli agenti di Ipierre System davanti la sede dell'azienda, a Verona*

*I dipendenti di Ipierre con Andrea e Francesco Marchini, squadra sempre più affiatata*

### La strada per accrescere ulteriormente la qualità dei prodotti?

«Non abbassare mai il tiro, pretendere sempre il massimo. Da se stessi e dagli altri. La qualità è un valore imprescindibile. Ci differenzia».

### Il bilancio degli ultimi cinque anni?

«Il bilancio è molto positivo, al di là dei risultati economico-finanziari. Il clima con i collaboratori, interni ed esterni, si consolida sempre di più. Vorrei ringraziare ognuno di loro per l'impegno, la dedizione e l'entusiasmo che portano ogni giorno».

### Che sarà Ipierre fra dieci?

«Sarà un'azienda attiva e orientata ai fabbisogni del cliente, che porrà sempre l'accento sulla qualità dei prodotti e dei servizi. Speriamo solo di festeggiare l'evento dei 60 con molti clienti. Stavolta non ci è stato possibile, anche se il merito della longevità del marchio è nella fiducia che i clienti ci hanno dato nel tempo».

### Il momento più bello?

«La costruzione della nuova sede. La nostra casa. Nel 2016 abbiamo compiuto un passo davvero importante che ha rafforzato le radici della società. È stato un investimento rilevante, reso possibile dal supporto dei soci e della Ferrari Group, che ci ha visti molto impegnati dalla progettazione al trasloco. Grande fatica, ma anche grande soddisfazione ed orgoglio nell'essere riusciti a compiere un passo che valorizza il marchio Ipierre là dove è nato e s'è sviluppato».

### Quello più complicato?

«Ci sono stati momenti difficili, in un'azienda con una stagionalità importante è comprensibile, ma gli ostacoli sono fatti per essere superati. Le variabili che non dipendono da noi direttamente sono le più difficili da digerire. Dalle primavere molto piovose di qualche anno fa che hanno compromesso sia il sell out che il sell in alla forte instabilità del mercato nell'acquisto delle materie prime che contraddistingue gli ultimi mesi e che, purtroppo, caratterizzerà anche i prossimi».

### Perché «Ipierre è il giardino»?

«Ipierre è il giardino perché produce articoli di valore vero che aiutano l'utilizzatore a curare con passione e soddisfazione il proprio spazio verde. Semplice».

### Dove si giocherà in futuro la partita dell'irrigazione?

«Dal punto di vista di quote di mercato, lo spazio maggiore è nei mercati internazionali. Sotto il profilo delle linee guida, la sostenibilità e l'attenzione all'ambiente diventeranno ancora più un dovere morale per ognuno di noi».

### A livello di innovazione di prodotti che c'è nella vostra scaletta futura?

«Abbiamo qualche sorpresa in serbo per il futuro prossimo, ma non si può svelare tutto…».

### L'italiano vivrà tanto il suo giardino anche ora che l'emergenza è finita?

«Speriamo di sì. Penso sia una sorta di riscoperta che si è consolidata nel periodo di emergenza sanitaria, ma che non si limiterà a quel periodo. Generare passione per il "Fai da te" d'altronde è anche una parte importante del nostro mestiere».

## Zanetti Motori, precursori di successo

### Vincente anche la missione Ducati

Zanetti Motori conclude la stagione 2021 con un bilancio positivo. Intrapresa la nuova avventura targata Ducati, il team gravinese ha sviluppato la moto nell'ambito della Coppa Italia vincendo il trofeo Pirelli Cup nella categoria Supersport. Al pilota, Vincenzo Lagonigro, è stata infatti affidata la nuova Ducati Panigale 955 V2 con cui ha ottenuto il primato di classe.
Con la bicilindrica di Borgo Panigale, difatti, si è anticipato i tempi di circa un anno all'apertura ufficiale del nuovo regolamento del WorldSSP Championship, che toccherà anche l'omologa classe del Campionato Italiano, andando quindi ad incrementare la partecipazione di questo modello, con buone prospettive di successo. Zanetti Racing Team è stato infatti appoggiato da Ducati, tra le varie basi di prova, per lo sviluppo del modello in configurazione pista e nella fattispecie, beneficia di supporto ufficiale Matris Dampers, per quel che concerne le sospensioni e Termignoni, per la realizzazione dello scarico racing.
Tutto secondo i piani, a parte la partecipazione all'ultima gara del National Trophy, in programma a Vallelunga, lo scorso 9-10 ottobre e nel corso del quale, si sarebbe potuti godere di un assaggio di 2022, sfruttando il regolamento "open" del trofeo. Un infortunio senza gravi conseguenze, occorso al pilota a tre settimane dalla gara, non ha permesso tale test, per ora rimandato al primo appuntamento del nuovo anno. Restano le certezze di aver investito su un progetto che sta dando responsi positivi e che, in chiave futura, apre a nuove sfide, sempre più avvincenti.

## Ekletta, il verde adesso

### corre sulle due ruote

Il comfort che merita il professionista, l'anima pop che emerge in un attimo, il carattere dell'e-bike addicted. Eclettismo, in un concetto solo. Ekletta è classica e sportiva, comoda e versatile. Un'idea lanciata da Wiper all'Eima, soluzioni eleganti ed efficienti fra design italiano, dettagli curatissimi, un prodotto che nasce da un'attenta analisi del mercato. Più la garanzia della certificazione tedesca Tuv Sud, indispensabile per la sicurezza su strada. Con test verificati secondo gli standard di conformità alla EN 14764 per l'ebike e la bici da trekking. La compatibilità elettromagnetica è invece garantita dallo standard EN 15194. Tanti modelli fra Naked R, Naked, Piega S, MG, MC, ML, Dug Up, Mork, Bumpy. Fra i servizi il primo tagliando gratis, garanzia furto, estensione della garanzia di quattro anni, casco e lucchetto.

## Myplant 2022, ci siamo quasi

### A Milano si parte il 23 febbraio

Cominciato il conto alla rovescia per Myplant, in programma a Milano dal 23 al 25 febbraio. Una grande occasione di incontro e confronto tra le migliori realtà italiane e internazionali del settore orto-florovivaistico, del garden e del paesaggio. Ufficializzato il posizionamento nei padiglioni 12, 16 e 20 per un totale di 45.000 mq di superficie espositiva, gli organizzatori stanno valutando un'ulteriore estensione di Myplant in un quarto padiglione. Il 12 sarà dedicato da un lato al mondo del fiore reciso e della decorazione «Home & garden» e dall'altro al verde e al garden care. Il 16 ospiterà per lo più l'offerta di servizi, tecnica, fiori e piante in vaso, mentre il 20 accoglierà un'ampia selezione di prodotti da vivaio. Il possibile aumento degli spazi è dovuto anche alla volontà di ribadire il valore di Myplant come momento centrale di confronto di tutto il comparto sui contenuti chiave del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza-PNRR, per favorirne i processi di transizione digitale ed ecologica e la vocazione internazionale delle aziende e degli operatori.

## Borse di studio Federacma, il Premio Cocchi
### a Singh Kamalbeer e Mauro Pierotti

Tra i numerosi eventi curati da Federacma e le sue Unioni all'Eima anche due iniziative che nascono con l'idea, d'investire sul futuro e sulla formazione dei giovani interessati al settore della meccanica agraria.
Insieme ai workshop del Mech@griJOBS è andata in scena anche la cerimonia di consegna delle borse di studio relative alla prima edizione del Premio Alberto Cocchi, dirigente d'azienda, giornalista, fondatore di Unacma News ed Unacmalife, scomparso lo scorso anno. Ad aggiudicarsi il primo premio è stato Singh Kamalbeer, studente del V anno del'I.I.S. G. Marconi di Piacenza, mentre a Mauro Pierotti, studente del IV anno dell'I.I.S. Cassata Gattapone di Gubbio, è andato il secondo premio.

## R.I.V.E. regala il tutto esaurito:
### a Pordenone 175 espositori e 248 marchi

Si è conclusa con grandi numeri alla Fiera di Pordenone la terza edizione di R.I.V.E., Rassegna internazionale di viticoltura ed enologia. La Fiera di Pordenone si trova nel cuore di un polo vitivinicolo che nasce da un contesto geografico e ambientale molto favorevole. Da una parte la tradizione vivaistica di eccellenza nella produzione di barbatelle: oltre il 90% della produzione mondiale delle giovanissime piante di vite già innestate e pronte per essere piantate proviene proprio dalla provincia pordenonese.
Dall'altra Pordenone è città baricentrica di quell'area, il Nordest, che da sola produce un quarto del vino in Italia. Ci troviamo quindi all'interno di un tessuto economico strutturato e in continuo sviluppo che ben rappresenta l'intera filiera vitivinicola "dal campo alla bottiglia" coinvolgendo una grande varietà di operatori professionali: vivaisti, viticoltori, cantine sociali, consorzi di produzione, enologi, vinificatori, distributori.
È in questo contesto che, dal 2017 si è sviluppata R.I.V.E. La fiera ha messo in mostra tecnologie, prodotti, materie prime, servizi, tecniche nei settori di riferimento: vivaismo viticolo, viticoltura, vinificazione, commercializzazione del vino, enologia. In sole tre edizioni la manifestazione ha dimostrato la bontà del format segnando trend di crescita di +13% nel numero degli espositori che quest'anno sono stati 175 con 248 marchi presenti in fiera (210 italiani e 38 esteri) all'interno di sei padiglioni e aree esterne.

## **John Deere sale due volte in vetta** al podio del Tractor of the Year 2022

È un'edizione di straordinario successo per John Deere quella del Tractor of the Year 2022, il prestigioso trofeo internazionale che premia i migliori esponenti della produzione mondiale di trattori nelle categorie Specializzati, Utility e Campo Aperto. Quest'anno sono infatti ben due le categorie in cui il costruttore statunitense conquista il gradino più alto del podio, la Best Utility con il 6120M AutoPowr, esponente della nuova generazione di trattori 6M a telaio corto, e quella più prestigiosa, il Tractor of the Year, riservata ai trattori da campo aperto senza limiti, dove a primeggiare è il modello di punta della nuova serie 7R, il 7R 350 AutoPowr. Nel motivare l'assegnazione dei due riconoscimenti, la giuria ha premiato il 6120M per l'efficienza della sua trasmissione, l'eccellente visibilità, la qualità della cabina, le performance idrauliche, il passo contenuto e l'elevato livello tecnologico delle sue soluzioni per il precision farming. A decretare il successo del 7R 350 sono invece stati la generosa erogazione di potenza, la grande qualità costruttiva, gli eccezionali livelli di comfort della cabina e l'elevato livello delle sue prestazioni in campo, anche in questo caso supportate dai pacchetti tecnologici John Deere per l'agricoltura di precisione. Nel corso della cerimonia di premiazione Simone Nardin, division business manager di John Deere Italiana, ha sottolineato come «il 6120M AutoPowr e il 7R 350 AutoPowr rappresentano straordinari esempi di integrazione fra tecnologia e connettività. L'assegnazione di questo prestigioso trofeo è un riconoscimento che premia la capacità delle macchine John Deere di rendere l'agricoltura più produttiva, più redditizia e più profittevole grazie all'impiego delle avanzate soluzioni per l'agricoltura di precisione che oggi siamo in grado di offrire ai nostri clienti».

## **Italplatform 2021, Mollo è l'azienda** piattaforme aree dell'anno Nella bacheca di Alba un altro trofeo di prestigio

Il premio, il più prestigioso nel comparto del sollevamento aereo in Italia, è stato assegnato nell'ambito della manifestazione GIS 2021, importante esposizione europea dedicata ai settori del sollevamento di materiali, lavoro in quota, movimentazione industriale e portuale e trasporti eccezionali, svoltasi dal 7 al 9 ottobre a Piacenza Expo. Gli Italplatform, Italian Access Platform Awards sono stati conferiti nel corso della GIS Night di venerdì 8 ottobre, evento clou delle «Giornate Italiane del Sollevamento». Italplatform è stato ideato per celebrare l'eccellenza italiana, riconoscendo nelle aziende premiate valori di merito quali lo sviluppo tecnologico e la professionalità. Si tratta di realtà "Made in Italy" che spiccano per capacità organizzative e imprenditoriali per quanto riguarda la costante spinta all'innovazione e allo sviluppo. Il concorso ha visto tra i premiati nelle diverse categorie Mollo Noleggio, che come "Azienda di noleggio PLE dell'anno" è stata selezionata su una base stimata di circa 800 noleggiatori professionali di piattaforme per i lavori in quota attivi in Italia. Questo nuovo prestigioso riconoscimento va all'impegno che tutta l'azienda ha dimostrato negli anni, puntando a crescere e investire (a oggi sono 42 i centri noleggio Mollo in Italia) senza mai dimenticare il valore umano e il benessere di tutti i collaboratori, oltre che il servizio e l'assistenza al cliente. Il premio Italplatform va ad arricchire il palmarès della società di Alba.

Husqvarna
HUSQVARNA
11/21

# MOTOSEGHE

## TECNOLOGIA ED INNOVAZIONE PER PRESTAZIONI PROFESSIONALI

**PROGETTATE PER I PROFESSIONISTI ASSIEME AI PROFESSIONISTI, PER PRESTAZIONI IMPECCABILI**

Le nostre motoseghe professionali sono ergonomiche e dotate di tutte le numerose funzionalità e caratteristiche tecniche tipiche di Husqvarna.
Tutto lo sviluppo è orientato alla massima comodità d'uso, per consentirti di lavorare in modo più sicuro ed efficente ora dopo ora, giorno dopo giorno.

### 550 XP® MARK II

- Low Vib®
- Air Injection™
- Motore X-Torq®
- AutoTune™
- **CILINDRATA 50,1 cm³**



| Potenza | Lungh. barra | Passo catena | Peso |
|---|---|---|---|
| 3,0 kW | 40 cm | .325" | 5,3 kg |

prezzo listino ~~1.007 €~~ **799 €**

### 562 XP®

- Low Vib®
- Smart Start®
- Air Injection™
- Motore X-Torq®
- AutoTune™
- **CILINDRATA 59,8 cm³**



| Potenza | Lungh. barra | Passo catena | Peso |
|---|---|---|---|
| 3,5 kW | 45 cm | 3/8" | 6,1 kg |

prezzo listino ~~1.252 €~~ **1.019 €**

Husqvarna®

# HUSQVARNA PRO DAYS 2021

## DI NUOVO E SEMPRE A TU PER TU CON IL PROFESSIONISTA.

Nasce con questo obiettivo il Programma di eventi **Husqvarna Pro Days**, gli eventi svolti ad ottobre, novembre e dicembre in location d'interesse storico o naturalistico.

Il tutto curato nei minimi dettagli con la collaborazione del Rivenditore **Husqvarna Professional** e la partecipazione di **Formazione 3t**, con un focus inerente l'arboricoltura, il tree climbing o la sicurezza sul lavoro spiegato proprio da loro che con gli alberi ci lavorano tutti i giorni.

Presentazione e prova di alcune macchine portano poi i manutentori del verde, veri e primi protagonisti di questa attività, a conoscere più da vicino le attrezzature Husqvarna a batteria per il verde professionale e le più recenti novità mondiali, come **Husqvarna 592 XP** e **Husqvarna Automower® Epos**, il primo robot tagliaerba Husqvarna senza fili perimetrali.

*In questa pagina alcuni scatti delle giornate svolte ad oggi, con i rivenditori che ringraziamo che averci accompagnato durante questa nuova e stimolante esperienza.*

**PIACENZA**
**27 OTTOBRE** con
**FONTANA**

**TORINO**
**29 OTTOBRE** con
**GADDÒ & SCABINI**

**CESENATICO**
**5 NOVEMBRE** con
**SCAINI**

**RODENGO SAIANO**
**9 NOVEMBRE** con
**LA NUOVA AGRISEBINA**

Husqvarna®

# SPAZZANEVE

## FATTI TROVARE PRONTO QUANDO SERVE

Grazie al sistema a fresa e turbina a due stadi, all'avviamento elettrico, alla velocità di guida variabile e agli pneumatici con speciale battistrada o ai robusti cingoli, avrai lo spazzaneve adatto per affrontare anche gli inverni più rigidi, con qualsiasi neve.

