

MIG

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

N.273 - MAGGIO 2022 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



NON SMETTE MAI DI STUPIRE



Scopri la NUOVA gamma di Motopompe autoadescanti

SCEGLI L'*Inverter*
CHE FA PER TE!



Leonardo Inverter
ZBG 2000 iSE

 **1,8 kW - 19,5 Kg** 

 **Telecomando Wireless Start/Stop**

 **Electric Start**

ZBG 4000 iSE

 **3,8 kW - 34,5 Kg** 

 **Telecomando Wireless Start/Stop**

 **Electric Start**

ZBG 4500 iE

 **4,6 kW - 39 Kg** 

 **Electric Start**



HR

100% MADE IN ITALY



**PRETENDI
LE MASSIME
PRESTAZIONI !!!**

HR
Linea innovativa
Top di gamma

POWERED by
HONDATM



Tel. 035.787.774
export@marinasystems.it
commerciale@marinasystems.it
www.marinasystems.it

Abituati all'emergenza. Stavolta più che mai. Il rivenditore s'ingegna, cerca chiavi, insegue soluzioni. Mesi per niente semplici, dopo uno strepitoso anno passato. Dopo la sensazione e anche molto di più che il trend potesse almeno essere ancora parente stretto del 2021. La partita è aperta, le premesse non sono il massimo ma il giardinaggio una via, fosse anche una scorciatoia, l'ha sempre trovata. La fiducia nel mercato c'è stata, dimostrata da magazzini pieni e da altre macchine in arrivo con tempi variabili. Con tanti altri pensieri, il problema delle consegne ritardate anche di un anno pare quasi essere finito nel dimenticatoio. E invece la questione è sempre parecchio attuale. A testa alta il garden, sempre parecchio orgoglioso lo specialista. Sempre più protagonista, anche sulle pagine di MG. Mese dopo mese, fra notizie, foto e storie. Tutti protagonisti, tutti in prima fila. A raccontare il proprio percorso, la propria quotidianità, i propri progetti.

Il giardinaggio, rivalutato nei periodi bui del covid, è ora rallentato da questioni più grandi dell'erba da tagliare o di un piccolo terreno da coltivare. Tutto raffreddato, ma la primavera è nel suo pieno e in più la stagione può diventare molto lunga. Com'è già stato tante volte. Timori e rincari sono avversari tosti, ma molto meno dello spirito di reazione di chi ha dalla sua un mercato consolidato e prodotti di qualità. Sfida per niente facile da vincere, ma nemmeno così impossibile. Per il rivenditore parla anche il suo vissuto, la sua capacità di venir fuori da angoli spesso parecchio freddi, la virtù di saper estrarre il meglio anche dai momenti più complicati. Ci sarà da stringere i denti, ma non è la prima volta. Mesi da riempire, magazzini da svuotare, punti vendita da ravvivare. In un mercato per adesso piuttosto sonnolento, in una corsa però soltanto agli inizi. Dove si ripara tanto e non si acquista tantissimo, dove si tende ad aspettare senza entrare in negozio d'istinto come si faceva fino a qualche tempo fa. Dove tutto però, prima o poi, tornerà come prima.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

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

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

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

Stampa

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

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIALE DI SETTORE

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

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

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

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

INFORMATIVA

Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c.d. "GDPR"). L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla suddetta 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

DECESPUGLIATORE A RUOTE FLO

Blue Bird agile e maneggevole su erba e sterpaglie

	SPEED 7 LC	SPEED 7 BS	PRO SPEED 7 BS	SPEED 7 HO	PRO SPEED 7 HO
	COD. 882510	COD. 882520	COD. 882530	COD. 882540	COD. 882550
Motore Blue Bird	Loncin - 4 tempi	Briggs & Stratton serie 675 - 4 tempi	Briggs & Stratton serie 850 - 4 tempi	Honda GCV 170 - 4 tempi	Honda GCVx200 - 4 tempi
Cilindrata	196 cc	163 cc	190 cc	166 cc	201 cc
Coppia (Nm) Potenza (Kw)	12.4 Nm/2500 rpm	9.8 Nm/2600 rpm	11.5 Nm/2600 rpm	11.1 Nm/2500 rpm	12.7 Nm/2500 rpm
Sistema di taglio	con filo nylon applicazione lama optional				
Marce	3 in avanti				
Ruote	in lega				

**IMPUGNATURA
GIREVOLE**



OPTIONAL
Applicazione lama su slitta

Fabbrica motori dal 1978

Blue Bird
Industries



www.bluebirdind.com - info@bluebirdind.com

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

IBEA

NON SMETTE MAI
DI STUPIRE

www.ibeait



approfondimento

- 20** Le grandi regine
di primavera

a tu per tu

- 12** Francesco Marchini
«Vietato fermarsi»

dalle aziende

- 18** Einhell
PowerX-Change,
21 milioni di sorrisi

eventi

- 16** AIPV Day, la scena
è dei professionisti

filo diretto

- 46** «Noi e Husqvarna,
un connubio vincente»

il punto

- 8** Alessandro Fontana
«Si cerca l'usato. Senza logica»

indagine

- 57** Cina e Francia
fra alti e bassi

l'analisi

- 48** Voglia di garden,
sale il compost

l'opinione

- 54** Roberto Dose
«La stagione? Complicata,
ma non soltanto per il garden»

marketing verde

- 58** Alessandro Di Fonzo
Fidelizzazione, la grande regola

mercato

- 64** «Vale la ragione,
non l'emozione»

professionisti

- 36** Massimo Pironi
«La professionalità al primo posto»

rubriche

- 38** News

- 62** Vetrina

scenari

- 60** Verso la normalità,
il peggio è passato

vita nel verde

- 50** Mauro Pravato, AIPV Veneto
«Infestanti, ecco le vere soluzioni.
Partendo dalla progettazione»

66 Tuttomercato



Quando
ci prendiamo
cura della natura,
la natura ci premia.

ACQUISTA UNA
MACCHINA EFCO
E PARTECIPA
AL CONCORSO

VINCI TU
VINCE
LA NATURA*



OGNI SETTIMANA
PUOI VINCERE
1 prodotto a batteria
della gamma Efcó**

E PARTECIPA
ALL'ESTRAZIONE
FINALE DI

1 Fiat 500 Hybrid

1 set completo di prodotti
a batteria Efcó**

SCOPRI LE
PROMOZIONI EFCO:
LE TROVI PRESSO
I RIVENDITORI
SPECIALIZZATI
E SUL NOSTRO
SITO WWW.EFCO.IT

KIT DECESPUGLIATORE
A BATTERIA
DSi 30
249€



KIT TAGLIAERBA
A BATTERIA
LRi 40 P
299€



STORIA
E QUALITÀ
ITALIANE

Inquadra
il QR code
e partecipa
al concorso.



 **efco**[®]

I prezzi indicati sono consigliati dal produttore, non vincolanti, comprensivi di IVA (22%) imposta per legge, validi dal 14 marzo al 26 giugno 2022 solo presso i Rivenditori aderenti e fino ad esaurimento scorte dedicate alla promozione.

* Concorso instant win valido dal 14/03/2022 al 26/06/2022, con estrazione finale ed eventuale estrazione a recupero entro il 31.07.2022. Montepremi stimato Euro 21.678,12 Iva escl. Elenco dei premi e dei prodotti in promozione, limitazioni, modalità di partecipazione e Regolamento su www.concorso-efco.it. Conserva il documento di acquisto.

** Immagini a scopo illustrativo.

«SI CERCA L'USATO. SENZA LOGICA»

Ci si aspettava di più, ma di ostacoli lungo il cammino il giardinaggio ne ha trovati tanti. Persino troppi, ad un certo punto, per marciare alla solita andatura. «La stagione è stata estremamente complicata», il punto di Alessandro Fontana, titolare a Rivergaro, in provincia di Piacenza di Fontana 1950 e da sempre nel mondo dell'associazionismo, «a parte il risveglio a partire fra fine aprile ed i primi di maggio. Il mercato s'è un po' ravvivato, ma è proprio un magrissima consolazione. La gente chiede, si informa, sonda il terreno. Ma lo fa soprattutto per macchine usate, probabilmente perché non hanno i soldi per comprarsi il

«Stagione difficile. All'appello manca la fascia medio-bassa, chi i soldi li ha invece continua ad acquistare. Il nostro lavoro sta diventando complicato, fra una professionalità poco riconosciuta ed un cliente sempre più esigente. Fino alle tariffe dell'officina, tanto da riparare ormai sottocosto. Il noleggio? Bella leva, specie per le grandi macchine»



nuovo. E pensano che con una macchina usata si risparmi. Purtroppo non è così. Con la tendenza di volere il prodotto di primo prezzo l'usato è sparito, d'altronde non si ha più alcuna convenienza ad aggiustare una macchina nuova e rivenderla quando per un bell'usato devi chiedere trecento-quattrocento euro e a pari prezzo gliene dai una nuova economica. L'usato quindi di fatto non c'è più, eppure la gente lo cerca. Anche se non c'è molta logica nel ragionare così».

Vale per tutte le macchine?

«Mi riferisco in particolare a tosaerba, decespugliatori e motoseghe. Macchine che comunque vanno in mano al privato».

Il vero indicatore positivo finora della stagione?

«Che il manutentore sta acquistando e che la gente che i soldi li ha continua a comprare. Magari vendi qualche decespugliatore grosso, qualche to-

saerba fatto bene al professionista o al privato facoltoso ed il piccolo hobbista che cercava la macchina da quattrocento euro adesso ne cerca una già usata per spendere ancora meno. Sta mancando all'appello quindi la fascia medio bassa».

Soluzioni?

«Non ne vedo molte, ma la verità è che a volte viene meno anche la lucidità per cercarle. Il punto vendita bisogna anche gestirlo quotidianamente. Facendo i conti anche con l'emorragia di lavoratori e di persone che quasi quotidianamente cambia mestiere. Ci stiamo sempre più rendendo conto che il nostro è un lavoro molto faticoso, soprattutto a livello mentale. A dover gestire così tanti marchi, così tante versioni dello stesso prodotto che variano quasi annualmente e avere inoltre a che fare con gente che tecnicamente non è in grado di darti una spiegazione. Si viene a cercare il ricambio del tosaerba che gli ha regalato lo zio che non è un parente ma si chiama internet, perché l'hanno comprato alla grande distribuzione e di fatto ti fanno perdere tempo. Difficile gestire tutta questa mole di lavoro, per cui la gente dopo un po' si stanca anche. E ricordiamoci che noi stiamo continuando a lavorare sotto costo. Come manodopera quel che ci facciamo pagare non è neanche il rimborso spese di quello che la manodopera costerebbe effettivamente. Sarebbe veramente ora che iniziassimo a dire e a dirci fino in fondo quel che siamo effettivamente, quel che valiamo e quel che dobbiamo esigere davvero perché la nostra opera venga realmente riconosciuta per quel che valiamo».

L'idea di una tabella unica per tutti i rivenditori è sempre attuale?

«Ne abbiamo già parlato a livello di associazioni, facendo un tariffario unico. La gente però quando entra in negozio non gliene frega molto se il cartello dice che ti devi far dare cinquanta euro all'ora perché in effetti la manodopera quello costa. Noi facciamo pagare trentacinque euro l'ora. E la gente già si lamenta. Prima di tutto perché i clienti non ci identificano come dovremmo essere effettivamente identificati. Se vai in una concessionaria auto si fa il cambio olio, cinque ore, settanta euro l'ora senza dire nulla. Bene, grazie, pago, arrivederci, scusi se l'ho disturbata. Qua invece trentacinque sono troppi, ti dicono a volte che è impossibile metterci tutto quel tempo. Che quella macchina gliela avevamo aggiustata



otto anni fa e adesso è di nuovo rotta. Insomma, facciamo veramente fatica ad imporre la nostra professionalità. E quella ha un costo. Il personale lo devi pagare, la gente la devi accontentare soprattutto adesso che non arrivano i ricambi per aggiustare le macchine e quindi devi tamponare con altre che magari tiri fuori dal nuovo e sacrifici la vendita per accontentare il cliente che naturalmente non ti riconosce un euro perché gli hai appena fatto un piacere».

Il tetto di quanto andrebbe alzato come minimo?

«Per iniziare a guadagnare almeno bisognerebbe alzare le tariffe del 20%. Difficile fare poi un conteggio scientifico, ma se si analizza tutto il tempo che si impiega da quando il cliente entra a spiegarti la sua problematica fino al momento in cui esce alla fine gli conteggi solo il mero tempo della riparazione, quantificandolo inoltre anche sotto costo. Se il meccanico impiega un'ora e mezza per cui ti fai dare trentacinque euro, quindi il puro costo del personale, non calcoli la mezzora spesa con l'accettazione a farsi spiegare la macchina, magari hai impiegato un quarto d'ora a fargli il conto ed altro tempo per la restituzione. Magari la riparazione non è coperta dalla garanzia per cui la casa madre quindi non ti riconosce il rimborso. Al di là del tempo che perdi per recuperare il ricambio per il quale devi chiamare cinque volte la ditta e collegarti cinque volte al portale per capire dov'è quel pezzo. Tutti costi che nella riparazione non vengono conteggiati. E

quando inizi a fare quattro-cinquemila riparazioni all'anno la forbice, al tirar delle somme, inizia ad essere molto importante».

Ed il meccanico poi devi pagarlo...

«In più non li trovi ed anche non trovandoli è un costo anche la formazione o il tentativo di formazione. Magari lo indirizzi bene al lavoro per due anni, poi decide che il meccanico non vuole più farlo però intanto la ditta ha sostenuto un costo per una persona che poi l'ultimo scalino non l'ha fatto. E questo la gente naturalmente non lo capisce, perché tutti pensano che se devi mettere mano ad un tosaerba da duecento euro la manodopera non può essere uguale a quella che mette le mani su una Mercedes da cinquantamila euro. Alla fine però il costo è quello».

Tempi della stagione?

«Non so se andremo avanti a tagliare fino a metà luglio e ad agosto, soprattutto dovesse esplodere il caldo e se dovesse continuare a piovere poco e le temperature alzarsi c'è poco da poter recuperare. Le cause? Certo, il caro vita ha inciso. Ma ci sono anche degli strascichi psicologici per il post-covid, lo dimostra il fatto che il cliente espone ora delle problematiche che prima non aveva».



È cambiato il cliente?

«Sì e no. Nel senso che chiede macchine più economiche, ma di sicuro è sempre più esigente».

Sono cambiate o no le abitudini dei manutentori?

«Anche il professionista ha iniziato a guardare su internet e percorrere dei chilometri, magari andando a cercarsi la macchina fuori provincia o comunque agevolato dal web per mettersi in contatto con rivenditori non della zona. Questo è uno svantaggio, ma anche un vantaggio. Grazie ad internet io sono entrato in contatto con un manutentore che non era nel mio bacino d'utenza e con cui ora lavoro quasi costantemente. E lo stesso credo facciano i giardinieri della mia zona perché magari preferisce più il rivenditore, che so, di Reggio Emilia piuttosto che il sottoscritto. Tutto è diventato d'altronde più digitale. È più propenso ora a forme di finanziamento prima più difficili da digerire, quelle che l'agricoltore ha ormai metabolizzato ora stiamo riuscendo ad estendere anche al manutentore.

Su alcuni adesso stiamo cercando di instaurare un rapporto consolidato fornendo così dei pacchetti di attrezzatura per un periodo che va dai 24 ai 36 mesi tutto compreso. Lui non acquista, ma paga una sorta di noleggio in cui nel canone ci sono le manutenzioni ordinarie e non solo. In sostanza il professionista paga l'utilizzo reale delle macchine, le ha sempre fresche senza avere dei fermi».

Il noleggio è una leva importante fino a che punto?

«Noi lo stiamo portando avanti, anche se meriterebbe di avere una persona che si occupa solo di quello in modo tale di avere sempre macchine ben tenute ed un calendario reale. Potrebbe essere davvero uno sbocco interessante, ma bisognerebbe dedicarsi con cura. Impegna il noleggio, in più ci vorrebbe il coraggio di inserire macchine importanti. Perché non le trovi in giro».

Ad esempio quali?

«Soprattutto cippatrici, fresaceppi, catenarie. Quelle che ti danno una certa marginalità e che difficilmente riesci a vendere. Il noleggio può essere un business, a patto però che venga considerato come un effettivo ramo dell'azienda. In tutto e per tutto. E non è facile, considerata la mole di lavoro imposta dal quotidiano».

solo[®]
by **AL-KO**



GAMMA ROBOLINHO 2022
GAMMA COMPLETA PER GIARDINI COMPLESSI FINO 2000 M²



www.alko-garden.it

Concreto, geniale, eclettico. Dall'allevamento di vitelli alla vendita di cappotti, fino alle grandi vette con Ferrari Group e Ippierre. E alla prossima conquista. Perché un imprenditore è per sempre

FRANCESCO MARCHINI

«VIETATO FERMARSI»

Una miriade di ricordi, senza trasformarne neanche uno in rifugio. Facile, dopo una vita di successi. Persino naturale, dopo aver aperto e lastricato tante vie.

Comodo per tutti, ma non per lui. Non s'è mai guardato alle spalle Francesco Marchini. Meglio la partita successiva, un altro confine da varcare, la missione di una vita intera da portare a termine. Tappa dopo tappa, senza compromessi. Come la qualità sfornata da Ferrari Group e Ippierre, le sue grandi creature. Padrone del suo tempo Marchini, scandito a suo piacimento. Decide lui il ritmo delle lancette. Lì nel suo ufficio a raccogliere pensieri e trasformarli in nuove opportunità. Fiero di quel che è stato, imprenditore fin da ragazzino. A spaziare ovunque, acceso dalle sue idee e alimentato dal duro lavoro di quegli anni rug-

genti e complicati. Con la stoffa del cavallo di razza, sempre pronto a tutto. Come chi è sempre un secondo in anticipo. Come lui.

Marchini, il suo più grande successo nella vita professionale?

«Non ne ho uno solo. Ho avuto due momenti importanti nella mia vita. Ho lavorato in banca per sedici anni, durante i quali sono anche diventato il direttore più giovane. Ho avuto moltissime soddisfazioni, ma avevo un sogno nel cassetto ed era quello di continuare a fare l'imprenditore. Prima di entrare in banca un'azienda ce l'avevo già, io quello volevo fare. Tutto partì da lì, ma fu solo l'inizio. È stato un lungo percorso. Una grande soddisfazione è stata anche aver inaugurato lo stabilimento di Basilicogioiano, quel giorno c'erano nostri clienti arrivati da tutto il mondo per festeggiare con me. Mi ha riempito di orgoglio».

Il passo strategicamente più rilevante?

«L'acquisizione di Ippierre. È stata una mia volontà, anche se naturalmente fu poi avallata dai miei soci. Aver preso quest'azienda con radici così profonde nel mercato del gardening è stato per me davvero significativo, così come riuscire a mantenere vive quelle basi. La struttura è rimasta a Verona, dove abbiamo realizzato anche un impianto logistico davvero funzionale. E devo dire anche bello».

Si resta sempre imprenditori o si può un giorno voltare pagina?

«L'imprenditore è qualcosa che hai dentro e che ti stimola sempre a fare e ad intraprendere. Non finisce, non può finire. Non è che una volta fatto il capanno-



Francesco Marchini con i figli Andrea e Francesca

ne e costruita la tua azienda hai finito di fare l'imprenditore. No, a quel punto bisogna cercare sempre qualcosa di migliorativo. Per la mia mentalità la strada è quella di frazionare il rischio espandendosi in maniera tale che troverai sempre degli sbocchi. Se io lavorassi per l'80% con un cliente il rischio sarebbe enorme. Perdo lui, perdo tutto. Nel nostro lavoro è lo stesso. È come un orticello con diverse coltivazioni. Questo significa per me essere imprenditore».

Com'è riuscito a coniugare irrigazione, giardinaggio ed enologia? Come li ha tenuti staccati e uniti allo stesso tempo?

«Quando sono entrato in Ferrari Group esisteva già una diversificazione. Avevamo due linee: una di giardinaggio, una di enologia che è sempre stato il nostro core business. Bisognava spingere di più nell'irrigazione. Da lì la ricerca e poi l'acquisizione della Ippierre. In più durante il percorso che ho avuto all'interno della Ferrari è stata inglobata un'altra azienda dove realizziamo tuttora sprayer e piccole serie di idropultrici professionali. Fermarsi è vietato».

Il viaggio di lavoro che più di tutti non dimenticherà?

«Ho seguito a lungo l'estero ed in particolare il Sud America. Ed una delle primissime volte che ho affrontato questi mercati, in particolare Perù, Colombia, Santo Domingo e Costa Rica, ho iniziato con dei clienti veramente importanti. Proprio queste mie prime esperienze ci hanno garantito delle grandi possibilità di espansione e di conoscenze».

L'affare più pianificato di tutti?

«Quello più importante è stato Ippierre, oltre alla volontà di realizzare la relativa sede. Abbiamo cercato una location a Verona, in ogni angolo tanto per essere chiari, finché non l'abbiamo trovata a Palazzina, al confine con San Giovanni Lupatoto. Il capannone mi è subito piaciuto moltissimo e credo che l'abbiamo preso nel momento più giusto perché era tutta un'area quasi abbandonata. Penso di averci visto bene, perché adesso s'è costruito dappertutto lì attorno».

E quello più fuori dagli schemi?

«L'anno che ho conosciuto il titolare di una Gdo di prim'ordine nel mercato sudafricano. Vennero a trovarmi al Simei di Milano. Arrivarono attorno alle 13.15, dissi che le trattative erano chiuse ma che se avessero voluto sedersi a tavola sarebbero stati natu-



ralmente i benvenuti. Preparai prosciutto crudo, coppa, pancetta e mortadella. Pranzammo più o meno fino alle 14.30, loro poi in programma avevano degli altri appuntamenti. Ci salutammo, ma ci rivedemmo poi nella nostra sede. Chiudemmo l'accordo, da lì iniziò un rapporto davvero molto bello sfociato anche in un fatturato interessante».

Parentesi: chi è stato per lei Dino Bellomi?

«È dura, per me. Ci siamo conosciuti in un momento in cui Ferrari Group stava sbocciando. Si dimostrò, allora come sempre, un generoso e disponibile ad aiutarci. Poi ho avuto la fortuna di conoscerlo davvero, proprio per questo è ancora più difficile pensare che ora non ci sia più. È sempre stato una persona molto umile, professionalmente preparato. Ha sempre dimostrato comprensione, in qualsiasi momento. Perché aveva una sensibilità vera, non di opportunismo. E questa sua qualità gli ha permesso di sviluppare una rivista come MG che ha preso sempre più piede sul mercato».

Il suo più grande pregio e il più grande difetto?

«Dico solo il difetto, non amo lodarmi. Il più marcato è che a volte sono molto impulsivo. Non sempre controllo le mie reazioni come dovrei. Forse perché non racconto mai delle balle. Poco ma sicuro».

Un suggerimento ai suoi figli Francesca e Andrea?

«Neanche uno, anzi ai miei figli devo solo dire grazie. A tutti e due. Francesca è molto capace nell'attività commerciale, soprattutto quella rivolta ai mercati esteri vista la sua conoscenza delle lingue. Andrea ha grande concretezza, parente stretta del suo lavoro precedente da consulente di aziende di primissima importanza a livello mondiale».



