

MIG



N.249 - OTTOBRE 2019 - MENSILE | EPT - Via Zancle, 6 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

INNOVAZIONE CONTINUA.

Gli scuotitori elettronici
Brumi conquistano l'Europa.



Macchine agricole professionali dal 1955



RACCOLTA GARANTITA
FINO A 5 ANNI

Promozione valida solo nei rivenditori ufficiali | www.brumi.it | [brumi1955](https://www.facebook.com/brumi1955)



Potenza, comfort e praticità per ogni tipo di lavoro

Tekko 3 ha progettato, testato e brevettato Jetto.

Jetto trasforma un decespugliatore multifunzione in una idropulitrice. Ma anche un'idropulitrice con un potentissimo motore elettrico. Jetto monta una lancia unica con 4 diverse funzioni (ugello "turbo", ugello "bassa pressione", ugello "a ventaglio" e ugello "a spillo").

Qualsiasi fonte idrica

A differenza delle idropultrici convenzionali, Jetto funziona con qualsiasi fonte di acqua (fossati, fiumi o laghi) grazie alla sua eccellente capacità di aspirazione e naturalmente con le linee domestiche.



Perché Jetto

Jetto è uno strumento flessibile, maneggevole con prestazioni professionali. Jetto può essere utilizzato per tutte le attività outdoor, per pulire gli attrezzi agricoli, per le attività di giardinaggio, per l'hobbistica (lavori domestici), per pulire la barca, per lavare l'auto, la moto o la bicicletta. Insomma sia che venga connesso con il motore a scoppio di un decespugliatore sia nella versione elettrica (work in progress) Jetto è uno strumento pratico e maneggevole in grado di rendere più facili tutte le operazioni di pulizia.



Jetto è anche un irroratore di prodotti chimici: si possono spruzzare prodotti chimici sulle piante utilizzando direttamente il piccolo serbatoio "on board" riempito con fluido già miscelato. Se invece serve una maggiore gettata (8/10 metri) è possibile montare sulla testa della lancia un incrementatore di portata che con un tubicino aspira il liquido già miscelato da un serbatoio a zaino o a carrello.

Tekko3 cerca

Vorremmo incontrare un'azienda che voglia diversificare o potenziare il proprio core business aggredendo un mercato di supporto alla propria strategia. Concediamo lo sfruttamento dei brevetti, cediamo tutto il progetto e, nell'accordo di cessione, siamo in grado di supportare l'acquirente in tutta l'industrializzazione, nella progettazione e realizzazione degli stampi ad iniezione di polimeri termoplastici, nello stampaggio delle parti plastiche e assisterlo nella produzione e negli assemblaggi.

Jetto in questo modo sarà totalmente nel know-how dell'acquirente.

Contattare: Daniele Marino | www.Tekko3.com

E-mail d.marino@tekko3.com | **Tel** 349.71.51.347



Einhell

04/16

AQUINNA. LA POMPA D'ACQUA CHE VA CONTRO CORRENTE.

Aquinna è la pompa da giardino senza fili che può essere utilizzata ovunque, per spostare l'acqua da vasche, pozzi o cisterne. Una scelta intelligente, che fa risparmiare e rispetta l'ambiente.

NOVITÀ

AQUINNA



Pompa autoadescante a batteria AQUINNA

- > 2x18 V
- > Portata 3.000 l/h
- > Prevalenza max.: 26 m
- > Protezione antigelo
- > Fornita senza batterie e caricabatteria



Visita il nuovo sito einhell.it

Einhell Italia 



Einhell



POWER X-CHANGE

EINHELL POWER X-CHANGE, UNA

Scopri la gamma di articoli senza filo di Einhell: oltre 70 utensili per i lavori



FAMIGLIA IN CONTINUA CRESCITA.

in casa, in giardino o in officina, da utilizzare con un'unica batteria.

Altra bella prova l'autunno. Le foglie da raccogliere, d'accordo, ma non solo. Nella testa del rivenditore c'è tanto altro, compresa quella variabile prezzo con cui fare i conti. Vecchia storia, antica questione, ma anche leva da azionare il prima possibile. Non piace lo scontrino leggero, troppe volte compromesso necessario sull'altare della vendita e di numeri sempre più pressanti. Ogni giorno più attuale il dibattito, fra conti da far quadrare (per tutti) e la logica del mercato che non può banalizzare la qualità o metterla in secondo piano al minimo soffio di vento. Tanti prodotti, tanti canali, tanti colori, estesissime forbici di prezzo. Nessun limite, mercato libero d'altronde, ma anche la necessità da parte dello specialista di preservare il proprio mestiere. Di far pesare il valore di una macchina così come della sua consulenza. Spesso aria fritta, spesso anche area rimasta incolta senza plasmarla a dovere. Senza azionare quel comando che riesca a cambiare il corso delle cose. Dovere del rivenditore. Il 2020 sarà un'altra finestra sul mondo, l'anno dell'Eima, quello della batteria che continua ad avanzare e del mercato a cui rispondere.

Con quel bivio fra prezzo e qualità sempre davanti, all'ordine del giorno, ad interrogare specialisti e a stuzzicare i clienti. Vuole andarci fino in fondo il garden, se mai sarà davvero possibile trovare una soluzione reale. Di sicuro il rivenditore ha bisogno di buone macchine e l'utilizzatore pure. Senza inganni e senza nascondersi dietro a certi prezzi. L'arma della qualità in primis.