## ST 327

- Motore Husqvarna
- Trasmissione a disco frizione
- Girante in ghisa
- Fari anteriori a LED
- Frizione di sterzo
- A due stadi
- **CILINDRATA 291 cm³**

| Potenza | Larghezza di lavoro | Altezza aspirazione | prezzo listino |
|---|---|---|---|
| **6,3 kW** | **69 cm** | **58 cm** | ~~3.096 €~~ **2.790 €** |

NOVITÀ

## ST 427T

- Motore Husqvarna EFI
- Trasmissione idrostatica
- Girante in ghisa
- Faro anteriori a LED
- Frizione di sterzo
- A due stadi
- **CILINDRATA 389 cm³**

| Potenza | Larghezza di lavoro | Altezza aspirazione | prezzo listino |
|---|---|---|---|
| **8,2 kW** | **69 cm** | **58,4 cm** | ~~5.068 €~~ **4.190 €** |

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.

## **Riqualificazione straordinaria,** Fidenza corona il sogno verde

La cinque giorni di EIMA International ha visto protagonisti, insieme all'agricoltura, gli spazi verdi. Declinati nelle forme più diverse, dal giardinaggio hobbistico ai parchi urbani, dai campi sportivi alle nuove tendenze dell'arredo green rappresentate dal verde verticale e dai giardini pensili, gli spazi verdi rappresentano uno dei settori di maggiore prospettiva anche per quanto riguarda la meccanizzazione, che ha sviluppato una gamma amplissima di mezzi e attrezzature per ogni manutenzione. L'esperienza ha suscitato interesse, quella rappresentata dal progetto di verde pubblico realizzato al Comune di Fidenza, presentato nel corso di un convegno dal titolo "Bosco in Piazza". Si tratta di un intervento di riqualificazione del tessuto urbano di straordinaria portata, che ha visto la piantumazione di 1.200 alberi in soli cinque anni e lo sviluppo di 175 mila metri quadrati di nuovo patrimonio verde, che ha portato ogni singolo abitante ad avere in media 25 metri quadrati. Gli interventi sono molto vari, e comprendono una parte costituita da boschi a tema (la biblioteca degli alberi, Il bosco di Maia, Il bosco dei bambini, Il bosco di Fornio e Il bosco della memoria), ed altre parti progettate come giardini. Un impegno questo rinnovato con un programma che porterà nei prossimi anni altri 100 mila metri quadrati di parco urbano.

## **Motosega più tagliaerba,** due novità allargano la famiglia-batteria di Emak

Emak estende l'offerta della linea a batteria, fatta già di quattro modelli di tagliaerba, un tagliasiepi, un decespugliatore e un soffiatore, con due novità: una motosega per tagliare legni di sezione medio/piccola o per lavori di piccola carpenteria più un tagliaerba con la scocca in plastica agile e leggero. I modelli di motosega Oleo-Mac GSi 30 ed Efco MTi 30 sono pensati per un'utenza privata esigente che ricerca, oltre a tutti i benefici dei prodotti a batteria (silenziosità, assenza di fumi e rumore, nessuna necessità di preparazione miscela, avviamento semplificato al massimo), la velocità e le performance tipiche di un'analoga motosega a scoppio. Dotata di un eccellente organo di taglio Oregon con catena snella e resistente, la motosega a batteria di casa Emak è l'ideale per svolgere lavori hobbistici. Il tutto con un'autonomia in grado di garantire fino a 160 tagli. I tagliaerba Oleo-Mac Gi 40 P ed Efco LRi 40 P hanno una scocca in plastica che conferisce leggerezza alle macchine, dotate di comandi centralizzati di regolazione altezze di taglio e cesti di raccolta dell'erba capienti.

## **Motori a idrogeno, JCB** mette sul piatto cento milioni di sterline

JCB ha annunciato un investimento da cento milioni di sterline in un progetto per la produzione di motori a idrogeno super efficienti. Un team di cento ingegneri sta già lavorando a questo straordinario progetto di sviluppo con l'assunzione di altri cinquanta ingegneri in corso, mentre JCB punta a rendere disponibili le prime macchine per la vendita ai clienti alla fine del 2022. Il velo era già stato alzato da un primo prototipo di terna JCB alimentata a idrogeno, e ora una seconda macchina JCB, un sollevatore telescopico, è stata presentata in occasione di un evento nel centro di Londra a cui ha partecipato il Primo Ministro Boris Johnson. Le macchine sono state scelte in quanto rappresentano due tipologie, terne e sollevatori telescopici, in cui JCB è leader a livello mondiale. «Grandi produttori britannici come JCB», l'investitura del premier Boris Johnson, «stanno sviluppando soluzioni innovative per ridurre le emissioni di gas serra e far progredire la rivoluzione industriale verde del Regno Unito. È stato fantastico vedere i motori a idrogeno super efficienti di JCB, che potrebbero ridisegnare la produzione nel Regno Unito, aiutarci a raggiungere rapidamente i nostri obiettivi climatici e ad accelerare l'economia dell'idrogeno del Regno Unito, un'area entusiasmante che sarà essenziale per affrontare il cambiamento climatico, creare nuovi posti di lavoro e attrarre investimenti».

## «Eccellenza nella batteria», Einhell ha il suo nuovo claim

### Power X-Change sempre più al centro del sistema

«Einhell. Eccellenza nella batteria». È il nuovo claim che identificherà Einhell Italia e la sua mission per il futuro. L'azienda punta, infatti, sempre più sulla libertà del "senza fili", con il rivoluzionario sistema Power X-Change, che permette l'utilizzo dei più innovativi attrezzi del fai-da-te per la casa, l'officina e il giardinaggio, senza la necessità di cavi o di prese a portata di mano, garantendo appunto l'eccellenza sul mercato. La gamma Power X-Change è costituita da 200 articoli, tutti funzionanti con un solo tipo di batteria per un'estrema flessibilità e massima semplicità nell'utilizzo. Il sistema di batterie Power X-Change risulta ideale per qualsiasi applicazione, raggiungendo potenze che arrivano ai 1.350 Watt, e superando di gran lunga le prestazioni offerte dai prodotti equivalenti alimentati a cavo. Le attrezzature e gli accessori Einhell racchiudono, infatti, tecnologia di ultima generazione, design innovativo e il miglior rapporto qualità-prezzo in vista di performance di prim'ordine. Grazie all'utilizzo di batterie agli ioni di Litio, dotate di relativo caricabatteria, Einhell garantisce ai consumatori sempre ottimi risultati e la massima efficienza. Il tutto, assicurando libertà di movimento e praticità di utilizzo, anche a chi è alle prime armi nel campo del bricolage e del fai-da-te. Inoltre, seguendo la vision che accompagna Einhell fin dagli esordi, il sistema Power X-Change è stato progettato per rispettare l'ambiente e promuovere un modo di vivere etico e sostenibile. Fornendo soluzioni in grado di tagliare i costi e i consumi energetici, con riduzione di emissioni e inquinamento acustico, la linea di Einhell apre a un futuro totalmente slegato dall'utilizzo di cavi o alimentazione a benzina, e rappresenta ad oggi uno dei sistemi a batteria più completi e all'avanguardia sul mercato.

## Agrimacchine, la rete John Deere estesa a tutta la Lombardia

### Col valore di dieci officine mobili per l'assistenza

Agrimacchine allarga i suoi orizzonti e apre una nuova sede per estendere la sua rete di vendita e riparazione di macchine per l'agricoltura e il giardinaggio alla Lombardia, con una particolare attenzione ai manutentori del verde che potranno contare su un'assistenza rapida e vicina, grazie alla presenza di dieci officine mobili. Agrimacchine sas, concessionario ufficiale John Deere per le province di Novara, Vercelli, Biella, VCO e parte della Lomellina, in linea con le strategie aziendali John Deere (concessionario di domani) da metà ottobre ha esteso la sua area di competenza alle province di Varese, Como, Lecco, Sondrio, Milano Nord Ovest. Per la nuova area Agrimacchine aprirà una nuova sede che insieme alle due già esistenti di Trecate (Novara) e Vercelli , le permetterà di raggiungere tutto il territorio e garantire un servizio di post vendita eccellente e rapido grazie anche all'ausilio di dieci officine mobili attrezzate. Una particolare attenzione sarà riservata alla sezione giardinaggio e ai manutentori del verde del territorio che apprezzano in modo particolare il prodotto John Deere. «Ringraziando John Deere della fiducia che ci ha concesso», ha commentato Lorenzo Airoldi, responsabile dell'area giardinaggio, «siamo certi che questa nuova avventura sarà sfidante ma ricca di soddisfazioni. Con la serietà e la competenza che da sempre ci contraddistinguono supporteremo i nostri clienti a superare con successo le sfide che ci attendono nei prossimi anni».

## PBT, il tocco in più
di Platform Basket

Un nuovo sistema di diagnostica e monitoraggio. PBT, ulteriormente perfezionato da Platform Basket, è un notevole plus tecnologico che completa perfettamente un quadro già d'altissimo livello. Un'argomentazione in più anche per il cliente, già stimolato dagli incentivi fiscali previsti dal piano nazionale Impresa 4.0. «PBT», evidenzia **Davide Franzini, dell'ufficio commerciale di Platform Basket**, «l'abbiamo pensato soprattutto per le grandi flotte dei noleggiatori, un sistema che potesse sempre riconoscere la macchina dov'è e sapere cosa sta facendo». Di fatto un nuovo punto di partenza in una logica più ampia di supporto al cliente da parte di un'azienda in continua evoluzione e che continua riscuotere consensi da parte di tutto il mercato mondiale. «PBT», continua Franzini, «assicura tanti vantaggi. Nelle nostre attrezzature avere un sistema di diagnosi veloce ed intuitivo è fondamentale. Soprattutto quando la macchina sta lavorando a trecento chilometri di distanza da un punto service che alla piattaforma può sempre connettersi e verificare se ci sono delle anomalie. L'idea nasce in particolare per i noleggiatori, perché avendo numerose macchine disposte su un territorio molto vasto avere un sistema che le controlli tutte era importante. Una gestione professionale della macchina, tutti elementi per fornire un buon servizio. Quel che fa davvero la differenza». La versione finale due anni fa, ma Platform aveva già iniziato a lavorarci molto prima. Platform Basket Telematics è stato sposato anche dalla clientela estera. «Un grande supporto per noi», l'altra fotografia di Franzini, «anche per quello che è il nostro business laterale, quindi la ferrovia. Considerando per di più che il prodotto ferroviario è molto complesso. Avere un alleato come PBT aiuta tantissimo anche perché si riesce a dividere in diversi livelli fra noi costruttori, il primo, ma anche quello del rivenditore o del noleggiatore così come quello dell'utilizzatore finale». Con il credito di imposta Industria 4.0 a far da naturale acceleratore. E a chiudere perfettamente il cerchio.

Gli stivali **IPIERRE** sono stati pensati per differenti attività nel tempo libero e rispondono a diverse esigenze e situazioni di utilizzo. Tratto comune a tutti i prodotti è l'altissima qualità dei materiali con cui sono realizzati. **La tomaia e la suola compongono un pezzo unico sagomato**, senza cuciture né colle, garantendo **impermeabilità a 360°** e massimo **comfort**. Il materiale di cui sono composti conferisce **elasticità** e **flessibilità**, senza rinunciare ad un'estrema **resistenza agli urti**. Sono **anallergici** ed atossici in quanto **repellenti a tutte le sostanze**, antimuffa ed antibatterici. Sono **completamente lavabili** e non scoloriscono.
**Massimo comfort e sicurezza in tutte le stagioni e in tutte le occasioni!**

**NEW UNIVERSAL PRO**
STIVALE SUPERLEGGERO **ALTA VISIBILITÀ**
- Fodera: imbottitura estraibile con fascia **alta visibilità**
- Tomaia in EVA superleggera
- Suola in EVA supergrip con tasselli autopulenti e TR
- Resistenza termica: fino a -30° C
- Peso: 520 g circa
- **Ideale per: garden, agricoltura, tempo libero, caccia, pesca**

**GRANDER**
STIVALE IMPERMEABILE **IN PVC NAUTICO**
- Tomaia in PVC nautico
- Stivale al ginocchio
- Suola in PVC ultragrip
- Fodera in maglia di poliestere
- Peso 870 g circa
- **Ideale per: garden, tempo libero, caccia, pesca**

**TYTAN**
STIVALE **ANTINFORTUNISTICO SUPERLEGGERO**
- Tomaia in EVA superleggero
- Fodera: imbottitura estraibile
- Resistenza termica: fino a -30° C
- Peso: 1,2 Kg circa
- Suola in gomma antiscivolo con tasselli autopulenti
- **Ideale per: professionale, edilizia, agricoltura**

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

## Sabart, gamma ancora più ampia

Con l'estensione della gamma di accessori da taglio e attrezzature per macchine harvester, Sabart si posiziona come partner di riferimento per i professionisti e le aziende del settore forestale. Distribuita in esclusiva per l'Italia da Sabart, la linea dedicata alle macchine per l'abbattimento forestale comprende gli accessori da taglio a marchio Oregon® e le affilatrici automatiche per catene harvester dei brand Vallorbe® e Markusson®. «La grande esperienza nel settore forestale e il continuo impegno nell'innovazione», commenta Ruggero Cavatorta, Direttore Generale di Sabart, «ci hanno portato ad ampliare la gamma di attrezzature e accessori per harvester: abbiamo selezionato i migliori brand sul mercato e oggi possiamo proporre alle aziende e ai professionisti una linea completa di prodotti all'avanguardia in grado di aumentare la produttività delle macchine e ridurre i costi operativi. Lavorare il legname in modo veloce, sicuro ed efficiente è possibile solo se sono efficaci e performanti gli accessori di taglio». Nuovo volto della gamma harvester è la squadra Timber Team Giacomelli, boscaioli e protagonisti del programma televisivo cult "Undercut: l'oro di legno", in cui hanno potuto toccare con mano la qualità delle attrezzature proposte da Sabart.

## Federacma senza soste all'Eima
### In due padiglioni, con tante idee

Piena di idee Federacma ad Eima. La federazione ha gestito lo spazio Eima Desk, al padiglione 36 dov'era anche presente con il proprio stand di Unacma ed a numerose associazioni ed enti della filiera come i contoterzisti di CAI ed Uncai, il Climmar, l' associazione europea dei commercianti di macchine agricole, ed il Crea, Consiglio per la Ricerca in Agricoltura e l'analisi dell'Economia agraria. Federacma ha inoltre contribuito a progettare l'area denominata «Digital Workshop: il futuro è già in campo», uno spazio dedicato alla tecnologia ed alle macchine agricole di ultimissima generazione. Nel padiglione 35 è stata inoltre presente per la prima volte la neonata Unione di Federacma Unagreen&Assogreen con due stand, il primo di rappresentanza ed il secondo in cui i colleghi del giardinaggio hanno allestito un interessante spazio espositivo denominato «Giardino Sicuro» in cui sono stati messi in mostra modelli di macchine da giardino ormai fuori norma, per dare informazioni sulla sicurezza e per la messa a norma dei prodotti usati.

## In libreria c'è la Guida ai vivai d'Italia, 259 viaggi nel verde
### Ballato e Vayr riuniscono le eccellenze del florovivaismo italiano

Una vera e propria guida per viaggiatori in cerca di nuove occasioni per scoprire la bellezza del nostro Paese in modo alternativo, ecologico, lasciandosi ispirare dai colori e dai profumi dei fiori e delle piante. Un piccolo tesoro da conservare, un regalo perfetto per gli amanti del verde e per tutti coloro che sono curiosi delle infinite sorprese che può offrire la natura. La «Guida ai vivai d'Italia» è uno stimolo a inventare itinerari inaspettati attraverso la penisola e le isole, tracciati dalla ricerca di un'orchidea botanica, un'aromatica insolita, un acero dai rami simili a coralli, una rosa rara o una corteccia a pelle di serpente. Dalle stelle alpine alle cactacee, dalle acidofile che crescono sulle rive dei laghi agli agrumi, ogni regione offre una biodiversità straordinaria, promossa e difesa dalla dedizione dei vivaisti che ci schiudono le porte di interi mondi da scoprire, di cui sono i custodi. Un viaggio nel verde in 259 vivai di cui si raccontano la storia, le curiosità e le tipologie di piante che li contraddistinguono. Ogni scheda è corredata di informazione pratiche. A fine libro, inoltre, un utilissimo calendario delle principali manifestazioni florovivaistiche in Italia. Edita da Add Editore, "Guida ai Vivai d'Italia" è a cura di Giustino Ballato e Rossella Vayr.