Curiosità: come se la cava dietro ai fornelli?

«Il voto, alto, preferisco darlo a mia moglie Leila. Io al limite sono bravo ad affettare...».

Piatto preferito?

«I cappelletti, come li chiamano nel basso mantovano dove sono cresciuto io. I tortellini, per gli emiliani».

A cena con?

«Con Sinisa Mihajlovic. Nel periodo del covid mi ha mandato la sua biografia con una dedica. Il libro è bellissimo. E il suo gesto è uno di quelli che non si può dimenticare. Poi con la mia famiglia, a cui io sono molto legato. A partire dai miei fratelli. Essere uniti e credere nella propria famiglia per me è quel che più conta».

Qual è stata la scintilla che più di tutte le ha suggerito quel che avrebbe fatto nella vita?

«La prima società l'ho creata a vent'anni, insieme ad un mio caro amico. Allevamento di vitelli. Facevo l'università e mi mantenevo, per tutto l'anno, vendendo cappotti nei mesi di gennaio e febbraio per la stagione successiva. La modella che utilizzavo per la presentazione dei capi è poi diventata mia moglie. Passo dopo passo, sapevo già che strada avrei preso».

Ma la ricetta del vero imprenditore qual è?

«Non essere mai soddisfatti. La ricerca del miglioramento è indispensabile. "Nulla dies sine linea", dicevano i latini. Non dev'esserci mai giorno senza aver migliorato qualcosa».

Con quale sottofondo musicale?

«Una canzone che ha sempre accomunato me e Leila era "California". Poi, dopo tanti anni, in California ci siamo andati per davvero. Quando abbiamo riallacciato quel filo partito da molto lontano. Un giro bellissimo, da San Francisco a San Diego. Una meraviglia».

Il giardinaggio continuerà ad essere centrale anche finita la pandemia?

«È stato molto propedeutico per la maggior parte delle persone dare valore a quello che è un giardino. A partire da un vaso di fiori, semplicemente perché rende la vita più rosa. Più felice. Positiva. Tutto questo ha fatto sì che molte persone si siano ulteriormente avvicinate a questo mondo. E questa sensibilità verrà conservata nel tempo. Prima al garden non veniva data la considerazione che invece avrebbe sempre meritato. Quella che invece avrà in futuro».

Cosa le manca per chiudere davvero il cerchio?

«Voglio sempre pensare positivo. Continuare a lavorare ed intraprendere».

I più grandi insegnamenti da cui è partito?

«Ho sempre pensato che non ci sia davvero una fine. Ho 74 anni, ma ragiono ancora da cinquantenne. Ho tutta una vita davanti. È quel che mi ha insegnato mio papà Guglielmo. Di avere sempre la volontà e la forza per non fermarsi mai. E poi ho avuto pure l'esempio del signor Ruggero Ferrari, un secondo papà per me. A 97 anni un giorno andò a Schaffhausen, in Svizzera, alla Patek Philippe a proporgli un brevetto. Non si è mai fermato lui. A 99 anni, in un letto d'ospedale, gli proposi di acquistare un terreno per fare un capannone ed allargarci. Annui con un semplice cenno. La sua decisione l'aveva presa, senza mollare di una virgola».

La molla che muove tutto qual è?

«La passione, senza dubbio. Che poi veicoli necessariamente in ragione».

E la passione per il calcio da dove nasce?

«Legata ai miei fratelli, molto bravi tutti e due. Maurizio era un portiere da Serie A, ad un certo punto lo soprannominarono "Il ragno nero". Forte davvero, ma si sposò già a diciott'anni. Alberto giocò anche lui in categoria nel Guastalla, ben presto però dovette fare i conti col duro calcio dell'allora Quarta Serie che mise a durissima prova le sue ginocchia. Li portavo in giro io, essendo il primo».

Un pensiero per i suoi nipoti?

«Ai miei nipoti suggerisco di non guardarsi mai indietro. Di essere sempre curiosi. Al fine di imparare. E migliorarsi di continuo. Dedicato a Filippo, Samuele ed Alessandro».



EIMA GREEN. TUTTA LA GAMMA DEL VERDE

Il salone del "Green", specializzato sulle **macchine e attrezzature per il giardinaggio** e la **manutenzione di parchi**, aree all'aperto e impianti sportivi, è l'**anima verde** di Eima International, e si rivolge agli **operatori professionali** ma anche al vasto **pubblico degli hobbisti** e dei **cultori del gardening**.

**SALONE DEL
GIARDINAGGIO**



ESPERIENZA **Globale**

BOLOGNA 9 -13 NOVEMBRE 2022



ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE
DI MACCHINE PER L'AGRICOLTURA
E IL GIARDINAGGIO

Organizzata da



In collaborazione con



Contatti: 00159 Roma - Italy - Via Venafro, 5 - Tel. (+39) 06.432.981 - Fax (+39) 06.4076.370 - eima@federunacoma.it www.eima.it

La Fondazione Minoprio il teatro, quaranta aziende i grandi attori, più la regia di un'associazione sempre più viva. Una due giorni pienissima, fra business ed alta cultura del verde. In ogni sua forma

AIPV DAY, LA SCENA È DEI PROFESSIONISTI

AIPV

Dopo il successo della prima edizione, dalle 9 alle 18 del 24 e 25 giugno torna **AIPV DAY**, l'evento nazionale organizzato dall'associazione italiana professionisti del verde al Parco della Fondazione Minoprio di Vertemate con Minoprio, in provincia di Como, che chiama a raccolta il mondo del verde professionale.

Sarà una seconda edizione più ricca di contenuti ed opportunità: due giorni rispetto all'unica giornata dello scorso anno articolati fra parte espositiva, di dimostrazioni e prove in campo all'aperto integrate da seminari e workshop. Il tutto con l'obiettivo di favorire l'incontro tra i professionisti del verde, creando occasioni di confronto tra colleghi, scambi con le più importanti aziende del settore e proponendo approfondimenti tematici che rispondano alle reali esigenze e problematiche lavorative del mondo del verde professionale, in un'ottica di crescita e aggiornamento. Grande spazio sarà dato a formazione e aggiornamento pro-

fessionale: non a caso il titolo di questa edizione è "**Giardiniere 4.0**", un manifesto programmatico dei contenuti dell'evento che intende delineare un professionista al passo con i tempi, in grado di cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie per migliorare le proprie condizioni di lavoro ed implementare la produttività puntando su qualità e sicurezza. Senza però mai dimenticare che il suo lavoro si svolge quotidianamente a contatto con la natura. **AIPV DAY 2022 (per informazioni ulteriori telefonare allo 0341-1849450 o 351.9691794, oppure inviare una e-mail a aipvday@aipv.org)** sarà quindi l'occasione per riflettere sulle sfide future, gli strumenti innovativi e le nuove opportunità di sviluppo partendo sempre dal doveroso rispetto per l'ambiente naturale circostante e dalla volontà di contribuire a raggiungere gli ambiziosi ma necessari obiettivi dell'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile (ONU SDGs). Circa 40 le aziende presenti con prodotti o servizi rivolti ai professionisti del verde che si occupano di gestione, progettazione, costruzione e cura delle aree a verde: macchinari ed attrezzature più performanti; prodotti per la cura del verde sempre più rispettosi dell'ambiente. Con programmi di gestione e progettazione, diagnosi e valutazione al servizio del miglioramento produttivo, sistemi di irrigazione, prodotti florovivaistici, arredi da giardino, abbigliamento tecnico. Una grande occasione per conoscere e testare in prima persona le ultime novità del settore e per anticipare i trend nel mondo del verde professionale.

professionale: non a caso il titolo di questa edizione è "**Giardiniere 4.0**", un manifesto programmatico dei contenuti dell'evento che intende delineare un professionista al passo con i tempi, in grado di cogliere le opportunità offerte dalle nuove tecnologie per migliorare le proprie condizioni di lavoro ed implementare la produttività puntando su qualità e sicurezza. Senza però mai dimenticare che il suo lavoro si svolge quotidianamente a contatto con la natura. **AIPV DAY 2022 (per informazioni ulteriori telefonare allo 0341-1849450 o 351.9691794, oppure inviare una e-mail a aipvday@aipv.org)** sarà quindi l'occasione per riflettere sulle sfide future, gli strumenti innovativi e le nuove opportunità di sviluppo partendo sempre dal doveroso rispetto per l'ambiente naturale circostante e dalla volontà di contribuire a raggiungere gli ambiziosi ma necessari obiettivi dell'Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile (ONU SDGs). Circa 40 le aziende presenti con prodotti o servizi rivolti ai professionisti del verde che si occupano di gestione, progettazione, costruzione e cura delle aree a verde: macchinari ed attrezzature più performanti; prodotti per la cura del verde sempre più rispettosi dell'ambiente. Con programmi di gestione e progettazione, diagnosi e valutazione al servizio del miglioramento produttivo, sistemi di irrigazione, prodotti florovivaistici, arredi da giardino, abbigliamento tecnico. Una grande occasione per conoscere e testare in prima persona le ultime novità del settore e per anticipare i trend nel mondo del verde professionale.



L'ingresso gratuito previa iscrizione al link

<https://www.aipv.org/evento/aipv-day-2022/>

BEST CHOICE C550 ZR COLLECTOR

ELIET[®]

Armonia in natura



- ✓ Motore 6,5 HP Honda GX200
- ✓ Dimensioni 1230x700x1050 mm
Peso 93 Kg
- ✓ Scarico detriti tramite coclea da 150 mm
- ✓ 66 lame autoaffilanti™ a rotazione opposta al senso di marcia
- ✓ Larghezza lavoro da 550 mm
- ✓ Trazione tramite rullo posteriore con diametro di 100 mm



Risultati immediati



Muschio, feltro, erba secca sono raccolti in andane distanziate una dall'altra di ben 55 cm.



Comfort eccellente



Stegole anti vibrazione e regolabili in altezza. I detriti diretti lontano dai piedi dell'operatore.



Tempi ridotti



Velocità costante di 2,5 km/h. Tempi di pulizia ridotti fino al 50%.



ARIEGGIATORE E450

Larghezza lavoro: 450 mm
Lame: Fisse/Mobili/ Fisse Doppie
Raccogliatore: SI opzionale



Larghezza lavoro: 500 mm
Lame: Fisse/Mobili/ Fisse Doppie
Raccogliatore: NO



RISEMINATRICE ARIEGGIATORE DZC600

Larghezza lavoro: 550 mm
Velocità avanzamento: 2,4 km/h
Interasse Scarificazione: 22 mm

Dopo aver toccato quota dodici milioni nel 2021, le batterie della casa tedesca si confermano lo strumento indispensabile per ogni appassionato di giardinaggio e fai-da-te. A suon di grandi record. E di straordinari numeri

POWER X-CHANGE, 21 MILIONI DI SORRISI

Einhell, lo specialista delle batterie, ha da poco raggiunto un importante traguardo: a oggi sono infatti più di 21 milioni le batterie Power X-Change vendute in tutto il mondo.

POWER X-CHANGE

Questo dato conferma come Power X-Change sia in assoluto il prodotto "must-have" per ogni appassionato di giardinaggio, hobbistica e fai-da-te, e la ragione risiede nell'autonomia prolungata, nella possibilità di intercambiarla tra uno strumento e un altro, e nel poter lavorare in tutta comodità senza l'ingombro di cavi e fili. Costruita con celle agli ioni di litio, leggera e potente, Power X-Change è dotata dell'Active Battery Management System, che ne regola il flusso d'energia e la rende sicura. È inoltre compatibile con più di 200 strumenti del mondo Einhell.

Gli oltre 21 milioni di pezzi venduti in tutto il mondo celebrano la capacità di Einhell e della batteria Power X-Change di stare al passo con i bisogni dei consumatori e di fornire soluzioni all'avanguardia con un occhio al portafoglio e all'ambiente: la vita prolungata e la possibilità di usarne un esemplare su molti strumenti permettono infatti a chiunque di non dover comprare una batteria per ogni nuovo strumento e di ridurre inoltre lo spreco di risorse.





**SCOPRI TUTTO IL MONDO
A BATTERIA**

POWER X-CHANGE

Fra presente e futuro. Macchine strategiche, fra pura innovazione e antichi punti fermi. Con un occhio all'immediato e lo sguardo nel lungo periodo, dopo le prime eccellenti risposte del mercato

LE GRANDI REGINE DI PRIMAVERA

Punte di diamante. Ogni azienda con le sue, coi suoi capisaldi della stagione. Ognuno con le idee, le sue strategie, i propri obiettivi. Sulla via della qualità, dell'innovazione, di nuove frontiere da varcare e storici prodotti sempre di moda. Due vie, intanto. Due macchine da copertina. Ognuno coi propri punti fermi. E le sue strategie.

EVOLUZIONE AL-KO. «Il nuovo tosaerba solo® by AL-KO 5272 Li VS-W con Power Unit a doppia batteria con sistema "Balanced Discharging", scarico sincronizzato di entrambe le batterie da 36 V, assicura la massima durata di taglio. Equipaggiato con "Smart cockpit" per fare la differenza nel taglio dell'erba. Il rasaerba», sottolinea Luca Corbetta,

product marketing manager di **AL-KO Italia**, «è dotato di un cruscotto sulle stegole dove viene visualizzato lo stato delle batterie, la regolazione della velocità, la possibilità di economizzare il taglio ma, cosa più importante, è possibile controllare tutto anche con

l'App grazie alla connessione wi-fi ed all'App AL-KO inTouch 4.0.

Il secondo prodotto è il trattorino solo® by AL-KO T 23-125.2 HD V2 SD, col quale è possibile utilizzare il proprio smartphone come cruscotto digitale per ottenere tutte le informazioni necessarie per un lavoro efficiente. Grazie all'App AL-KO inTouch 4.0 durante il taglio è possibile tenere sotto controllo tutte le principali informazioni come

livello del carburante, tempistica del taglio, ore di funzionamento, inclinazione della pendenza, efficienza di taglio, tempo di taglio residuo, velocità di avanzamento».



SUPER BLUE BIRD. «La forbice da potatura PS 22-23», sottolinea l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «è divenuta il prodotto simbolo della nostra gamma batteria PRO. Questa gamma risponde egregiamente alle esigenze di ogni tipo di utilizzo, da quello domestico a quello prettamente professionale. A proposito dell'uso domestico, svariati articoli possono venire in aiuto dell'utilizzatore, modelli che si caratterizzano per una grande qualità costruttiva e dei materiali e che non sfigurerebbero nell'utilizzo più professionale. La differenza fra la linea domestica e quella professionale non sta nei materiali, nella qualità del taglio o nell'ergonomia, ma semplicemente nella potenza della batteria, che in ambito professionale è pensata per supportare un utilizzo intenso per l'intera giornata lavo-





rativa, mentre nella linea domestica è misurata sui tempi di lavoro tipici dell'hobbista.

In più il decespugliatore BC 610 STL, la macchina simbolo della nostra nuova serie di motori ST Power. Si tratta di un nuovo capitolo della nostra storia di costruttori di motori, una storia che affonda le sue radici nel lontano 1978 a Zanè, provincia di Vicenza, e che mantiene tuttora il suo cuore nel medesimo paese di allora, ma che in questi oltre 40 anni ha scritto una lunga storia che è andata a coinvolgere utenti e partner in Italia, in Europa e nel mondo.

La versione ST Power dei motori Blue Bird racchiude la ricerca e sviluppo degli ultimi due anni, inglobando innovazioni tecnologiche e ricerca al miglioramento del dettaglio. La qualità della componentistica e l'affidabilità dei fornitori hanno dettato una crescita importante delle prestazioni dei motori Blue Bird, assicurandoci un +55% di potenza e +65% di coppia, abbassando del 75% le emissioni gassose. Il reparto R&D lavora costantemente per garantire non solo le massime performances, ma anche le migliori condizioni di utilizzo. La nuova impugnatura è stata disegnata per garantire un grip ottimale in tutte le condizioni di utilizzo, robustezza e riduzione delle vibrazioni per il massimo comfort. A concludere, il nuovo design innovativo e gradevole all'occhio dona alla macchina un design futuristico».

CARICA BRUMAR. «Il trattorino tosaerba Zero Turn Ego a batteria modello Z6 ZT 4201E - L», sottolinea Alessandro Barrera, responsabile commerciale di **Brumar**, «è il primo ZTR al mondo compatibile con la piattaforma 56 V, alimentato da qualsiasi combinazione di batterie ARC Lithium di Ego. (minima conformazione di alimentazione 15 Ah). Con le stesse batterie sono alimentabili tutti gli altri attrezzi della gamma Ego Power+.

Il caricabatterie più veloce del settore carica completamente le batterie in sole tre ore, quattro volte più velocemente di qualsiasi altro concorrente, mentre i

quattro motori brushless indipendenti forniscono la potenza e le prestazioni dei modelli a benzina per portare a termine anche il lavoro più impegnativo. E poi il tosaerba a taglio mulching Sabo modello 53 Pro M Vario, con tecnologia di taglio mulching adatto ad un utilizzo professionale. Motorizzazione Yamaha 189 cc, OHC Technology, telaio in acciaio rinforzato da 53 cm, sistema antivibrante sul manico. Trazione con variatore di velocità. Produzione e qualità made in Germany».

LE COLONNE DI CORMIK. «La motosega Echo da potatura a batteria DCS-2500T», il primo tassello disegnato dall'ufficio marketing di **Cormik**, «è il fiore all'occhiello dell'offerta Echo: è la più leggera della categoria, bilanciata e precisa. Il decespugliatore Echo SRM-3021TE-SL: vanta prestazioni paragonabili a modelli di cilindrata superiore grazie alla tecnologia High Torque, ma anche emissioni e consumi molto ridotti».



L'EQUILIBRIO DI EINHELL. «Direi intanto le forbici da potatura a batteria GE-LS 18 Li – Solo della famiglia a batteria Power X-Change. Il punto di forza del nostro prodotto», il quadro di Nicolò Conti, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «è sicuramente il rapporto qualità-prezzo e la potenza e precisione nella lavorazione. La cesoia per rami è adatta per tagliare rami fino a 28 millimetri di spessore. Le sue lame bypass di alta qualità sono progettate per prestazioni di taglio efficienti. Una clip da cintura consente di trasportare le cesoie a batteria in totale comodità anche quando si lavora in alto sugli alberi. La forbice da potatura è dotata di interruttore di sicurezza e impugnatura ergonomica con Softgrip. Lo stoccaggio sicuro è assicurato da un interruttore scorrevole on/off per attivare-disattivare le cesoie e da una robusta



A P P R O F O N D I M E N T O



copertura in plastica. Mentre il grande valore aggiunto del nostro robot tagliaerba a batteria Freelexo è l'appartenenza al sistema intercambiabile a batteria Power X-Change. Controllato tramite app via Bluetooth o display LCD le impostazioni del robot possono essere configurate in base alle esigenze individuali. Freelexo 800 LCD BT Solo include tutto il necessario per l'installazione



e il funzionamento, batteria esclusa, di un robot tagliaerba Einhell della serie Freelexo. È adatto per un prato fino a 800 mq. La fornitura comprende 180 m di cavo perimetrale, 250 picchetti, tre lame e quattro morsetti di collegamento».

PILASTRI EMAK. «Il decespugliatore multitool Efcò DSH 2500 D», la fotografia di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «è massima versatilità, lo strumento ideale per chi occasionalmente si serve di più utensili. Unisce versatilità, leggerezza e completezza: con un'unica attrezzatura si può disporre di potatore, tagliaiepi e decespugliatore e, se necessario, anche di prolunga per operare con precisione sulla vegetazione più alta. E poi il tagliaerba semovente G 53 TK allroad plus 4, con piatto con lame tagliaerba di 51 cm e raccoglie fino a 70 litri. La versione del 50esimo anniversario presenta un manubrio con sovrastampaggio che migliora la presa e assicura il massimo del comfort, anche dopo lunghi periodi di utilizzo. Le leve comando in metallo sono sottili e dal design minimale per meglio aderire all'impugnatura del manubrio. Il materiale le rende resistenti anche in caso di urti accidentali».

IL MONDO DI FIABA. «Il potatore a catena a batteria Worx WG324E», sottolinea Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della

comunicazione di **Fiaba**, «è uno strumento essenziale per la cura delle piante del proprio giardino. Consente di potare le piante tagliando i rami superflui con precisione e maneggevolezza. La protezione dell'impugnatura e quella sulla catena permettono di lavorare in sicurezza. Grazie al sistema PowerShare è possibile condividere le batterie e i caricabatterie con tutta la gamma a batteria 20V e 20+20V Worx. La nuova pompa professionale a spalla a batteria Solo 442 combina il comfort operativo con una moderna tecnologia a batteria. La pressione regolabile consente una migliore precisione durante l'erogazione dei liquidi ed un maggior controllo direzionale di prodotti fitosanitari e di fertilizzanti liquidi».



SOLIDITA' GRILLO. «FD500, prima di tutto. Difficile», la premessa di Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «mettere in evidenza un unico punto di forza in quanto, come ultimo nato della gamma professionale, è veramente un concentrato delle caratteristiche più evolute che si trovano sui modelli superiori. Certamente fra i plus più percepibili ci sono la compattezza e la manovrabilità grazie ad una speciale geometria dei bracci di sterzo, compatta, la sicurezza nel lavoro in quanto pur essendo una 2 WD, la specifica distribuzione dei pesi e il baricentro estremamente basso non fanno sentire la mancanza delle 4WD anche nelle situazioni operative più difficili. Per non dimenticare il sistema di taglio con carico diretto, plus di Grillo, sviluppato per una determinata categoria di macchine, quale sistema più efficace, in quanto evita in-



LIMITED EDITION

tasamenti da residui o erba umida/bagnata. Ma ce ne sarebbero di diverse ancora di caratteristiche che varrebbero una citazione. La seconda è il trimmer HWT570 Multiforce, il primo decespugliatore a ruote multiattrezzo. Infatti con una semplice manovra è possibile utilizzare la presa di forza che muove la testina del filo per installare una spazzola diserbatrice professionale efficace nella pulizia di betonella o cordoli stradali. Più altre applicazioni che verranno presentate nel corso della prossima stagione. Un modo semplice e sicuro per ottenere risultati di alto livello con un investimento contenuto».



PIANO GRIN. «Grin PM53A KW è costruita sul collaudatissimo telaio **Grin**», spiega il responsabile commerciale e marketing Daniele Bianchi, «monta l'apprezzatissimo motore professionale Kawasaki FJ180V KAI da 179 cc dotato di un sistema di lubrificazione forzata, che permette il taglio anche su pendenze importanti, senza problemi di pescaggio dell'olio. Il gruppo trazione professionale a due velocità, in scatolato di

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" permette di aumentare la resistenza agli urti e preserva il meccanismo nel tempo. Ideale per una manutenzione professionale, è una macchina che da il meglio di sé nelle situazioni difficili. I manutentori che la utilizzano sono stupiti della capacità di polverizzazione anche in erba alta e umida. È possibile utilizzarla anche nelle manutenzioni con bassa frequenza di taglio. I 53 cm di taglio la rendono adatta alle grandi estensioni, garantendone allo stesso tempo la praticità anche nei piccoli spazi».



POTENZA HUSQVARNA.