Quindi l'affidabilità, il design tornato giustamente ad essere un fattore, ma anche l'ergonomia e il traino della batteria. Bel mix. Accattivante, solido, completo, Tutto sul piatto, tutto pronto per essere confezionato. Non resta che attendere la verifica del mercato. Con i suoi umori, le sue oscillazioni, i periodi no e quelli più rosei, le sinusoidi e le certezze, le frenate e le corse. Fra vecchi paletti e nuove vie, antiche convinzioni e tracce da seguire mai davvero battute fino al traguardo. Vale la pena osare, stavolta più che mai.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile
Dino Bellomi

Direzione, Redazione, Amministrazione
Via Zancle, 6 - 37138 Verona
Tel. 045 81.01.914 - Fax. 045 81.01.914
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it
Pec: ept@pec.it

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

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

Hanno collaborato
Mauro Milani, Marco Magnano,
Luisa Ghidoli, Luca Begnoni,
Matteo Gentilin

Per AssoGreen
Roberto Dose

Impaginazione
Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT
Tel. 045 81.01.914 - Fax. 045 81.01.914
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

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

Socio effettivo



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

Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate su MG Marketing Giardinaggio sono sotto la responsabilità degli autori e degli inserzionisti.
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 Zancle 6, esiste una banca dati ad uso redazionale. Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti (consultare, modificare o cancellare i dati) contattandoci al tel 045 8101914/fax 045 8101914 o scrivendo a ept@ept.it

CI PRENDIAMO CURA...

DELL'AMBIENTE E DI TE.
CON LA BENZINA GIUSTA.



MIGLIORE PER LA TUA SALUTE

- ◆ **Aspen** è praticamente priva di benzene, un composto riconosciuto come cancerogeno
- ◆ **Aspen** ha un bassissimo contenuto di idrocarburi aromatici e olefine, entrambi riconosciuti come molto nocivi
- ◆ **Aspen** è pre-miscelata e rende più facili gli avviamenti!
- ◆ **Aspen** emana un odore molto meno intenso, rendendo l'ambiente di lavoro più gradevole

MIGLIORE PER LE TUE MACCHINE

- ◆ **Aspen** è un carburante a combustione pulita: un motore più pulito si traduce in meno manutenzione e maggiore durata del motore
- ◆ **Aspen** offre stabilità di stoccaggio per lunghi periodi

MIGLIORE PER L'AMBIENTE

- ◆ **Aspen** è a basso contenuto di olefine. Le olefine sono state riconosciute come composti che contribuiscono alla produzione di ozono troposferico, dannoso per l'ambiente
- ◆ **Aspen 2** contiene un olio biodegradabile di altissima qualità rinnovabile fino al 60%



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



assogreen

- 10** «Rasaerba? Nei piccoli prati adesso meglio i robot»
- 42** «Fascia bassa, la batteria ora a fianco dello scoppio»

comunicazione

- 58** Social media marketing
Processo di vendita 2.0?

dalle aziende

- 28** Multipower
la forza delle idee

inchiesta

- 12** Rasaerba,
pausa di riflessione
- 44** Decespugliatori
ad alta voce

rubriche

- 32** News
- 60** Vetrina

64 Tuttomercato



42



10



THE SMART GARDEN COMPANY



Falciare il prato con un solo dito!

- Carla, 29 anni, Architetto di Verona ha scelto Robolinho

La perfetta cura automatizzata del prato.
ROBOLINHO® Lui taglia, tu ti rilassi!



Nuovi **ROBOLINHO®** 3° generazione

4 ANNI DI GARANZIA
CON REGISTRAZIONE ONLINE*



www.al-ko.com/garden



Il mercato deve fare i conti con la voglia di comodità del cliente finale, col desiderio di un risultato ottimale ma anche del massimo del comfort. Con una redistribuzione delle quote. Ed una tendenza sempre più di moda

«RASAERBA? NEI PICCOLI PRATI ADESSO MEGLIO I ROBOT»

Riflette il rasaerba. Sempre lì, senza grandi crescite. Va e viene. Numeri da rivedere, quote da redistribuire, segnali da cogliere. Uno su tutti. «Il robot sta mangiando fette di mercato alla macchina tradizionale», la linea secondo Roberto Dose, punto di riferimento di Assogreen, l'associazione specialisti macchine da giardino da anni ormai col polso della situazione in mano. Trend chiaro, ormai da un po'. Piace l'idea di

godersi il proprio giardino senza dover muovere un dito. «Soprattutto per i prati di dimensioni contenute il robot è una carta ormai sempre più di moda», continua Dose, anche lui a registrare giorno dopo giorno anche nel suo Friuli come certa clientela abbia sposato questa linea con sempre maggior convinzione. Il rasaerba, come il decespugliatore e tante altre macchine, vive un momento particolare. Senza il dominio sui prati che ha spesso avuto, senza quella incondizionata leadership che l'ha sempre reso quasi inattaccabile. «Adesso non c'è crescita visibile», il verdetto di Dose, con le solite aperture a macchia di leopardo sul Paese. Dove ogni mattonella nasconde i suoi giudizi.



PRESENTE E FUTURO. Il rasaerba ha la sua storia, il suo vissuto, la sua strada. «Ora però serve dare tutto al cliente, ogni opportunità. E il robot ormai è entrato quasi di diritto nel punto vendita. Deve essere così», il campo allargato di Dose, nel rispetto di quel che il rasaerba vale ma anche di quel che il mercato offre spostando l'obiettivo altrove. Verso il robot, facile direzione da prendere in un momento in cui la batteria prende sempre più piede e la voglia di comodità è sempre più alta. Sta cambiando il mondo, compreso quello del rasaerba. «Credevo che per una logica di costo il rasaerba-robot andasse a sostituire in parte il tosaerba premium

o una certa fascia di trattorini. La sorpresa, per certi versi, è stata scoprire come tanti clienti con giardini davvero di pochi metri quadrati di verde abbiano optato per una soluzione dal costo di otto-dieci volte superiore rispetto ad un normalissimo rasaerba o macchina per superfici così ridotte. Quel cliente potrebbe accontentarsi anche di un prodotto anche da duecento euro, invece ne spende otto-dieci volte tanto. In sostanza non mi aspettavo che il robot sottraesse quote al rasaerba di prima fascia. È chiaro che quando l'indirizzo diventa questo il robot è diventato carta vincente, per tutti i vantaggi che assicura», ha sempre sostenuto ultimamente Dose, una volta visto che le carte sono cambiate, che il vento è un altro, che il quadro s'è allargato e anche di un bel po'.