## Codice della strada: nuove norme per le macchine agricole

### Malavolti: «Comprese le nostre richieste»

Con due modifiche rispettivamente agli articoli 110 e 105, il Codice della Strada italiano introduce novità importanti per quanto riguarda la circolazione delle macchine agricole, e si allinea con le norme dei principali Paesi europei. Il Governo ha infatti recepito, con legge pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale n. 267 del 9 novembre 2021, le due istanze presentate dalla federazione nazionale dei costruttori FederUnacoma in merito ad aspetti che hanno notevole rilievo sul piano della operatività.
La prima modifica è volta a consentire l'immatricolazione di trattrici e di altre tipologie di macchine agricole a coloro che svolgono l'attività agricola a livello solo amatoriale (hobby farmer), e che in forza della nuova norma potranno targare le proprie macchine e circolare su strada nei normali trasferimenti dal campo alla rimessa. La seconda modifica riguarda la lunghezza dei convogli agricoli, intendendo come tali l'insieme della macchina traente e del rimorchio o macchina operatrice trainata. La vecchia norma prevedeva una lunghezza massima del convoglio pari a 16,50 metri, mentre la nuova consente una lunghezza maggiore, pari a 18,75 metri.
«Dopo un lungo lavoro di collaborazione e sensibilizzazione svolto dal nostro Ufficio Tecnico», dichiara il presidente di FederUnacoma Alessandro Malavolti, «le istituzioni hanno ben compreso le esigenze concrete che erano alla base degli emendamenti proposti dalla federazione, consentendo con l'aumento della lunghezza del convoglio agricolo di mettere la normativa italiana al passo con il progresso tecnologico e con la legislazione di altri Paesi europei».

## Con Husqvarna il cambio di stagione è facile, ergonomico e high tech

### Tagliasiepi, potatori, soffiatori. E trecento anni di esperienza

Pronta per l'autunno Husqvarna. Coi suoi prodotti di qualità, con la sua completissima proposta. A partire dal tagliasiepi a batteria 115iHD45, particolarmente amato dagli appassionati del giardinaggio e del verde per la sua semplicità d'utilizzo. Facile da maneggiare si contraddistingue per la grande silenziosità che lo rende ideale anche quando si opera in aree residenziali. Il motore brushless aumenta efficienza e affidabilità, ne riduce la rumorosità e garantisce una vita più estesa del motore stesso e quindi del prodotto. Inoltre, la modalità savETM, ottimizza i tempi di utilizzo prolungando la durata della carica. Fra le soluzioni di punta certamente il potatore ad asta 120iTK4-P, nato per l'utilizzo privato, capace di mantenere inalterate le prestazioni delle versioni a scoppio, eliminando le emissioni dirette e riducendo sensibilmente il rumore. Per aree verdi, stradine e vialetti c'è il soffiatore a scoppio 525BX, potente e ben bilanciato per uso professionale, munito del motore a scoppio brevettato X-Torq® che riduce le emissioni nocive dei gas di scarico fino al 75% ed incrementa l'efficienza del carburante fino al 20%. Il soffiatore 120iB a batteria è leggero e facile da usare per giardini di piccole e medie dimensioni. Semplice da avviare, dotato di accelerazione rapida, peso ridotto e tre modalità per un funzionamento ottimizzato, è estremamente pratico grazie al design compatto e alla comoda impugnatura. Si contraddistingue per l'eccellente ergonomia data dall'ottimo bilanciamento del prodotto, la confortevole presa dell'impugnatura e l'intuitiva tastiera. Al di là del motore che l'utente può scegliere in funzione delle proprie preferenze, i soffiatori Husqvarna sono tutti ergonomici e preservano schiena e braccia dall'affaticamento.
A chi ama la cura del verde Husqvarna dedica più di trecento anni di esperienza, mettendo sempre al centro l'utilizzatore, la sua sicurezza e la salvaguardia dell'ambiente in cui vive.

# «IL GIARDINO OGGI? È UN'ALTRA STANZA»

Valentino Russo, raccolto il testimone da papà Antonio e dallo zio Claudio, allarga il campo. «Il verde dev'essere curato in ogni angolo, anche quelli più nascosti. Fondamentale anche il concetto di bello, in ogni contesto.Il passo in avanti? Fondamentale sapersi proporre. E farsi conoscere»

Trentasette anni di giardini. Di lavori accurati. Russo Giardini parte da lontano, dal 1985, una lunga storia partita dal Molise e dall'emigrazione verso l'Emilia e quindi verso la Lombardia quando Antonio e Claudio Russo, emigrati al Nord negli Anni Sessanta, dopo il duro e poco remunerativo lavoro nelle fabbriche tornarono alla terra mettendo a frutto anche l'esperienza accumulata nelle loro tenute molisane. La continuità l'ha assicurata Valentino, 44 anni, figlio di Antonio, specializzato in arboricoltura alla Scuola Agraria del Parco di Monza e tanta passione dispensata in tutta la Lombardia. Ricordando i primi passi del papà e dello zio Antonio, partiti solo con qualche attrezzo e tanta buona volontà. Fino a crescere nel tempo, giorno dopo giorno. Tre dipendenti adesso, una macchina che funziona bene e tanti progetti all'orizzonte. «Ho investito tempo», ha sempre detto Valentino Russo, «nella formazione tecnica verso quello che per me è non solo un lavoro, ma la mia vera e propria passione. Non sono infatti il classico giardiniere improvvisato e che ha comprato un furgone e qualche attrezzatura, ma un professionista del verde serio e affidabile, che ha studiato per acquisire competenze e offrire favolose soluzione estetiche e tecnica per la realizzazione e la manutenzione del giardino». Un'opera che va avanti a passi sempre più svelti.

## Valentino, la soddisfazione maggiore di questi anni?

«Sicuramente quando abbiamo preso la certificazione europea, l'attestato del tuo valore e delle tue competenze. È un esame abbastanza lungo. E rimettersi a studiare quando hai smesso da tempo e non sei più giovanissimo non è proprio così semplice. La soddisfazione però è stata grande. E poi tutti i giardini che abbiam fatto. L'ultimo nel cimitero di Monza. Progettare e realizzare giardini vuol dire creare qualcosa di bello. E questo è già una grande gratificazione, un po' quello che avevamo in mente quando tutto è cominciato».

## Ed ora?

«La pandemia ha fatto in modo che tanta gente scoprisse che il giardino è di fatto una stanza esterna della propria casa. Tante persone si sono quindi rese conto che prima avevano un angolo che quasi era un fastidio dover curare e irrigare, adesso invece han capito che è un valore. In tanti adesso vogliono un giardino ancora più articolato, quasi come l'arredare una camera. Con maggiori comfort e la voglia di appagare pure l'estetica. Anche se i costi non sono abbordabilissimi. L'idea in ogni caso è chiara».

## Il futuro del giardiniere quale sarà?

«Chi sta partendo adesso è un po' avvantaggiato se non altro perché c'è chi in questi anni ha un po' tracciato la strada, compreso il lavoro di varie associazioni. Il futuro è quello di sapersi proporre e farsi conoscere. Partendo dal marketing fino alla vendita ma anche su quella formativa. Cominciamo a far capire che il giardiniere va oltre la manutenzione di uno spazio verde. È il momento di spostarsi decisamente sulla realizzazione e la creazione di ambienti esterni di qualità. Soprattutto nella zona di Milano, dove c'è una corposa fascia più altospendente, e richieste son quelle. Quindi verso un target più alto. Il professionista però deve alzare il livello, altrimenti vieni scartato in partenza».

## La sua fotografia di Milano?

«Verde lo è di sicuro, con tante nuove installazioni. La svolta Milano l'ha già colta. Il centro è naturalmente molto curato, nelle periferie si va un po' a macchia d'olio ma stiamo percependo una certa sensibilità anche all'esterno di Milano dove stiamo lavorando in questo periodo. A partire dalla protezione degli alberi nei cantieri. Ed in generale di dare al verde più valore».

## Il più grande insegnamento di suo padre?

«Lui mi ha sempre detto che un giardino, che sia quello di un operaio o di un imprenditore, deve essere sempre bello e curato al meglio. Magari senza la pianta esotica, ma tutti devono avere un certo lavoro dietro. In ogni angolo. Soprattutto una volta i giardini li facevano belli davanti trascurando le parti meno visibili, adesso è tutto diverso. Lui invece ci metteva la massima cura ovunque, anche negli angoli più nascosti secondo la cultura contadina dove ogni centimetro di terra ha lo stesso peso e pari dignità. Voleva che tutto fosse perfetto, anche le siepi».

Un continuo crescendo, lungo giorni parecchio frenetici che non hanno fatto altro che confermare la forza di un appuntamento quasi irrinunciabile per tutti gli attori della filiera. Compresi quelli del garden

# L'EIMA È LA REGOLA, BOLOGNA ESULTA

Lievitata di giorno in giorno. Sempre meglio l'Eima, fino a vincere la sua partita. Destinazione irrinunciabile Bologna, tanto da allontanare in fretta la teoria per cui l'edizione già nel 2022, più qualche reticenza residua post pandemia potesse produrre qualche freno avvalorato da una prima giornata non certo affollatissima. Col passare delle ore però l'Eima è tornata a brillare come sa, a consegnare una fotografia splendente anche del giardinaggio dove fra i padiglioni 33 e 35 ma non solo rimbalzavano i numeri, sotto forma di crescite notevolissime, di un 2021 che pur fra mille problemi si chiuderà alla grande.

La rassegna mondiale della meccanica agricola va agli archivi con risultati straordinari. Il popolo dell'Eima supera le incertezze post-covid e consacra la rassegna ancora una volta come evento leader nel panorama fieristico. I dati certificati diffusi da FederUnacoma e BolognaFiere indicano 270.700 visitatori, di cui 25.900 esteri. Un grande successo per un evento che tornerà nel novembre 2022, dal 9 al 13, per poi riprendere la sua naturale cadenza biennale.

Notevole non soltanto il numero di presenze ma anche il peso specifico del pubblico composto in gran parte da operatori economici, interessati alle novità di prodotto e all'acquisto di tecnologie adatte ai più diversi contesti agricoli. Molto ricca anche la parte culturale della rassegna, con un totale di 116 convegni e seminari su temi tecnici e politici. «L'Eima ha voluto andare in scena quest'anno, malgrado l'inevitabile defezione di espositori e visitatori da alcuni Paesi che sono ancora in emergenza sanitaria», ha commentato Alessandro Malavolti, presidente di FederUnacoma, l'associazione dei costruttori italiani che è organizzatore della manifestazione, «e malgrado lo scetticismo di tutti coloro che puntavano a congelarla fino al novembre 2022. I dati ci hanno dato piena ragione, e l'edizione del 2022 non sarà per noi quella della ripartenza ma quella della "riconferma", la consacrazione di un evento che proprio nell'anno più difficile ha dato una straordinaria prova di forza».

Decisamente oltre le attese il riscontro finale. «Alla vigilia dell'Eima», evidenzia Simona Rapastella, direttore generale di FederUnacoma, «avevamo indicato come un risultato già buono la soglia dei 160 mila visitatori, vale a dire circa il 50% di quelli che avevano partecipato all'edizione record del 2018 mentre i dati conclusivi indicano una presenza pari all'85% di quell'ultima edizione prima della pandemia, un risultato che appare miracoloso, ma che in realtà è frutto di un grande lavoro della struttura, della nostra determinazione nel voler sottolineare il valore di Eima nel panorama fieristico internazionale, e delle aziende espositrici che ci hanno seguito».

Il verde cresce nelle città del mondo, incremento certificato dalla solita profondissima analisi del colosso svedese attraverso rigidi criteri e le immagini dell'Agenzia Spaziale Europea. Il top ancora in North Carolina

# MISSIONE-HUSQVARNA, LO SCETTRO A CHARLOTTE

Lo stato del verde. Capitolo interessantissimo, scritto da Husqvarna attraverso il monitoraggio di 177 città in 60 Paesi nell'arco degli ultimi cinque anni. Punti sparsi in tutto il mondo, calcolandone pregi e lacune. Soprattutto valutando parametri seri che hanno riempito e svuotato le colonnine di ognuna. Un'iniziativa assolutamente attuale per vigilare sulla qualità e sulla salute degli spazi verdi nelle grandi aree con una puntuale rilevazione a livello globale. Proprio le immagini acquisite dai satelliti dell'Agenzia Spaziale Europea hanno detto che nell'ultimo lustro le aree cittadine dedicate al verde sono cresciute del 35%, per un totale di 1,8 miliardi di metri quadrati di "nuovo verde", mentre lo stato di salute globale è passato da 0.57 a 0.63. La vegetazione urbana viene monitorata attraverso il rilevamento NDVI che indica, su una scala da zero ad uno, l'assorbimento di luce visibile e non visibile.

PARAMETRO FEDELE. Husqvarna ha creato inoltre HUGSI per accrescere la consapevolezza tra i cittadini del valore che riveste il verde urbano, ma anche per dare un supporto concreto e matematico a chi si occupa di politica perché possa prendere decisioni avvalorate da dati scientifici. HUGSI è un altro esempio di come l'azienda abbia sempre dedicato attenzione e impegno per la tutela della natura, delle persone e dei luoghi da vivere. I dati rilevati attraverso l'immagine satellitare vengono acquisiti dal progetto Copernicus supportato dalla Commissione Europea e dalla Agenzia Spaziale Europea (ESA). I dati vengono poi processati e ad ogni città viene attribuito un punteggio. HUGSI indaga la quantità e la salute degli spazi verdi nelle città di tutto il mondo e per poter confrontare i dati sono stati creati sei fattori chiave di prestazione (detti KPI): percentuale di spazio verde urbano, spazio verde urbano pro capite, percentuale di spazio cittadino coperto da alberi, stato medio di salute del verde urbano, distribuzione dello spazio verde urbano, percentuale di spazio cittadino coperto d'erba.

ALTI E BASSI. In media si è registrato un leggero calo globale di spazio verde cittadino: -0,08% di vegetazione in meno nel 2020 rispetto al 2019. Nel complesso però, il processo ha subito un rallentamento.
Tuttavia la buona notizia è che negli ultimi cinque anni la percentuale di copertura verde è cresciuta dal 34% al 35%, ci sono oggi 1,8 billioni di mq in più di vegetazione. La classifica delle città più verdi vede al primo posto Charlotte, in North Carolina, con un indice di copertura verde urbana del 73% per la parte popolata, percentuale composta per il 56% da alberi e per l'11% da prati e con 557 mq di spazi verdi pro capite; al secondo Durban, in Sud Africa. Milano e Roma si collocano rispettivamente all'80esimo e all'85esimo posto. Venezia 76ma a livello globale presenta una percentuale di verde urbano pari al 37%, il 25% composto di alberi e il 12% di prato, con 118,8 metri quadrati di verde pro capite. Per la città di Charlotte, eletta Global Green Model City negli ultimi due anni, il verde è una vera missione: la città del North Carolina ha messo infatti in piedi molti progetti pensati per coinvolgere la comunità, i cittadini, le aziende e le organizzazioni nella cura e nell'implementazione delle aree verdi. Un ritratto fedele, scientifico, in continuo aggiornamento. Con l'occhio vigile di Husqvarna a far da garante.