«Il punto di forza è l'affidabilità. Nell'Automower® 430X», sottolinea Giuseppe De Gobbi, responsabile della divisione **Husqvarna**, «gli aspetti tecnici e il design nonché la sua capacità di gestire grandi giardini complessi lo rendono il modello di riferimento per prati sopra i duemila metri quadrati e ben oltre. La massima inclinazione all'interno dell'area di lavoro è del 45 %, la navigazione assistita con GPS e l'avanzamento ultra-silenzioso. Il design X-Line lo si nota subito: fari a led, paraurti anteriore in gomma, dettagli delle ruote arancioni. Una intelligente tecnologia gli consente di adattare i tempi di taglio dell'erba in base alle zone di maggiore crescita, di tagliare maggiormente su un'area limitata di erba più lunga e di guidarlo attraverso passaggi ristretti. Con doppio cavo guida per tornare alla stazione di ricarica e ben quattro metodi di ricerca stazione. Con fari a LED, interazioni superiori, avanzamento Ultra-silent. E poi Husqvarna Rider R214T. Punto di forza la manovrabilità che lo rende facile da guidare per chiunque. Questo aspetto si unisce alla qualità di taglio, impossibile inoltre non considerare che il Rider Husqvarna R214T è pure straordinariamente veloce nel tagliare aree erbose anche di giardini di ampie dimensioni. Questo grazie al suo motore bicilindrico, agli 11,3 kW e 2900 giri al minuto. Con trasmissione idrostatica e adatto a piatti di taglio da 94 o 103 cm».



LE IDEE DI IBEA. «La nostra macchina di riferimento», evidenzia Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Ibea**, «è senz'altro il nuovo decespugliatore made in Italy, modello 25ST a carica stratificata. Studiata, progettata e realizzata totalmente all'interno dei nostri stabilimenti, eroga una potenza circa il 30% superiore rispetto al modello precedente di pari cilindrata. Ciò che stupisce ancora maggiormente, sono la riduzione dei consumi e soprattutto la diminuzione delle emissioni di scarico. Altro prodotto di fondamentale im-





portanza per la nostra azienda, è senz'altro il levazolle, che offriamo con due ampiezze di taglio differenti, da 30 cm e da 39 cm. Da sempre prodotta da Ibea, questa macchina, specialmente richiesta dai mercati esteri, ci identifica per qualità e professionalità. A breve uscirà un nuovo modello, da noi brevettato, con caratteristiche tecniche ancora più performanti».

I PASSI DI MARINA SYSTEMS. «In questa stagione Marina Systems punta molto su due prodotti della stessa linea, il Grinder 52 VV ed il Grinder 4x4. Entrambi prodotti di qualità professionale che coniugano la praticità di utilizzo e l'efficacia del taglio. Non siamo sorpresi», premette Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «del successo che questo prodotto sta avendo sia in Italia che all'estero. I numeri raddoppiano ad ogni stagione. Quando un cliente anche scettico e prevenuto ne prova uno se ne innamora e capisce subito quanto possa essergli utile. Un rapporto qualità-prezzo corretto e la possibilità di scegliere la motorizzazione preferita tra tutte le motorizzazioni top del mercato ne hanno fatto in breve tempo il nostro cavallo di battaglia. Il Grinder è un mulching professionale anche per erba alta, a differenza di quanto viene proposto dal mercato con questa linea di prodotti abbiamo cambiato le regole del gioco. Il mulching esiste da tanti anni, tutti sanno che deve essere utilizzato con maggior frequenza di una raccolta tradizionale per evitare che il residuo sia inestetico e fastidioso. Ma non con il Grinder. Con il Grinder si taglia il prato con la stessa frequenza di un taglio con raccolta e si risparmiano tempo e fatica, non si spegne mai il motore e non si deve svuotare il cesto di raccolta e gettare l'erba in seguito. Lo speciale design della scocca, della doppia lama Grinder e del cono di protezione dell'albero motore consentono di trattenere l'erba tagliata all'interno della scocca fino a quando non viene finemente sminuzzata».

I PLUS DI MINELLI. La forbice elettronica cordless EP32 di **Minelli Elettromeccanica** è stata realizzata per un utilizzo semi-professionale. La forbice/

cesoia è potente, affidabile e leggera dotata di motore brushless in grado di potare alberi da frutto. Ideale per il garden e la potatura di piante. La capacità massima di taglio è di 32 mm di diametro. L'alimentazione avviene tramite una batteria a tampone inserita nella parte posteriore della forbice. Equipaggiata di display retroilluminato per segnalare lo stato di carica e il numero tagli. Autonomia: 2-3/4-6 ore. Doppia apertura lama 0-25/0-32 mm. È possibile montare la forbice su asta di prolunga telescopica modello TEP32. Fra i prodotti d'eccellenza di Minelli Elettromeccanica anche l'eccellente EnerQ3, potatore cordless 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.

SCATTO MTD. «La novità più importante della stagione 2022», evidenzia Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «è senz'altro il nuovissimo trattorino a raggio zero con comando a volante Cub Cadet modello XZ6. Questa piattaforma si articola su 3 modelli, con piatti di taglio saldati da 107 cm, 117 cm e 127 cm. Le motorizzazioni disponibili, tutte bicilindriche, sono sia Cub Cadet che Kawasaki. La caratteristica più importante è senz'altro l'esclusività di questa tipologia di prodotto, che grazie alla tecnologia brevettata Synchro Steer è l'unico raggio zero di questo tipo dotato di volante. Proprio questa caratteristica è alla base delle straordinarie performance sulle pendenze, il tutto con una guida ec-



PELLENC

PROMOZIONI GREEN
su pellencitalia.com



GREEN

VALIDITÀ DAL 1 FEBBRAIO AL 30 GIUGNO

PROMOZIONI GREEN 2022



SOFFIATORE DECESPUGLIATORE TAGLIAERBA TAGLIASIEPI TOSAERBA BATTERIE



pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

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

A P P R O F O N D I M E N T O

cezionale, che grazie al volante risulta semplice ed intuitiva. Il secondo prodotto che spicca nella gamma 2022 è il nuovissimo robot rasaerba XR5 con piatto di taglio doppio. Disponibile in due "taglie" differenti (3000 mq e 4000 mq), è dotato di due dischi da 21 cm per una larghezza di taglio complessiva di ben 42 cm. Grazie a questo layout tecnico, il robot può gestire aree estese con la massima efficienza. Il piatto di taglio è basculante e garantisce una qualità di taglio senza paragoni».

QUALITÀ OBERTO. «Raymo è il rasaerba elettrico di Oberto con radiocomando. Punto di forza: la possibilità di alimentazione totalmente a batteria o ibrida plug in. È la prima stagione», il punto di Paola Oberto, titolare di **Oberto**, «in cui siamo presenti con questa macchina sul mercato Italia e puntiamo a farla conoscere e comprendere a rivenditori e utilizzatori, creando una rete di distributori sul territorio. Questa macchina rappresenta il complemento alla nostra offerta a batteria che spazia dal trattore elettrico Farmtrac ai falciatutto professionali a batteria offerti dalla AS Motor. La seconda macchina è AS 63 E-Allmäher col suo insieme ai modelli AS 21 E-Allmäher, AS 62 E-All-



mäher è il primo tosaerba/falciatutto per erba alta con azionamento elettrico. Anche per questo prodotto siamo alla prima stagione, dopo la presentazione all'EIMA dello scorso ottobre. Puntiamo su questo prodotto perché i progressi tecnici nella tecnologia delle batterie ora consentono di trasferire la potenza delle apparecchiature a benzina a una nuova generazione di apparecchiature a batteria professionali».

LE CERTEZZE DI PELLENC. «Il nuovo decespugliatore professionale a batteria Excelion 2», spiega Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «fa della potenza e della multifunzionalità due delle sue caratteri-



stiche principali. Le performance al massimo per la categoria, unite alle diverse teste di taglio disponibili, fanno sì che Excelion 2 sia in grado di assicurare il massimo delle prestazioni in ogni tipologia di lavoro, dallo sfalcio al decespugliamento intensivo. Il taglia siepi su asta Helion Alpha, utilizzabile sia con batteria Alpha imbarcata, che con batteria spalleggiata, grazie ad un perfetto bilanciamento fa sì di assicurare il massimo dell'ergonomia durante il lavoro. La particolare robustezza della lama e dei suoi denti, unita alle prestazioni del motore brushless by Pellenc, permette di intervenire anche in presenza di rami con diametri importanti.

GLI ASSI DI PERUZZO. «I due prodotti», il quadro di Andrea Ceccon, dell'ufficio marketing ed export di **Peruzzo**, «sono la trinciaerba con raccolta per trattori di media potenza denominata Koala, suddivisa nella variante Normal con scarico a terra e Professional, nella versione con scarico del prodotto in altezza, nonché la nostra trinciaerba frontale Teg Special per applicazione su piccoli trattori».



SCENARI PRAI. «Il generatore Inverter Leonardo», la prima immagine di Nikla Patierno, responsabile dell'ufficio export di **Prai**, «funzionale e tecnologico grazie all'avviamento elettrico con pulsante Push Start Botton e da remoto con radiocomando Wireless Start/Stop. E la motozappa ZEN 50.20 SG Agile e Leggera grazie al cambio due velocità a ingranaggi molto compatto e al motore benzina 4t ZEN 150».



APPROFONDIMENTO



LA FORZA DI SABART.

«Il potatore elettronico a batteria al litio ricaricabile FOR8000 di Forestal. Punto di forza: la potenza. Dotato», spiega Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «di una batteria cordless al litio da 4,0 Ah ricaricabile e ad innesto rapido, presenta numerose soluzioni tecnologiche innovative che consentono elevate prestazioni di taglio e semplicità d'uso. Quindi le forbici elettroniche EX350 di Forestal. Punto di forza: la versatilità. Leggere e pratiche, ideali per l'utilizzo in agricoltura, nella potatura dei parchi e nel giardinaggio. Con batteria al litio ricaricabile, motore brushless da 150W, lame in acciaio intercambiabili e impugnatura ergonomica».



LA CORSA DI SABRE.

«Bahia M2E», la panoramica dell'ufficio marketing di **Sabre Italia**, «è il primo trattorino tosaerba professionale con raccolta dell'erba al 100% elettrico, con tutti i vantaggi della famiglia Bahia di Etesia fra comfort, prestazioni, solidità e versatilità più un altissimo grado di innovazione tecnologica. Con un rendimento di taglio minimo garantito di quattromila metri quadrati, con prestazioni equivalenti alla versione a benzina. Uno degli altri grandi valori dell'offerta, sempre a



marchio Etesia, è il rasoerba ME53C. Estremamente potente e dal taglio impeccabile».

STIHL A TUTTO CAMPO. «La motosega a batteria MSA 300 C-O», osserva Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è la più potente al mondo con potenza di 3 Kw e velocità massima della catena di 30 m/s. E poi le motopompe idrovore a scoppio WP 300 e



WP 600, rispettivamente da due e tre pollici, di costruzione robusta e di alta qualità e di facile manutenzione rispettivamente con portata massima in uscita da 616 e 1.050 litri al minuto».



GRANDI TRAGUARDI. E i primi riscontri del campo? Molto buoni, sotto tutti i punti di vista. «Le conferme per Automower® 430X», rileva Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «ci arrivano dal mercato che ne apprezza le capacità, le caratteristiche e l'affidabilità, rendendolo un continuo capostipite di successo nonché un trampolino di lancio per le generazioni future di macchine con le sue caratteristiche tecniche all'avanguardia. Le caratteristiche molto distintive del Rider R214T ne fanno un prodotto riconosciuto nel mercato, una macchina capace di rispondere soddisfacendo una fascia di utilizzatori esigenti che desiderano avere un taglio di prima classe».

«Siamo orgogliosi e fiduciosi dei risultati ottenuti», il fermo immagine di **Blue Bird**, «vogliamo generare la soddisfazione dei nostri clienti e dei nostri partner realizzando i migliori macchinari per la cura del verde e fornendo loro tutta la nostra energia e assistenza».

«I risultati di vendita sono superiori alle aspettative e grande interesse da parte dei rivenditori EGO e non solo. Tutte le dimostrazioni e le prove pratiche finora effettuate», rivela Alessandro Barrera di **Brumar**, «hanno confermato l'eccellente qualità costruttiva, le performanti prestazioni di taglio, la grande maneggevolezza e praticità d'utilizzo in ogni condizioni di lavoro. Comfort, potenza, flessibilità dell'utilizzo delle batterie permettono di adattarne l'uso alle varie esigenze di lavoro. Nel prosieguo della stagione ci aspettiamo ancora riordini di questo prodotto, che sicuramente risponderà alle esigenze anche del professionista. Anche la vendita del tosaerba ha avuto un buon riscontro nelle vendite stagionali. Ci aspettiamo ulteriori ordini durante la stagione. Sabo si conferma un produttore made in Germany che cura soprattutto la qualità dei prodotti per un uso intensivo e duraturo per l'utilizzo professionale. Il taglio mulching di questo modello è perfetto, grazie alla conformazione del telaio e della lama e alla potenza del motore Yamaha».

«La motosega DCS2500T», racconta l'ufficio

A P P R O F O N D I M E N T O

marketing di **Cormik**, «è stata introdotta nel 2021 e ha dimostrato di confermare la leadership di Echo nel mercato della potatura, non solo con i modelli a scoppio, ma anche con la nuova tecnologia al litio. Il decespugliatore SRM-3021TESL è un concentrato di tecnologia grazie al sistema High Torque e al motore Euro 5, in regola quindi con le normative più restrittive che entreranno in vigore nel 2025».

«Siamo estremamente soddisfatti», rileva Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «dei risultati ottenuti fino ad ora con le forbici da potatura a batteria GE-LS 18 Li – Solo e ci aspettiamo di aumentare le vendite anche in autunno durante il periodo della potatura. Avendo inserito l'anno scorso questo comparto merceologico all'interno della nostra gamma, ci riteniamo parecchio soddisfatti della crescita, in termini di vendite, del robot Freelexo+. All'interno della nostra offerta va ad ampliare la gamma dei prodotti a batteria avendo così oltre settanta articoli a batteria intercambiabile per il mondo del giardino».

«I risultati sono ottimi. Il decespugliatore», evidenzia Giovanni Masini di **Emak**, «era una macchina molto attesa e le vendite sono state superiori alle aspettative. Progettato in occasione del 50esimo anniversario del brand Oleo-Mac, il tagliaerba è

un'edizione speciale del modello 53 TK allroad plus 4, a cui alle caratteristiche originali abbiamo aggiunto una comoda impugnatura soft grip e una colorazione brillante che esalta e dona massimo pregio al colore sociale del marchio».

«I risultati sono ottimi per entrambe le macchine», spiega Stefano Grilli di **Grillo**, «in quanto dalla presentazione, peraltro avvenuta a settembre scorso dove per entrambe le macchine, per restrizioni legate al covid, sono state utilizzate unicamente iniziative web, abbiamo saturato in poco tempo la produzione dell'intera stagione, arrivando anche a consegne al 2023».

«**Grin PM53A KW**», osserva Daniele Bianchi, «ha avuto subito un grande successo perché abbina le caratteristiche della macchina Grin più apprezzata dal pubblico professionale a un motore molto amato dai manutentori del verde. Ma una spinta forte e quasi inaspettata è arrivata dopo le numerose prove e giornate Demo Day fatte assieme ai nostri concessionari. Il motore riesce a portare ancora più in alto le prestazioni della macchina Grin con un taglio pazzesco in condizioni difficili come erba alta, ma anche prati molto curati con erba molto fitta e magari umida. Per il futuro abbiamo deciso di potenziare ulteriormente le attività di "demo" su prato



NUOVI DECESPUGLIATORI DSH 5000

■ STORIA
E QUALITÀ
■ ITALIANE

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

Disponibili in **tre differenti configurazioni**, per rispondere ai più **svariati bisogni degli utilizzatori**.



dando supporto ai nostri rivenditori con il lavoro dei tecnici commerciali specializzati e dei furgoni carichi di macchine di prova.

«I risultati ottenuti in termini di vendite per il nuovo decespugliatore non sono ancora visibili, in quanto abbiamo consegnato da poco la pre-serie e in queste settimane i nostri concessionari stanno ricevendo le macchine definitive. Ma il feedback», il punto di Andrea Tachino di **Ibea**, «ottenuto dalle prove in campo eseguite in tutta Italia, è estremamente positivo e va oltre le nostre aspettative; cosa che ci fa enormemente piacere, in considerazione degli altri modelli che completeranno a breve l'intera gamma, ovvero un 35 cc, un 50 cc ed il 65 cc. Per il levazolle invece, siamo molto contenti dei risultati ottenuti; molti nuovi clienti ci stanno chiedendo le macchine, anche in versione personalizzata e pertanto stiamo implementando le linee produttive perché ci aspettiamo un grosso incremento produttivo. Al momento per soddisfare l'importante domanda di mercato, abbiamo aggiunto anche la motorizzazione Briggs & Stratton, all'attuale Honda e valuteremo per il futuro altre nuove strategie commerciali, rimanendo in attesa della presentazione del nuovo progetto».

«Abbiamo fatto provare il Grinder», racconta Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «a diversi professionisti su erba incolta, foglie, piantine a foglia larga, fiori ed anche su fazzoletti di carta. Sì, avete letto bene, molti giardinieri fanno questo test del fazzoletto di carta. Ed ogni singola l'espressione del volto era stupita e compiaciuta. Le uniche lamentele erano legate al fatto che con il Grinder si faceva troppo presto a tagliare il prato o a far sparire letteralmente le foglie cadute ed alcuni di loro essendo pagati ad ore lo vedevano

come uno svantaggio. Certo, ci mette molto meno a tagliare ma nello stesso giorno farebbe il doppio dei giardini.

Il variatore di velocità consente all'utente di rallentare il Grinder in caso di erba molto alta dando così il tempo necessario di sminuzzarla bene. Il modello Grinder 4X4 è equipaggiato con il nostro brevetto che consente di scegliere se avanzare con due o quattro ruote motrici. A tutti i vantaggi già elencati si aggiunge una capacità di lavorare in forte pendenza e rilasciando le ruote anteriori non strapperà il prato quando si dovrà girare».

«I nostri prodotti hanno avuto un buonissimo riscontro dal mercato, già nell'immediato.

Macchina su cui abbiamo puntato con decisione», il fermo immagine di Sandro Minelli, responsabile commerciale di **Minelli Elettromeccanica**.

«I risultati ottenuti durante il periodo prestagionale ed in questi primi mesi di primavera», rivela Pietro Cattaneo di **MDT Products Italia**, «sono assolutamente positivi ed in linea con le nostre aspettative. Riteniamo che questo trend continui anche nel secondo semestre, sull'onda della richiesta crescente di questi modelli».

«I risultati danno sicuramente molta fiducia», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «soprattutto i professionisti del settore che hanno testato il nuovo decespugliatore Excelion 2, hanno apprezzato il lavoro di sviluppo effettuato da Pellenc per proporre sul mercato una macchina professionale e in grado di rispondere alle loro esigenze lavorative.

Questo non fa che confermare l'importanza del costante rapporto con clienti e giardinieri in modo da recepirne le richieste più specifiche; così facendo riusciamo a proporre attrezzature innovative in grado di soddisfare anche i professionisti più del settore esigenti.

Ci aspettiamo senza dubbio che venga confermato il trend di crescita degli ultimi anni in casa Pellenc, ovvero quello di un settore Green che acquisisce sempre maggiore rilevanza e continui ad essere apprezzato dai nostri clienti per la qualità e la professionalità delle attrezzature proposte».

«Le vendite legate a questi due modelli, veri e propri "cavalli di battaglia" del nostro marchio, sono molto positive e in costante crescita. La potenzialità di questi due prodotti e le caratteristiche tecniche che le contraddistinguono», sottolinea Andrea Ceccon di **Peruzzo**, «sono i valori cardini

ne che le differenziano dalla concorrenza e che rendono sempre soddisfatti i nostri clienti nel corso degli anni. Di conseguenza e continuando a lavorare in questa direzione ci aspettiamo grandi cose».

«C'è stata una grande crescita di interesse e di vendita per entrambi i prodotti. Leonardo Inverter – ZBG 2000 iSE», evidenzia Nikla Patierno di **Prai**, «ha già spianato la strada all'ampliamento della gamma Inverter, con il subentro in categoria dei due nuovi modelli ZBG 4000 iSE e ZBG 4500 iE. L'obiettivo è che continui ad affermarsi sul mercato conquistando sempre nuovi clienti con la sua energia elettrica a frequenza e tensione costante, peso minimo, dimensioni ridotte, tecnologia di accensione con pulsante PSB e radiocomando WSS.

La motozappa a benzina ZEN 50.20 SG, invece, inaugura la nuova era delle motozappe benzina. Ha segnato per la Zanetti Motori il passo decisivo mirato a migliorare i livelli di comfort delle motozappe per gli utilizzatori, rendendola adatta a chiunque, anche a chi non ha molta dimestichezza con le attrezzature motorizzate. Il risultato che vorremmo è quello di raggiungere tutti i tipi di clienti, auspicandoci una consistente proiezione di interesse».

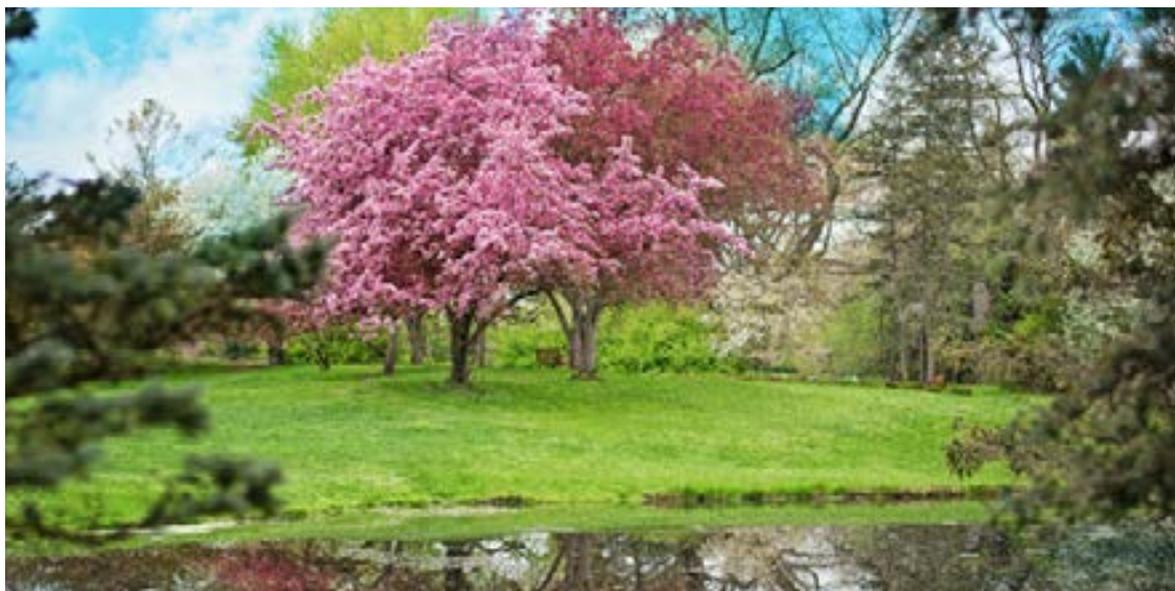
«Il potatore elettronico FOR8000 di Forestal», sottolinea Paolo Ferri di **Sabart**, «è stato lanciato nel mercato da poche settimane ed è stato da subito molto richiesto, per cui ci si aspettiamo grandi risultati da questa macchina. Le forbici elettroniche

EX350 di Forestal sono sul mercato da un anno e hanno riscontrato da subito un'ottima accoglienza da parte dell'utenza professionale. Siamo convinti che la domanda per questa macchina continuerà ad essere sostenuta nel tempo».