SGUARDO IN AVANTI. Anno strategico il 2020, così come importante è stato anche il posizionamento del 2019. Senza infamia e senza lode per i numeri, ma con una situazione tutta da ricalibrare ed un robot entrato a pieno



assogreen

diritto nelle primissime scelte della gente. Più forte anche del prezzo. Le carte sono tutte sul tavolo. Il rasaerba in mezzo, il robot a fianco. La partita è cominciata. Lunga, appassionante, piena di variabili. Col cliente a far da arbitro, col rivenditore a giocare su più fronti. Con coerenza. La posta in palio è troppo alta.

BIOTRITURATORI PROFESSIONALI

**POWERED BY
LONCIN**

4T OHV: 270 cc - 420 cc



G

Garmec
POWER EQUIPMENT

**POWERED by
HONDA™**

4T OHV: 270 cc - 390 cc



- **STRUTTURA PORTANTE**
IN SPessa LAMIERA TAGLIATA E SALDATA
- **SISTEMA DI TAGLIO**
A LAME E MARTELLI - TRAMOGGIA A CADUTA
- **TRASMISSIONE MOTORE-ROTORE**
A DOPPIA CINGHIA



FARMER

GKZ

sono marchi di:

G **Garmec**
POWER EQUIPMENT

Garmec Srl - Reggio Emilia
Tel. 0522 503911 Fax 0522 920609
www.garmec.it - info@garmec.it

Mercato maturo, avvento dei robot, ricambio faticoso. Gli spazi in giardino non sono più quelli di un tempo. Da qui la ricerca di plus e soluzioni varie per cambiar passo. Pur fra tante difficoltà

RASAERBA, PAUSA DI RIFLESSIONE

Momento storico. Il rasaerba non ha più tutto il terreno fertile di una volta, costretto a dividerlo. Non solo col trattorino, suo vecchio amico-rivale, ma ora anche col robot. Radicato sempre più anche sui prati di ridotte dimensioni a prezzi per di più parecchio competitivi. Altro quadro adesso, altra musica, altre dinamiche. Ha registrato tutto il rasaerba, capito alla perfezione il contesto, deciso comunque a rivendicare un ruolo che s'è costruito nel tempo con pazienza e sudore.

NUOVO TRAGUARDO. Il tempo ha ridisegnato certi scenari passati, non più così assoluti. Tanta

strada alle spalle, tanta davanti, ma da percorrere con variabili nuove. Adeguandosi pur conservando la propria identità. «Il rasaerba», il quadro di Luca Corbetta, marketing & product manager di **AL-KO Italia**, «sta vivendo un momento di passaggio, stiamo passando cioè dalla classica macchina con motore a scoppio all'innovativo tosaerba a batteria. Nessuna manutenzione, nessun inquinamento, bassa rumorosità e con le batterie di ultima generazione abbiamo prestazioni simili alla macchina con motore endotermico».

«La stagione 2019 per il rasaerba», la premessa di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «è stata pesantemente influenzata dal fattore





meteorologico. Dopo un primo trimestre caratterizzato da buone vendite grazie al clima insolitamente mite, sono seguiti dei mesi in cui temperature rigide e piogge continue hanno quasi bloccato il mercato. Per quanto riguarda Blue Bird, la stagione è stata ampiamente positiva, con un forte aumento di vendite rispetto al 2018, anche grazie all'introduzione in gamma di nuovi modelli che hanno riscosso un deciso gradimento da parte del mercato. Per il rasaerba si tratta di un momento particolare, in cui il mercato sta subendo un'evoluzione in seguito alla diffusione sempre maggiore di macchine concorrenziali rispetto ai rasaerba classici, come i robot, che vengono proposti a prezzi sempre più competitivi. Si tratta quindi di esaltare il più possibile ciò che differenzia il classico rasaerba dai suoi nuovi concorrenti, come l'adattabilità ad ogni situazione e la multifunzionalità».

«Il tosaerba a scoppio», sottolinea Alessandro Barrera, dell'ufficio commerciale di **Brumar**, «sta un po' soffrendo da due-tre anni a questa parte. Anche noi abbiamo riscontrato un calo, comunque contenuto, in questo comparto, ma ampiamente controbilanciato da un'importante crescita dei tosaerba a Batteria EGO».

«Se i dati globali di mercato», premette Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «sembrano essere positivi ma non entusiasmanti, come Einhell assistiamo a un vero e proprio boom delle vendite fortemente trainate dal settore a batteria ed ad alto contenuto tecnologico. Abbiamo registrato, infatti, un raddoppio del fatturato del comparto, già con valori di tutto rispetto, in soli due anni».

«Il rasaerba doveva morire con l'arrivo dei trattorini, sparire con l'arrivo dei robot», il quadro di

Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «ma è ancora il re nel mercato della manutenzione del verde: i numeri parlano chiaro. A mio avviso in questo momento i rasaerba di media gamma sono fortemente in calo, la fanno da padrone i rasaerba di alto livello e la bassissima gamma. La bassa gamma fa grandi numeri nella grande distribuzione e nell'online, mentre l'alta gamma dovrebbe essere quella a cui puntano tutti i negozi specializzati. Alcuni rivenditori sono in difficoltà perché non propongono prodotti nuovi che non invogliano l'utilizzatore a cambiare il proprio tagliaerba preferendo ripararla e allora il mercato stagna. Ma i prodotti innovativi ci sono e possono spingere il settore facendo alzare notevolmente i fatturati».