## EINHELL

### GE-CR 30 Li – Solo, strada sempre in discesa Power-X-Change è la solita certezza

L'elettrozappa a batteria GE-CR 30 Li – Solo di Einhell è uno dei prodotti della gamma Power-X-Change, con la sua batteria da 18 V, larghezza di lavoro da 30 cm, scocca in plastica, ruote regolabili in altezza, motore Brushless senza spazzole, archetto di spinta regolabile in altezza e richiudibile. Un ottimo debutto quello di Einhell all'Eima grazie anche a tutte le soluzioni Power-X-Change, l'ultima frontiera per tutti gli appassionati di giardinaggio e di fai da te all'aria aperta. Senza più il problema dei cavi e con un solo tipo di batteria a garantire la massima flessibilità e semplicità di utilizzo. Le batterie Power X-Change sono il cuore di questa piattaforma. Costruite con i migliori componenti come le celle agli ioni di litio di ultima generazione e sono dotati di un sistema di gestione della batteria intelligente, l'Active Battery Management System che le rende più sicure, efficienti, affidabili e durature.

## ZANETTI MOTORI

### ZBG 4000 iSE e ZBG 4500 iE, affidabilità allo stato puro I fratelli perfetti di Leonardo Inverter – ZBG 2000 iSE

Dopo il grande successo di Leonardo Inverter – ZBG 2000 iSE, tra le novità Zanetti Motori 2021 il tanto atteso ampliamento della gamma con l'arrivo dei due fratelli ZBG 4000 iSE e ZBG 4500 iE. I due generatori benzina si fanno strada sul mercato grazie alla loro tecnologia inverter, ovvero con energia elettrica a frequenza e tensione costante. Affidabile e di qualità, questo sistema permette l'alimentazione di apparecchiature elettroniche quali computer, medicali, strumenti professionali e ogni particolare apparecchio sensibile alle variazioni di tensione e frequenza. Level UP della categoria di appartenenza, lo ZBG 4000 iSE e lo ZBG 4500 iE sono in grado di emanare una potenza massima di ben 3,8 Kw e 4,6 Kw. Altra importante caratteristica è la funzione Eco, grazie alla quale i generatori rilasciano solo l'energia strettamente necessaria agli strumenti elettronici collegati e autonomia rispettivamente di 7.5 h e 8 h. E se la non rumorosità è prioritaria, la scelta non può che ricadere sullo ZBG 4000 iSE, che grazie alla sua silenziosità, è il miglior compagno per chi vuole dotarsi di uno strumento professionale anche a casa.

## MARINA SYSTEMS

### Brevetto «Lame controrotanti», per un mulching davvero perfetto Straordinaria addizione per la linea Grinder

Un nuovo brevetto, presentato in anteprima ad Eima da Marina Systems. L'azienda di Cisano Bergamasco produce interamente in Italia i suoi tosaerba e scarificatori e si impegna costantemente ad immettere sul mercato soluzioni innovative e all'avanguardia. Il nuovo brevetto depositato è relativo al sistema a doppia lama controrotante. In pratica sullo stesso albero di rotazione una lama ruota nel senso di rotazione del motore mentre l'altra, quella superiore, ruota ad un numero di giri superiore nell'altro senso. Il vortice creato e l'effetto di taglio delle due lame creano una qualità di taglio mulching di altissimo livello. Il brevetto verrà installato sulla linea Grinder che già vanta un mulching di grande qualità.

## PLATFORM BASKET

### La 13.80 fra consensi in serie e nessun limite
### A Bologna l'ennesima incoronazione

La piattaforma 13.80 di Platform Basket, colonna portante dell'offerta dell'azienda reggiana, ha fatto all'Eima il solito figurone fra un know how ormai conclamato e nuove frontiere da approcciare. La macchina è conosciutissima con la sua grande stabilità in quota, equipaggiata con contrappeso per aumentare lo sbraccio laterale, la stabilizzazione super-compatta e zero ingombri in rotazione. Agile e stabile su carro cingolato a larghezza variabile, semplice e intuitiva dotazione di bordo, superleggera e di facile trasporto.
Posizionamento del cestello estremamente preciso e confortevole, doppia velocità di traslazione fornita di serie, protetta con carter metallici resistenti alla caduta di oggetti, equipaggiata di serie in navicella di linee aria/acqua e 230Vac. Semplice sgancio ed aggancio navicella.

## MINELLI ELETTROMECCANICA

### EnerQ3, il valore aggiunto dell'asta telescopica
### Leggerezza al potere, perfetto bilanciamento

Agile, performante, di qualità. Eclettico EnerQ3, potatore cordless di Minelli Elettromeccanica impiegabile su asta di prolunga telescopica per tagli anche alti. Prodotto estremamente leggero (poco meno di due chili) e molto ben bilanciato.
In grado anche di far fronte ad un utilizzo intensivo, EnerQ3 è perfetto per la potatura boschiva ma anche naturalmente per il garden così come per l'ulivo. Dotato di motore Brushless e di una batteria importante che garantisce ottima autonomia. Due le batterie nella confezione standard e relativo caricabatteria.
Minelli Elettromeccanica, fondata nel 1965 con sede e stabilimento produttivo in Correggio, in provincia di Reggio Emilia, è specializzata nella progettazione e produzione di prodotti innovativi per il settore agricolo/industriale, in particolare per la raccolta e la potatura, interamente costruiti in Italia, curando design e performance di ogni singolo dettaglio ed utilizzando le più avanzate tecnologie.

## WIPER

### I100R autonomo in tutto e per tutto
### Tecnologia e praticità allo stato puro

Ideale per giardini fino a mille metri quadrati, Wiper I100R grazie ai radar che identificano gli ostacoli presenti nel giardino e i sensori erba che misurano costantemente l'umidità e la continuità dei fili d'erba, è in grado di lavorare senza la necessità di installazione del filo lungo il perimetro del giardino. Sarà necessaria solamente la posa del filo per l'allineamento del rientro alla base di ricarica. Autonomia fino a quattro ore, con app My Wiper, fino a sei zone gestite, con sensore pioggia, connessione bluetooth, batteria Li-Ion Power, sensore animali Amico, programma Eco Mode. Capace di lavorare su pendenze anche del 45%. Un altro bel passo in avanti di Wiper nel mondo dei robot, nella sua completissima offerta.

## BRUMAR

### Z6 EGO senza confini fra altissima potenza e grandi prestazioni
### Tre diverse opzioni di sfalcio, ergonomia al massimo

Il trattorino tosaerba a raggio zero da 107 cm di EGO Power+, lo Z6 di EGO, combina la potenza fino ad un massimo di 6 batterie EGO ARC Lithium™ da 56 V per assicurare le prestazioni di un tosaerba a benzina da 22 CV. Grazie alla straordinaria flessibilità della piattaforma della batteria EGO e alla capacità sempre maggiore dell'alimentazione a batteria da 56 V, lo Z6 consente agli utenti di montare a bordo (e smontare quando necessarie per altre attività) fino a sei batterie ARC Lithium™ da 56 V di EGO. Con una capacità fino a 72 Ah e attraverso l'uso dell'esclusiva tecnologia Peak Power Technology™ di EGO, lo Z6 è in grado di tagliare oltre 12.000 mq con una singola carica. I prodotti EGO in Italia sono distribuiti in esclusiva da Brumar.

## MTD PRODUCTS ITALIA

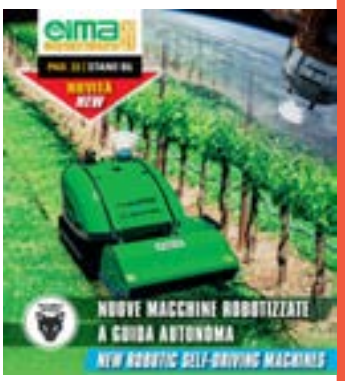
### XZ6 S117, movimenti precisissimi in ogni angolo
### Prestazioni eccellenti, robusto piatto, grande resistenza

XZ6 S117 ULTIMA è la punta di diamante di tre modelli caratterizzati dalla tecnologia Cub Cadet Synchro Steer, evoluzione del sistema raggio zero. I trattorini MTD Products Italia con comando volante abbinano l'eccellente maneggevolezza dei classici raggio zero con la notevolissima manovrabilità che garantisce il controllo delle ruote anteriori. Lo sterzo e la trazione sono ben sincronizzati per assicurare al trattorino un movimento molto preciso in ogni contesto. Uno dei grandi punti di forza della serie XZ6. S117 ha una larghezza di lavoro di 117 cm con piatto saldato, motore Kawasaki FR691 V-TWIN, cilindrata 726 cc, trasmissione doppia Hydro ZT 2200, altezza di taglio regolabile in 15 posizioni. La serie è completata dai modelli S107 ed S127. Macchine dalla grande longevità con pneumatici maggiorati, piatto flottante, un robusto piatto di taglio e tanta potenza, colonna di sterzo regolabile.

## STA-FOR

### 930, la cesoia ideale per la potatura
### Grandiosa robustezza, versatilità al top

La 930 è una cesoia professionale per potatura a taglio passante, interamente forgiata a caldo per la massima robustezza di ogni sua parte. Super ergonomica e leggera, è prodotto strategico della nuova linea Sta-For. Gruppo lame in acciaio speciale forgiato a caldo, con parti intercambiabili. Manico in alluminio forgiato e rivestito in morbida gomma antiscivolo, dalla forma ergonomica per garantire un'impugnatura salda. Chiusura metallica. Vite e dado centrale in acciaio. Dotata di gommino ammortizzatore. Una delle tante soluzioni di pregio dell'infinita offerta Sta-For, sempre garanzia di qualità. Sta-For è azienda specializzata nella produzione di cesoie e attrezzi di elevata qualità per la potatura. L'azienda detiene da sempre il completo presidio di tutte le fasi progettuali e produttive del prodotto, per una totale garanzia di originalità e qualità su ogni suo prodotto.




## PERUZZO

### Robofox Electra, per l'erba ma anche per la neve
### Autonomia totale, con un occhio verso l'ambiente

Macchine per un pubblico esigente e attento al concetto di basso impatto ambientale, ma sempre alla costante ricerca di soluzioni professionali e durature. Da qui sono nati i due nuovi modelli presentati ufficialmente, seppur in forma prototipale, ad Eima: Robofox Electra E-Drive e Robofox Electra X-Drive. Il primo è un sorprendente trinciaerba elettrico cingolato, disponibile con l'applicazione di una benna per la movimentazione della neve nella versione Robofox Electra E-Drive, la cui principale differenziazione rispetto alla versione elettrica "base" della quale condivide lo chassis, sta nella possibilità di definire l'area di lavoro, memorizzarla e far sì che la macchina la ripeta in completa autonomia per un numero infinito di volte. Grazie all'impiego del segnale RTK e GPS il percorso di lavoro viene ripetuto con tolleranza di due o tre centimetri. Facile l'utilizzo tramite l'app dedicata.

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

### ZR si lascia alle spalle tutti i fili perimetrali
### Ambrogio Twenty è già nel futuro

Ha debuttato ad Eima la tecnologia ZR, l'integrazione tra l'intelligenza artificiale e la sensoristica radar. Un sistema avanzato, quello ideato da Zucchetti Centro Sistemi, che permette di evitare la bordatura dell'area da rasare consentendo una configurazione semplice ed immediata del robot. Ambrogio Twenty ZR è un tagliaerba completamente automatico, semplice, compatto, leggero, potente, veloce che non necessita di installazione del filo perimetrale, perché in grado di mappare da solo il giardino ed imparare a gestire l'area da coprire. L'introduzione di questa tecnologia porta vantaggi sia per il rivenditore che per l'utente finale. Nessuna installazione del filo perimetrale significa ridurre gli interventi sul giardino da parte del professionisti. Per l'utente finale si traduce in risparmio di costi e facilità di utilizzo. Robot ipertecnologici, affidabili, personalizzabili ed estremamente user-friendly.

## GIANNI FERRARI

### Turbo V50, la risposta a quel che chiede il mercato
### Due versioni, il solito impeccabile rendimento

Evoluzione continua. L'ulteriore passo in avanti di Gianni Ferrari, esibito a Demo Green e mostrato anche all'Eima, è Turbo V50 rivisitata nella motorizzazione, trasmissione PTO e zona di guida pur mantenendo alcuni componenti ed alcune concezioni della storica gamma Turbo 1, 2, 4. Due innovative versioni. La prima, dalla piattaforma ridisegnata per incrementare gli spazi dell'utilizzatore. La seconda, con cabina, per aumentarne il comfort anche 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 nuovo look e lo stile grintoso. Linee moderne ed accattivanti concedono maggior spazio al conducente, con la massima comodità di salita e discesa da entrambi i lati. Il motore Kubota, il più potente della categoria, è un 4 cilindri da 2434 cc che sviluppa una potenza max di 50 Hp a 2700rpm con una coppia max di 160 Nm/1600 rpm.

## CIFARELLI

### V1200PK, leggerezza fa rima con compattezza
### Anche su pick up, ape car, quad e piccoli mezzi di trasporto

L'aspiratore V1200PK permette una manutenzione rapida ed efficace di parchi, giardini, aree urbane ed extraurbane. Aspira e sminuzza velocemente foglie anche di grandi dimensioni, asciutte o bagnate, carta e materiali leggeri. Il materiale raccolto viene compattato, in modo da poter lavorare a lungo ottimizzando i tempi di raccolta. V1200PK è perfetta per giardinieri, manutentori, operatori ecologici e per tutti i professionisti che si occupano di cura e mantenimento di spazi verdi. Il potente motore Cifarelli a due tempi da 5 Hp e il carburatore professionale sono indicati anche per un uso intensivo. Il peso contenuto semplifica le operazioni di carico e scarico dal furgone e l'applicazione alla sponda di automezzi anche leggeri per raggiungere zone difficilmente accessibili. V1200PK è utilizzabile su pick up, ape car, quad e tutti i piccoli mezzi di trasporto e veicoli commerciali dotati di cassone.

## BLUE BIRD

### Nuovi motori, con più potenza e la temperatura ridotta del 25%
### Brilla la serie ST Power, rivista anche la componentistica

Blue Bird ha rivisto nel dettaglio ogni aspetto dei suoi motori, apportandovi numerose modifiche ed aggiustamenti per ottimizzare la resa. La serie ST Power è il risultato di questo attento lavoro, una combinazione di attenzione ai dettagli costruttivi/progettuali e della scelta dei migliori componenti. Dopo molte analisi, è stato ridisegnato completamente il diagramma di distribuzione del cilindro. Sono stati inoltre ottimizzati parametri come lo squish ed il rapporto di compressione, per garantire una combustione più completa ed efficace, aspetto essenziale per ottenere la potenza desiderata rimanendo all'interno dei parametri Euro V sulle emissioni inquinanti. Anche la componentistica è stata attentamente rivista, con cuscinetti ad altissimo scorrimento per limitare l'usura dei componenti. Grazie a questi interventi, sono stati sostanzialmente migliorati molti parametri di funzionamento. La temperatura di lavoro è diminuita del 25%, la potenza aumentata del 54% e la coppia del 63%.

## ARCHMAN

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

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.

## GARDENA

### SILENO fa tris con Life 1500, Life 1000 e City 600
### Tanto silenziosi quanto performanti e indipendenti

Tre nuovi rasaerba-robot per Gardena, a completare ulteriormente la linea SILENO. A partire dal Life 1500, per proseguire con Life 1000 e City 600. Tutti con sensore anticollisione, sollevamento e ribaltamento. A loro agio anche con la pioggia. Con posizione flessibile della stazione di ricarica, taglio automatico di superfici strette, CorridorCut, Sensor control, sensore antigelo. Taglio a spot, antifurto/codice pin.
Utilizzabili tramite smartphone o tablet Android o iOS. Sistema di ricarica automatico, batteria Li-ion 18V / 2.0Ah, altezza di taglio da 20 a 50 mm. Larghezza di lavoro di 22 cm per i modelli Life 1500 e Life 1000, di 16 per Life 600. Tutti capaci di lavorare in pendenze anche del 35%. Tutti e tre grandi protagonisti all'Eima.