«La MSA 300 C-O», la fotografia di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ha immediatamente suscitato interesse da parte dei clienti che hanno potuto visionare le strepitose performance durante le nostre dimostrazioni presso eventi organizzati dai rivenditori e fiere locali. Gli ordini sono stati finora superiori alle aspettative e questo ci fa ben sperare per il futuro. Le motopompe sono state introdotte recentemente e i rivenditori hanno espresso immediatamente grande interesse ed in particolare per il modello WP 300. La richiesta maggiore arriva dalle regioni del centro sud dove la necessità di modelli dalle prestazioni superiori, come la WP 600 e in futuro la WP 900, incontrano una domanda più ampia».

IL PIANO-PARTITA. Punti d'arrivo, obiettivi, linee-guida. E strategie di fondo. «**AL-KO**», sottolinea Luca Corbetta, product marketing manager della filiale italiana del marchio tedesco, «ha investito nella digitalizzazione con l'inserimento sui prodotti dello "Smart cockpit" che fornisce la possibilità di interagire e sfruttare al meglio le potenzialità della macchina grazie al collegamento wi-fi. Questa digitalizzazione è stata applicata non solo ai robot tagliaerba ma anche ai tosaerba e ai trattorini. Grazie ad un'apposita app





AL-KO inTouch 4.0 è possibile monitorare lo stato della macchina, le performance, le manutenzioni e ricevere importanti consigli per semplificare e ottimizzare il lavoro in giardino. Una nuova generazione di prodotti capaci di fornire un fattivo supporto nella cura del verde».

«All'interno della gamma EGO a batteria, l'inserimento del trattorino tosaerba Zero Turn», il punto di Alessandro Barrera, responsabile commerciale di **Brumar**, «dimostra la capacità innovativa dei tecnici di Ego Power+, sempre più alla ricerca di prodotti a batteria con prestazioni superiori alla benzina anche in campo professionale. Si conferma inoltre la costante ricerca di flessibilità dell'uso delle batterie per permettere un acquisto che nell'arco di poco tempo ammortizzi completamente il costo iniziale, anche grazie al risparmio nei consumi e nella manutenzione in pratica quasi inesistente. Inoltre Ego Power+ continua a promuovere la tecnologia cordless nel pieno rispetto di uomo e ambiente. Nella vasta gamma di prodotti Sabo, i modelli con tecnologia di taglio mulching hanno caratteristiche uniche di robustezza, qualità e prestazioni. Pochi produttori al mondo possono offrire un prodotto semplice, ma estremamente adatto ad un uso continuativo nell'ambito della manutenzione professionale del verde».

«La DCS2500», evidenzia l'ufficio marketing **Cormik**, «rappresenta la punta di diamante della sezione a batteria della gamma professionale Xseries, che vedrà nel prossimo futuro un importante ampliamento per soddisfare tutte le neces-

sità dei professionisti del verde. Il decespugliatore SRM-3021TESL conferma la volontà di Echo di diventare sempre più leader nel mercato dello scoppio con modelli molto performanti e, al tempo stesso, rispettosi dell'ambiente e della salute dell'operatore».

«Oltre ad ampliare la gamma a batteria, per **Einhell**», conclude Nicolò Conti, dell'ufficio marketing della filiale italiana del marchio tedesco, «il robot tagliaerba a batteria ha un valore strategico in termini di ricerca, tecnologia e qualità di prodotto».

«Il decespugliatore multitool Efco DSH 2500 D», spiega Giovanni Masini, marketing manager di **Emak**, «ha completato l'offerta della nuova linea H, composta da altri tre modelli (25 cc, 40 cc e 50 cc) per offrire una risposta completa e convincente a tutti gli utilizzatori privati e ai professionisti che ricercano macchine maneggevoli, affidabili e performanti, con un occhio di attenzione al prezzo. Il tagliaerba Oleo-Mac 53 TK allroad plus 4 50Y, insieme alla motosega e al decespugliatore della linea celebrativa "limited edition", ci ha consentito di porre in evidenza presso oltre 500 rivenditori la celebrazione del 50° anniversario di Oleo-Mac, con tre modelli iconici rivisti per l'occasione con nuovi contenuti tecnologici e con una nuova colorazione "glitter" che ne esalta al massimo la presenza nei punti vendita».

«Grin PM53A KW completa un'ampia offerta dedicata ai professionisti che scelgono il taglio senza raccolta Grin. Inoltre, essendo dotato di motore con lubrificazione forzata dell'olio», rile-

va Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «soddisfa le esigenze di coloro che hanno prati con pendenze superiori ai 20°. Grin ha oggi la gamma più completa di tagliaerba senza raccolta e per noi è importantissimo che il rivenditore ufficiale abbia a disposizione modelli che soddisfino ogni esigenza e possa così "personalizzare" la macchina per ogni cliente». «Grillo dopo aver individuato già da diverso tempo i propri campi di attività», rileva Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «ha cercato di sviluppare, e continua a farlo, macchine che completino l'offerta in modo preciso e puntuale per riuscire a dare una gamma significativa alla propria rete distributiva e così rispondere ad ogni specifica esigenza del cliente utilizzatore, sia questo privato o professionista, sempre risultato di scelte specializzate e qualitative partendo fin dal progetto e dalle scelte tecniche, per arrivare a materiali e componenti, fino ai supporti e servizi pre e post vendita».

«Strategicamente? Ci viene da citare l'emblema di **Husqvarna**: la qualità», il punto di Giuseppe De Gobbi, responsabile della Divisione italiana della casa svedese.

«Entrambi i prodotti», spiega Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Ibea**, «sono di fondamentale importanza per la nostra gamma di macchine; tecnologicamente avanzati, innovativi e quasi esclusivi. Caratteristiche che rappresentano noi e la nostra storia e per le quali vogliamo proseguire i nostri investimenti futuri. In un momento di grande confusione di mercato, con tanti prodotti comuni distribuiti e importati da innumerevoli aziende, vogliamo distinguerci con macchine differenti e qualitativamente uniche. Soluzione essenziale per promuovere il nostro made in Italy». «Abbiamo lanciato al Myplant & Garden», riavvolge il nastro Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «la versione Inox con brevetto Marina del Grinder, con scocca garantita 10 anni contro la ruggine e a breve immetteremo sul mercato un Grinder con il brevetto che abbiamo presentato alla scorsa EIMA, la doppia lama controrotante. Marina punta molto su questa linea e con quest'ultimo brevetto innovativo e rivoluzionario siamo certi che salirà ancora di livello e diventerà sempre di più la macchina di riferimento».

«Entrambi i prodotti, sia Cub Cadet modello XZ6 che il robot rasaerba XR5 sono importantissimi», il punto di Pietro Cattaneo, amministratore dele-

gato di **MTD Products Italia**, «dal punto di vista strategico. Il primo perché concorre ancora una volta ad affermare la leadership di Cub Cadet sul mercato dei trattorini, il secondo perché rappresenta il futuro e le ambizioni di crescita dell'azienda anche su altre tipologie di prodotto».

«L'offerta Pellenc relativa alle macchine per il giardinaggio soprattutto negli ultimi anni», il punto di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «si è fatta sempre più importante e soprattutto variegata. Oggi possiamo dire che siamo in grado di offrire ai giardinieri professionisti un ventaglio di prodotti che permette di effettuare tutte quante le principali operazioni di manutenzione ordinaria e straordinaria utilizzando unicamente le nostre batterie multifunzione agli ioni di litio. Il nuovo Excelion



MACCHINA INTERRAFILO

| PER INTERRARE FILI FINO A 10 MM DI DIAMETRO |



600MH*
ALIMENTAZIONE
A BENZINA



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



***MOTORE BENZINA**
Honda GXH-50 - 4 tempi
Potenza: 1,0 kW - 2,1 hp



****MOTORE ELETTRICO**
Motore elettrico Brushless per
batterie 80/82 V agli ioni di litio
Potenza: 1,0 kW - 82 V†

†Batterie e caricabatteria venduti separatamente.



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

A P P R O F O N D I M E N T O

2 e la gamma di attrezzature con batteria imbarcata Alpha sono per noi fondamentali in quanto vanno ad ampliare una gamma e a darle ulteriore profondità, così da riuscire a proporre ai nostri clienti un vero e proprio kit di attrezzature "su misura" in base alle proprie necessità e preferenze».

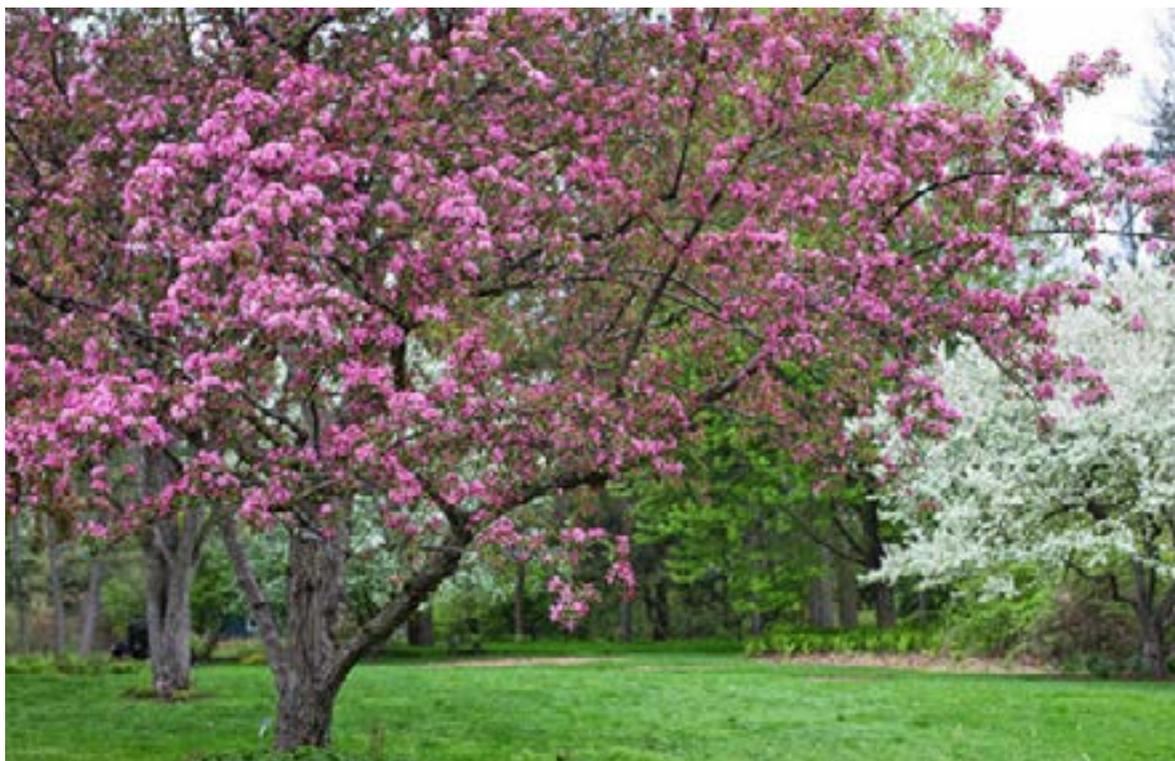
«Il valore che rivestono queste due macchine nel panorama dell'offerta da noi proposta è più che di fondamentale importanza. La Teg Special», l'analisi di Andrea Ceccon, dell'ufficio marketing ed export di **Peruzzo**, «ci ha permesso di farci conoscere con tutti i maggiori brand di trattori quali Kubota, John Deere, Gianni Ferrari, Grillo, Iseki, New Holland, Grasshopper: questo perché la nostra trincia è studiata appositamente per l'applicazione a piccoli trattori, destinati sì all'utente professionista, ma anche al privato che dispone di ampie aree verdi su cui lavorare. La Koala invece, dal canto suo, ci ha permesso invece di entrare "a gamba tesa" nel mondo dei campi da golf e della manutenzione degli stadi, facendoci conoscere in tutto il mondo per macchine dedicate al mondo dello sport».

«Il fine», il punto di Nikla Patierno, responsabile dell'ufficio export di **Prai**, «è suscitare interesse, data la loro unicità. E di conseguenza rafforzare il nostro brand».

«Entrambe le macchine», il quadro di Paolo Fer-

ri, product marketing manager di **Sabart**, «sono prodotte a marchio Forestal, il nostro brand che nasce dai 60 anni di esperienza di Sabart nel settore. Abbiamo progettato e lanciato entrambe le macchine, che si caratterizzano per standard di affidabilità, qualità e sicurezza molto elevati, perché molto richieste dal mercato dell'utenza professionale, alla ricerca di macchine di dimensioni contenute ma performanti. Il loro ottimo rapporto qualità/prezzo le rende sicuramente molto competitive».

«La motosega MSA 300 C-O», la visione di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «ricopre un valore strategico importante in quanto ad oggi l'offerta proposta dal mercato non offre un prodotto più potente di questo. Altri dettagli tecnici come la presenza del sensore dell'olio catena rendono questa motosega un nuovo punto di riferimento del mercato mondiale dei modelli a batteria. Le motopompe idrovore sono prodotti totalmente nuovi che incontrano le necessità dei paesi del Sud Europa che riusciremo a soddisfare. Strategicamente questi prodotti sono, per il nostro paese, di fondamentale importanza in quanto completano una proposta già ampia ma in questo segmento non ancora presidiata. Inoltre la disponibilità di motopompe risponde in modo concreto alle numerose richieste che i rivenditori ci hanno proposto negli ultimi tempi».



OLTRE QUELLO CHE TU POSSA IMMAGINARE.

Vi presentiamo Z6 di EGO Power+: il primo trattorino tosaerba Zero Turn al mondo compatibile con una piattaforma a batteria. Utilizzabile con qualsiasi batteria EGO 56V ARC Lithium™, lo Z6 taglia fino a 10.000 mq con una singola carica* ed è completamente personalizzabile per adattarsi ad ogni tua esigenza.

È Potenza Reinventata.

DA 4.999,00 EURO iva compresa



ZERO
EMISSION

Per saperne di più, visita egopowerplus.it

* Copre fino a 10.000 mq con una singola carica con sei batterie EGO da 12 Ah.

DISTRIBUTORE IN ESCLUSIVA

BRUMAR

www.brumargp.it - brumargp@brumargp.it - Tel. 0141.232900

EGO
POWER BEYOND BELIEF™

«LA PROFESSIONALITÀ PRIMA DI TUTTO»

Modello di qualità. Professionisti in tutto e per tutto. Ad alzare l'asticella, ad indicare la via, a garantire la necessaria selezione. «Seguiamo i giardinieri a 360 gradi. Passo dopo passo, questa è la nostra mission», la regola di Massimo Pironi, titolare ad Agrate di BrianzaVivai, un fatturato in continua crescita e standard sempre più alti. Partendo, naturalmente, dalla giusta consulenza. Pironi è nato come giardiniere, fratello di Valter già direttore della Fondazione Minoprio, in un contesto dov'era facile immergersi nel verde. Fino a rilevare l'azienda che sarebbe diventata BrianzaVivai.

Pironi, com'è cambiata in questi anni la vostra professione?

«Ci troviamo oggi a gestire un numero di clienti maggiore rispetto ad una volta, a fronte di una riduzione delle dimensioni aziendali medie. Si è

È il momento di elevarsi. Massimo Pironi, titolare di BrianzaVivai, non ha dubbi. «Il libero accesso è stato il grande male del nostro lavoro, il valore di un giardiniere deve essere certificato. Alle nuove generazioni suggerisco di girare, di acquisire conoscenze, di studiare ogni realtà. Tutto aiuta»

molto polverizzata la fornitura, anche la richiesta è cambiata. Noi lavoriamo tanto a Milano, anche in città, dove registriamo un incremento di alcune essenze, anche esotiche, oltre a piante particolari a scapito di quelle più tradizionali che sopravvivono soprattutto per quei grandi lavori che nel frattempo sono diminuiti. Fra i nostri servizi, molto importante, c'è anche quello della consegna in cantiere. Direttamente sul posto».

Il primo consiglio che darebbe ad un giardiniere?

«Di informarsi, prima di tutto. Cercare di frequentare il più possibile dei corsi, seminari e tutto ciò che viene proposto. Noi stessi come azienda abbiamo sempre organizzato riunioni dedicate, nate magari per fini commerciali ma pur sempre con una certa valenza tecnica. Il giardiniere oggi dovrebbe cercare il più possibile di accrescere la sua professionalità. Se un professionista è bravo lavorerà sempre».

Giudizio sul verde di Milano?

«A livello pubblico si inserisce nel quadro generale delle città del Nord Italia. Ce n'è qualcuna in cui probabilmente le conoscenze degli ammini-





stratori sono maggiori, come può essere a Torino. Per la sfera privata il verde però è ambitissimo».

Il più grande insegnamento che le ha trasmesso suo fratello?

«Quello di affrontare le problematiche con professionalità. E girare, vedere, conoscere, studiare le varie realtà che ci circondano. In Italia e all'estero, dove magari si incrociano dinamiche molto diverse dalle nostre ma che possono alla fine rivelarsi spunti per quel che sarà il futuro. Quando ho rilevato l'azienda preesistente ho scelto di puntare, più che a servire i garden center o il negozio o la grande distribuzione, direttamente sul realizzatore. Sul giardiniere. Ero convinto che sarebbe stata una scelta vincente. Ho fatto quel che in fondo si stava già verificando da altre parti. Per questo saper osservare, per chi fa questo lavoro, è molto importante».



Formazione estera particolare?

«Inizialmente, quand'ero giardiniere, già allora l'Inghilterra era una nazione in cui anche chi viveva in una casetta umile curava il suo giardino in un certo modo. Da noi lo sviluppo c'è stato negli Anni Novanta, ma effimero perché probabilmente legato soprattutto al benessere economico di allora. Senza quella trasformazione profonda che invece c'era stata oltre che in Inghilterra anche in Olanda ed in generale nelle nazioni del Nord Europa».

A livello normativo che regole darebbe alla professione?

«Ai miei tempi se la signora Maria di turno da cui andavi stava parlando con l'elettricista o con l'idraulico smetteva di farlo perché nel frattempo era arrivato il professionista che le avrebbe curato a dovere il suo spazio verde. Qualcosa che le interessava sicuramente di



più, anche perché la figura del giardiniere veniva vista in un certo modo. Anche dal punto di vista culturale. Il libero accesso è stato uno dei grandi mali della nostra professione, al contrario di quel accade in altri ambiti dove una certificazione è necessaria. Adesso, con le nuove regole, pare stiamo andando nella direzione giusta. Bisogna andare avanti su questa strada, ma non per escludere nessuno. Anzi, il rinnovamento è fondamentale. Di giovani ne servono sempre di più. La professionalità dev'essere però in qualche modo riconosciuta. Necessariamente».

Downhill, adrenalina su due ruote. Spettacolo fra i boschi d'Italia

Con la firma di Husqvarna. Fra motoseghe, decespugliatori e soffiatori

Poiché il bosco ed il verde sono l'habitat naturale dei prodotti Husqvarna, quello con il Downhill è davvero un binomio vincente. Potenza e sicurezza si alleano per i corridoi della cosiddetta "Formula uno" della MBT. A partire dalla Coppa Italia, Husqvarna sostiene questo sport fatto di avvincenti tracciati in contesti boschivi da percorrere in mountain bike. Forza, potenza ed esplosività per i corridoi, ma non solo. Prossimo appuntamento, per la Coppa Italia, il 25 e 26 giugno a Prali, in provincia di Torino, quindi nella bresciana Borno il 9 e 10 luglio in una prova valida anche per assegnazione campionato regionale Lombardia. E poi a Pian del Poggio, nel pavese, il 17 e 18 settembre. Il campionato italiano è in calendario il 23 e 24 luglio al Sestriere. Come accade per ogni grande spettacolo, il dietro le quinte è senza dubbio fondamentale anche in questo contesto. Il Downhill è uno sport ciclistico fuoristrada di tipo "gravity" che consiste nel correre una gara singola totalmente in discesa. Questo lascia ben immaginare quanto importanti siano le condizioni del fondo. Per poter gareggiare in location adeguate, che si caratterizzino sì per le tipiche dure discese, gli ostacoli naturali, gli improvvisi dislivelli ma anche per la pulizia dei passaggi, l'accessibilità e la miglior condizione di sicurezza possibile, i ciclisti hanno bisogno anche di uno staff pronto e attrezzato al meglio che si occupi della creazione e manutenzione dei percorsi e dei cosiddetti Bike Park. Sarà Husqvarna, con la sua esperienza a fornire tutte le attrezzature a scoppio come motoseghe, decespugliatori e soffiatori, fondamentali per plasmare e migliorare le aree che verranno interessate dal passaggio dei concorrenti. Una fornitura di attrezzature idonea, completa di DPI protettivi, è certamente il miglior modo per garantire la sicurezza degli operatori che andranno a occuparsi della manutenzione dei Bike Park, la cui condizione è a propria volta essenziale per la sicurezza degli audaci corridoi. La natura chiama, Husqvarna risponde.



Macchine agricole, primo trimestre in calo

Malavolti: «Fase congiunturale contraddittoria»



Il mercato delle macchine agricole rivela una buona tenuta nel primo trimestre dell'anno, sia pure con una flessione rispetto ai volumi record toccati nello stesso periodo del 2021. I dati sulle immatricolazioni, elaborati da FederUnacoma sulla base delle registrazioni fornite dal Ministero dei Trasporti, indicano per le trattrici un totale di circa 5.400 unità vendute, in calo del 9,9% rispetto al primo trimestre dello scorso anno quando le immatricolazioni avevano registrato un incremento del 57,6% sul 2020. Nei primi tre mesi del 2022 le vendite di mietitrebbie toccano le 41 unità con una flessione del 26,8% rispetto all'anno precedente (nel primo trimestre del 2021 erano cresciute del 180% sul 2020), mentre le immatricolazioni di trattrici con pianale di carico raggiungono quota 132 mezzi, in calo del 10,2% rispetto ai primi tre mesi del 2021 (+21,5% sul 2020). Su livelli elevati si confermano pure i rimorchi e i sollevatori telescopici che chiudono la prima frazione dell'anno, rispettivamente, con 1.944 (-8,2%) e con 309 (-18,7%) unità vendute. Anche per queste due tipologie di macchine la flessione del 2022 ha un peso relativo, giacché riferita a un trimestre che nel 2021 aveva visto incrementi record delle immatricolazioni (rispetto al 2020: +37,4% per i rimorchi, +86,3% per i sollevatori). «Ci troviamo in una fase congiunturale contraddittoria giacché», spiega il presidente di FederUnacoma, Alessandro Malavolti, «a fronte di un buon andamento della domanda di macchinari, la volatilità dei prezzi e la difficoltà negli approvvigionamenti delle materie prime, notevolmente aggravati dalla guerra in Ucraina, minacciano la crescita del mercato».