«Sembra non sia stato un buon anno. Il sell out», rileva Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «pare sotto le aspettative ma anche sotto i numeri dello scorso anno. Il fattore climatico, l'incremento di vendite sui robot tagliaerba hanno influito sull'andamento di vendita del rasaerba classico. Di contro tendenza le vendite dei tosaerba a batteria che mostrano sempre più interesse. Per noi è stato un buon anno con questi prodotti».

«Il rasaerba», il quadro di Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna** all'interno di Fercad, «è un mercato molto tradizionale che si è sviluppato per molti anni e che da tempo si è assestato per quanto riguarda la domanda e le esigenze dell'utilizzatore finale».

«Il tosaerba», rileva l'ufficio marketing di **Ibea**, «sta vivendo un momento di stabilità in termini di volumi di vendita, con alcune tipologie in forte crescita che compensano altre con delle diminuzioni».

«Da diversi anni ormai il mercato del rasaerba a motore endotermico è in continua diminuzione. Anche se i nostri numeri per queste stagioni», specifica Roberto Foti Belligambi, sales manager Turf&Golf di **John Deere Italiana**, «non sono molto dissimili rispetto a quelli della passata, non possiamo che prevedere un'ulteriore flessione per il prossimo futuro».

«Sicuramente il rasaerba, sia quello con motore elettrico che quello a scoppio, sta attraversando un momento negativo. Molto probabilmente», la previsione di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «il trend continuerà anche in futuro. Situazione diversa per i prodotti a batteria, che vivono invece un periodo positivo, con percentuali di crescita a doppia cifra».

Husqvarna LC 353iVX



«Come gran parte delle attrezzature per il giardinaggio», premette Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «anche il rasaerba si sta evolvendo in modo importante. Gli investimenti in ambito delle nuove tecnologie sono da questo punto di vista elementi fondamentali per far sì che il mercato continui ad evolvere. Pellenc ogni anno investe molto in ambito di ricerca e sviluppo, promuovendo attrezzature ecosostenibili, ergonomiche e con prestazioni paritarie rispetto ai tradizionali motori endotermici».

«In questa analisi dobbiamo considerare tutte le tecnologie di gamma messe in campo. I tosaerba con alimentazione a batteria», racconta Francesco Del Baglivo, marketing product manager di **Stihl Italia**, «stanno crescendo considerevolmente. Questo progresso, equilibra il calo di vendite di sell out che i rivenditori stanno registrando nel comparto delle versioni alimentate da motore a scoppio e elettrico».

I PRIMI FRENI. «C'è un po' di saturazione di mercato», il parere di Alessandro Barrera di **Brumar**, «una crescita economica che ha penalizzato la fascia degli utenti medi, l'avvento di prodotti alternativi a batteria che ormai riescono a soddisfare in termini di autonomia e potenza quasi tutte le esigenze, forse con un prezzo di investimento iniziale più alto, ma che in breve tempo è ammortizzabile con minori costi di gestione e manutenzione. Oltre alla dovuta attenzione sempre più crescente al rispetto dell'uomo e dell'ambiente».

«Sembierà una frase ormai sentita mille volte ma in questo caso i "freni" sono stati anche il motore per un'accelerazione di tecnologie alternative. Le sempre più restrittive politiche ambientali dei paesi europei», l'istantanea di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «hanno portato, per le aziende pronte per tempo ad investire in nuove tecnologie, molte opportunità di business. I freni come: obbligo di basse emissioni (uguale prezzi in crescita); minore disponibilità di risorse economiche (e quindi una crescita del fai da te); minore tempo a disposizione (e quindi desiderio di avere prodotti di semplice uso senza complicati avviamenti); aumento di intolleranza tra il vicinato (quindi richiesta di prodotti silenziosi), hanno rappresentato per Einhell, che ha investito, ben sei anni fa, su un sistema di batteria intelligente ed intercambiabile (Power X-Change) una meravigliosa opportunità».

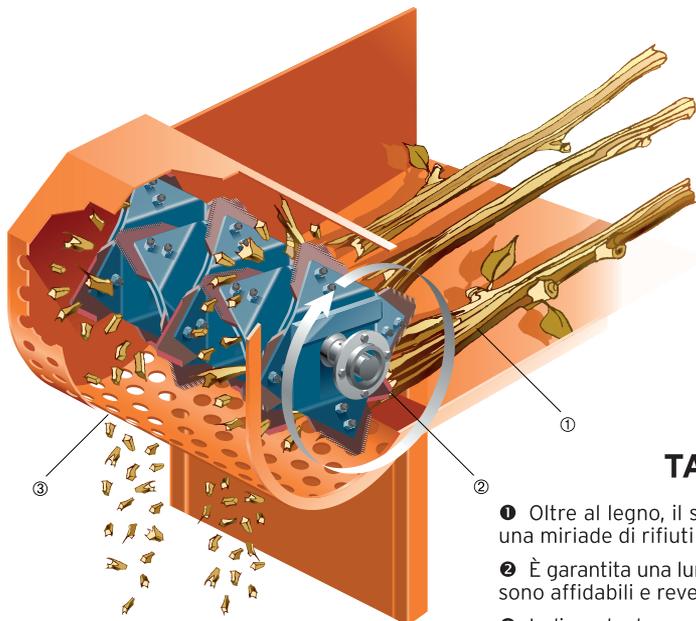
«Il freno è la poca voglia di cambiare dei negozi», il quadro di Daniele Bianchi di **Grin**, «l'acceleratore è uscire dai canoni tradizionali di vendita per provare nuove strade. E con questo non mi riferisco alle vendite online ma alle vendite fatte in maniera proattiva. Per esempio arrivo da un giro in Francia dove ogni rivendita ha diversi commerciali esterni che si dedicano ai clienti importanti (strutture turistiche, strutture sportive, municipalità, grosse cooperative) andando a visitarle periodicamente e facendo dimostrazioni pratiche dei prodotti. Alcuni rivenditori Italiani fanno decine di fiere l'anno per portare nuovi clienti nei negozi. Altri zero. Molti negozi non propongono alcuni prodotti perché non c'è richiesta dal mercato, ma è assurdo aspettare che sia richiesta. È necessario crearla, la richiesta. L'utilizzatore nel nostro settore ha bisogno di essere stimolato e invogliato».