## GRILLO

### HWT 570 Multiforce sa sempre cosa fare
### Altra bella novità in una grande offerta

Il nuovo trimmer HWT 570 Multiforce di Grillo con la spazzola da accessorio per la pulizia di selciati, pavimentazioni in betonella, cordoli e bordi strade ha rapito coi suoi numerosi plus l'occhio dei visitatori dell'Eima. Fra le principali caratteristiche tecniche l'avviamento a strappo con autoavvolgente ReadyStart, il manubrio regolabile in altezza e lateralmente, il dispositivo Tilt per gestire dal manubrio l'inclinazione e la pressione di lavoro, fra gli accessori il rotore di taglio con spazzola dal dimetro di 35 cm con trefoli in acciaio e di serie la protezione trasparente del motore, protezione in gomma flessibile tra le ruote, para a in acciaio nella zona di taglio. E accessorio standard rotore di taglio. Altezza di taglio regolabile a 1,5 ma anche a 3, 5 e 6 cm, larghezza di lavoro di 60 cm. Con motore Briggs & Stratton 575EX, OHV, 140 cc, 3 Hp (2.2 kW), monocilindrico a benzina.

## GRASSHOPPER

### Il diesel pulito alla base di tutto
### Potenza, prestazioni, sostenibilità, praticità

Le falciatrici diesel Grasshopper MaxTorque soddisfano ogni esigenza di sostenibilità nelle emissioni, permettendo allo stesso tempo di sfruttare la potenza delle prestazioni. Così anche i lavori più impegnativi possono essere eseguiti con consumi minimi di carburante e grazie alla conformità EPA Tier 4 Final sulle emissioni MaxTorque porta il design diesel pulito al livello successivo, creando un'unità di potenza che convoglia tutta la coppia in una guida silenziosa e confortevole. Maneggevolezza, agilità, elevata velocità di falciatura e qualità di taglio superiore sono i punti fermi di Grasshopper. Il diesel pulito fornisce il massimo della potenza con minori emissioni nelle applicazioni commerciali e residenziali, con livelli più bassi di monossido di carbonio e di alcuni gas a effetto serra.

## GRIN

### Grin PM53A, il matrimonio con Kawasaki funziona alla grande
### E la velocità è regolabile in base alle condizioni del prato

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.

## PELLENC

### Airion Backpack va già fortissimo
### Impugnatura intelligente, libertà massima

Un grande successo anche all'Eima. 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, quattro 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 durante il 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.

## HINOWA

### Garanzia-TC13, sempre sinonimo di successo
### La prima con carro cingolato a traslazione full electric

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 traslazione 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.

## ARNETOLI MOTOR

### Li-Ion, la batteria totalmente Made in Italy
### Compatta e maneggevole, in ogni condizione

Li-Ion è la batteria al litio per attrezzature cordless per giardinaggio fra cui forbici, troncarami e tagliabordi. Disponibile in diverse versioni, con voltaggi da 12V fino a 48V e da 4Ah fino a 14Ah. Di forma compatta e maneggevole, è munita di attacco per cintura e predisposizione per tracolla. I connettori di alimentazione sono sia sulla parte laterale che su quella inferiore e permettono all'utente di poter collegare in tutta semplicità la batteria con l'utensile prescelto in base alla tipologia di lavoro. Grazie al comodo strumento di lettura al centro della batteria, sarà possibile tenerne sempre sotto controllo l'esatta percentuale di carica e di autonomia. Tutta la struttura del pacco-batteria è studiata e costruita in Italia nello stabilimento di Arnetoli. Assemblate in Italia le celle. Li-Ion è una delle poche batterie in commercio, dedicate a specifici utensili da giardinaggio, totalmente Made in Italy.

## ANTONIO CARRARO

### SRX Serie Tora, maneggevolezza totale
### Agilissimo anche negli spazi stretti

La compattezza del nuovo SRX Serie Tora di Antonio Carraro determina una straordinaria maneggevolezza, con un angolo di sterzata strettissimo, esaltato anche dal telaio articolato. Altra caratteristica saliente ed inedita per questa fascia di potenza è la trasmissione meccanica a 16 rapporti di avanzamento (ed altrettanti in retro), dotata di inversore sincronizzato. La guida reversibile amplia lo spettro di utilizzo, rendendo questi trattori ideali per vigneti, frutteti, vivai, municipalità, coltivazioni in serra e specialmente nei frutti di bosco e dotati di tutte le prerogative finora riservate ai modelli di alta gamma di Antonio Carraro. Inoltre, SRX è un trattore particolarmente stretto (larghezza esterna fino a 99 cm), a passo corto, molto agile soprattutto negli spazi limitati.
La configurazione con motore a sbalzo, determinato dal telaio ACTIOTM, e la trazione integrale a quattro ruote isodiametriche, garantiscono un assetto stabile in ogni condizione, per operare anche in pendenza in sicurezza e sempre con la trazione costante.

## FALKET

### 8066 EVO MOON, qualità di taglio al massimo
### Lavoro al top, anche con diametri importanti

Il modello 8066 EVO MOON di Falket, azienda nata Premana in provincia di Lecco dove da sempre l'estrazione e la lavorazione del ferro hanno dato vita ad un intensa attività di produzione di articoli da taglio, è un troncarami a cuneo con lama curva in acciaio rivestita in teflon originale in grado di garantire una migliore penetrazione della lama nel ramo ed una conseguente morbidezza del taglio, unitamente a d un elevata resistenza alla corrosione. Battente in lega di alluminio temprato, con sistema di leva che diminuisce lo sforzo del taglio. La particolare configurazione del gruppo lame garantisce un'ulteriore e miglior qualità di lavoro, compresi tagli di dimensioni fino a 58 mm di diametro, senza alcuna difficoltà.

## FERRARI GROUP

### Froggy è robusta, maneggevole, facile da pulire
### Perfetta per diserbo, disinfestazioni e igienizzazioni

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

## CAMPAGNOLA

### T-CAT, il trionfo dell'innovazione
### Potenza col massimo comfort

L'innovativo potatore T-CAT di Campagnola è un perfetto mix di precisione di taglio ed efficacia, attrezzo indispensabile nell'equipaggiamento di chi, lavorando nel comparto agricolo, ha necessità di portare con sé un alleato maneggevole e compatto, che possa supportarlo nel taglio di arbusti, rami o cespugli. T-CAT può tagliare rami e arbusti fino a una dimensione massima di 8 cm di diametro, offrendo performances sicure e un'ottima operatività in ogni contesto. La catena da ¼" di T-CAT ha 29 maglie, è montata su una barra da 4" e raggiunge una velocità di 6 m/sec. Ad azionare T-CAT è un motore brushless controllato da una scheda elettronica. La massima potenza raggiunta dall'utensile a batteria è di 300 W. A rendere il potatore hobbistico T-CAT assolutamente confortevole per l'operatore contribuiscono l'impugnatura ergonomica antiscivolo e il peso di 1,050 kg (comprensivo di attrezzo e batteria) estremamente ridotto.

## HONDA

### Motori eGX, il valore degli ioni di litio
### Vibrazioni e rumorosità al minimo

L'eGX è il primo modello Honda di Power Pack, di potenza elettrica di 2kW, incentrato su specifiche applicazioni professionali in cui le emissioni zero sono il requisito principale. Con emissioni zero, classe 2kW e GX-style, il motore elettrico ad alta efficienza con batteria compatta è facilmente intercambiabile con i motori a benzina GX (stessa flangia di montaggio) anche per una facile sostituzione (clienti GX esistenti).
Resistente agli urti, alla polvere e alla pioggia. Vibrazioni e rumorosità ridotte. L'eGX è stato sviluppato interamente da Honda.
Lo speciale motore DC brushless ad alta efficienza deriva dalla tecnologia che Honda ha impiegato nei generatori EU22i. Mentre la batteria è stata sviluppata con l'obiettivo di ottenere il massimo tempo di autonomia per ogni specifica applicazione.
motore ad alta efficienza/batteria è abbinato ad un caricabatterie rapido appositamente sviluppato.

## IPIERRE GARDEN

### Black Cyber, un passo avanti al mercato
### Punta di diamante in un'offerta già ricchissima

Black Cyber è uno dei tanti ottimi prodotti di Ipierre Garden, carrello avvolgitubo con telaio in metallo verniciato a polveri epossidiche e con spalla e rullo in resina antiurto.
Capacità 50 metri di tubo dal diametro 1/2", di 35 metri per diametro 5/8".
Black Cyber è una delle soluzioni di punta di un'offerta molto ampia, in grado di soddisfare ogni tipo di esigenza da parte dell'utilizzatore finale.
Con la costante della qualità, da sempre uno dei punti fermi di Ipierre Garden. In ogni suo prodotto.

## HIKOKI POWER TOOLS ITALIA

### Cramer 82PC300, rapporto peso-potenza ottimale
### Potente e versatile, a suo agio ovunque

La nuova troncatrice Cramer 82PC300, marchio distribuito da Hikoki Power Tools Italia, è dotata di un potente motore da 2,5 kW e una coppia di 4 Nm per un rapporto peso-potenza ottimale. Il disco da 300 mm può raggiungere una profondità di taglio di 110 mm. 82PC300 è ideale in ogni ambiente, dai cantieri edili più impegnativi ai lavori più leggeri. Grazie all'alimentazione a batteria, non produce emissioni nocive contribuendo alla salute sull'ambiente di lavoro. Disco da 300 mm con profondità di taglio no a 110 mm. Pannello di controllo multifunzione intuitivo con regolazione della potenza, interruttori per le lampade e indicatori. Due lampade a LED per una luminosità di 400 lumen. Le lampade possono essere utilizzate anche come guida per il taglio. Protezione del disco ruotabile in 5 posizioni differenti. Il potente motore BLDC o re prestazioni simili a quelle di un motore a benzina da 65 cc, ma senza manutenzione. La troncatrice ha un attacco per un normale tubo dell'acqua. La portata dell'acqua è facile da regolare con un dito. Le robuste lampade a LED da 400 lumen sulla protezione del disco fungono da guida al buio e contribuiscono a un taglio diritto. Il pannello di controllo multifunzione permette di accendere/ spegnere sia la troncatrice che le lampade. Filtro per la raccolta dei residui metallici.

## M.M.

### MM-Zanz, il problema è subito risolto
### Protezione permanente, zanzare lontane

MM-Zanz è il nuovo prodotto MM per contrastare le zanzare in giardino e non solo. È efficace, non invasivo alla vista e soprattutto efficiente, grazie all'utilizzo di prodotti a basso impatto ambientale.
MM-Zanz trova largo impiego sia in ambito privato che pubblico fra case con giardino e piscina, ristoranti e bar all'aperto, piscine e parchi acquatici, giardini pubblici, scuole.
Con MM-Zanz è possibile collocare i getti lungo il perimetro o nelle aree più umide per una protezione permanente e completa. Impianto programmabile o azionabile da telecomando.

roberto dose

Il rivenditore continua ad essere stretto fra le incerte consegne dei prodotti e i dubbi sul futuro, dopo un pur grandioso 2021. «Continuiamo ad investire in professionalità. A migliorare le sedi, a migliorare i servizi. Al di là degli interrogativi all'orizzonte»

# «LA GRANDE INCOGNITA ORA È L'AUMENTO DEI PREZZI»

Rettilineo finale. Ultime falcate, poi il 2021 sarà alle spalle. Roberto Dose si ferma dieci minuti, va a ruota libera. A guardare negli occhi un mercato ancora esplosivo ed un altro, a primavera, tutto da decifrare. Proiezioni a metà, ragionamenti uno dietro l'altro, la certezza che non v'è certezza. Poco ma sicuro. Il suo punto vendita di Tavagnacco, provincia della virtuosa Udine, è stato uno dei tanti testimoni di un periodo strepitoso. Di ordini in serie e consegne una dopo l'altra. Di un fermento quasi mai visto, di un'aria comunque strana fra magazzini svuotati in un lampo ma non così sicuri di essere riempiti nel breve o almeno ad ordine eseguito. Almeno sei mesi per le consegne, termine in difetto. Più vicini agli otto, non molto distanti da un anno. Ce n'è abbastanza per lasciarsi andare a qualche sospiro, nonostante i grandi fatturati.

«Non ci sono segnali granché tranquillizzanti. Restano due grandi problemi. Il primo», evidenzia Dose, «è l'incognita sulla reperibilità dei prodotti, sia per quel che riguarda il prodotto finito che per quel che concerne ricambi ed accessori. In più la questione dei rincari che stanno avanzando in maniera veramente considerevole. Gli aumenti di listino iniziano ad essere davvero parecchio significativi. Due nodi grossi che ci porteremo avanti per tutta la prossima stagione. Senza contare, ancor più indietro, alla mancanza di materie prime».

### E i soliti interrogativi…

«Il potere di acquisto dei clienti non aumenta. Anzi, diminuisce perché l'aumento dei prezzi sia dei generi alimentari così come del gas e non solo. E tutti questi balzelli certamente non faranno star meglio le famiglie. E comincerà a pesare, nel nostro settore, l'aumento del prodotto finito certamente inizierà a pesare. Un trend che certo non cambierà a breve e non farà che

rendere problematico il 2022 quanto lo è stato questo, da certi punti di vista».

### I grandi incrementi delle aziende sono stati i grandi salti anche dei rivenditori?

«Decisamente sì. Il 2021 è stato un anno ottimo, sotto tutti i punti di vista. Tutti i settori all'interno delle nostre aziende hanno non solo i risultati del 2020 chiaramente condizionato dalle chiusure ma anche rispetto ai numeri dell'anno prima. Non ci possiamo assolutamente lamentare. Dobbiamo essere stracontenti, ma il punto vero sono le incognite per il 2022».

### Il cliente ha comprato tanto. Comprerà anche l'anno prossimo?

«Dal punto di vista della domanda il 2022 per me sarà ancora un anno buono. Nel mercato di spazio ce n'è ancora. La pandemia non è ancora alle spalle, non è ancora dimenticata. Ci sarà ancora un po' di timore a viaggiare e a fare quel che si vuole. Tutti freni che dovrebbero condizionare in maniera positiva il mondo del verde. La gente se ne starà di più a casa, avrà quindi ancor più cura del giardino. Un minimo di ottimismo c'è, ma bisognerà fare ovviamente i conti anche con i nuovi prezzi».

### Che lieviteranno fino a che misura?

«Difficile essere precisissimi, ma anche il 10% o il 12% su un trattorino di tre o cinquemila euro l'aumento lo senti eccome. Per di più in breve tempo, da un anno all'altro. Il punto non è la presunta riduzione della domanda, quanto tutti questi aumenti e vari freni che certo ci accompagneranno nei prossimi mesi».

### Tante aziende però respingono il concetto di "effetto rimbalzo", visto che s'è lavorato bene quasi sempre…

«S'è lavorato in effetti anche nel 2020. E probabilmente continueremo a beneficiare, magari per un altro paio d'anni, del fatto che l'italiano uscirà di meno e continuerà a vivere sempre più i propri spazi verdi dedicandovi maggiori attenzioni. Poi magari il mercato si saturerà anche, non è che si può ogni volta crescere in doppia cifra. Teniamo conto che le macchine del garden hanno una vita media abbastanza lunga, il ricambio non può quindi essere frequente e con la velocità di questo periodo. Un parco macchine non si cambia tanto frequentemente».

### S'è comprato di tutto o qualche macchina è rimasta indietro?

«Di tutto. La gente, chiusa in casa, qualcosa ha risparmiato unita alla successiva e naturale voglia di togliersi qualche sfizio. È stato così in tutti i settori. Bisognerà vedere alla lunga dove si andrà a finire».

### Al piano più alto dell'hobbista come è andata?

«Non trattiamo macchine agricole, ma nel professionale è chiaro che la 4.0 ha aiutato e sta aiutando ancora molto per certi tipi in investimenti. Diventasse duraturo o anche solo, come sembra, prolungato di qualche altro anno ancora sarebbe un ulteriore vantaggio».

### Adesso?

«Bisognerà intanto capire quanto riusciremo a consolidare in termini di lavoro il surplus che abbiamo avuto finora. Questo periodo ci ha fatto comunque capire che il verde ha acquistato valore. Se è rimasto quindi un euro in più continuiamo ad investirlo in azienda per crescere ancora in professionalità, in opportunità da poter fornire ai nostri clienti migliorando le nostre sedi, oliando il nostro sistema operativo. Per rafforzare il nostro posizionamento sul mercato. Questa è un'opportunità da non lasciarsi scappare».