I novantanni dell'eterno Hans Peter Stihl

Sempre in prima fila, fra business e sviluppo dei prodotti

Hans Peter Stihl ha festeggiato il suo novantesimo compleanno il 18 aprile. I suoi trentasei alla guida dell'azienda e i dieci nel ruolo di presidente del consiglio di amministrazione e del consiglio di vigilanza di Stihl hanno lasciato un'impronta duratura nell'azienda di famiglia. Il successo dello sviluppo del gruppo Stihl può essere attribuito in gran parte alla sua influenza imprenditoriale. Inoltre, il brand Stihl è legato indissolubilmente alla storia della Germania moderna grazie alla sua enorme dedizione alle cause caritatevoli e al mantenimento di posizioni onorarie. Il compleanno è stato l'occasione per celebrare un percorso di vita straordinario e, per molti aspetti, formativo in compagnia della sua famiglia. Oggi Stihl rimane socio generale della Stihl Holding AG & Co. KG e presidente onorario dei consigli di amministrazione e di sorveglianza di Stihl. Ha sempre sentito un obbligo speciale verso i suoi dipendenti. «La nostra azienda familiare», spiega Stihl, «ha una lunga tradizione nel permettere ai dipendenti di beneficiare del nostro successo sotto forma di diritti di partecipazione agli utili, bonus annuali legati alle prestazioni e piani pensionistici aziendali. I buoni rapporti personali all'interno dell'azienda sono sempre stati fondamentali». Nonostante i suoi novant'anni, Stihl è ancora presente nella sede centrale dell'azienda a Waiblingen e segue con attenzione l'andamento del business globale e lo sviluppo degli ultimi prodotti.



OREGON®

DuraCut™
Catena al triplo cromo

DURA 3 VOLTE DI PIÙ



Più performante • Più duratura

DuraCut™ rimane affilata fino a tre volte di più. DuraCut™ si affila come le catene standard tramite tondino o affilatrice elettrica.

Dalle radici alla tavola, la nuova campagna social di Bayer



«Alle radici di un pomodoro c'è l'impegno di tanti. Anche il mio». È questo il messaggio che, con il supporto di uno dei protagonisti assoluti della cucina italiana, è condiviso all'interno del profilo Instagram Dalle radici alla tavola promosso da Bayer. A raccontare quanta passione, competenza e lavoro di squadra, soprattutto in termini di ricerca e innovazione, vi siano dietro ai prodotti freschi che ogni giorno arrivano sulla nostra tavola. Un obiettivo, questo, il cui fine è quello di aumentare la consapevolezza dei consumatori di quanto grande e articolato sia l'impegno per arrivare a produrre una varietà ortofrutticola di qualità.

Chi porta sulla propria tavola un frutto, un ortaggio o un qualsiasi altro prodotto coltivato ha difficilmente cognizione di cosa e quanto si nasconda dietro la sua storia. Dunque, quale scelta migliore di Instagram per mettere in luce tutto questo e maturare nei consumatori la consapevolezza che, per avere un buon pomodoro, è necessario tempo, dedizione e soprattutto lavoro di squadra? L'introduzione di una nuova varietà può richiedere finanche otto anni di impegno. Un buon pomodoro non nasce per caso.

Kohler fa il tris, KSD 1403TCA è il Diesel Of The Year

Il Diesel Of The Year torna in casa Kohler, vincitore del premio per la terza volta in dieci anni col nuovo KSD 1403TCA. Nel 2012 se l'era aggiudicato il KDI 2504TCR, nel 2015 il KDI 3404TCR SCR. La rivista Diesel, dal 1986 una delle principali riviste specializzate del settore nel panorama europeo, assegna ogni anno il riconoscimento al motore diesel più innovativo. Il motore fa parte della neonata serie KSD, Kohler Small Displacement, studiata per adattarsi a tutte le aree geografiche, essere conforme a tutte le normative nel mondo e compatibile con tutti i tipi di macchine. «È la dimostrazione», commenta Vincenzo Perrone, presidente di Kohler Engines, «del forte impegno di Kohler nel business e dei continui investimenti in nuovi motori. Tutto ciò che è stato realizzato lo dobbiamo al duro lavoro del nostro team globale. Le parole non possono esprimere quanto io sia orgoglioso degli sforzi collettivi compiuti da tutti i nostri associati per rendere il KSD una realtà. È grazie alla loro dedizione per non parlare del know-how, che questo progetto si è realizzato ed è stato e continuerà ad essere un grande successo».



Grandi Giardini Italiani, tutto da sfogliare

«L'essenza del paradiso», fra passione e ragione



In occasione del venticinquesimo anniversario della nascita del network Grandi Giardini Italiani, l'impresa culturale fondata con l'obiettivo di valorizzare e promuovere i più bei giardini d'Italia, aiutando a trasformare l'immenso patrimonio ricco di natura, storia e arte in realtà protagoniste del panorama turistico nazionale, la casa editrice Franco Maria Ricci presenta il volume "Grandi Giardini Italiani. L'essenza del Paradiso". «È anche», evidenzia Judith Wade, fondatrice e Ceo di Grandi Giardini Italiani, «un mio modo per ringraziare le persone che ho coinvolto, dai proprietari ai curatori, dai consulenti agli sponsor, dai dipendenti ai collaboratori. Questa è la storia fin qui di un'impresa sui generis. È il racconto di un'avventura alla scoperta di persone che condividono la necessità di tramandare alle future generazioni un patrimonio di inestimabile valore, investendo tempo e lavoro». Ad arricchire il volume il saggio della scrittrice e giornalista Delfina Rattazzi, con un itinerario che percorre la sorprendente varietà dei nostri spazi verdi, il mondo a sé stante e la personalissima storia che ciascuno di essi racconta. Ci sono giardini che parlano di passioni botaniche, come nel caso del meraviglioso Centro Botanico Moutan, a Vitorchiano, che ospita più di centocinquanta piante di oltre seimila varietà di peonie cinesi.



Husqvarna®



**Rendi migliore il
tuo giardino**



Le date delle gare:

COPPA ITALIA DOWNHILL 2022:

- Sestola (MO) il 30/04-01/05
- Prali (TO) il 25-26/06
- Borno (BS) il 9-10/07
(prova valida anche per assegnazione Campionato Regionale Lombardia)
- Pian del Poggio (PV) il 17-18/09

CAMPIONATO ITALIANO DOWNHILL 2022:

- Sestriere (TO) il 23-24/07

Husqvarna sponsor Downhill Italia 2022

Bike park impeccabili per i campioni delle discese più spettacolari.

Poiché il bosco ed il verde sono l'habitat naturale dei prodotti Husqvarna, quello con il Downhill è davvero un binomio vincente.

Potenza e sicurezza si alleano per i corridori della cosiddetta "Formula uno" della MBT. A partire dalla Coppa Italia iniziata i primi giorni del mese di maggio, Husqvarna sosterrà questo sport fatto di avvincenti tracciati prevalentemente in contesti boschivi tutti da percorrere in mountain bike.

Per poter gareggiare in location adeguate, che si caratterizzano sia per le tipiche dure discese, gli ostacoli naturali, gli improvvisi dislivelli, ma anche per la pulizia dei passaggi, l'accessibilità e la miglior condizione di sicurezza possibile, gli atleti hanno bisogno anche di uno staff pronto e attrezzato al meglio che si occupi della creazione e manutenzione dei percorsi e dei cosiddetti Bike Park.

Sarà Husqvarna, con la sua esperienza a fornire tutte le attrezzature a scoppio, come motoseghe, decespugliatori e soffiatori, fondamentali per plasmare e migliorare le aree che verranno interessate dal passaggio dei concorrenti.

Una fornitura di attrezzature idonea, completa di DPI protettivi, è certamente il miglior modo per garantire la sicurezza degli operatori che andranno a occuparsi della manutenzione dei Park, la cui condizione è a propria volta essenziale per la sicurezza degli audaci corridori. Per completare il tutto, sono state inoltre fornite delle idropulitrici allo scopo di tenere pulite le MBT dei concorrenti.

La natura chiama. Husqvarna risponde, sostenendo ancora una volta il verde, i boschi e stavolta anche lo sport.

Trasmissioni dedicate e spot TV verranno inoltre mandati in onda per tutta stagione sul canale Bike Channel.



Decespugliatori multifunzione

Una macchina per tutte le tue esigenze

I nostri decespugliatori multifunzione rappresentano un investimento veramente intelligente sotto diversi aspetti. Avrai una sola macchina da rifornire e avviare. Potrai alternare in modo facile e veloce numerosi accessori per i vari lavori. Infine risparmierai tempo e denaro in termini di manutenzione, ma questi sono solamente alcuni dei vantaggi offerti da queste versatili macchine.

Decespugliatore multifunzione 129LK



Decespugliatore multifunzione con potente motore da 27cc, qualità professionali e con una attenzione alla praticità di utilizzo. Facile da avviare grazie a Smart Start®, comandi intuitivi e interruttore di stop a ritorno automatico. Fornito con testina a filo, 129LK è un decespugliatore che può essere facilmente combinato con svariati accessori ad asta: soffiatore, potatore, zappetta, tagliaiepi orientabile o bordatore, semplicemente sostituendo la parte inferiore dell'albero di trasmissione.

27,6 cm³ 0,8 kW 43 cm 4,7 kg

Prezzo OFFERTA 129LK
Prezzo listino IVA inclusa

€ 349,00
~~€ 431,00~~

Decespugliatore multifunzione 525LK



Decespugliatore multifunzione leggero da 25 cm³ con impugnatura ad anello dalle diverse funzionalità per la massima facilità e comodità d'uso. Grazie all'asta con diametro di 24 mm, può essere equipaggiata con una varietà di accessori differenti, che la rendono una macchina multifunzione perfetta e versatile. Dotato di motore X-Torq®, starter indipendente e pulsante di stop a ritorno automatico.

Gruppo di taglio escluso, da acquistare separatamente.

25,4 cm³ 1,0 kW 47 cm 4,5 kg

Prezzo OFFERTA 525LK
Prezzo listino IVA inclusa

€ 399,00
~~€ 565,00~~

Prestazioni

Stessa affidabilità. Maggiore versatilità.

Non scendiamo mai a compromessi in termini di potenza, durata e produttività. Per questo motivo, i nostri decespugliatori multifunzione sono progettati per offrirti le stesse prestazioni delle nostre macchine convenzionali.

Questo significa poter sempre contare su un compagno di lavoro affidabile per ogni lavoro, ad esempio su un potatore ad asta potente oppure su una motozappa efficiente.

Gli accessori ad attacco rapido dei modelli a scoppio sono compatibili con il modello a batteria 325iLK.



Tagliasiepi

522HDR60X

Tagliasiepi a lama doppia (21,7 cm³) da 60 cm per i lavori più impegnativi.

L'impugnatura multiposizione e il peso ridotto, abbinati al design compatto e bilanciato, assicurano una maneggevolezza eccellente, mentre le lame ad alta capacità, l'ampio carter di protezione lama e la potenza impressionante sono sinonimo di efficienza e affidabilità.

 **21,7 cm³**  **0,6 kW**  **60 cm**  **3200 tagli/min.**
 **5,0 kg**

Prezzo listino IVA inclusa

€ 793,00

Tagliasiepi ad asta

525HE3

Tagliasiepi ad asta a doppia lama da 25 cm³ con barra di taglio da 60 cm.

La portata di 3 metri, il passo di 37 mm e le 10 posizioni ad angolo fisso consentono di rifinire in modo comodo ed efficiente la parte superiore di siepi alte senza utilizzare una scala o una piattaforma aerea.

 **25,4 cm³**  **1,0 kW**  **60 cm**  **4400 tagli/min.**
 **5,9 kg**

Prezzo listino IVA inclusa

€ 1.044,00

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



Il grande 2021 di Emak, i ricavi consolidati crescono del 25,2%

L'assemblea ordinaria degli azionisti di Emak SpA ha approvato la relazione del consiglio di amministrazione ed il bilancio d'esercizio 2021 chiuso con un utile netto di 9.946.581 euro, deliberando la distribuzione di un dividendo unitario lordo di 0,075 euro per azione. Il Gruppo Emak ha realizzato ricavi consolidati pari a 588,3 milioni di euro, rispetto ai 469,8 milioni dello scorso esercizio, in aumento del



Emak®

25,2%. L'incremento deriva dalla crescita organica per il 23,6%, dalla variazione dell'area di consolidamento

per il 2,6%, mentre è penalizzato dall'effetto negativo dei cambi di traduzione per l'1%. L'EBITDA adjusted dell'esercizio ha raggiunto il valore di 77,4 milioni di euro (13,2% dei ricavi), rispetto ai 56,3 milioni (12% dei ricavi) del 2020.

Il risultato ha beneficiato del significativo incremento dei volumi di vendita e del contributo apportato dalla variazione dell'area di consolidamento. L'utile netto consolidato è pari a 33,1 milioni, rispetto ai 19,6 milioni nel 2020.

I vent'anni di FSC Italia, il cerchio si chiude a Padova

FSC Italia ha scelto l'Orto Botanico di Padova per celebrare i primi venti anni di attività, anniversario slittato a causa della pandemia. FSC Italia è nata nel 2001 proprio a Padova, inizialmente all'interno della facoltà di Scienze Forestali dell'Università, da un gruppo di persone e realtà già consapevoli dell'importanza non solo di preservare ma anche di gestire in modo sostenibile il patrimonio forestale. Vent'anni fondamentali nello sviluppo di una cultura e sensibilità green nella gestione responsabile del capitale di boschi e foreste non solo in Italia. In Italia le foreste certificate superano oggi i 75.500 ettari, con un aumento del 10% in dodici mesi e con un'attenzione sempre più forte verso la verifica degli impatti su fattori naturali come acqua, suolo, biodiversità, stoccaggio del carbonio e funzioni turistico-ricreative e culturali. Ad oggi sono 22 i proprietari o i gruppi di gestori forestali che hanno scelto la certificazione FSC.



IPIERRE® GARDEN

CONTENITORE MULTIUSO EXTRA FLESSIBILE



Pratico e resistente, perfetto in **giardino** o in **casa** per trasportare e tenere in ordine oggetti di uso quotidiano senza ricorrere a contenitori improvvisati.

È ideale per raccogliere materiali come **attrezzi da lavoro, legna, prodotti dell'orto, vestiti, giocattoli** e molto altro.

In polipropilene, **non assorbe gli odori e non trattiene umidità.**

Disponibile in **tre misure** e due colori: 15/25/42 L



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

«Sicuri sugli Alberi», la prevenzione prima di tutto

Agnesi: «Noi incontro al bisogno di formazione dei professionisti»

«Sicuri sugli Alberi» è la campagna per la sicurezza degli arboricoltori avviata con il patrocinio di Regione Lombardia ATS Brianza e altri prestigiosi partner, tutorial e informazioni per ridurre gli incidenti sul lavoro. Solo in Lombardia si sono verificati negli ultimi cinque anni oltre duemila infortuni che hanno coinvolto gli arboricoltori durante attività di potatura o taglio di alberi, di cui 660 gravi e in alcuni casi mortali. I dati mostrano quanto sia attuale e urgente il tema della sicurezza sul lavoro per l'arboricoltore. La campagna si rivolge agli arboricoltori con l'intento di sensibilizzare gli addetti ai lavori e i centri di formazione, quindi i futuri professionisti, sulle normative di riferimento, il corretto e sicuro utilizzo e manutenzione delle principali macchine durante i lavori da terra e in quota, in tree climbing o PLE, quali sono e come indossare i dispositivi di protezione individuale, le buone pratiche per evitare incidenti.



«La campagna – spiega Roberto Agnesi, dirigente medico del lavoro e direttore UOC prevenzione sicurezza ambienti di Lavoro ATS della Brianza, «è studiata per fornire contenuti chiari e di facile comprensione riguardo alle disposizioni di legge e all'utilizzo corretto degli strumenti per gli arboricoltori, in risposta al crescente bisogno di formazione da parte dei professionisti su temi d'igiene e sicurezza del lavoro dell'arboricoltore». La campagna si sviluppa in dieci video tutorial realizzati in collaborazione con i principali enti formativi per gli arboricoltori fra la Fondazione Minoprio e la Scuola Agraria del Parco di Monza.

Il Parco più Bello d'Italia, il livello è sempre più alto

Stavolta vincono i Giardini Reali e di Villa della Pergola



A Venezia e a Savona. Il concorso promosso dal network ilparcopiubello.it ha scelto i suoi vincitori. Quindi i Giardini Reali di Venezia, per la categoria dei giardini pubblici. E i Giardini di Villa della Pergola di Alassio per quelli privati dopo le valutazioni del comitato scientifico composto dal presidente Vincenzo Cazzato e da Margherita Azzi Visentini, Alberta Campitelli, Ines Romitti, Marcello Fagiolo e Luigi Zangheri. I Giardini Reali, situati tra le seicentesche Procuratie Nuove e il Bacino di San Marco, sono stati commissionati da Napoleone Bonaparte come completamento del nuovo Palazzo Reale, realizzato in parte ex novo, nel lato breve di Piazza San Marco, prospiciente l'omonima basilica, previa demolizione della cinquecentesca chiesa di San Gemignano, in parte riadattando alla nuova funzione le citate Procuratie Nuove che su essi si affacciano. Occupano un'area di circa cinquemila metri quadrati ricavata demolendo l'imponente Fondaco della Farina, che impediva la vista tra le Procuratie e la laguna. Con il loro affaccio impareggiabile sull'intero Golfo di Alassio

e sull'isola Gallinara, i giardini di Villa della Pergola affondano le radici alla fine dell'Ottocento, legati alla storia della comunità inglese in Liguria. Il primo nucleo della proprietà fu acquistato nel 1875 dal generale William McMurdo che fece costruire da Domenico Gorlero la grande villa eclettica. Nel 2006 una cordata di amici guidata da Silvia e Antonio Ricci ha acquistato la proprietà, avviando un tenace e accurato restauro del parco sotto la direzione dell'architetto paesaggista Paolo Pejrone. Il restauro ha coinvolto i 22 mila metri quadrati dei giardini con un'attenzione particolare al recupero, alla conservazione e all'arricchimento delle rinomate collezioni botaniche tra cui quella dei glicini, la più importante in Italia con ben 34 varietà differenti, e degli agapanthus, una collezione unica in Europa con circa 500 varietà, che durante la fioritura offrono uno spettacolo impagabile di corolle in molteplici sfumature dal bianco all'azzurro al blu.



Brico io, a Lugo è tutto nuovo

In Romagna anche tanto giardinaggio



Dopo importanti lavori di ristrutturazione il negozio Brico io di Lugo di Ravenna si presenta tutto nuovo. Il restyling che ha interessato il punto vendita, ha permesso di mettere a punto un nuovo layout, sempre più diffuso all'interno della nostra rete, basato sul concetto di shop in shop, e nato per offrire ai clienti, in un unico negozio, tutto quello che serve per prendersi

cura della propria casa e del proprio giardino per viverli al meglio. I corner presenti nel negozio sono sei. L'outlet del Kasalingo presenta i mondi del tessile, dell'elettrodomestico, del guardaroba, della cottura e della tavola; X-Auto con un ampio assortimento di accessori per auto, moto e bici; Bolle Blu, per la pulizia della casa e l'igiene della persona; Isola dei tesori, con prodotti dedicati agli animali; Electro, il corner dedicato all'elettrodomestico e all'elettronica di consumo; Home Stile, dedicato ai complementi d'arredo. Saranno inoltre disponibili diversi nuovi servizi, come l'applicazione di pellicole protettive per smartphone e tablet e la duplicazione di chiavi e radiocomandi, che vanno ad aggiungersi ai servizi già presenti nel negozio, quali tintometro, taglio legno, ritiro per gli ordini effettuati sul nostro sito, PagoDil, Garanzia3, Garanteasy e Scalapay.

Mezzo secolo di Mollo Noleggi. «E quel furgone...»

Il Gruppo sponsor del Giro per il prossimo triennio



Ad Alba è andata in scena l'undicesima convention del Gruppo Mollo: un'occasione per ripercorrere le pietre miliari che hanno segnato i 50 anni di attività del Gruppo leader nel settore del noleggio, per fare il punto sul presente e tracciare la strategia futura. Con l'annuncio a sorpresa della prestigiosa partnership con il Giro d'Italia.

«Tutto ebbe inizio nel 1971», l'esordio di Mauro Mollo, presidente di Mollo Noleggio, «con l'avvio

di un'attività di vendita ferramenta da parte dei nostri genitori. Nostro padre con il suo furgone girava le Langhe, di cantiere in cantiere, andando a fare la tentata vendita. Quel furgone è stata la nostra scuola». Il presente di Mollo Noleggio può essere descritto attraverso alcuni numeri significativi, relativi al 2021: 371 dipendenti, 45 filiali, 62.000 contratti di noleggio, un fatturato che ha superato gli 80 milioni di euro. Nel 2022 è prevista l'apertura di tre nuovi punti noleggio: a Mestre, ad Albignasego e a Sassuolo. Ma non solo: Mollo guarda con interesse al Friuli Venezia Giulia, alle Marche, al sud della Toscana e all'area a nord di Roma. Così come alla possibilità di aprire una filiale in Svizzera.

La convention è stata l'occasione per annunciare la nuova partnership tra Mollo Noleggio e il Giro d'Italia: l'azienda di Alba per i prossimi tre anni sarà sponsor della più importante manifestazione ciclistica italiana. Sul palco anche i campioni Mauro Cipollini e Paolo Bettini.

AFFIDATI A MANI ESPERTE



8066 EVO MOON - troncaremi a cuneo con lama curva in acciaio rivestita Teflon originale SLS System - Capacità di taglio fino a 58mm

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



#falketquality

Il 26 aprile è venuto a mancare all'affetto dei suoi cari Alessio Vitella, fondatore di Blue Bird Industries Fabbrica Motori S.r.l.

Ricordiamo con profonda stima e gratitudine il signor Vitella che dal 1978 a Zanè, in provincia di Vicenza, ha scritto oltre 40 anni di storia creando legami e opportunità, coinvolgendo dipendenti, collaboratori e partner in Italia, Europa e nel mondo. Grazie ai valori che ci ha trasmesso, Blue Bird Industries è rimasta un'azienda familiare dove vengono valorizzati i rapporti umani, la collaborazione, condivisione e volontà di crescita.



Grazie.

Grazie per aver creduto in un'idea e averla fatta crescere.

Per aver creduto nelle persone, nel lavoro fatto bene, nella parola data.

Per averci fatto crescere con la voglia di costruire qualcosa di buono per noi e per i nostri figli, per le persone e per l'ambiente.

Per averci dato fiducia e per averci lasciato immaginare e creare nuovi prodotti e un nuovo sistema di gestione.

Grazie signor Vitella.

Grazie Alessio.

Grazie Gianni.

Blue Bird Industries Fabbrica Motori S.r.l.