«I freni? Stagione meteo, stagnazione dei consumi», la lista di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «così come la crescita dei robot soprattutto di fascia sotto i mille euro».

«Certamente», premette Manuel Munaretto di **Hu-**

BIOTRITURATORI ELIET®

Armonia in natura



Il Principio del TAGLIO CON L'ASCIA™

- ❶ Oltre al legno, il sistema di triturazione può trattare una miriade di rifiuti verdi anche carichi di foglie.
- ❷ È garantita una lunga durata, le lame dentate taglianti sono affidabili e reversibili e durano almeno 300 ore.
- ❸ Indipendentemente dal tipo di rifiuti verdi, le aperture nel setaccio di calibratura producono sempre delle schegge piccole e regolari.

FAR LAVORARE IL LEGNO

I biotrituratori ELIET adottano il principio del taglio con l'ascia™ brevettato da ELIET. La tecnologia di triturazione sfrutta la debolezza del legno quando tagliato nel senso delle fibre. Quest'azione produce delle schegge Biotech™ che si trasformano più velocemente in compost nutritivo. Le macchine ELIET aiutano così a favorire il processo di riciclaggio naturale in un modo molto conveniente. Triturano quasi tutti i materiali organici e sopportano l'eventuale entrata di corpi estranei.



Foglie, palme e rifiuti verdi umidi non sono più un problema.

Grazie alla nuova tecnologia 4S, i biotrituratori sono dotati di un sistema di scarico Turbo™ in cui un'apposita turbina di aspirazione, creando un forte effetto di vuoto, risucchia ogni

tipo di rifiuto verde, palme incluse, e poi lo soffia finemente triturato attraverso uno scarico regolabile.

Il flusso d'aria permanente generato dalla turbina pulisce costantemente la camera di triturazione in modo che ogni intasamento è di fatto impossibile.



La Gamma disponibile:

NEO/NEO²/NEO³

Ø Macinabile 35/40 mm
(Neo 30 mm)
Produzione 0,3/0,4/0,5 m³/h
Autotrazione SI NO



MAESTRO CITY

Ø Macinabile 40 mm
Produzione 0,4 m³/h
Autotrazione SI NO



MAESTRO COUNTRY

Ø Macinabile 40/45 mm
Produzione 0,5 m³/h
Autotrazione SI NO



MINOR 4S

Ø Macinabile 45/50 mm
Produzione 0,6 m³/h
Autotrazione SI NO



MAJOR 4S

Ø Macinabile 55/60 mm
Produzione 0,9 m³/h
Autotrazione SI NO



PROF 5B

Ø Macinabile 80/90 mm
Produzione 5-7 m³/h
Autotrazione SI NO



SUPERPROF 2000

Ø Macinabile 120 mm
Produzione 6-7 m³/h
Autotrazione SI NO



SUPERPROF 2015/2015 MAX

Ø Macinabile 130/140 mm
Produzione 6-8 m³/h
Autotrazione SI NO



SUPERPROF CROSS-COUNTRY 2015/2015 MAX

Ø Macinabile 130/140 mm
Produzione 6-8 m³/h
Autotrazione SI NO



ULTRAPROF

Ø Macinabile 140/150 mm
Produzione 8 m³/h
Autotrazione SI NO



MEGAPROF ON-ROAD

Ø Macinabile 150 mm
Produzione 9-11 m³/h
A Traino SI NO



SABRE ITALIA

www.sabreitalia.com

0444 977655



Grin BM46A-82V

«Come tutti i prodotti da giardinaggio», evidenzia Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «chiaramente anche il rasaerba è influenzato dal meteo, il quale anche quest'anno non è stato del tutto favorevole. Ma in particolare ciò che frena maggiormente la vendita del rasaerba è sicuramente lo sviluppo del mercato dei tagliaerba robotizzati, soprattutto quelli progettati per le aree più piccole».

«I modelli a batteria», spiega Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «rappresentano allo stesso tempo un acceleratore ed un freno per il mercato. Aumentando i volumi dei modelli cordless, inesorabilmente erodono quote di mercato ai modelli elettrici e a scoppio».

«Gli acceleratori al mercato», il punto di

svarna, «è un mercato che non sta vivendo grossi stravolgimenti. Si cerca principalmente di acquistare un prodotto duraturo e di qualità. Per questo l'affidabilità di un marchio e il suo servizio di assistenza risultano spesso essere le armi vincenti in fase di scelta».

«Uno dei principali freni», spiega l'ufficio marketing di **Ibea**, «può essere una stagione che parte in ritardo per esempio, una acceleratore importante una nuova tecnologia».

Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sono sicuramente quelli relativi ai cambiamenti tecnologici; oggi riusciamo ad avere attrezzature professionali che non inquinano, pesano e vibrano meno rispetto a pochi anni fa e sono utilizzabili senza disturbare anche in ambienti urbani. I freni rimasti sono spesso dovuti ancora a chi è attaccato alla "vecchia scuola" e non tutti riescono a recepire immediatamente i vantaggi delle innovazioni tecnologiche». «Credo che in un mercato sostanzialmente stabi-



le», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «troviamo nelle incertezze e nella crescita la stessa motivazione. Nel primo caso alcuni clienti rimangono alla finestra guardando cosa succede con le nuove tecnologie altri osano con più coraggio e si spingono all'acquisto di tosaerba a batteria o robot».