Il periodo di pandemia ha contribuito a dilatare il divario fra le imprese reattive ai cambiamenti e quelle invece rimaste statiche. L'Electronic Data Interchange parla chiaro, con numeri e tendenze adesso inequivocabili

# AZIENDE DIGITALI, STRADA SCRITTA

Distanze più ampie. Il 2020 ha allargato il divario tra le aziende digitali reattive ai cambiamenti e quelle non digitali impreparate alla disruption causata dalla pandemia e ha visto una sostanziale tenuta dell'Electronic Data Interchange (EDI) e una crescita nel numero delle aziende utilizzatrici dell'EDI a standard GS1, che sfiorano quota ottomila (+4% rispetto al 2019) per un totale di 67.896.711 messaggi scambiati (+5%), mentre aumentano anche l'intensità e la profondità di utilizzo dello scambio elettronico dei dati. La conferma arriva dalla nuova edizione del «Monitoraggio dell'uso dell'EDI nel largo consumo in Italia», che GS1 Italy realizza annualmente in collaborazione con la School of Management del Politecnico di Milano. «Il Monitoraggio», spiega Massimo Bolchini, standard development director di GS1 Italy, «rileva lo stato di salute e di diffusione dell'EDI. Le aziende che lo adottano nella digitalizzazione dei processi ne consolidano l'utilizzo di anno in anno, aumentando il numero di documenti scambiati e il tipo di messaggi».

**SENZA SUSSULTI.** Il dato delle imprese che adottano l'EDI in Italia è stabile rispetto al pre-pandemia - 19 mila nel 2020, scambiando 252 milioni di documenti (+5% vs 2019) - ed è legato prevalentemente al fatto che molti operatori, obbligati alla fatturazione elettronica, hanno scelto di utilizzare solo il flusso per il sistema d'interscambio (SdI, gestito dall'Agenzia delle Entrate) senza sovrapposizioni con il flusso EDI. Le fatture, infatti, pur continuando a rimanere il primo documento scambiato, calano a 50 milioni di unità (-1% rispetto al 2019), dopo due anni in cui si sono attestate sui 55 milioni. In crescita sono invece tutti gli altri documenti: ordini +6%, conferme d'ordine +28%, DESADV (avviso di spedizione) +12%, altri documenti +8% fra inventory report, anagrafiche di prodotto, documenti logistici.

**GRAN CROCEVIA.** Nel 2020 il largo consumo si è confermato come il settore più strategico per la crescita della digitalizzazione dei processi e delle relazioni tra le imprese. Per la prima volta stato il primo settore nell'e-commerce B2B

e ha consolidato il primo posto nell'utilizzo dell'EDI, con il 63% delle 19 mila imprese connesse. Nel corso del 2020 è tornato a crescere il numero delle aziende utilizzatrici dell'EDI a standard GS1. Più nel dettaglio, le aziende che nel 2020 hanno scambiato messaggi EDI a standard GS1 sono state 7.817, in crescita di +4% sul 2019. Il 45% di queste aziende fa parte dell'ecosistema Euritmo, la soluzione web-EDI studiata da GS1 Italy: di queste 3.506 imprese, 3.207 sono produttori, 291 distributori e 8 operatori logistici. Sono state 997 le aziende che hanno usato Euritmo per la prima volta (28% del totale) e quattro i messaggi di ingresso nel circuito più gestiti: al primo posto la fattura con il 48% del totale, seguita da ORDERS (ordini, 36%), ORDRSP (la conferma d'ordine, 8%) e il DESADV (avviso di spedizione, 6%). Nel 2020 è cresciuto anche il numero dei messaggi in standard GS1 EDI scambiati, arrivati a quota 68 milioni (+5% sull'anno precedente). Di questi: 32,2 milioni sono quelli scambiati internamente al circuito Euritmo.

**QUADRO LIMPIDO.** Entrando nel dettaglio dei messaggi GS1 EDI gestiti, la fattura si conferma top performer tra i documenti base, con 15,59 milioni di messaggi scambiati. Seguono l'inventory report (il messaggio contenente le informazioni sulle giacenze di magazzino e su livelli di stock target o pianificati), in diminuzione a 13,16 milioni (-5%), e il DESADV, che ha segnato una battuta di arresto probabilmente a causa del lockdown e dei successivi decreti governativi che hanno imposto uno stop alle vendite in diversi comparti merceologici, in particolare nel Non Food, interrompendo di fatto le relazioni commerciali e la catena di fornitura relativa. Più in generale, si evidenzia il rapporto esistente tra performance aziendali e il digitale: il 45% delle imprese italiane che avevano adottato almeno una tecnologia per la digitalizzazione dei processi prima dell'ondata pandemica ha ottenuto fatturati stabili o in aumento, mentre l'81% di quelle che non avevano ancora fatto nulla hanno registrato fatturati in calo. Secondo i dati dell'"Osservatorio Digital B2b" della School of Management del Politecnico di Milano, la pandemia ha spinto il 48,8% delle imprese italiane a dare impulso a nuovi progetti di digitalizzazione e i contributi previsti dal PNRR per l'innovazione saranno un'ulteriore leva per spingere a un'adozione del digitale a supporto dei processi B2B.

**PASSO IN PIÙ.** Tutto molto chiaro. «Considerato che il 2020 è stato un anno straordinario per l'emergenza pandemica, riteniamo che 8 mila imprese che scambiano messaggi EDI secondo gli standard globali GS1 non siano poche» commenta Massimo Bolchini, standard development director di GS1 Italy. «Come GS1 Italy stiamo attivando il lancio dell'EDI nella logistica affinché l'impiego di questi strumenti secondo gli standard globali possa ottimizzare la spedizione di merci evitando errori e rallentamenti e migliorando l'efficienza del processo. GS1 Italy sta aiutando le aziende a gestire i processi di spedizione e consegna in maniera automatizzata, secondo regole comuni, aperte e basate sugli standard globali». Il rilascio di nuove tipologie di documenti è infatti un segnale positivo del continuo utilizzo degli strumenti EDI, testimoniato anche dal fatto che sono sempre di più le aziende interessate a soluzioni EDI secondo gli standard GS1 appartenenti anche a settori non tradizionali. È il caso dell'impulso proveniente dal Foodservice, che ha richiesto la disponibilità del messaggio PARTIN (anagrafica delle parti), che riguarda gli indirizzi dei punti vendita e consente di inviare le loro anagrafiche per la gestione delle consegne e della fatturazione. «Un risultato positivo», conclude Bolchini, «che premia il ruolo svolto da GS1 Italy come facilitatore per le imprese maturato all'interno del progetto specifico rivolto a migliorare l'efficienza dell'intero settore Foodservice attraverso l'adozione di standard globali».

Un mercato straripante, in ogni settore. Incrementi violentissimi, in uno scenario che però alla lunga potrebbe anche presentare il suo pesante conto. «Perché i problemi di oggi rischiamo di pagarli domani»

# «ANNO SPLENDIDO, MA L'INFLAZIONE?»

I soliti sospetti. I soliti dubbi. «È stato un anno meraviglioso per tutti, ma siamo in un contesto con un'inflazione a doppia cifra a tutte le latitudini. I problemi di oggi rischiamo di doverli subire domani o dopodomani», il primo affresco di Luca Portioli dall'alto della sua grande esperienza da commerciale nel settore auto, costrette come le macchine da giardino a consegne a sei mesi almeno per quel che riguarda i modelli nuovi. «Chi acquista oggi un'auto nuova lo fa per desiderio più che per necessità, quei sogni infranti nel periodo del covid che adesso sono riemersi prepotentemente. Tutti contenti, non può che essere così», l'altra immagine di Portioli, anche se il futuro resta una grande incognita.

**PREZZO DA PAGARE.** Ad ottobre l'indice nazionale dei prezzi al consumo ha registrato un aumento dello 0,6% su base mensile e del 2,9% su base annua (da +2,5% del mese precedente). L'ulteriore accelerazione, su base tendenziale, dell'inflazione è in larga parte dovuta, anche ad ottobre, ai prezzi dei beni energetici (da +20,2% di settembre a +22,9%) sia a quelli della componente regolamentata (da +34,3% a +37,0%) sia ai prezzi di quella non regolamentata (da +13,3% a +15,0%). Accelerano rispetto a settembre, ma in misura minore, anche i prezzi dei beni alimentari lavorati (da +1,0% a +1,4%) e quelli dei Servizi relativi ai trasporti (da +2,0% a +2,4%). L'inflazione di fondo, al netto degli energetici e degli alimentari freschi,

sale da +1% a +1,2%, mentre quella al netto dei soli beni energetici rimane stabile a +1,1%. L'aumento congiunturale dell'indice generale è dovuto prevalentemente alla crescita dei prezzi dei beni energetici regolamentati (+12,6%) e solo in misura minore a quella dei prezzi degli Energetici non regolamentati (+1,0%) e degli alimentari non lavorati (+0,7%). Diminuiscono, invece, per ragioni ascrivibili per lo più a fattori stagionali, i prezzi dei Servizi relativi ai trasporti (-0,7%) e dei servizi ricreativi, culturali e per la cura della persona (-0,3%). Su base annua accelerano i prezzi dei beni (da +3,6% a +4,0%), mentre la crescita di quelli dei servizi è stabile (+1,3%); il differenziale inflazionistico tra questi ultimi e i prezzi dei beni rimane negativo (-2,7 punti percentuali), ampliandosi rispetto a quello registrato a settembre (-2,3). L'inflazione acquisita per il 2021 è pari a +1,8% per l'indice generale e a +0,8% per la componente di fondo. Lievitano i prezzi dei beni alimentari, per la cura della casa e della persona (da +0,9% a +1,2%) e quelli dei prodotti ad alta frequenza d'acquisto (da +2,6% a +3,2%). Secondo le stime preliminari, l'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA) registra un aumento dello 0,8% su base mensile e del 3,1% su base annua (da +2,9% di settembre). Nel terzo trimestre del 2021 inoltre il prodotto interno lordo (Pil), espresso in valori concatenati con anno di riferimento 2015, corretto per gli effetti di calendario e destagionalizzato, è aumentato del 2,6% rispetto al trimestre precedente e del 3,8% in termini tendenziali. La variazione congiunturale è la sintesi di una diminuzione del valore aggiunto nel comparto dell'agricoltura, silvicoltura e pesca e di un aumento sia in quello dell'industria, sia in quello dei servizi. Dal lato della domanda, vi è un contributo positivo sia della componente nazionale (al lordo delle scorte), sia della componente estera netta. La variazione acquisita per il 2021 è pari a +6,1%.

SALISCENDI. Il clima di fiducia dei consumatori ad ottobre è passato da 119,6 a 118,4, mentre l'indice composito del clima di fiducia delle imprese è in aumento (da 113,7 a 115,0). La flessione dell'indice di fiducia dei consumatori esprime un peggioramento diffuso dei giudizi: il clima corrente registra la discesa più marcata (da 116,1 a 113,7) mentre il clima economico e quello personale evidenziano flessioni più contenute (rispettivamente, da 143,6 a 142,2 e da 111,5 a 110,4). Solo il clima futuro è in aumento, passando da 124,7 a 125,4. Per le imprese si stima un miglioramento della fiducia nell'industria: nel settore manifatturiero l'indice aumenta da 113,2 a 114,9 e nelle costruzioni sale da 155,5 a 159,2. Si registrano, invece, un calo lieve nei servizi di mercato (l'indice scende da 112,3 a 112,1) e più ampio, nel commercio al dettaglio (l'indice passa da 106,7 a 105,4). Sia nella manifattura sia nelle costruzioni tutte le componenti dell'indice di fiducia sono in miglioramento. In relazione ai servizi di mercato, i giudizi sugli ordini e quelli sull'andamento degli affari sono in crescita, mentre una diminuzione caratterizza le attese sugli ordini. Nel commercio al dettaglio si rileva un deterioramento dei giudizi e delle attese sulle vendite, in presenza di una diminuzione delle scorte di prodotti finiti. A livello di circuito distributivo, l'indice di fiducia è in peggioramento sia nella grande distribuzione (da 109,0 a 108,1) sia in quella tradizionale (da 102,2 a 100,8). Sulla base delle domande trimestrali presenti nel questionario dell'indagine manifatturiera, a ottobre cresce per la quarta volta consecutiva la quota di imprese manifatturiere che lamenta l'insufficienza degli impianti e/o di materiali quali ostacoli alla produzione (l'incidenza sale da 14,5% a luglio 2021 a 17,8%). Con riferimento all'indagine sulle imprese di costruzione, dove la domanda sugli ostacoli all'attività è formulata mensilmente, si conferma l'aumento, in atto dallo scorso marzo, della quota di imprese che individua nella carenza di materiali un impedimento all'attività (la relativa percentuale passa da 9,7% a 10,8%). «Ci sono tanti punti di domanda», conclude Portioli, «ma anche la certezza di essere ripartiti benissimo. Anche se il giardinaggio, a parte qualche mese, per la verità non s'è mai davvero fermato».

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!

# TRATTORINI E RIDER

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

## HUSQVARNA

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

### Rider RC 320Ts AWD

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

| MODELLO | PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | TRATTORINO/RIDER (*) | MARCA MOTORE | MODELLO MOTORE | POTENZA HP (KW) | PRESA DI FORZA | TRASMISSIONE (**) | LARGHEZZA TAGLIO CM | TIPO DI TAGLIO (***) | ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI | LAME N. | PNEUMATICI ANT./POST. (") | RUMOROSITA' dB (A) | DIMENSIONI CM. (LAXLAXPR) | SERBATOIO LT. | CAPIENZA CESTO LT | PESO Kg. A VUOTO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Rider Battery | vedi www.husqvarna.it | R | BAT | | 135 Ah | NO | | 85 | M | 25-70 (5) | 2 | 155/50-8 /155/50-8 | 78 dB (A) | 78,7x105,5x173,6 | | | 241 |
| R 112C | 4.007,00 | R | B&S | Power Built AVS | 8,7 (6,4) | NO | ID | 85 | M/SP | 25-70 (7) | 2 | 155/50-8 /155/50-8 | <100 dB(A) | 88x108x212 | 4 | / | 191 |
| R 115C | 4.335,00 | R | B&S | Power Built AVS | 12,9 (9,5) | NO | ID | 95 | M/SP | 25-75 (5) | 2 | 165/60-8 / 165/60-8 | <100 dB(A) | 90x108x229 | 7 | / | 219 |
| R 213 C | 5.058,00 | R | B&S | Power Built AVS | 9,1 (6,7) | NO | ID | 94 | M/SP | 25-75 (7) | 3 | 165/60-8 / 165/60-8 | <100 dB(A) | 89x107x190 | 12 | / | 229 |