La carica di spoga+gafa 2022, si comincia il 19 giugno

La sostenibilità sullo sfondo, mezzo mondo a Colonia



Il buon ingresso di iscrizioni da Europa e oltreoceano accende l'attesa per la spoga+gafa 2022, che si terrà a Colonia dal 19 al 21 giugno. Il numero di paesi espositori si avvicina sempre più ai livelli dell'edizione-record del 2019. Notevoli ampliamenti di spazi soprattutto ad opera delle aziende europee. Ed il posizionamento a giugno ben si adatta ai tempi degli ordini di entrambi i segmenti commerciali. Nuove cooperazioni più salde incentrate sui visitatori promettono inoltre una qualità ancora maggiore con riferimento alla partecipazione alla fiera da parte degli espositori. È stata infatti potenziata la collaborazione

con BHB (associazione dei centri per il fai da te, l'edilizia e il giardino) e VDG (associazione tedesca dei centri di giardinaggio), mentre le novità riguardano la cooperazione con i centri di gardening della egesa-zookauf eG, la cooperativa di acquisto, promozione e marketing del commercio specializzato per zoo e giardinaggio. Il nuovo layout dei padiglioni con focus sui mobili darà vita a una sorta di triangolo con distanze ridotte nei padiglioni 3.1, 11.1 e 11.2 e nell'esclusivo padiglione 10.2, innescando una nuova dinamica e garantendo ottimi afflussi di pubblico in tutti i padiglioni dell'arredamento della più grande fiera al mondo dedicata a mobili per esterni e decorazioni. Il segmento del mobile sarà coronato in via eccezionale dall'evento pop-up "Home meets spoga+gafa", dedicato ai mobili da interni. Mentre il padiglione 4.2 proporrà un mix dell'offerta indoor e outdoor. All'evento pop-up i buyer e le aziende che offrono ai propri clienti mobili sia da interno che da esterno e desiderano piazzare contemporaneamente gli ordini per entrambi i segmenti, potranno occuparsi della raccolta ordini con la massima efficacia e nel momento più opportuno.

Decimo convegno AICG,

in trecento all'appuntamento di Riva del Garda



Dieci anni di AICG e dieci anni di appuntamenti rivolti non solo agli associati per dare una visione e una fotografia del settore.

Il decimo convegno nazionale AICG si terrà il 24 e il 25 maggio al centro congressi di Riva del Garda. Il titolo del convegno, che vedrà la partecipazione di circa

trecento persone tra garden center, professionisti e aziende del settore, sarà «I centri di giardinaggio: terra fertile per il nostro futuro». Durante le due giornate si potranno ascoltare sia interventi di relatori più direttamente legati al settore sia interventi di tipo ispirazionale o di approfondimento su alcune realtà legate al mondo del green e della sostenibilità. L'evento sarà trasmesso anche in diretta streaming. Il convegno avrà inizio la mattina del 24 maggio con l'assemblea dei soci (parte privata), al termine della quale, alle 15, inizierà la parte pubblica, che proseguirà con interventi per tutta la giornata e il giorno successivo.

Brico io scende in campo

con la Lega Pro. Già dai playoff



Brico io entra nel mondo della Lega Pro diventando partner del campionato di Serie C dai playoff e per tutta la prossima stagione.

«La collaborazione», afferma Francesco Ghirelli, presidente della Lega Pro, «è il segnale di un forte

avvicinamento alla realtà del nostro calcio, quello dei comuni, della formazione dei talenti, che fa bene al Paese. Abbiamo lavorato molto sul nostro brand e sul suo posizionamento, oggi iniziamo a coglierne i frutti». Il patto è solido. «Nell'annata attuale», dichiara Paolo Micolucci consigliere delegato di Brico io, «abbiamo fatto la nostra prima esperienza con il calcio sponsorizzando i campi di alcune squadre del campionato di Serie A. Il passo successivo abbiamo deciso di farlo con la Lega Pro, con l'obiettivo di essere visibili e più vicini ai punti vendita che coprono tutto il territorio nazionale».

THE GARDEN LIFESTYLE TRADE FAIR COLOGNE, 19.-21.06.2022



ORDERED

@SPOGA+GAFA

Non vediamo l'ora di fare incontrare nuovamente domanda e offerta.

L'assortimento che conquisterà i vostri clienti sarà in mostra alla spoga+gafa dal **19 al 21.06.2022: il momento perfetto per mettere a punto l'offerta con il giusto anticipo.**

TEMA TREND
2022
**Giardini
sostenibili**

ASSICURATEVI
ORA IL VOSTRO
BIGLIETTO!

Alla prossima mostra di garden lifestyle più grande al mondo per mobili da esterni e decorazioni, grill e BBQ, piante e tecnica, senza dimenticare i giochi da giardino, tutti gli occhi saranno puntati sul megatrend "giardini sostenibili".

La spoga+gafa 2022 sarà inoltre integrata per la prima volta da un format digitale. Moltissimi contenuti interessanti saranno così disponibili su richiesta non solo durante la fiera, ma anche dopo la sua conclusione. Per voi tutto questo si traduce in un'attrattiva e una portata ancora maggiori.

Approfittate dei nuovi spunti di crescita e dei buoni affari alla spoga+gafa 2022.

«NOI E HUSQVARNA, UN CONNUBIO VINCENTE»

L'arancione di Husqvarna a miscelarsi con l'azzurro del mare. A Luciano Converso basta uscire dal suo ufficio per sentire il suono delle onde. La sua Clinica della Moto è lì da 35 anni, da quando decise di coniugare la passione per le moto col lavoro della sua vita. Nella sua Rossano, nella splendida Calabria, nella sua terra. Moto prima, giardinaggio poi. Motoseghe in primis, ma non solo. C'è tutta la gamma di Husqvarna a far da traino. Sezioni parallele e complementari, solo apparentemente distanti. L'offerta sfornata dal Gruppo Piaggio fra Aprilia, Moto Guzzi e Vespa. Più Kymco e Benelli. Concessionaria di qualità. Ma soprattutto il rapporto con Husqvarna, ormai un tutt'uno. «C'è stima, c'è fiducia reciproca, c'è intesa. Con Armando Ingrosso non ci sarebbe neanche bisogno di firmare contratti ormai. Il nero su bianco è solo una formalità. C'è totale sintonia, in tutto», la fotografia di Converso, a certificare la complicità con la casa svedese e il suo responsabile di zona.

La passione per le due ruote e il mercato parallelo del verde e dell'agricoltura. Un mix davvero riuscitissimo, partito 35 anni fa dall'idea di Luciano Converso alimentato poi dal valore delle macchine della casa svedese. Ed una fiducia ormai totale

La Clinica della Moto è una geniale sintesi fra lo smisurato amore di Converso per le due ruote e la necessità di garantirsi un altro business lungo tutto l'anno. La motosega quindi, prima di tutto. «Il nostro cliente? Dal privato che la usa per tagliare la legna per il camino alle aziende boschive. Fino alle imprese agricole. Abbracciamo ogni fascia. La vendita è costante, la qualità d'altronde è assoluta», il quadro di Converso, 57 anni, cinque dipendenti al suo fianco a partire dal fedelissimo Giuseppe con lui ormai da ventuno. Due sezioni, collegate e separate allo stesso tempo. Scooter, ora affiancati dalle biciclette a pedalata assistita. E macchine per il verde. Veicoli su strada e poi soluzioni in serie per l'agricoltura, aggiunta già dopo un paio d'anni dall'inizio dell'attività. Il binomio funziona. Il grande valore aggiunto resta il reparto ricambi così come l'officina, uno dei grandi motori della Clinica della Moto. «Le riparazioni sono cresciute tanto. Qualcuna fisiologica, altre per rinviare l'acquisto di prodotti nuovi. Al di là della naturale esigenza per le aziende di rinfrescare periodicamente il proprio parco-macchine. In ogni caso una leva determinante per noi, secondo logica. La vendita è solo il primo passo. La specializzazione vera si vede dopo», la regola di Converso





lungo la sua mattinata nel bel mezzo della primavera, fra il via vai di clienti e il mare sullo sfondo. Il contesto è splendido, nella piana di Sibari. Dove si tocca la storia in ogni angolo, dove s'avverte tanta professionalità fra una vendita ed una macchina riparata. «Sono molto soddisfatto, altrimenti non saremmo qui dopo così tanto tempo. Eravamo certi che tanto lavoro avrebbe pagato», il bilancio di Converso, nei suoi primissimi passi aiutato da papà Francesco prima di incamminarsi da solo lungo una via percorsa con la sicurezza con cui ha sempre guidato le sue adorato moto. Passione e ragione, perfetto esempio di ingegno e lavoro duro. Di giornate interminabili. Fino al tramonto. Finché il sole si spegne nel mare. Tutti i giorni, da trentacinque anni.



Idrovita®

LA RISERVA D'ACQUA ECOLOGICA E NATURALE PER LE TUE PIANTE



Venti giorni di autonomia idrica
20 GIORNI

IDROVITA è l'alleato perfetto per le tue piante in quanto ti **permette di annaffiare ogni 20 giorni, riducendo il consumo d'acqua.** I granuli assorbono e trattengono l'acqua irrigua e naturale, aumentando fino a 100 volte il loro peso. Le radici della pianta raggiungono i granuli ed assimilano l'acqua di cui hanno bisogno, prevenendo i danni causati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse e favorendo la crescita.

IDROVITA dura 4 anni nel terreno e si decompone senza inquinare.



FERRARI®

group

FERRARI GROUP S.R.L.

Via Europa, 11 - 43022 Basilicogioiano (Parma) Tel. +39 0521 687125
info@ferrargroup.com / www.ferrargroup.com

VOGLIA DI GARDEN, SALE IL COMPOST

Il compostaggio domestico guadagna consensi, nel periodo della pandemia con una richiesta lievitata dell'80%. In parallelo col giardinaggio, sempre più centrale nelle abitudini europee ma anche italiane. Quando tutto si faceva necessariamente in casa. Quando ad aumentare sono state, del 266%, le prenotazioni per riparare mobili e complementi d'arredo. È quanto emerge dall'analisi condotta da TaskRabbit, il network globale che mette in contatto chi ha bisogno di una mano per lavori dentro e fuori casa con tasker competenti e affidabili. TaskRabbit opera negli Stati Uniti, Regno Unito, Canada, Francia, Germania, Spagna, Portogallo e Italia. TaskRabbit ha sede a San Francisco e ha uffici in Europa a Londra. La tendenza della sostenibilità nel fai da te è un fenomeno esploso con il lockdown, quando il 50% degli italiani ha dato nuova vita ai mobili di casa, modificandoli e rendendoli adatti a stili e usi diversi, e il 65% si è scoperto molto più attento al riutilizzo degli oggetti, con i romani più green dei milanesi, 69% contro 54%. E le donne più consapevoli degli uomini, 71% contro 58%.

DIREZIONE UNICA. L'Italia infatti, in Unione Europea, si posiziona al secondo posto a pari merito con il Portogallo, in una classifica sull'ecologia che vede sul podio la Spagna, in terza posizione la Germania

La ricerca di TaskRabbit delinea uno scenario chiaro, con la voglia di sostenibilità anche attraverso il riciclo e le riparazioni. Un trend che ha preso ulteriore slancio nel periodo di lockdown, ora esploso definitivamente. Col verde al centro della scena, sempre di più

e in quarta la Francia. Le riparazioni e il riciclo risultano essere le azioni più comuni per chi vuole essere più attento all'ambiente. Dalla sua creazione nel 2008, TaskRabbit ha registrato in tutto il mondo oltre 19.000 prenotazioni per riparare mobili, i tasker hanno agguistato più di 6.620 armadietti, 2.970 tavoli, 2.600 scaffali, 1.800 sedie e 1.355 scrivanie. Ci sono state 6.863 richieste per la riparazione di elettrodomestici, 2.000 lavastoviglie e 1.000 frigoriferi. Più di 2.700 complementi di arredo sono stati riciclati.

VERDE SEMPRE. La casa del futuro è green. Per TaskRabbit la sostenibilità all'interno delle quattro mura non sarà più legata soltanto alla riparazione, l'upcycling e il riutilizzo di mobili, ma riguarderà anche una migliore gestione dell'energia: già oggi la piattaforma ha registrato in tutto il mondo un incremento del 111% di richieste per la sigillatura degli infissi, per garantire un miglior isolamento dell'abitazione e un più efficiente dispendio di energie. La casa del futuro sarà verde anche per la presenza di piante: con un +108% di prenotazioni per giardinaggio, +41% di richieste di aiuto per la cura di piante e fiori e + 25% appuntamenti fissati per creare un orto in casa, gli spazi dedicati alla vegetazione aumenteranno, in molti casi per garantire la fornitura di verdure a km 0 – dal balcone alla forchetta.



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

Senza certi principi attivi, efficaci ma ad alto impatto per l'ambiente, si sono riscoperti rimedi sicuri già a monte. A cominciare da una corretta esecuzione dei lavori degli spazi verdi. Perché tutto poi diventi più semplice

«INFESTANTI, ECCO LE VERE SOLUZIONI. PARTENDO DALLA PROGETTAZIONE»

di Mauro Pravato, Delegato AIPV Veneto, Comitato Tecnico

Nel momento stesso in cui un qualsiasi spazio, che sia una pavimentazione, un terreno abbandonato, un prato o la semplice aiuola di una rotonda stradale, lascerà la possibilità ad un seme di nascere e crescere, quello spazio verrà occupato.

Questo è lo straordinario potere delle piante, quello di cercare di portare la vita ovunque ci siano le condizioni per farlo. La loro adattabilità che da sempre ci ha permesso di utilizzarne le doti a nostro favore, in ambito agrario, medicinale, ambientale e perché no anche ornamentale, ci ha fatto però conoscere il rovescio della medaglia.

Tale capacità di adattamento a volte si scontra con i bisogni dell'essere umano di controllare l'invasione di quelle che vengono chiamate nel gergo professionale "infestanti". In questo articolo parleremo della lotta che in ambito ornamentale si può eseguire per controllare talune problematiche con un occhio rivolto sempre alla sostenibilità.

Perché diserbo sostenibile? Nel corso degli ultimi anni la pressione sociale sull'utilizzo eccessivo di prodotti di sintesi, la consapevolezza che il "bello" abbraccia l'idea di biodiversità avvicinandoci alla natura, il desiderio stesso di volere lasciare ai nostri figli un ambiente più sano e le restrizioni legislative imposte per raggiungere simili traguardi, hanno portato anche il nostro settore a trova-



re tecniche e prodotti nuovi per gestire il verde ornamentale.

Un passo indietro a volte può essere di incentivo. Il non avere a disposizione alcune possibilità tecniche, come taluni principi attivi di indubbia efficacia ma non di meno ad alto impatto ambientale, ha fatto riscoprire tecniche di lavorazione e manutenzione dimenticate nel tempo. Personalmente, dalla mia esperienza lavorativa nel settore del verde ornamentale, mi sento di sostenere che un'adeguata progettazione ed esecuzione dei lavori, accompagnata da esperienza e professionalità nell'uso di quanto il mercato delle attrezzature e dei prodotti offre, può aiutare a curare il giardino in tutte le sue parti.



AIUOLE

Il primo passo per non combattere perennemente con le infestanti nelle aiuole è arrivare alla messa a dimora delle piante e alla semina dei prati in un terreno il più "pulito" possibile. Lavorazioni meccaniche programmate con dissodamento, erpicatura e fresatura, evitando di intervenire sul cotico esistente pieno di stolonifere che verrebbero moltiplicate per divisione dall'operatore stesso.

Anche una corretta, o addirittura superiore, distanza tra le piante (riducendo l'investimento a metro quadrato) permette una più facile pulizia sia "chimica" utilizzando acido pelargonico o acido acetico oppure intervenendo manualmente e/o meccanicamente. L'uso di teli pacciamanti, meglio se biodegradabili, è un'altra tecnica che nel contempo assolve al ruolo di ritenzione dell'acqua e di ostacolo alle infestanti.

Il ricorso, infine, all'uso di reciprocatori per il contenimento del prato che penetra nelle aiuo-

Un nuovo concetto di tosaerba



RAYMO è un tosaerba professionale totalmente elettrico.

Rappresenta la soluzione ai problemi relativi a **rumore, emissioni, sicurezza dell'operatore, manutenzione dei pendii e costi di esercizio e gestione** dei professionisti del verde.



OBERTO

OBERTO S.R.L.

Via Nicola Sasso, 14 - 12045 FOSSANO (CN) - Italy

Tel. +39 0172 60216

info@oberto.eu • www.oberto.eu



le, può essere sempre una valida alternativa ai bordi bruciati dal diserbo. Resta quanto di più ovvio da dire: una fitta copertura di vegetazione delle piante coltivate e un coretto uso (non abuso) di acqua per il mantenimento, impediscono in buona parte alle infestanti di prendere il sopravvento.

PAVIMENTAZIONI

Superfici ad uso carrabile, ciclabile e pedonale sono da sempre tra le problematiche più difficili da gestire sia per i manutentori che per il committente pubblico o privato, per due motivi: le dimensioni quasi sempre elevate di tali superfici e la presenza costante di persone o cose.

Chi lavora nel settore pubblico sa quanto le nuove restrizioni legislative all'uso del glifosato abbiano messo in crisi gli operatori e le stesse amministrazioni comunali. Ad oggi ritengo sia sbagliato ostinarsi nel proporre nuovi prodotti come l'acido pelargonico e l'acido acetico come se fossero la sostituzione perfetta e sostenibile al glifosato, ma di fatto, purtroppo, non lo sono al 100%. L'efficacia del glifosato è impareggiabile ma sappiamo tutti che non lo si può applicare in tutte le aree ad uso pubblico, proprio per la sua pericolosità. Quindi, dobbiamo per forza cercare soluzioni alternative.

La possibilità offerta dall'impiego abbinato di tecniche meccaniche e chimiche, può però rappresentare una soluzione. Esempio fra tutti l'utilizzo del reciprocatore nei parcheggi, anche alberati, che evita la proiezione dei sassi sui passanti o sui veicoli salvando il vituperato colletto degli alberi: evento frequente con l'utilizzo del decespugliatore. Negli spazi più grandi gli interventi con acido pelargonico/acetico o con tecnica di pirodiserbo o di schiuma o di vapore possono essere un'altra soluzione più veloce e più sicura.

In ogni soluzione adottata il consiglio è quello di

affidarsi a prodotti e attrezzature professionali e professionisti competenti. La scarsa conoscenza dei prodotti o l'uso errato della tecnica può compromettere la riuscita degli interventi. Nel caso dell'acido pelargonico ed acetico, il mio consiglio è di pre-acidificare sempre l'acqua di diluizione per rendere efficace il trattamento (va benissimo anche l'acido citrico). Altro fattore predisponente l'efficacia dei trattamenti sono le condizioni climatiche sapendo che al di sotto dei 10°C e al di sopra dei 35°C il pelargonico non è efficace.

Altro errore da evitare è l'uso di macchine per il pirodiserbo che non raggiungano temperature di almeno 110°-120°, cosa che impedisce una lessatura completa della parte aerea e quindi comporta la necessità di interventi successivi con dispendio di tempo e risorse economiche.

TAPPETO ERBOSO

Qui è d'obbligo fare una precisazione. Nella mia esperienza di giardiniere devo constatare che non esistono al momento diserbi selettivi che non danneggino l'ambiente. Eccezione fatta nella lotta al muschio, alle alghe, ai licheni e alle epatiche utilizzando acido lattico. Motivo questo che deve spingere ogni giardiniere ad arrivare alla semina o alla posa delle zolle con un terreno il più possibile privo di semi infestanti. La tecnica della falsa semina è una pratica agronomica molto efficace, sfalci di mantenimento alti per oscurare la superficie al suolo del terreno e impedire la germinazione delle infestanti, la scelta di specie coerenti con la zona climatica e il tipo di utilizzo dell'area, la pulizia del vano taglio del rasaerba per impedire il trasporto di semi da prato a prato, le irrigazioni calibrate e uniformi, sono tutte tecniche che aiutano ad affrontare il problema con più tranquillità.



SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT

2019
2020
2021
2022

Siamo anche sui social



Mesi farraginosi, i primi di primavera. Fra un meteo non certo favorevole ed una miriade di variabili a complicare lo scenario. Alla lista, già parecchio lunga, mancavano solo i rincari ed una predisposizione alla spesa certo non straordinaria. In attesa del cambio di tendenza

«LA STAGIONE? COMPLICATA, MA NON SOLTANTO PER IL GARDEN»

Terreno arido, passaggi macchinosi, punti di domanda. Roberto Dose riflette. «Siamo in piena stagione, eppure c'è molta calma. Il problema è allargato anche ad altri settori merceologici. Ne ho parlato anche con altri professionisti di altri settori. La frenata è davvero globale», la prima fotografia di Dose, «dipesa certamente dall'incertezza per la guerra che in qualche maniera condiziona. E soprattutto dagli aumenti delle bollette e dall'incertezza complessiva. Non è una

situazione che riguarda solo il giardinaggio, sono difficoltà proprie di ogni mercato. E questo si ripercuote sulla poca propensione del cliente a spendere».

È così per tutte le famiglie di prodotto?

«Esattamente, non c'è un'eccezione o una situazione diversa dall'altra. Probabilmente il robot è quello che sta tenendo un po' di più come domanda. Ma dal decespugliatore al rasaerba fino al trattorino stanno tutti attraversando un periodo a ritmo certamente inferiore a quel a cui eravamo abituati negli anni precedenti in piena primavera. Manca proprio la gente che entra in negozio».

Una soluzione possibile all'orizzonte c'è?

«Siamo in piena stagione, quindi tutte le aziende spingono con i volantini, con le proprie proposte e le proprie offerte, compresi finanziamenti a tasso zero. C'è il massimo della spinta in questo momento, anche da parte di produttori e distributori. Più di così è difficile fare».

La leva del porte aperte?

«Tutto si può, poi bisogna vedere se le persone vengono o meno in negozio. Al cliente non mancano gli stimoli, manca proprio la propensione all'acquisto della macchina».

Si può far poco quindi...

«Per la mia esperienza dico che è difficile spin-





gere quando si è davanti a contesti come questi. Se il cliente ha l'esigenza, il desiderio e la volontà questo è il momento giusto e tutti gli input in qualche maniera, da una parte e dall'altra, di sicuro arrivano. Quel che manca sono la volontà e di riflesso la predisposizione a muoversi. È chiaro che chi ha la necessità nel punto vendita viene, ma dev'essere proprio davanti ad un'esigenza forte e quindi per forza chiamato a muoversi e a colmare un vuoto preciso».

Quindi soprattutto il professionista?

«Il professionista sì, ma lì il problema è che manca il prodotto. Le macchine grosse mancano. È l'altro aspetto particolarmente difficile di questo periodo, ma quello l'avevamo già analizzato, è la reperibilità degli articoli ed aumenti di prezzo che stanno davvero condizionando questi mesi di lavoro. Non passa giorno quasi che arriva un aumento dalle varie aziende. Questo oggi, quello domani. È uno stillicidio di balzelli».

Come essere circondati...

«Assolutamente sì. La difficoltà grossa è che per chi ha strutture e quindi costi di gestione importanti è difficile fare fatturato. Uno potrebbe anche dire: "Sì, non hai merce perché quella arriva a spizzichi e bocconi, per fortuna, perché hai poca domanda". D'accordo, è una riflessione che ci può anche stare. Ma io come faccio a pagare i dipendenti? Come faccio ad avere le risorse per mandare avanti l'azienda se non guadagno? Adesso abbiamo dei mesi dove dovremo veramente spingere sull'acceleratore e fare un po' di cassa. Fra un po' il problema inizierà a pesare, quando mancheranno il fatturato e la liquidità».

TUBI DA GIARDINO EKSLUSIVE E DOMINO



FLESSIBILI, ULTRA-RESISTENTI E NON SI ATTORCIGLIANO!

Devi cambiare il tubo da giardino?