LEVE DA MUOVERE. Come dare linfa ulteriore al mercato del rasaerba? Come ravvivarlo? Tante idee, compresa quella di restare sulla stessa strada. Percorrendola in lungo e in largo, convinti che sia quella giusta. Con aggiustamenti qua e là ma anche tante certezze già piuttosto radicate. «Per la motorizzazione a scoppio», frena Alessandro Barrera di **Brumar**, «non vedo leve decisive per smuovere il mercato. Innovazioni importanti e veramente innovative nel settore delle motorizzazioni a scoppio non sono riscontrabili all'orizzonte mentre invece la costante e rapida innovazione tecnologica nel comparto batteria potrebbe ulteriormente penalizzare questo comparto, a vantaggio di macchine meno inquinanti e rumorose che vadano incontro alla sempre maggiore richiesta di un ambiente da rendere più vivibile per le generazioni future».

«Puntare sull'ergonomia e facilità di utilizzo permette di "sfondare"», la carta di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «in mercati fino ad oggi quasi totalmente inespressi come quello delle donne ed anziani».

«Molti rivenditori devono cambiare passo e rivedere le loro dinamiche commerciali. Il negozio come veniva pensato 15 anni fa oggi è morto. Un rivenditore oggi», il suggerimento di Daniele Bianchi di **Grin**, «deve evidenziare e farsi pagare i propri servizi. Deve saper vendere i prodotti di alta gamma perché sono quelli che lo differenziano dall'online e dalla grande distribuzione. Deve fare una ricerca attiva della clientela al di fuori del normale giro del proprio negozio. La colpa non è solo del rivenditore. A mio avviso i produttori e i distributori hanno fatto diversi errori negli anni dedicando poche risorse nella formazione e nel supporto dei concessionari puntando solo a riempire i magazzini senza aiutarli a svuotarli. Noi di Grin per esempio abbiamo varato un sistema formativo che spazia in vari ambiti, dal commerciale al Mkt, e che non si basa solo sui nostri prodotti ma in generale sulla crescita dei nostri partner. Per noi un negozio deve imparare a utilizzare gli strumenti che il mercato gli offre a prescindere dalle vendite

dei nostri prodotti. Se il rivenditore cresce, cresceremo anche noi».

«Pur sembrando banale e ripetitivo, io proporrei», l'idea di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «la sostituzione del tosaerba a scoppio con uno a batteria potrebbe essere un buon sistema per rinvigorire le vendite».

«Abbiamo notato che c'è un interesse per il taglio mulching. Sicuramente i sistemi tradizionali di raccolta e scarico sono ancora molto presenti», rileva Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «ma stanno aumentando gli utilizzatori che tagliano il prato frequentemente e che quindi optano per delle macchine a taglio mulching. Come sempre non è da sottovalutare il ruolo della batteria che sta prendendo piede anche in questa categoria di prodotto».

«Una forte accelerata», il pensiero dell'ufficio marketing di Ibea, «la potrebbe portare una nuova tecnologia, qualcosa di nuovo, qualcosa su cui magari stiamo già studiando».

«È molto improbabile che si possa invertire questa tendenza. Dei numeri», spiega Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «potranno essere recuperati solo con l'implementazione dei rasaerba wireless a batteria. Questi hanno già da tempo in gran parte sostituito gli elettrici ma pian piano prenderanno sempre il posto anche di quelli con motore a scoppio».

«Difficile modificare il trend di alcune tipologie di rasaerba», frena Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «in quanto il contesto di mercato presenta un'evoluzione negativa. Parliamo principalmente delle macchine a scoppio. Lo sviluppo tecnologico nell'ambito dei prodotti cordless sarà il driver di crescita nel futuro prossimo».



RMA 765 V di Stihl

«Le leve sono semplici: continuare ad innovare, proponendo ai professionisti soluzioni efficaci ed efficienti, in modo da migliorare le condizioni di lavoro. Anche per questo», il punto di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «Pellenc progetta e sviluppa le proprie attrezzature a stretto contatto con i professionisti di settore, in modo da proporre sul mercato prodotti che realmente risolvono delle problematiche quotidiane».

«Noi crediamo che bisognerebbe investire di più nell'informazione relativa alla salvaguardia dell'ambiente e della salute tramite l'uso di tosaerba a batteria. La formazione della rete di vendita», osserva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «credo che abbia raggiunto un buon livello di conoscenza ma le tecnologie corrono velocemente e necessitiamo tutti di essere preparati alle nuove sfide».

IL RE PREZZO. Punti di vista. Così dominante il prezzo? Così incidente? Così più forte della qualità? Il mercato va più o meno in quella direzione, ma il mercato può anche essere veicolato dallo specialista. Orientato dalla forza del rivenditore, reso lineare dalle strategie di chi un acquisto lo può anche orientare con la competenza di una vita ed una linea coerente con quella della qualità.

«Attualmente la variabile prezzo è ancora rilevante», la certezza di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «ma se si vuole un rasaerba dalle alte prestazioni

è necessario uscire dalla spirale al ribasso perché una buona batteria ha un costo. Se ci si focalizza solo sul prezzo si rischia di ottenere una macchina dalle basse prestazioni e dalla ridotta autonomia. Il costo iniziale di un buon tosaerba a batteria viene facilmente ammortizzato dal risparmio dei costi del carburante e della pesante riduzione dei costi per la manutenzione. È necessario modificare il nostro modo di concepire il tosaerba».

«Ovviamente il prezzo rimane una variabile fondamentale», rileva Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «soprattutto in un'epoca in cui il consumatore può confrontare facilmente prezzi e caratteristiche dei modelli disponibili sul mercato. Ciò tuttavia non significa che il prezzo più basso avrà sempre la meglio, ma che è importante saper valorizzare e comunicare chiaramente le caratteristiche del prodotto, in modo che l'utente possa valutare il prodotto per ciò che vale e per le risposte che è in grado di dare alle sue esigenze, incluse quelle del portafogli».