TECNO GARDEN®
RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino

Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

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

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com

follow us on & 

| MODELLO | PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | TRATTORINO/RIDER (*) | MARCA MOTORE | MODELLO MOTORE | POTENZA HP (KW) | PRESA DI FORZA | TRASMISSIONE (**) | LARGHEZZA TAGLIO CM | TIPO DI TAGLIO (***) | ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI | LAME N. | PNEUMATICI ANT./POST. (") | RUMOROSITA' dB (A) | DIMENSIONI CM. (LAXALXPR) | SERBATOIO LT. | CAPIENZA CESTO LT | PESO Kg. A VUOTO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| R214C | 4.785,00 | R | Husqvarna | HS413AE | 11,2 (8,4) | NO | ID | 94 | M/SP | 25-75 | 3 | 170/60-8 / 170/60-8 | <100 dB(A) | 100x107x223 | 12 | / | 191 |
| R 214T | 4.853,00 | R | B&S | Intek V-Twin | 17,4 (12,8) | NO | ID | 94 | M/SP | 25-75 (7) | 3 | 165/60-8 / 165/60-9 | <100 dB(A) | 89x107x191 | 12 | / | 226 |
| R 216T AWD | 6.844,00 | R | B&S | Intek V-Twin EFM | 12,9 (9,5) | NO | ID | 94-103-112 | M/SP | 25-75 (7) | 3 | 165/60-8 / 165/60-8 | <100 dB(A) | | 12 | / | 208 |
| R320X AWD | 7.653,00 | R | B&S | Endurance series | 14,4 (10,6) | NO | ID | 94-103-112 | M/SP | 25-75 (7) | 3 | 165/60-8 / 165/60-8 | <100 dB(A) | | 12 | / | 253 |
| R316TX awd | 7.613,00 | R | KAWASAKI | FS Series V-TWIN | 12,8 (9,6) | NO | ID | 94-112 | M/SP | 25-75 | 3 | 170/60-8 / 170/60-8 | <100 dB(A) | 89x115x202 | 12 | / | 238 |
| RC 318T | 10.951,00 | R | B&S | Endurance series | 16,9 (12,6) | NO | ID | 103-112 | M/SP | 25/75 | 3 | 16x6,5-8 / 16x6,5-8 | <100 dB(A) | 103x128,4x208,9 | | 12 | 300 |
| 326 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| R316TsX AWD | 9.143,00 | R | KAWASAKI | FS481V | 13,1 (9,8) | NO | ID | 94-112 | M/SP | 25/75 | 3 | 170/60-8 / 170/60-8 | <100 dB(A) | 89x115x202 | 12 | / | 248 |
| R316TX | 6.242,00 | R | KAWASAKI | FS Series V-TWIN | 12,8 (9,6) | NO | ID | 94-112 | M/SP | 25/75 | 3 | 170/60-8 / 170/60-8 | <100 dB(A) | 89x115x202 | 12 | / | 238 |
| R420TsX AWD | 14.868,00 | R | KAWASAKI | FS Series V-TWIN | 18,7 (14) | NO | ID | 103-122 | M/SP | 25-75 | 3 | 200/65-8 / 200/65-8 | <100 dB(A) | 96,4x117,8x206,6 | 17 | / | 316 |
| RC320Ts AWD | 12.942,00 | R | B&S | Endurance twin EFM | | NO | ID | 103-112 | M/SP | 25-75 (7) | 3 | 16x6,5-8 / 16x6,5-8 | <100 dB(A) | | 12 | 300 | 328 |
| P 524 EFI | 19.288,00 | R | Kawasaki | FX twin EFI awd | 13.9 kW @ 3000 rpm | NO | ID | 112-122 | M/SP | 25-75 (7) | 3 | 18x8.5-8" / 18x8.5-8" | <104 dB(A) | 98X105X115 | 24 | / | 385 |
| PS20DX | 28.743,00 | R | Kubota | D 902 | 19,4 (14,5) | SI | Cardano | 132-155 | M/SP | 30-112 | 3 | 18"/18" | <100 dB(A) | 111x133x207,5 | 25 | / | 625 |
| PS25DX | 31.618,00 | R | Kubota | D 1105 | 23,87 (17,8) | SI | Cardano | 132-155 | M/SP | 30-112 | 3 | 18"/18" | <100 dB(A) | 115,3x133x207,8 | 25 | / | 684 |
| PS20D | 28.307,00 | R | Kubota | D 902 | 19,44 (14,5) | SI | Cardano | 132-155 | M/SP | 30-112 | 3 | 18"/18" | <100 dB(A) | 111x133x207,5 | 25 | / | 625 |
| Z242F | 5.786,00 | T | Kawasaki | FR Series V-Twin | 20,2 (14,9) | NO | ID | 107 | R/M/SL | 38-102 | | 11x6-5/18x8,5-8 | | 129x101x190,5 | 13 | / | 249,93 |
| Z560X | 15.679,00 | T | Kawasaki | FX | 23,8 (17,5) | NO | ID | 152 | R/M/SL | 25-127 | | 13x6,5-6 / 24x12-12 | | 188x117x206 | 45 | / | 630 |
| TC138L | 3.395,00 | T | Husqvarna | Husqvarna Series | 11,9 (8,9) | NO | ID | 97 | R/M | 38-102 | 2 | 15x6"-6 / 18x8.5"-8 | <100 dB(A) | 102x88x240 | 5,7 | / | 217 |
| TC 130 | 3.472,00 | T | B&S | Intek | 8,5 (6,3) | NO | ID | 77 | R | 38-102 | 1 | 13x5"/16x6.5" | <100 dB(A) | / | 5,7 | 200 | / |
| TS 146TXD | 5.952,00 | T | B&S | Endurance Series V-Twin | 13,5 (10,1) | NO | ID | 117 | M/SL | 38-102 | 2 | 15x6"-6 / 20x10"-8 | <100 dB(A) | 145x127x178 | 11,25 | / | 287 |
| TS 142TX | 5.054,00 | T | B&S | Endurance series V-twin | 14,8 (11,1) | NO | ID | 107 | M/SL | 38-102 | 2 | 15x6"-6 / 20x10"-8 | <100 dB(A) | 124x127x178 | 11,4 | / | / |
| TS 142T | 4.985,00 | T | B&S | Endurance series V-twin | 14,8(11,1) | NO | ID | 107 | M/SL | 38-102 | 2 | 15x6"-6 / 20x8"-8 | <100 dB(A) | 124x88x178 | 5,7 | / | / |
| TS 138 | 3.035,00 | T | B&S | Intek | 11,5 (8,6) | NO | ID | 97 | M/SL | 38-102 | 2 | 15x6-6 / 18x8,5"-8 | <100 dB(A) | 127x101,6x175,3 | 5,7 | / | 165 |
| TS 138L | 2.794,00 | T | Husqvarna | Husqvarna Engine | 11,6 (8,7) | NO | ID | 97 | M/SL | 38-102 | 2 | 15x6"-6 / 18x8.5"-8 | <100 dB(A) | 125x88x175 | 5,7 | | / |
| TC 138 | 3.670,00 | T | B&S | Intek | 11,6 (8,6) | NO | ME | 97 | R | 38-102 | 2 | 15x6"-6 / 18x8.5"-8 | <100 dB(A) | 102x88x240 | 5,7 | 220 | / |

# TOSAERBA

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

| 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** | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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 | LA | 2,8 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 |

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

### C-PM 46/2 S HW-E

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

## HUSQVARNA

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

### LC 353 AWD

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

| MODELLO | PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | SCOCCA (*) | POTENZA HP (KW) | MARCA MOTORE | MODELLO MOTORE | TIPO MOTORE (**) | AVVANZAMENTO | RUMOROSITA' dB (A) | AVVIAMENTO | LARGHEZZA TAGLIO CM | ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO | TIPO TAGLIO (***) | CAPACITA' CESTO LT | DIAMETRO RUOTE (Ant/Post) | RUOTE PIVOTANTI | PESO Kg. A VUOTO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 54 | 143,00 | LA | / | / | / | / | MAN | / | / | 40 | 12 38 | ELICOIDALE (M) | / | | NO | 8,6 |
| 64 | 175,00 | LA | / | / | / | / | MAN | / | / | 40 | 12-55 | ELICOIDALE (M) | / | | NO | 8,6 |
| 540 / NOVOLETTE | 205,00 | LA | / | / | / | / | MAN | / | / | 40 | 12 38 | ELICOIDALE (M) | / | | NO | 9,1 |
| LC 140 | 417,00 | AC | 1,8 | B&S | 450e Series | 4T | MAN | 94 | MAN | 40 | 25-75 | SP/R | 50 | 6"/8" | NO | 24 |
| LC 140S | 485,00 | AC | 1,8 | B&S | 450e Series | 4T | SEMOV | 94 | MAN | 40 | 25-75 | SP/R | 50 | 6"/8" | NO | 26,5 |
| LC 140SP | 485,00 | AC | 1,95 | Husqvarna | HS 123A | 4T | SEMOV | 95 | MAN | 40 | 25-75 | SP/R | 50 | 6"/8" | NO | 26,8 |
| LC 140P | 417,00 | AC | 1,95 | Husqvarna | HS 123A | 4T | MAN | 81 | MAN | 40 | 25-75 | SP/R | 50 | 6"/8" | NO | 25,2 |
| LB 251S | 708,00 | AC | 2,7 | Husqvarna | HS 166A | 4T | SEMOV | 82 | MAN | 51 | 25-75 | SL/M | | 8"/8" | NO | 32 |
| LC 247 | 509,00 | PL | 1,8 | B&S | 450e | 4T | MAN | 96 | MAN | 47 | 20-75 | SP/R/M | 55 | 6,69"/8,27" | NO | 26,8 |
| LC 247 S | 569,00 | PL | 1,8 | B&S | 450e | 4T | SEMOV | 96 | MAN | 47 | 20-75 | SP/R/M | 55 | 6,69"/8,27" | NO | 27,8 |
| LC 247 SP | 652,00 | PL | 2,1 | B&S | 575EX | 4T | SEMOV | 96 | MAN | 47 | 20-75 | SP/R/M | 55 | 6,69"/8,27" | NO | 29,2 |
| LC 253S | 728,00 | PL | 2,4 | B&S | 650EXI | 4T | SEMOV | 96 | MAN | 53 | 20-75 | SP/R/M | 60 | 6,69"/8,27" | NO | 32,5 |
| LB 348SI | 730,00 | AC | 2,6 | B&S | 675EXI INSTART | 4T | SEMOV-VARIAB | 96 | INSTART | 48 | 25-70 | SL/M | | 8,25"/8,25" | NO | 40 |
| LC 347V | 742,00 | PL | 2,4 | B&S | 650EXI | 4T | SEMOV-VARIAB | 96 | MAN | 47 | 20-75 | SP/R/M | 60 | 6,69"/8,27" | NO | 30 |
| LC 347 VI | 877,00 | PL | 2,4 | B&S | 675 SiS | 4T | SEMOV-VARIAB | 96 | BATT | 47 | 20-75 | SP/R/M | 60 | 6,69"/8,27" | NO | 30 |
| LC 353V | 809,00 | PL | 2,4 | B&S | 650EXI | 4T | SEMOV-VARIAB | 96 | MAN | 53 | 20-75 | SP/R/M | 60 | 7,48"/9,06" | NO | 33 |
| LC 353AWD | 1.106,00 | AC | 3,6 | HONDA | GCV170H-S3A | 4T | SEMOV-VARIAB | 83,3 | MAN | 53 | 25,4-101,6 | SP/R/M | 65 | 8"/11" | NO | 41,7 |
| LC 551 VBP | 1.742,00 | AL | 2,9 | KAWASAKI | FJ180KAI | 4T | SEMOV-VARIAB | 84 | MAN | 53 | 26-74 | SP/R | 65 | 8,27"/8,27" | NO | 53 |
| LB 246PI | 485,00 | PL | 2,1 | B&S | 575 is | 4T | MAN | 79 | BATT | 46 | 35-70 | M/SL | | 6,7"/6,7" | NO | 21,5 |

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

## PELLENC

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

### RASION

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

| 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 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)

## EINHELL

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

### FREELEXO+

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%.

| 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| FREELEXO | 649,95 | 1100 | 700 X 500 X 300 | | A | DIPENDE DA BATTARIE | | 3 | 2 | 18 | 2 - 6 | 35% | SI | AUTOMATICA | 13 | MATERIALE PLASTICO | INCLUSA |
| FREELEXO+ | 695,95 | 1100 | 700 X 500 X 300 | | A | DIPENDE DA BATTARIE | | 3 | 2 | 18 | 2 - 6 | 35% | SI | AUTOMATICA | 13 | MATERIALE PLASTICO | INCLUSA |

## HUSQVARNA

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

### AUTOMOWER® 435X AWD

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

| MODELLO | PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | CONSIGLIATO FINO A MQ | DIMENSIONI | CERTIFICAZIONI | ACCUMULATORI | AUTONOMIA (ORE) | VELOCITA' | SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME | AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI) | LARGHEZZA TAGLIO CM | ALTEZZA DI TAGLIO (CM) | PENDENZA MASSIMA | ANTIFURTO | RICARICA (*) | PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*) | CARROZZERIA | STAZIONE DI RICARICA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 105 | 1.279,00 | 600m2 | 55x39x25 | Si | Li-ion | 70 min | 35 cm/s | M/3lame | 2 | 17 | 2-5 | 25% | si con blocco pin | A | 6,7 | ABS | SI |
| 305 | 1.483,00 | 600m2 | 57x43x25 | SI | Li-ion | 70 min | - | M/3lame | 2 | 22 | 2-5 | 40% | si con blocco pin | A | 9,4 | | SI |
| 310 | 2.016,00 | 1000m2 | 63x51x25 | SI | Li-ion | 70 min | 38cm/s | M/3lame | 2 | 22 | 2-6 | 40% | si con blocco pin | A | 9 | ASA | SI |
| 315 | 2.240,00 | 1500m2 | 63x51x25 | SI | Li-ion | 70 min | 42cm/s | M/3lame | 2 | 22 | 2-6 | 40% | si con blocco pin | A | 9 | ASA | SI |
| 315X | 2.464,00 | 1600m2 | 63x51x25 | Si | Li-ion | 70 min | 42cm/s | M/3lame | 2 | 22 | 2-6 | 40% | si con blocco pin | A | 9 | ASA | SI |
| 405X | 2.016,00 | 600m2 | 61x45x24 | SI | Li-ion | 70 min | - | M/3lame | 2 | 22 | 2-5 | 40% | si con blocco pin | A | 9,7 | ASA | SI |
| 415X | 2.688,00 | 1500m2 | 61x45x24 | SI | Li-ion | 70 min | - | M/3lame | 2 | 22 | 2-5 | 40% | si con blocco pin | A | 9,7 | ASA | SI |
| 420 | 2.775,00 | 2200m2 | 55,8x72,1x30,8 | SI | Li-ion | 105 min | 42cm/s | M/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con blocco pin | A | 11,5 | ASA | SI |
| 430X | 3.522,00 | 3200m2 | 55,8x72,1x30,8 | Si | Li-ion | 135 min | 46 cm/s | M/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con blocco pin | A | 13,2 | ASA | SI |
| 435X AWD | 5.721,00 | 3200m2 | 93x55x29 cm | Si | Li-ion | 100 min | | M/3lame | 4 | 22 | 3-7 | 70% | si con blocco pin | A | 17,3 | ASA | SI |
| 440 | 3.522,00 | 4000m2 | 55,8x72,1x30,8 | Si | Li-ion | 240 min | 47 cm/s | M/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con blocco pin | A | 12,9 | ASA | SI |
| 450 X | 4.604,00 | 5000m2 | 55,8x72,1x30,8 | Si | Li-ion | 260 min | 65 cm/s | M/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con blocco pin | A | 13,9 | ASA | SI |
| 520 | 3.472,00 | 2200m2 | 55,8x72,1x30,8 | Si | Li-ion | 105 | 42 cm/s | M/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 0,45 | si con blocco pin | A | 11,5 | ASA | SI |
| 550 | 5.015,00 | 5000m2 | 55,8x72,1x30,8 | Si | Li-ion | 260 | 65 cm/s | M/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 0,45 | si con blocco pin | A | 13,9 | ASA | SI |
| 550 EPOS | 6.655,00 | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 535 AWD | 5.836,00 | 3200m2 | 93x55x29 cm | Si | Li-ion | 100 min | | M/3lame | 4 | 22 | 3-7 | 70% | si con blocco pin | A | 17,3 | ASA | SI |
| KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO | | | | | | | | | | | | | | | | | |

## WIPER

**WIPER**
**web: www.wipercompany.com**

### WIPER PREMIUM F SERIE

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

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

## WIPER

**WIPER**
**web: www.wipercompany.com**

### L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

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

| 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 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

## 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)

| MODELLO | PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | DOTAZIONE | ACCUMULATORI (V / Ah) | ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI | TIPO DI MOTORE (spazzole / bruschless) | LUNGHEZZA LAMA CM | LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO | BARRA CM / TIPO CATENA | PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s) | SCOCCA | SEMOVENTE | LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM | CAPACITA' CESTO LT | RUMOROSITA' dB (A) | PESO KG |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| **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 | 14495 | 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

## HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it

### T540i XP

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

| MODELLO | PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | DOTAZIONE | ACCUMULATORI (V / Ah) | ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI | TIPO DI MOTORE (spazzole / bruschless) | LUNGHEZZA LAMA CM | LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO | BARRA CM / TIPO CATENA | PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s) | SCOCCA | SEMOVENTE | LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM | CAPACITA' CESTO LT | RUMOROSITA' dB (A) | PESO KG |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| BATTERIE DIPONIBILI | BLi 10 - 36V - 2 Ah / Bli 20 - 36V 4 Ah / Bli 30 - 36V - 7,5Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 200 - 36V - 9,3 Ah / Bli 200X - 36V - 5,2 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 550X - 36V - 15,6 Ah / Bli 950X - 36V -31,1Ah | | | | | | | | | | | | | | |
| TAGLIASIEPI | | | | | | | | | | | | | | | |
| 115 iHD45 | 274 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | 45 | | | | | | | | 90 | 3,2 |
| 115 iHD45 | 444 | Batteria Bli10 e caricabatteria QC80 | 36 | SI | BLDC (brushless) | 45 | | | | | | | | 90 | 3,2 |
| 120iTK4-H | 388 | Batteria Bli10 e caricabatteria QC80 | 36 | SI | BRUSHED | 50 | | | | | | | | 94 | 4,5 |
| 520iHD60 | 581 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BRUSHED | 60 | | | | | | | | 94 | 3,8 |
| 520iHD70 | 609 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BRUSHED | 70 | | | | | | | | 94 | 3,9 |
| 520iHE3 | 696 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | 55 | 227 | | | | | | | 95 | 4,2 |
| 520iHT4 | 744 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | 55 | 346 | | | | | | | 94 | 5,5 |
| DECESPUGLIATORI | | | | | | | | | | | | | | | |
| 115 iL | 274 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | 165,8 | | | | | | | 70 | 3,45 |
| 115 iL | 419 | Batteria Bli20 e caricabatteria QC80 | 36 | SI | BLDC (brushless) | | 165,8 | | | | | | | 70 | 3,5 |
| 520iLX | 422 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | | | | | | 76 | 3 |
| 520iRX | 511 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | | | | | | 76 | 3,8 |
| 535iRX | 637 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | | | | | | 96 | 4,9 |
| 535iRXT | 677 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | | | | | | 96 | 4,9 |
| MOTOSEGHE | | | | | | | | | | | | | | | |
| 120 i | 311 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | 30 / 3/8" b.p. | | | | | | 86 | 3 |
| 120 i | 505 | Batteria Bli20 e caricabatteria QC80 | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | 30 / 3/8" b.p. | | | | | | 86 | 3 |
| 340 i | 580 | Solo corpo macchina | 36 | SI | | | | | | | | | | | |
| 535i XP | 575 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | 30 / 3/8" b.p. | | | | | | 93 | 2,6 |
| T535i XP | 635 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | 30 / 3/8" b.p. | | | | | | 93 | 2,4 |
| 540i XP | 740 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | 30-40 / .325-3/8" | | | | | | 95 | 2,9 |
| T540i XP | 740 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | 30-40 / .325 mini | | | | | | 95 | 2,5 |
| POTATORI | | | | | | | | | | | | | | | |
| 530iPT5 | 768 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | 400 | 25 / 1/4" | | | | | | 83 | 5 |
| 120iTK4-P | 415 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BRUSHED(spazzole) | | 304 | 25 / 1/4"-3/8" | | | | | | 97 | 4,1 |
| RASAERBA | | | | | | | | | | | | | | | |
| LC353iVX | 901 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | | Materiale composito | Si | 53 | 60 | 95 | 28 |
| LB146i | 561 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | | Plastica (ABS) | NO | 46 | | 92 | 16,9 |
| LC 137i | 325 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | | Composito | NO | 37 | 40 | 77 | 15 |
| LC 141i | 479 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | | Acciaio | NO | 41 | 50 | 83 | 18,6 |
| LC 347iV | 823 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | | Composito | SI | 47 | 55 | 82 | 26 |
| LC 551iV | 1.511 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | | Alluminio | SI | 51 | 65 | 83 | 41 |
| SOFFIATORI | | | | | | | | | | | | | | | |
| 120 iB | 401 | Batteria Bli20 e caricabatteria QC80 | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | 10,3/46 | | | | | 83 | 2,1 |
| 320iB Mark II | 444 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | 11,6/48 | | | | | 81 | 2,4 |
| 525iB | 534 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | 11,6/48 | | | | | 82 | 2,4 |
| 530iBX | 660 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | 12,4/49,6 | | | | | 77,6 | 2,9 |
| 550iBTX | 678 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | 12,8/54 | | | | | 73 | 6,3 |
| 340iBT | 546 | Solo corpo macchina | 36 | SI | BLDC (brushless) | | | | 13,7/61 | | | | | 79 | 6,3 |

Marketing **MG** Giardinaggio

# newsletter

Resta sempre aggiornato
su tutte le novità del settore.

Iscritivi alla nostra **newsletter**

## www.ept.it

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

**Seguici anche sui nostri social per non perderti proprio nulla.**

# TAGLIASIEPI

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

## EINHELL

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

### GC-PH 2155

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

| MODELLO | PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | TIPO MACCHINA (*) | TIPO MOTORE (**) | CILINDRATA CC | POTENZA HP (KW) | NORMATIVE (EPA) | AVVIAMENTO FACILITATO | LUNGHEZZA LAMA CM | LAMA DOPPIO TAGLIO (***) | MONOLAMA (***) | DIAMETRO MASSIMO TAGLIO MM | IMPUGNATURA RUOTANTE | SISTEMA ANTIVIBRANTE | CONSUMO ORA | PESO KG A VUOTO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GC-HH 5047 | 79,95 | H | EL | | 500 W | | | 58,5 | DA | | 18 | SI | | | 4,3 |
| GC-HH 9048 | 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

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

### 525HE4

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

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

## PELLENC

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

### HELION ALPHA

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

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

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

# DECESPUGLIATORI

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

## EINHELL

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

### GC-BC 52 I AS

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

| MODELLO | PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | TIPO (*) | MARCA MOTORE | TIPO MOTORE (**) | MOTORE BASSA EMISSIONI | CILINDRATA CC | POTENZA HP (KW) | ACCENSIONE | IMPUGNATURA (***) | ASTA DIAMETRO MM | LUNGHEZZA ASTA CM | SPALLA/ZAINO | VIBRAZIONE | RUMOROSITA' dB (A) | PESO KG A VUOTO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GC-ET 2522 | 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 sfalciatura di aree con erba folta e alta e per l'impegnativa pulizia del sottobosco su terreni difficili. Il motore X-Torq® assicura potenza pura ma minimi consumi di carburante e basse emissioni. L'esclusivo zaino di questo decespugliatore spalleggiato è progettato per un lavoro dinamico ma confortevole per la minore fatica dell'utilizzatore.

| 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 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 129 RJ | 388,00 | H | HUSQVARNA | 2T | SI | 27,5 | 1,1 ( 0,85) | ELETTRONICA | S | 25,4 | 1174,16 | S | 4,21 / 4,23 | 94 | 4,76 |
| 525 RJX | 520,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 25,4 | 1,36 (1) | ELETTRONICA | S | 24 | 148,3 | S | 2,1 / 1,9 | 94 | 4,5 |
| 233 RJ | 606,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 29,5 | 1,36 (1) | ELETTRONICA | S | *** | *** | S | 5,2 / 5,2 | 98 | 5,6 |
| 243 RJ | 734,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 40,1 | 1,9 (1,47) | ELETTRONICA | S | *** | *** | S | 5,2 / 5,2 | 103 | 7,2 |
| 253 RJ | 787,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 50,6 | 3,2 (2,4) | ELETTRONICA | S | *** | *** | S | 4,7 / 4,7 | 101 | 8,2 |
| 535 RJ | 664,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 34,6 | 2,2 (1,6) | ELETTRONICA | S | 28 | 148,3 | S | 2,8 / 4,1 | 99 | 5,9 |
| 535 RX | 732,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 34,6 | 2,2 (1,6) | ELETTRONICA | D | 28 | 148,3 | S | 3,4 / 4,1 | 99 | 6,1 |
| 535 RXT | 781,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 34,6 | 2,2 (1,6) | ELETTRONICA | D | 28 | 148,3 | S | 3,4 / 4,1 | 99 | 6,1 |
| 545 RX | 957,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 45,7 | 2,8 (2,1) | ELETTRONICA | D | 32 | 146,5 | S | 3 / 3,6 | 101 | 8,4 |
| 545 RXT | 1.188,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 45,7 | 2,8 (2,1) | ELETTRONICA | D | 32 | 146,5 | S | 3 / 3,6 | 101 | 8,4 |
| 543 RS | 836,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 40,1 | 2,0 ( 1,5 ) | ELETTRONICA | D | 28,05 | 148,3 | S | 2,4 / 4,0 | 95 | 7,4 |
| 553 RS | 967,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 50,6 | 3,1 (2,3) | ELETTRONICA | D | 28,05 | 148,3 | S | 3,4 / 3,9 | 102 | 8,6 |
| 555 RXT | 1.244,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 53,3 | 3,75 (2,8) | ELETTRONICA | D | 35 | 148,3 | S | 1,5 / 1,6 | 101 | 9,2 |
| 555 FRM | 1.288,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 53,3 | 3,8 (2,8) | ELETTRONICA | D | 35 | 148,3 | S | 2 / 1,5 | 103 | 9,2 |
| 545 FR | 931,00 | P | HUSQVARNA | 2T | S | 45,7 | 2,8 (2,1) | ELETTRONICA | D | | | S | 3,6/3,8 | 100 | 8,7 |
| 555 FX | 1.216,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 53,3 | 3,8 (2,8) | ELETTRONICA | D | 35 | 1355 | S | 2,1/2,3 | 103 | 8,9 |
| 543 RBX | 907,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 40,1 | 2 (1,35) | ELETTRONICA | S | 28 | 1483 | Z | 4,8 / 4,6 | 99 | 10,6 |
| 553 RBX | 975,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 50,6 | 3,1(2,3) | ELETTRONICA | S | 28 | 1483 | Z | 2,7/3,8 | 97 | 12,1 |
| 543RBX | 925,00 | P | HUSQVARNA | 2T | SI | 40,1 | 1,97 (1,47) | ELETTRONICA | S | 28,05 | 148,3 | S | 4,8/4,6 | 99 | 11,9 |
| 129 LK | 396,00 | SP | HUSQVARNA | 2T | SI | 27,5 | 1 (0,8) | ELETTRONICA | S | 25 | 132,1 | S | 9,9/8,9 | 95 | 6 |
| 525 LK | 520,00 | SP | HUSQVARNA | 2T | SI | 25,4 | 1,36 (1) | ELETTRONICA | S | 24 | 148,3 | S | 3 / 3,3 | 94 | 4,7 |

## PELLENC

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.

| MODELLO | PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | TIPO (*) | MARCA MOTORE | TIPO MOTORE (**) | MOTORE BASSA EMISSIONI | CILINDRATA CC | POTENZA HP (KW) | ACCENSIONE | IMPUGNATURA (***) | ASTA DIAMETRO MM | LUNGHEZZA ASTA CM | SPALLA/ZAINO | VIBRAZIONE | RUMOROSITA' dB (A) | PESO KG A VUOTO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| EXCELION ALPHA | 524,60 | PROF. | PELLENC | BRUSHLESS ELETT. | SI | | 900 W | ELETTRONICA | Singola | 4 cm | 240 cm | Z | | LdWA= 94 dB LdpA= 77 dB | 3,9 |
| 53 57082 EXCELION 2000 | 1.159,00 | PROF. | PELLENC | BRUSHLESS ELETT. | SI | | 2000 W | ELETTRONICA | Doppia | 2,8 cm | 180 cm | Z | | LdWA= 97 dB LdpA= 84 dB | 5,4 |

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


Arvipo

Attrezzature professionali per potatura

PS32

RAPIDA E POTENTE

DISPLAY DEL CONTATORE INTEGRATO

3 BATTERIE INCLUSE

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

*In base al diametro di taglio in uso

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.

YouTube www.cormaf.com - info@cormaf.com

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI STIHL®

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI Briggs & Stratton®

RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO ATRAX ELECTRIC 4

MACCHINE FORESTAL GARDEN
CORMAF®
CARRASSO

# MOTOSEGHE

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

## EINHELL

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

### GH-PC 1535 TC

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

| MODELLO | PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | TIPO (*) | TIPO MOTORE (**) | CILINDRATA CC | POTENZA HP (KW) | MISCELA % | AVVIAMENTO | BARRA CM | TIPO CATENA (") | FRENO CATENA | LUBRIFICAZIONE CATENA | VIBRAZIONE AL TAGLIO | RUMOROSITA' dB (A) | PESO KG A VUOTO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| GH-EC 1835 | 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 |

## PELLENC

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

### SELION

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

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

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

# SPAZZANEVE

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

## HUSQVARNA

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

### ST 330

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

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

# Federacma ad EIMA 2021: la nuova crescita del 'green'

*La fiera internazionale della meccanica agricola organizzata a Bologna da FederUnacoma ha chiuso registrando un'importante partecipazione. Federacma, al fianco di FederaUnacoma nell'ideazione di molteplici eventi e spazi della fiera, ha presentato, per l'edizione 2021, anche un nuovo stand a cura della propria Unione Unagreen&Assogreen, che si è contraddistinto per visibilità e interesse.*

Dal 19 al 23 ottobre 2021, Federacma con il suo team ha partecipato ad Eima, l'esposizione internazionale per le macchine agricole ed il giardinaggio, che si è svolta presso BolognaFiere. Come di consueto, la nostra Federazione ha gestito lo spazio Eima Desk, al Pad. 36, dove era presente con il proprio stand di UNACMA, insieme ai partner ed a numerose associazioni ed enti della filiera. All'interno del Padiglione 36 Federacma ha inoltre contribuito a progettare l'area denominata "Digital Workshop: il futuro è già in campo", uno spazio dedicato alla tecnologia ed alle macchine agricole di ultimissima generazione ed in cui si sono svolti anche i workshop dedicati al Mech@griJOBS, organizzati da Federacma per gli studenti delle superiori.

Per info e contatti: unagreen@federacma.it
Segreteria Tel. 06/87420010 - Gianni Di Nardo - Segretario Generale cell. 392 3276200

Siamo inoltre orgogliosi di informarvi, che per la prima volta siamo stati presenti ad Eima anche con due stand della neonata UNIONE di Federacma UNAGREEN&ASSOGREEN, nel padiglione 35, dedicato alle macchine da giardino: il primo di rappresentanza ed il secondo in cui abbiamo allestito un interessante spazio espositivo denominato "Giardino Sicuro" dove sono stati messi in mostra modelli di macchine da giardino ormai fuori norma, per dare informazioni sulla sicurezza delle macchine da giardino e delle macchine usate. Lo spazio è stato fonte di attrazione e occasione di approfondimento per numerosi visitatori, utile a comprendere il particolare valore di rivolgersi a professionisti competenti. È la prima volta, dalla nascita di Assogreen ad oggi, che la nostra associazione ottiene uno spazio di visibilità così ampio in una fiera delle proporzioni di Eima (seconda fiera al mondo, per grandezza, di macchine agricole e da giardino). Ma questo è solo l'inizio. Abbiamo già in programma di migliorarci ulteriormente per il prossimo anno. Per questo rinnoviamo, sin d'ora, l'invito ai nostri associati ed a tutti i colleghi interessati, ad incontrarci per definire insieme le priorità e le linee guida che dovranno nel tempo condurci ad una riconoscibilità sempre più marcata, di fronte alle istituzioni, ai costruttori ed ai nostri clienti.

Abbiamo avuto anche il piacere di ospitare l'importante associazione Assofloro, con un proprio stand istituzionale accanto al nostro presente in fiera, con cui abbiamo definito gli accordi per un prossimo protocollo d'intesa, che ci attendiamo possa segnare l'inizio di un duraturo e proficuo rapporto di collaborazione per i prossimi anni.

Infine, l'Eima è stata occasione per un incontro in presenza del Consiglio Direttivo Unagreen&Assogreen per stabilire obiettivi e priorità dell'unione per l'immediato futuro.

**Per info e contatti: unagreen@federacma.it**
**Segreteria Tel. 06/87420010 - Gianni Di Nardo - Segretario Generale cell. 392 3276200**

Marketing **MG** Giardinaggio

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.**

campbelladv.com 05821

PLATFORM BASKET

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER

# LA MANUTENZIONE DEL VERDE

PLATFORM BASKET

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

**platformbasket.com**

*Made in Italy*