Fai una scelta che resiste nel tempo e ti semplifica la vita! Scegli un tubo **IPIERRE** per innaffiare le piante, il prato o il piccolo orto di famiglia.

I modelli **EKSLUSIVE** e **DOMINO** sono tubi a 5 e 4 strati, realizzati con materiali di altissima qualità:

Entrambi i modelli sono flessibili e maneggevoli, non formano cuspidi e resistono al gelo ed alle alte temperature.

▶ Rivestimento interno in PVC bianco atossico.

▶ Strato in PVC nero anti-alga.

▶ Strato con magliatura rinforzata in fibra poliestere.

▶ Strato esterno trattato anti UV per una maggiore resistenza.

Cerchi un altro tipo di tubo o un carrello per avvolgerlo e tenere sempre tutto in ordine? Scopri la gamma completa dei prodotti

IPIERRE sul sito: garden.ipierre.eu



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



Più o meno quest'estate?

«Diciamo che da un certo punto di vista ci vorrebbe la fine della guerra, questo è poco ma sicuro, più un minimo di tranquillità rispetto a quelli che sono i fardelli che ci stiamo portando dietro da qualche mese che riguardano proprio i costi dell'energia, del gas, dell'acqua e tutto quello che ne consegue. Perché le bollette che stanno arrivando alle famiglie ovviamente condizionano tutto e tutti. Quando uno si vede triplicare la bolletta del gas o dell'energia elettrica chiaramente deve fare con quel che gli rimane a livello di bilancio familiare. Molto meno, ovviamente, di quel che restava negli anni precedenti».

Si è chiesto in questi due anni che si stava decisamente meglio prima?

«La prima riflessione che faccio è che non vorrei rimpiangere il periodo del covid. Sarebbe paradossale dire che si lavorava meglio, pur con mille incertezze di una pandemia ed una situazione completamente nuova, non vorrei dover arrivare a dire che allora si stesse meglio».

Il giardinaggio sarà ancora qualcosa in più di quel che è stato durante la fase del covid? Pensa forse che questo periodo possa intaccare quella tendenza che pareva potesse essere ormai duratura?

«Può essere. Noi di quella situazione di restrizioni ne abbiamo beneficiato. Le persone rimanevano più a casa, avevano più tempo da dedicare ai propri spazi e al giardino ma anche più risor-

se perché non le spendevano in altri ambiti. Di conseguenza quei due anni per la pandemia ci hanno in un certo senso agevolato. Poteva anche essere preventivato un minimo di saturazione del mercato, venendo da due anni veramente importanti, ma adesso non stiamo parlando di un calo minimo quanto di situazioni molto diverse».

Ci mancava solo la guerra...

«La grande frenata è arrivata proprio per i timori delle persone delle ripercussioni economiche che arrivano dal conflitto in Ucraina. Lo stop della guerra o un minimo di parvenza di risoluzione almeno da un punto di vista psicologico potrebbe dare un po' di tranquillità. Poi c'è sempre il contraccolpo delle bollette».

Si aspetta una stagione più lunga a questo punto?

«Non credo, è proprio il trend che non è così positivo. Dovrebbe intervenire un evento eccezionale, soprattutto meteo, per allungarla. Teniamo conto inoltre che a lungo ha fatto molto freddo ed è piovuto pochissimo. L'unico spiraglio è augurarsi che il tempo non proprio favorevole sia stato in fondo una dea concausa di questo periodo in cui la primavera s'è fatta attendere a lungo. In Friuli di mattina ci sono stati anche tre o quattro gradi, ma confrontandomi con altri rivenditori di altre zone non ho avuto riscontri tanto migliori sull'andamento delle vendite. Si è stati fermi o quasi per un bel po', ora confidiamo nell'ultima parte di primavera».

Più puntuali i cugini transalpini, pur con qualche oscillazione di troppo. Farraginoso invece il quadro a casa del terzo fornitore dell'Italia, con abitudini che variano in base ai settori e alle dimensioni delle aziende

CINA E FRANCIA FRA ALTI E BASSI

Mercati chiave. Strategici. Cina e Francia. Con le loro regole, con i loro parametri. Ma i tempi di pagamento? Ci ha pensato Cribis, con una fotografia dettagliata fra numeri e tendenze.

LIEVI PROGRESSI. Secondo l'analisi Cribis le aziende cinesi che pagano puntualmente sono il 28,1%, in aumento rispetto al 2020 (25,2%), al 2019 (26,3%) e, di poco, anche al 2018 (28%). La maggior parte (60,8%) paga entro novanta giorni dalla scadenza, mentre l'11,1% oltre i tre mesi. Le imprese cinesi puntuali nei pagamenti si concentrano nei settori delle costruzioni (38,2%), del commercio al dettaglio (33,9%) e del commercio all'ingrosso (30,7%). Mentre il comparto dove sono più frequenti i pagamenti a oltre 120 giorni dalla scadenza sono agricoltura, silvicoltura, caccia e pesca (12,3%). Sempre dallo studio di Cribis emerge, inoltre, che per le aziende cinesi i pagamenti entro il mese dalla scadenza sono i più diffusi, e riguardano in particolare nei rami manifatturiero (53,7%), dell'estrazione (50,3%) e dei servizi (49,6%). Fra i micro-settori cinesi che hanno registrato un peggioramento nella puntualità nei pagamenti ci sono invece l'alimentare (-5,8%), l'edilizia (-4,5%), i derivati da petrolio e carbone (-4,5%). Andando a guardare le dimensioni, le aziende cinesi che pagano puntualmente sono: micro (30,6%), piccole (30,4%), medie (26,7%), grandi (22,4%). Gli scambi commerciali tra Cina e Italia sono infatti lievitati negli anni e nel 2021, secondo l'Osservatorio Economico del Ministero degli Affari Esteri, la Cina è stato

il terzo fornitore dell'Italia oltre a essere il nono mercato di destinazione dell'export.

QUANTI SALISCENDI. Le aziende francesi che pagano puntualmente sono il 42,1%, in aumento rispetto al 2020 (40,4%), ma in diminuzione se si considera il 2019 (45,2%) e il 2018 (43,3%). Le aziende transalpine che saldano le fatture a scadenza operano nel macrosettore delle costruzioni (56,7%), seguite da quelle del comparto agricoltura, silvicoltura, caccia e pesca (48%). Le aziende che pagano oltre i novanta giorni dalla scadenza si concentrano invece nel commercio al dettaglio (6,3%) e nei servizi finanziari (6,1%). Prendendo in considerazione la dimensione delle imprese operanti in Francia, emerge come le micro-aziende siano da un lato quelle con la percentuale più alta di pagamenti puntuali (51,3% contro il 14,9% delle grandi, 20,6% delle medie e il 38,9% delle piccole), dall'altro anche quelle con una percentuale maggiore di realtà che pagano oltre i novanta giorni dalla scadenza (4,3% contro il 3% delle grandi aziende, l'1,6% di quelle medie e il 2,7% di quelle piccole). L'Italia risulta inoltre essere il quinto paese di destinazione degli investimenti diretti esteri francesi a livello mondiale (5% dello stock totale francese netto all'estero). L'Italia è il nono investitore straniero in Francia.



FIDELIZZAZIONE, LA GRANDE REGOLA

di Alessandro Di Fonzo

Q uante volte hai ricevuto la chiamata di un cliente servito tanto tempo fa e di cui non ricordavi nemmeno l'esistenza? Avevi memorizzato, addirittura, il suo nome sul telefono ma, se non ti avesse richiamato lui, avresti sicuramente perso la possibilità di vendere il servizio o la realizzazione del giardino. In tantissimi casi clienti con i quali abbiamo già lavorato con noi, pur essendo rimasti soddisfatti, hanno perduto il nostro contatto e, non riuscendo a risalire al nome della nostra azienda, si rivolgono ad altri operatori. Questo avviene ancor di più, quando le aziende non sono online e, trovarle nuovamente, diventa un'impresa macchinosa dal quale mediamente desisteranno la maggior parte delle persone. L'acquisto di un prodotto/servizio deve essere semplice, veloce, lineare. Conoscere la quarta ed ultima fase di un processo di

«Spesso la cura del cliente nel lungo periodo viene affidata al puro caso. Marinai in mare senza meta. E senza alcuna certezza. La strada giusta però c'è». Semplici leve, per fare in modo che la prima vendita sia solo il primo momento di un lungo percorso. Per avere risultati sicuri nel tempo

marketing, ci aiuterà anche nel risolvere le problematiche derivanti da quanto descritto nell'introduzione a questo articolo. Nella maggior parte dei casi, un'azienda di giardinaggio affida la fidelizzazione del cliente, e la possibilità di vendergli successivi servizi, al caso. Questo meccanismo è lo stesso sul quale si basa l'acquisizione clienti di quelle aziende che utilizzano esclusivamente il passaparola. Fortuna e sfortuna, buona o cattiva memoria dei clienti, sono responsabili dell'andamento delle aziende di giardinaggio in Italia. Gli imprenditori, che si trovano in questa situazione, sono come marinai che escono in barca senza sapere dove andare e senza avere una bussola, decidendo di mettersi nelle mani del Dio Eolo. È possibile raggiungere la meta agognata, la realizzazione professionale, una soddisfacente profittabilità aziendale, quando si opera in queste condizioni? Sarà molto difficile, perché, in molti casi, onde e vento sbagliato portano al naufragio. Nel prosieguo di questo articolo ti descriverò come approcciare in maniera strutturata e ingegnerizzata la fidelizzazione e la successiva possibilità di ottenere altri acquisti dai già clienti. In molti sostengono che vendere a chi abbiamo già venduto, sia molto più semplice che acquisire un nuovo cliente. È la verità e il motivo per cui, rotto il ghiaccio iniziale, guadagnata la fiducia del nostro interlocutore, dobbiamo organizzarci per agire in questo modo:





1) Crea una lista di tutti i tuoi clienti e inseriscila in un CRM

Il CRM o Customer Relationship Management è una strategia per la gestione di tutti i rapporti e le interazioni di un'azienda che hanno luogo con i clienti potenziali ed esistenti.

Un sistema CRM aiuta le aziende a rimanere in contatto con i clienti, a semplificare i processi e a migliorare la redditività. Viene messa in atto grazie a sistemi informatici e, il più diffuso e performante, si chiama Sales Force. Per aziende più piccole può essere sufficiente l'utilizzo di un buon autoresponder, un programma strutturato per l'invio multiplo di newsletter e che potrai utilizzare anche come sistema CRM (ti consiglio Mailchimp o Active Campaign).

Al suo interno dovrai archiviare, cliente per cliente, tutti i dati necessari per tenerlo agganciato alla tua attività di giardinaggio e ricontattarlo in qualsiasi momento al fine di sollecitare successivi acquisti o semplicemente per ricordargli che esisti.

I dati necessari sono: nome e cognome, indirizzo fisico, indirizzo e-mail e numero di telefono. Queste informazioni ti saranno utili per continuare a "parlare" con i tuoi clienti anche quando non sarai con loro in presenza. La finalità è quella di instaurare una relazione duratura e soddisfacente da entrambi i lati.

2) Crea nuovi prodotti/servizi e proponiglieli

Le aziende più profittevoli al mondo agiscono tutte nella stessa maniera: periodicamente e più volte all'anno, danno in pasto ai potenziali clienti/clienti delle novità. Un nuovo modello di auto, una nuova linea di abbigliamento o un nuovo menù quando siamo nel campo della ristorazione, rappresentano il rinnovamento dell'offerta, che permette di mantenere sempre alto l'interesse intorno alla tua azienda.

Non c'è bisogno di far chissà che, può essere sufficiente una nuova pianta, un nuovo sistema di controllo dell'irrigazione o un nuovo servizio. Questo, però, presuppone un continuo aggiornamento e il fatto di

lavorare su quello che pochissime aziende di giardinaggio fanno: ricerca e sviluppo (di nuovi prodotti/servizi). Trovata la novità che può interessare al tuo pubblico, comunicagliela attraverso l'invio di una newsletter o anche attraverso un sistema di telemarketing. Se fatta nella giusta maniera e verso persone che già ti conoscono, una telefonata non risulta invasiva come potresti credere.

3) Abbina un'offerta temporanea al lancio di un nuovo prodotto/servizio

A volte la novità non basta e sono necessari degli stimoli maggiori per far sì che il cliente continui ad acquistare. A questo fine, utilizza le strategie che ti ho consigliato nella puntata precedente per incentivare l'acquisto.

4) Costruisci un sistema di fidelizzazione a punti e premia i tuoi clienti più fedeli

Se lo fanno i supermercati, le catene di abbigliamento, le profumerie, la ristorazione, perché non dovrebbe funzionare nel giardinaggio? Basta un piccolo regalo o un premio al raggiungimento di una certa soglia di spesa, per far felici molti dei tuoi clienti. Si sentiranno coccolati e percepiranno la tua attenzione nei loro confronti. Non si sentiranno come bancomat dai quali attingi denaro periodicamente, ma come il centro della tua attenzione. Potresti pensare a un semplice sistema che comporti l'apposizione di un timbro su una scheda di cartoncino (stile gelateria), oppure rivolgerti a chi propone sistemi digitali da utilizzare in abbinamento a card plastificate (stile supermercato). Ci vuole molto poco per fare la differenza nel settore del giardinaggio, basta guardare a quello che fanno aziende strutturate anche di altri settori perché, il loro successo, non arriva sicuramente dall'essersi affidati al caso o al Dio Eolo...quello dei venti!

www.agricoch.it

VERSO LA NORMALITA', IL PEGGIO È PASSATO

Tempo di bilanci. Di dati. A distanza di due anni dall'irrompere dell'emergenza sanitaria, i numeri del Registro delle imprese delle camere di commercio segnalano un primo, parziale assestamento della natalità e mortalità imprenditoriale, senza tuttavia recuperare ancora i livelli pre-pandemia. Alle 101.955 iscrizioni di nuove attività economiche rilevate tra gennaio e marzo (in linea con il dato dello scorso anno, dopo la brusca frenata del 2020) hanno risposto 103.104 cessazioni, per la prima volta in ripresa verso valori più normali dopo la forte contrazione legata all'attesa dei ristori governativi per la forzata riduzione delle attività.

TANTE VARIABILI. Il saldo risultante dai due flussi (-1.149 unità) fotografa un sostanziale "stallo"

Confortanti i numeri prodotti dal Registro delle Imprese delle camere di commercio relativi al primo trimestre. Trainanti l'edilizia così come i servizi, soffre il commercio. In terreno positivo, fra le regioni d'Italia, in particolare Lazio, Lombardia e Puglia

nella dinamica complessiva del tessuto imprenditoriale che va qualificato come un risultato "tecnico" soprattutto per il livello di cancellazioni, ancora lontano da un'evoluzione fisiologica. A questo si aggiunge la debole dinamica delle iscrizioni che, pur in ripresa rispetto al minimo del primo trimestre del 2020, comincia a registrare il clima d'incertezza conseguente agli squilibri geo-politici innescati dal conflitto Russo-Ucraino. A conferma della correlazione dell'andamento del flusso di iscrizioni ai registri camerali con il clima di fiducia delle imprese che, nel primo trimestre dell'anno, ha fatto segnare un deterioramento di circa sette punti (passando dai 112,3 punti del dicembre 2021 ai 105,4 di marzo). Questo in sintesi lo scenario che emerge dai dati Movimprese elaborati da Unioncamere - InfoCamere a partire dalle risultanze del Registro delle Imprese delle Camere di commercio relativi al primo trimestre del 2022. Ma c'è di più.

ALTI E BASSI. Con le cautele anzidette - tenendo presente gli aspetti stagionali che influenzano il bilancio del primo trimestre dell'anno, con il peso delle chiusure comunicate sul finire dell'anno precedente e rilevate statisticamente a gennaio - i dati del primo trimestre del 2022 restituiscono il profilo



SCENARI

di un sistema imprenditoriale che allarga il proprio perimetro soprattutto grazie alla filiera dell'edilizia e dei servizi ad essa collegati (servizi immobiliari e attività professionali, tecniche e scientifiche) e dei servizi alle imprese. Presi insieme, questi settori determinano infatti un saldo di 10mila imprese in più nel periodo (il 58% del quale attribuibile alle sole costruzioni), confermando la spinta determinata dagli incentivi in favore delle famiglie per gli interventi di riqualificazione del patrimonio immobiliare. Sul fronte opposto, gli altri grandi settori tradizionali mostrano dinamiche negative, con andamenti diversificati rispetto all'ultimo quinquennio. Il saldo più negativo del commercio (-8.271 unità nel trimestre) riflette la chiusura definitiva di attività colpite dalla pandemia che, probabilmente, avevano atteso la fine del 2021 per ottenere i ristori governativi; quelli di agricoltura (-4.259) e turismo (-1.610 per alloggio e ristorazione) segnalano un ritorno a valori più fisiologici del recente passato, mentre il bilancio delle attività manifatturiere (-2.230) conferma il dato dello scorso anno.

MACCHIA DI LEOPARDO. A livello macro-territoriale, si conferma complessivamente il quadro del primo trimestre dello scorso anno con la sola circoscrizione del Sud e Isole a far segnare un rallentamento appena apprezzabile del saldo, che passa da +0,22% a -0,02%. Tra le regioni, meglio delle altre fanno il Lazio (+0,25%), la Lombardia (+0,13%) e la Puglia (+0,09%), seppure con valori assoluti molto contenuti. Le riduzioni più apprezzabili emergono invece da Marche, Molise, Umbria e Abruzzo che fanno segnare una crescita negativa nel numero delle imprese che va dal -0,43% al -0,21%. Sotto il profilo organizzativo, infine, si conferma la forza della formula della società di capitali per quanti decidono oggi di lanciarsi in un'iniziativa imprenditoriale. Tra gennaio e marzo sono nate 31.830 società di capitali a fronte di 17.341 che hanno chiuso i battenti, per un saldo nel periodo pari a 14.489 società in più. A fronte di queste, si è ulteriormente ridotto il perimetro delle imprese individuali, diminuite di 11.573 unità. Scenario in divenire.

 **FERRARI**[®]
group

FARE BENE,
CON PIACERE.

Dal 1954 produciamo e commercializziamo prodotti per chi considera il **fai da te** un vero piacere, soprattutto quando è realizzato con strumenti e soluzioni affidabili, sicure e che durano nel tempo, come i nostri prodotti.

È con questa filosofia che **Ferrari Group** è oggi sinonimo **Made in Italy** di diversi settori: Enologia, Homebrewing e Giardinaggio.

Da sempre fornitori stimati da migliaia di rivenditori, garden center, negozi specializzati, nonché partner consolidati della grande distribuzione, oggi la nostra offerta ci permette di proporci come leader esperto nella produzione e distribuzione di intere linee nel settore del **bricolage europeo**.



SCOPRI DI PIÙ

FERRARI GROUP S.R.L.

Via Europa, 11 - 43022 Basilicogiano (Parma) Tel. +39 0521 68712 info@ferrarigroup.com / www.ferrarigroup.com

ZANETTI MOTORI

Welcome ZBM 40, s'allarga la famiglia dei motori 4 tempi
Piccole dimensioni, maxi-prestazioni, risultato garantito



Piccolo, leggero, potente e soprattutto affidabile, la generazione ultraleggera di motori a benzina 4 tempi vede il suo ampliamento con il fratello secondogenito dello ZBM 35, taglia il traguardo il motore ZBM 40 OHV con 35 cc, 0,8 kW di potenza a 7500RPM e soli 3,6 Kg di peso. Grazie alla lubrificazione efficiente, è in grado di funzionare in tutte le posizioni. Questa caratteristica, assieme alla sua leggerezza e potenza, lo rende particolarmente adatto a impieghi quali decespugliatori, sprayer, motopompe, moto verricelli e piccole macchine portatili in genere. Facile da avviare, silenzioso, accelerazione pronta ed efficace. Si compone di materiali impiegati di alta qualità, progettati e costruiti per durare molto a lungo. Come consuetudine per le gamme di prodotti a marchio Zanetti Motori, lo ZBM 40 rispetta tutte le più severe normative esistenti al mondo e consumi molto contenuti. L'ottimo connubio prestazioni/peso afferma, anche questa volta, il desiderio della Zanetti Motori di continuare ad essere all'avanguardia nell'industria dei motori per piccola agricoltura e giardinaggio.

BLUE BIRD

Taurus H46 TWS, bell'anello di una grande catena
Affidabilità garantita, più tanta versatilità di taglio



Taurus H46 TWS è una delle punte di diamante dell'ampia gamma di rasaerba proposti da Blue Bird Industries, in grado di soddisfare le più svariate esigenze sia dell'utilizzatore hobbista amatoriale che professionale. Si parte dai modelli base, che grazie alla loro leggerezza e maneggevolezza sono ideali per il giardino di casa e per superfici fino a 500 metri. Si passa poi ai rasaerba trazionati con scocca in lamiera o alluminio, che garantiscono grande affidabilità e qualità di taglio in tutte le situazioni e con superfici fino a 3000 metri. Tutti i modelli sono dotati di regolazione centralizzata dell'altezza di taglio e di cesto raccogli-erba; molti modelli propongono la speciale configurazione "3 IN 1", che permette di scegliere fra tre tipi diversi di scarico (raccolta su cesto – scarico laterale – effetto mulching). La scocca particolarmente spessa e le ruote su cuscinetti assicurano estrema solidità ed affidabilità.

ANTONIO CARRARO

La nuova Serie R a sigla 8900
Sette versioni, tanta potenza, telaio integrale oscillante

Antonio Carraro ha presentato ad Austro Vin, la fiera austriaca che si è svolta a Tulln dal 5 al 7 maggio, la nuova Serie R con i nuovi motori diesel Stage 5. In un'unica taratura di potenza di 74,2 Hp, sono ben sette le versioni proposte, tutte a sigla 8900 (TRX, TRG, TGF, TTR, SRX, Mach4 e Mach2), ognuna a contraddistinguere la configurazione del telaio ACTIOTM, telaio integrale oscillante in tutte le sue declinazioni: sterzante, a baricentro basso, a carreggiata larga oppure articolato. Tutti i modelli sono dotati di guida reversibile, eccetto il monodirezionale TGF. In esposizione ad Austro Vin l'articolato SRX 8900, il TRX 8900, il monodirezionale a ruote differenziate TGF 8900 ed il quadricingolo articolato reversibile Mach4 8900.



MARLINE

Benzina alchilata, il valore di Marline Premium Fuliggine al minimo, assist all'ambiente

Marline Premium non produce praticamente alcun residuo e non attacca alcun elemento del circuito di carburazione. Durante la combustione, la benzina alchilata Marline Premium crea pochissima fuliggine rispetto alla benzina normale. I componenti meccanici rimangono puliti, in modo tale da prolungare la vita della macchina. La benzina alchilata di Marline Premium è inoltre meno volatile rispetto alla benzina normale, con vantaggi anche per quel che concerne i consumi.

Si conserva inoltre fino a cinque anni con una garanzia di tre anni.

L'utilizzo di Marline Premium è un passo anche in direzione della salute.

Infatti, essendo praticamente priva di benzene, toluene e xilene, contiene molto meno zolfo e carburanti aromatici e quindi la sua combustione è più completa. Infine, altro fattore molto importante, Marline Premium offre un contributo essenziale nella tutela dell'ambiente.