«La variabile prezzo», il parere di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ha avuto maggior incidenza con la crescita esponenziale degli ultimi anni della Gdo e per ultima della vendita online. Il rivenditore specializzato certamente non potrà mai adeguarsi in toto ad una politica di prezzo aggressiva, perché perderebbe sicuramente. Altre sono le armi da mettere in campo: competenza, consulenza, prove pratiche, servizio, correttezza ed una selezione prodotti che sempre più rispondano ad un giusto rapporto prezzo-qualità».

«Per quanto riguarda **Einhell**», evidenzia Matteo Bendazzoli, «si è verificato uno spostamento dell'attenzione sul "risparmio" in senso generico più che sul costo del prodotto. Offrire vantaggi tangibili in termini di spesa a medio termine, non solo sull'immediato, e di soluzioni avanzate a problemi quotidiani è stata la chiave del nostro successo».

«Il prezzo diventa incidente nel momento in cui lo decide il rivenditore. È ovvio», osserva Daniele Bianchi di **Grin**, «che il cliente cerchi di spendere poco, ma un bravo venditore deve presentare l'alternativa più costosa e performante spingendo su macchine di un altro tipo. Questo sembra una banalità e tutti sono convinti di farlo. Ma lo fanno bene? Hanno spiegato il prodotto nella giusta maniera? Hanno fatto testare il prodotto dimostrando l'effettiva efficacia?»



GRIN[®]
CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

BREVETTATO
TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA

Grin BM46A-82V **new**



INCREDIBILE POTENZA **82V**

ECCEZIONALE DURATA CON UNA CARICA

RICARICA RAPIDA

Tagliaerba a batteria con Trazione.



**TRAZIONE
PROFESSIONALE**



Contattaci per un test drive su prato al **800-543858**

Assistenza telefonica gratuita
800.54.38.58

www.mygrin.eu

f i YouTube

Oggi molte aziende propongono finanziamenti con tassi agevolati per il credito al consumo. Ma solo una piccola parte dei negozi li sfruttano. In altri campi, pensate per esempio ai cellulari, l'acquisto a rate è entrato nella quotidianità e permette di vendere prodotti costosissimi dilazionando i pagamenti. I rivenditori che utilizzano i finanziamenti come metodologia di pagamento proponendoli intelligentemente hanno tratto grande giovamento nelle vendite».

«Probabilmente il prezzo è ancora la variabile più incidente», osserva Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «ma non credo che dipenda da una minore capacità di acquisto, quanto dalla possibilità di poter fruire di varie informazioni grazie il web e gli smartphone. L'enorme quantità di input presenti nel web scatenano la competizione tra i vari venditori, portando al ribasso il prezzo medio di ogni segmento prodotto, di conseguenza. Indipendentemente dal potere di acquisto, chiunque cerca di acquistare al prezzo inferiore o cercare prodotti simili al prezzo inferiore».

«Ha certamente il suo peso il prezzo. In un mercato molto tradizionale», aggiunge Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «dove si conoscono bene le caratteristiche delle macchine e dove l'utilizzatore ha da tempo creato una cultura riguardo la stessa, si cerca il miglior rapporto qualità-prezzo».

«La variabile prezzo», sostiene l'ufficio marketing di **Ibea**, «ha da sempre una sua influenza, bisogna però essere bravi a giustificarlo e motivarlo».

«Per i prodotti domestici», il punto di Roberto Foti

Belligambi di **John Deere Italiana**, «il prezzo è sicuramente uno delle leve più importanti, tant'è che sempre più il mercato si sta spostando dai tosaerba con scocca in alluminio a quelli in lamiera».

«Per quanto riguarda la Gdo», sottolinea Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «il prezzo ha sempre una valenza importante. Diverso il discorso per il canale tradizionale, dove la qualità e il servizio assistenza post-vendita hanno sempre un ruolo fondamentale».

«La variabile prezzo incide ancora ovviamente in modo importante», conferma Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «a maggior ragione è fondamentale avere ben chiara la tipologia di lavoro da svolgere in modo da avere una macchina adeguata. Spesso puntare su attrezzature non professionali per svolgere lavori intensivi, rischia di portare ad una spesa doppia nel lungo andare! Scegliere invece di acquistare attrezzature professionali, permette di beneficiare di tutta una serie di vantaggi che nel lungo periodo tendono a far rientrare il costo dell'investimento iniziale, riuscendo ad avere sempre un lavoro ottimale con prestazioni al top».

«Il prezzo», il punto di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è una componente importante ma non è l'unico driver nella decisione d'acquisto. Se così fosse comprenderemo tutti il tosaerba più economico sul mercato, fortunatamente la realtà è un pochino diversa. I clienti hanno esigenze differenti e quindi sono più attenti ai dettagli che il mercato offre».

ULTIME FRONTIERE. Va avanti il rasaerba. Si ferma e riparte, riflette e accelera. Offerta sconfinata, macchine per ogni esigenza, linee complete. E la voglia di guardare avanti, di regalarsi dell'altro, di spostare lo striscione del traguardo ancora più in là. «Se ci si focalizza esclusivamente sul prezzo», avverte Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «non c'è molta strada per l'innovazione tecnologica. AL-KO da sempre punta su innovazione e qualità, i tosaerba Highline sono un deciso passo avanti nel processo di innovazione tecnologica. Con un particolare sistema di stampaggio brevettato siamo riusciti ad ottenere una scocca con prestazioni di taglio e raccolta imbattibili. Vogliamo continuare a seguire questa strada che ci ha portato molte soddisfazioni e anche buoni risultati commerciali. Per questa ragione andremo ad utilizzare la scocca highline su tutta la gamma di tosaerba. In questo modo possiamo offrire un prodotto senza rivali sul mercato e con un eccellente rapporto prezzo/prestazioni».