ACTIVE

La forza di 1460, il super transporter-irroratore Massima precisione, lunga gittata, grande autonomia

Il transporter 1460 irroratore di Active è ideale per tutti i tipi di trattamenti per vegetazione e colture, su terreni insidiosi e in spazi ristretti. L'ampia cisterna da 200 litri garantisce elevata autonomia di esercizio e le alte prestazioni della pompa, 40 bar con 35 lit/min permettono di lavorare con massima precisione a lunga gittata. Il motore a benzina 4 tempi da 181 cc è sinonimo di qualità e durabilità. Uno dei tanti punti fermi della gamma PowerTrack.



SABART

Fari accesi su FOR6000 e FOR8000 La garanzia di Forestal, l'ergonomia al top

Sabart lancia importanti novità nella gamma Forestal, per rispondere alle esigenze degli operatori professionali in cerca di soluzioni di qualità per la potatura del giardino e per la cura del frutteto. A partire dai nuovi potatori elettronici FOR6000 e FOR8000 Extreme Line a marchio Forestal, dotati di una batteria cordless al litio da 4,0 Ah ricaricabile e ad innesto rapido, presentano numerose soluzioni tecnologiche innovative che consentono elevate prestazioni di taglio e semplicità d'uso. Comfort e sicurezza per l'operatore sono garantite da un doppio interruttore di sicurezza e un'impugnatura ergonomica con protezione della mano.

Grazie all'apposito display si può visualizzare in tempo reale la carica della batteria, per avere sempre sotto controllo le operazioni di potatura. Il serbatoio dell'olio è integrato e livello visibile dall'esterno, con lubrificazione automatica e regolabile della catena.

Tanta cautela prima di un acquisto. Troppe variabili a far da freno, tutte nemiche dei consumi e delle solite abitudini. A partire dal caro vita, uno dei tanti fattori a spingere il cliente a tenere a freno i suoi soliti istinti

«VALE LA RAGIONE, NON L'EMOZIONE»

Primo obiettivo: risvegliare l'istinto. Liberrare la vendita d'impulso di una volta. «Quella che fa il 70% del mercato. Perché se compri un nuovo maglione non è perché tutti gli altri che hai in armadio siano infeltriti, lo compri perché lo vuoi. Punto e basta», la regola di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali, nel tempo libero dividersi fra giardinaggio e piccola agricoltura. «Siamo passati da due anni sempre collegati radio e tv per la pandemia al filo continuo con l'evento bellico, ma quel che sposta gli equilibri sono i rincari. Anche se le città si sono risvegliate, ci sono meno obblighi, il

covid pare essere alle spalle e certi fine settimana sono stati assolutamente incoraggianti», lo spiraglio aperto da Portioli, pur in uno scenario sempre da prendere con le molle.

FRENI E RIPARTENZE. Ad aprile il clima di fiducia dei consumatori è passato da 100,8 a cento. Invece l'indice composito del clima di fiducia delle imprese è lievemente aumentato passando da 105,3 a 105,5. Tutte le componenti dell'indice di fiducia dei consumatori sono in calo, ad eccezione del clima futuro. In particolare, il clima economico scende da 98,2 a 97,3, il clima personale cala da 101,7 a 100,9 e il clima corrente registra la flessione più marcata, passando da 105,7 a 100,8. In controtendenza rispetto alle altre componenti, il clima futuro aumenta da 93,5 a 98,9. Con riferimento alle imprese, segnali discordanti provengono dai comparti oggetto di rilevazione. Nell'industria manifatturiera l'indice di fiducia rimane sostanzialmente stabile (da 110,1 a 110) e nel comparto delle costruzioni aumenta ancora leggermente (da 160,1 a 160,6). Anche nel commercio al dettaglio la fiducia migliora, con l'indice che sale 100,1 a 103,4 mentre nei servizi di mercato si registra un peggioramento (l'indice scende da 98,9 a 97). Quanto alle componenti degli indici di fiducia, nella manifattura tutte le variabili registrano un'evoluzione positiva ad eccezione dei giudizi sugli ordini mentre nelle costruzioni peggiorano solo le attese sull'occupazione. Con riferimento ai servizi di mercato, i giudizi sugli ordini e sull'andamento degli affari si deteriorano ma si stima un aumento delle attese sugli ordini. Infine,



nel commercio al dettaglio la dinamica negativa dei giudizi sulle vendite si contrappone ad un miglioramento deciso delle relative attese; le scorte di magazzino sono giudicate in decumulo. In relazione alle domande sugli ostacoli all'attività rivolte alle imprese manifatturiere trimestralmente, si registra un aumento della quota di imprese che segnala ostacoli all'attività produttiva (dal 46,5% al 53,3%). Tra i principali fattori che condizionano l'attività, prevale "altri ragioni" - la quota di imprese che hanno selezionato questa opzione passa dal 19,1% dell'ultima rilevazione al 25,6% - seguita dall'insufficienza di impianti e/o materiali (dal 17,4% al 22,7%).



SULLA STESSA BARCA. Ad aprile l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (NIC), al lordo dei tabacchi, registra un aumento dello 0,2% su base mensile e del 6,2% su base annua (da +6,5% del mese precedente). Il rallentamento dell'inflazione su base tendenziale si deve prevalentemente ai prezzi dei beni energetici (la cui crescita è passata da +50,9% di marzo a +42,4%) ed è imputabile sia ai prezzi degli energetici regolamentati (da +94,6% a +71,4%) sia a quelli degli energetici non regolamentati (da +36,4% a +31,7%). Decelerano anche i prezzi dei servizi ricreativi, culturali e per la cura della persona (da +3,3% a +2,4%). Accelerano invece i prezzi dei beni alimentari lavorati (da +3,9% a +5,4%), quelli dei beni durevoli (da +1,6% a +2,2%), dei beni non durevoli (da +1,3% a +2,1%) e i prezzi dei Servizi relativi ai trasporti (da +1,0% a +5,1%). Pertanto, l'inflazione di fondo, al netto degli energetici e degli alimentari freschi, accelera da +1,9% a +2,5% e quella al netto dei soli beni energetici da +2,5% a +2,9%. Su base annua rallentano i prezzi dei beni (da +9,8% a +9,2%), mentre accelerano quelli dei servizi (da +1,8% a +2,1%); si riduce quindi il differenziale inflazionistico negativo tra questi ultimi e i prezzi dei beni (da -8 punti percentuali di marzo a -7,1). I prezzi dei beni alimentari, per la cura della casa e della persona accelerano (da +5% a +6%), mentre quelli dei prodotti ad alta frequenza d'acquisto rallentano (da +6,5% a +5,9%). L'aumento congiun-

turale dell'indice generale è dovuto, per lo più, ai prezzi dei Servizi relativi ai trasporti (+2,8%), degli alimentari lavorati (+2,0%) e degli alimentari non lavorati (+0,8%), la cui crescita è in buona parte compensata dal calo dei prezzi degli Energetici regolamentati (-8,8%) e non regolamentati (-2,5%). L'inflazione acquisita per il 2022 è pari a +5,3% per l'indice generale e a +2,1% per la componente di fondo. Secondo le stime preliminari, l'indice armonizzato dei prezzi al consumo (IPCA) registra un aumento su base mensile dello 0,6% e del 6,6% su base annua (da +6,8% nel mese precedente). L'aumento congiunturale dell'IPCA, più marcato rispetto a quello del NIC, è spiegato dalla fine dei saldi stagionali prolungatisi in parte anche a marzo e di cui il NIC non tiene conto. I prezzi di abbigliamento e calzature registrano infatti un aumento congiunturale pari a +5,4%.

TUTTO AIUTA. Attenzione massima, nonostante tanta voglia di tornare tutti a far la vita di prima. Difficile lasciarsi del tutto alle spalle il passato, ma piano piano succederà. «Abbiamo vissuto un periodo particolarissimo, con la conversione in un'unica direzione di tre fattori negativi come mai era successo. Col covid, la guerra e il caro vita. Mai visto uno scenario del genere, chiaro che il cliente tenda a posticipare l'acquisto a meno che non ci sia la vera necessità. Anche perché non mi risulta che gli stipendi siano aumentati del 25-30%. Non c'è una scala mobile. Non è facile reagire, soprattutto a livello psicologico», il quadro di Portoli, fra le nubi di marzo e qualche schiarita in lontananza. Più di una, nonostante tutto.

RASAERBA ROBOT

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

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



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

HUSQVARNA

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

AUTOMOWER® 435X AWD

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



105	1.324,00	600 m2	55x39x25	SI	Li-ion	65 min	35 cm/s	Random/3lame	2	17	2-5	25%	si con pin e allarme	A	6,9	PP	SI
305	1.535,00	600 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
310 MARK II	2.062,00	1000 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
315 MARK II	2.306,00	1500 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
405X	2.086,00	600 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
415X	2.782,00	1500 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
420	2.872,00	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	11,5	ASA	SI
430X	3.645,00	3200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	145 min	46 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	5.921,00	3500 m2	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
440	3.645,00	4000 m2	72x56x31	SI	Li-ion	290 min	47 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	12,0	ASA	SI
450 X	4.765,00	4500 m2	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
520	3.593,00	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	5.190,00	5000 m2	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	6.898,00	5000 m2	72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
535 AWD	6.041,00	3500 m2	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI

KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO

* A= automatico *AMC=Automower Connect Controllo remoto e localizzatore GPS



ArviPro
Attrezzature professionali per potatura

PS32 CUT PREVENT SYSTEM

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

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

PS32

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

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

*In base al diametro di taglio in uso

www.cormaf.com - info@cormaf.com

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI

STIHL

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI

RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO

ATRAX ELECTRIC 4

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

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

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	Random-Spiral	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.



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

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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: www.ambrogiorobot.com

email: marketing@zcscompany.com

AMBROGIO TWENTY ZR

No installazione del filo perimetrale
 Twenty ZR è il nuovissimo robot rasaerba semplice, compatto, leggero, potente e veloce, che non necessita dell'installazione del filo perimetrale. Il robot è dotato delle più innovative tecnologie, che gli consentono di gestire e di "mappare" il giardino apprendendone le caratteristiche. La tecnologia ZR integra sistemi di intelligenza artificiale alla sensoristica radar, permettendo al robot di rilevare l'erba, riconoscere gli ostacoli a distanza (fermi e in movimento), i bordi ed il perimetro.



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 L250i Elite	3.370,00	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+	3.830,00	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 L400i B	12.450,00	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	14.800,00	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 ZR (NEW)	1.390,00	1.000 mq	453X296X220	SI	5,00 Ah	4 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	1.120,00	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	1.440,00	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+	1.690,00	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 - Twenty 25 Deluxe (NEW)	1.750,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite (NEW)	2.050,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	3.000	SDM	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Deluxe (NEW)	2.350,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	2.800	Random-Spiral	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	13,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Elite (NEW)	3.070,00	3.500 mq	534x263x386 mm	SI	10,00 Ah	6 h 00	2.800	SDM	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	13,00	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	2.130,00		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	2.950,00		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	3.590,00		784x536x330 mm	SI			2.500	SDM	NP	36	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	470,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	610,00	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	730,00	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	1.050,00	3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	890,00	6.000 mq (4.36 Elite)			10,35 Ah	4 h 00											
NEXTline - QUAD Elite	4.450,00	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	

*Piastraforma 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.

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 18 V - 4 Ah - 69,95 / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 /															
CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 / STARTER KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	144,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li SOLO	82,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 18/50 Li - solo	69,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	57									2,4
GE-CH 1846 Li solo	64,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	114,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-HH 18/45 Li T - solo	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,3
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T - solo	74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	54,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	77,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	104,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	169,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	149,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	104,95		18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720								4
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/47 S HW Li	699,95	COMPLETA	2+2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 43 Li M KIT	399,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 36/43 Li M - solo	269,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 36/37 Li KIT	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 36/37 Li - solo	199,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 18/33 Li KIT	209,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/33 Li - solo	144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/30 Li KIT	159,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30-70	25		8
GE-CM 18/30 Li - solo	109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-HM 18/38 Li - solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	34,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	89,95	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 0-210						1,3
GE-CL 36 Li E SOLO	109,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-CL 36/230 Li E - solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											
GE-LB 36/210 Li E - solo	109,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											



ATTREZZATURE A BATTERIA



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

HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it

T540i XP

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



BATTERIE DIPONIBILI	BLi 10 - 36V - 2 Ah / 40-B70 36V 2 Ah/ Bli 20 - 36V 4 Ah/40-B140 36V-4 Ah / Bli 30 - 36V - 7,5Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 200 - 36V - 5,2 Ah / Bli 200X - 36V - 5,2 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 550X - 36V - 15,6 Ah / Bli 950X - 36V -31,1Ah														
CARICABATTERIE DISPONIBILI	40-C80 - 80W / QC 250 - 250W / QC 330 - 330W / QC 500 - 500W														
TAGLIASIEPI															
115 iHD45	283,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	460,00	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
215iHD45	295,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								/	3,2
215iHD45	475,00	Batteria 40-B70 e caricabatteria 40-C80	36	SI	BLDC (brushless)	45								/	3,2
120iTK4-H	401,00	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BRUSHED	50								94	4,5
520iHD60	601,00	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED	60								94	3,8
520iHD70	630,00	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED	70								94	3,9
520iHE3	720,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	227							95	4,2
520iHT4	770,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	346							94	5,5
DECESPUGLIATORI															
110iL	237,00	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED		165,8							<85	3,3
110iL	365,00	Batteria 40-B70 e caricabatteria 40-C80	36	SI	BRUSHED		165,8							<85	3,3
115 iL	283,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,45
115 iL	434,00	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,5
215iL	293,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		166							<85	3,1
215iL	449,00	Batteria 40-B70 e caricabatteria 40-C80	36	SI	BLDC (brushless)		166							<85	3,1
325iLk (multifunzione)	473,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)										2,4
520iLX	437,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
520iRX	529,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
535iRX	660,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
535iRXT	700,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
MOTOSEGHE															
120 i	322,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	523,00	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
340 i	600,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / 3/8" b.p.						88	
535i XP	595,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T535i XP	656,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
540i XP	766,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325-3/8"						95	2,9
T540i XP	766,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325 mini						95	2,5
POTATORI															
530iPT5	794,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
120iTK4-P	429,00	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BRUSHED(spazzole)		304	25 / 1/4"-3/8"						97	4,1
RASERBA															
LC353iVX	978,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Materiale composito	SI	53	60	95	28
LB146i	581,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Plastica (ABS)	NO	46		92	16,9
LC 137i	345,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	NO	37	40	77	15
LC 141i	495,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Acciaio	NO	41	50	83	18,6
LC142iS	553,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	NO	42	50	83	19
LC142i	436,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	SI	42	50	83	17
LC 551iV	1.642,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Alluminio	SI	51	65	83	41
LB 553iV	1.614,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Alluminio	SI	53	/	83	38
SOFFIATORI															
120 iB	415,00	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)				10,3/46					83	2,1
325iB	462,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11 N					/	2,4
340iBT	565,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,7/61					79	6,3
530iBX	683,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,4/49,6					77,6	2,9
525iB Mark II	553,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11,6/48					82	2,4
550iBTX	702,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,8/54					73	6,3

PELLENC
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

ATTREZZATURE A BATTERIA

PELLENC
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

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

PELLENC Distribuito da Pellenc Italia Srl - www.pellencitalia.com

EXCELION 2

Nuovo decespugliatore professionale a batteria Pellenc Excelion 2, disponibile sia con impugnatura doppia che singola, fa della potenza e dell'ergonomia le sue caratteristiche principali



BATTERIE DIPONIBILI

Batteria ULiB 250	batteria, zaino, caricabatterie	44V/5,6Ah								plastica					1,68kg
Batteria Alpha 260	batteria	44V/6Ah								plastica					2,5kg
Batteria Alpha 520	batteria	44V/12Ah								plastica					3,6kg
Batteria ULiB 750	batteria	44V/17Ah								plastica					4,5kg
Batteria ULiB 1200	batteria	44V/27Ah								plastica					6,3kg
Batteria ULiB 1500	batteria	44V/34Ah								plastica					7,5kg

TAGLIASIEPI

Helion 2	Tagliasiepi, bracciale, cordone		Brushless	27, 51, 63, 75cm						magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,5kg
Helion Alpha	Tagliasiepi, cinghia supporto		Brushless	51cm	218cm					magnesio, alluminio e plastica					3,9kg

DECESPUGLIATORI

Excelion Alpha	Tagliaerba con testina, cinghia di trasporto		Brushless							magnesio, alluminio e plastica			40cm		3,1kg
Excelion 2	Decespugliatore con testina, cinghia di trasporto		Brushless							magnesio, alluminio e plastica			42cm		

MOTOSEGHE

Selion M12 Evo	Motosega, fodero, guida, catena		Brushless	15cm	15cm - 25AP - 1/4"-1,3mm					magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	1,95kg
Selion C21 Evo	Motosega, fodero, guida, catena		Brushless	30cm	30cm - 25AP - 1/4"-1,3mm					magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	2kg

POTATORI

Selion T220/300 Evo	Motosega, fodero, guida, catena		Brushless	24cm	300cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm					magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,6kg
Selion T175/225 Evo	Motosega, fodero, guida, catena		Brushless	24cm	225cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm					magnesio, alluminio e plastica				82dB(A)	3,25kg

RASAERBA

Rasion 2 Easy	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone		Brushless							magnesio, alluminio e plastica	60cm	70Lt	84dB(A)	29kg
Rasion 2 Smart	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone		Brushless							magnesio, alluminio e plastica	60cm	70Lt	84dB(A)	30kg

SOFFIATORI

Airion 3	Soffiatore		Brushless						940m ³	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore		Brushless						1455 m ³	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg



I DEALER DEL GIARDINAGGIO ITALIANI RAPPRESENTATI IN EUROPA

Tra il 17 e il 19 marzo, si è svolto lo Spring Meeting del Climmar (Confederazione Internazionale dei commercianti e riparatori di macchine agricole e da giardino), che ha portato all'assunzione di una nuova veste e di inedite prospettive per quella che fino a pochi mesi fa era "l'associazione europea dei commercianti di macchine agricole". In quella occasione, è stato anche nominato **il nuovo Presidente Climmar: l'italiano Roberto Rinaldin**, attuale presidente di Federacma, che dovrà pertanto lasciare l'incarico italiano per poter seguire al meglio gli impegni derivanti dal ruolo internazionale.

Si tratta del primo presidente italiano alla guida del Climmar (nato nel 1953) ed è stato scelto per portare a compimento, al meglio, la fase decisiva della trasformazione. L'ultimo anno, infatti, è coinciso con un momento di transizione per il Climmar, un importante processo di ampliamento e internazionalizzazione: è stato approvato un nuovo Statuto che l'ha reso per l'appunto, una **Confederazione internazionale**, scelta una nuova sede a Bruxelles, assunto un segretario generale fisso, dipendente dell'associazione (e non più legato alla rotazione dei presidenti) e ridefinito il numero dei settori coinvolti, oltre ai concessionari e riparatori di macchine agricole, **anche i dealer di macchine da giardino** e tutti coloro che vendano macchine su ruote, escluso l'automotive ed il trasporto. In sostanza, a partire da marzo, i dealer di macchine da giardino italiani avranno a disposizione un volto noto per cominciare a far sentire la propria voce in Europa e nel mondo.



AGRIUMBRIA-METEO: UNO A ZERO

I primi tre giorni di aprile, a Bastia Umbra, nel Polo Fieristico di UmbriaFiere, si è svolta AgriUmbria, la più grande manifestazione fieristica del Centro Italia dedicata all'agricoltura. Nonostante il clima e le temperature siano state molto poco primaverili per questa edizione 2022, la fiera si è conclusa registrando un notevole successo di partecipazione degli espositori e pubblico. Come ha sottolineato Lazzaro Bogliari, presidente di UmbriaFiere Spa: "Siamo contenti di quanto successo in questi tre giorni. Nonostante il meteo non proprio favorevole, abbiamo accolto in fiera tantissimi addetti ai lavori, agricoltori, allevatori e famiglie.



I flussi della domenica sono in linea con quelli dell'edizione record 2019 e questo oggi, in questo contesto socioeconomico incerto, è un risultato da incorniciare". Presenti alla fiera, oltre alle macchine agricole ed una importante sezione riservata alla zootecnia, anche una piccola area espositiva dedicata alle macchine da giardino. Come negli anni precedenti, anche uno staff di Federacma ha partecipato ad AgriUmbria, accogliendo associati e non nello stand 29 (allestito in collaborazione con i propri partners **EsseCi**

e **Conformgest**) al padiglione 9. Federacma ha organizzato inoltre il **Mech@agriJOBS**, il nostro importante workshop di incontro domanda - offerta di lavoro nel mondo della meccanizzazione agricola, dedicato agli studenti degli istituti tecnici ed agrari del IV° e V° anno, apprezzato dai ragazzi intervenuti.

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

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



CAMPAGNA TESSERAMENTO 2022

Hai idee e proposte che potrebbero favorire la crescita ed il benessere della tua impresa ma non riesci a far sentire la tua voce?

Hai bisogno di un punto di riferimento per informazioni di carattere legislativo che supportino la crescita della tua attività difendendo i tuoi interessi?

Noi di **Federacma** da anni ci battiamo nell'**interesse di tutta la categoria**.

Se anche tu vuoi far parte della nostra squadra per *far sentire la tua voce, le tue richieste, i tuoi bisogni*, **UNISCITI A NOI** come hanno già fatto tantissimi colleghi del settore macchine da giardino



UNISCITI A NOI



<https://www.federacma.it/diventa-socio/>

o

invia una mail a segreteriaassociati@federacma.it



Per info e contatti: unagreen@federacma.it

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

IL RIVENDITORE AL CENTRO DELLA SCENA: I VERI PROTAGONISTI SIETE VOI

Non solo sul mercato. Le vostre opinioni, la vostra vita di tutti i giorni, la vostra storia, la vostra squadra. Dal primo all'ultimo, volti nascosti ma preziosissimi nel lavoro quotidiano.

Una nuova rubrica, dedicata interamente allo specialista, ogni mese a "vivere" fianco a fianco con voi. Col desiderio di conoscervi meglio, il dovere di pubblicare le vostre iniziative, l'orgoglio nel dar risalto al vostro lavoro, la passione di voler raccontare la vostra vita di tutti i giorni. Pubblicando le **foto del vostro punto vendita**, della **vostra officina**, del **voostro showroom**, dei **vostrici dipendenti**. Dal primo all'ultimo, in unico scatto perfetto riassunto delle vostre giornate.

MG vuole entrare, in punta di piedi, nel vostro punto vendita. Dedicandovi spazio e attenzione. Un modo per identificarvi ancor di più nella nostra rivista, da sempre leader del settore. **Un modo per legarci a doppio filo ai rivenditori d'Italia**, dai più giovani a quelli che sfogliano MG dal primo numero di ottobre del 1991. Un filo diretto continuo, senza sosta, animato dalle foto che ci manderete e dalle notizie che vorrete condividere con noi. Dai grandi punti vendita a quelli a conduzione familiare, tutti insieme lungo pagine che sarete voi ad animare con news, curiosità, fotografie che sintetizzeranno semplicemente il vostro mondo.

Bastano qualche riga di testo ed una foto per dipingere una storia.

E per rivedersi su MG.

Inviateci tutto ad **ept@ept.it**
Vi aspettiamo...



PLATFORM BASKET

campbellatv.com 03821

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