Rasion di Pellenc



Moweo 46.0 Li SP
di AL-KO

«Il settore in cui si stanno attualmente concentrando le maggiori evoluzioni tecnologiche», il quadro di Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «è quello del rasaerba a batteria. Con batterie sempre più potenti, compatte e convenienti permettono di alimentare per un periodo di tempo adeguato anche rasaerba trazionati di media dimensione. Questo sarà sicuramente il campo in cui si concentreranno le maggiori novità tecnologiche nel prossimo futuro». Nell'offerta Blue Bird anche il modello Taurus 46 TWS, uno dei più venduti della gamma. I punti di forza di questa macchina sono l'estrema solidità ed affidabilità. La scocca in lamiera d'acciaio spessa 1,6 mm risulta particolarmente spessa e resistente per un rasaerba di questa taglia. Questo modello compatto racchiude in sé tutte le caratteristiche che normalmente si trovano nei modelli più professionali: scarico 3 in 1, ruota posteriore alta, copricesto in plastica, cruscotto comandi e ovviamente la semovenza. La potenza necessaria è fornita dal motore B&S 500E da 140 cc. Le linee moderne e la qualità dei componenti, unite alla cura costruttiva, fanno di questo modello un vero top di gamma, offerto a prezzo più che accessibile.

«Credo sia complicato», rileva Alessandro Barre-ra di **Brumar**, «inventarsi oggi una vera innovazione rivoluzionaria per il tosaerba tradizionale. Le nuove "tecniche" tecnologiche sono già in essere, dettate dalle direttive macchine per rumore ed emissioni, e dalla sempre maggiore attenzione alla motorizzazione a batteria, che si in tempi abbastanza rapidi può dare una vera svolta rivoluzionaria al settore».

«Tralasciando la genetica sull'erba stessa – chissà, forse un giorno si creerà in laboratorio un'erba sempre verde che si ferma all'altezza stabilita senza ulteriore crescita - direi che il grosso si è fatto. Già oggi», racconta Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «è possibile raccogliere o meno l'erba, farla tagliare ad un robot ed utilizzare fonti energetiche differenti. Al netto di continui miglioramenti techno-

logici (batterie che lavorano per una settimana al posto che per tre ore) direi che il più è fatto».

«Noi di **Grin**», la fiera di Daniele Bianchi, «dimostriamo che le invenzioni nel mondo del tagliaerba sono ancora possibili. Nel 2005 ci avevano detto che il mercato era saturo e non c'era posto per noi, ma oggi vendiamo migliaia di tagliaerba in Italia e all'estero. Quindi è davvero possibile continuare ad innovare sia dal punto di vista tecnico che dal punto di vista commerciale e marketing. Sulle motorizzazioni poi ci sono grandi prospettive con i prodotti a batteria e gli avviamenti elettrici sui motori a benzina. Le nuove tecnologie permettono già oggi di ottenere prestazioni fino a pochi anni fa impensabili, ma grossi margini di miglioramento sono ancora possibili».

«Nessuno può dirlo», l'apertura di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «certamente il livello tecnologico rispetto alla funzione che deve svolgere la macchina, ha da tempo raggiunto degli standard difficilmente superabili. In ogni caso non si può mai dire di aver finito di migliorare qualcosa».

«C'è sempre», il punto di partenza dell'ufficio marketing di **Ibea**, «qualcosa che si può apportare ad un prodotto anche ormai consolidato come il tosaerba. Qualcosa stiamo studiando, ma non vogliamo sbilanciarci».

«Personalmente penso che su una macchina così relativamente semplice», la premessa di Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «le possibili implementazioni potranno essere abbastanza limitate. Quello su cui si potrà avere un possibile sviluppo sarà quello di avere macchine wireless con batterie sempre più potenti ed a maggior autonomia. In ogni caso le possibili innovazioni riguarderanno comunque le motorizzazioni».

«C'è tanto margine di sviluppo», evidenzia Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «principalmente sul versante dell'elettronica e della digitalizzazione dei comandi».



GE-CM 36/47 HW Li
di Einhell

Fra le novità di MTD la rinnovata gamma Cub Cadet per il 2020 che spazia dai modelli entry level a spinta con taglio 42 cm, fino ad arrivare ai nuovi rasaerba con scocca in alluminio della serie XM. All'interno della gamma LM è presente un nuovo modello con motorizzazione Kawasaki, caratterizzato da un eccezionale rapporto qualità prezzo. La macchina ha una scocca in acciaio da 53 cm ed un potente motore Kawasaki FJ 180V. La velocità di avanzamento è regolata dall'esclusivo sistema My Speed, che adatta automaticamente la velocità al passo dell'operatore. L'allestimento è full optional e comprende, le ruote di diametro maggiorato montate su cuscinetti a sfera, la regolazione centralizzata dell'altezza di taglio, il kit mulching, il cesto di raccolta in tela con hard top ed indicazione di riempimento. La macchina è un "4 in 1", di conseguenza è possibile scegliere la modalità di taglio tra scarico laterale, mulching, raccolta o scarico posteriore. Le macchine saranno disponibili nei concessionari ufficiali Cub Cadet a partire dalla prossima primavera.

«Gli aspetti sui quali continuare a puntare», evidenzia Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sono sicuramente ancora quelli relativi all'ecosostenibilità, all'ergonomia e alla semplicità di utilizzo da abbinare alle prestazioni».

«Vedremo ancora tante novità in ambito professionale e hobbistico. Per esempio», il pensiero di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «la digitaliz-

zazione è una tecnologia che sta muovendo i primi passi in questo settore e ha ancora tanta strada da fare. Credo anche che ci saranno miglioramenti sulle batterie e sui motori elettrici utilizzati. Questi progressi ci porteranno ad avere maggiore autonomia e pesi ridotti».

LA MACCHINA PERFETTA. Qualcosa da catturare c'è ancora. Non è stato tutto inventato, anche se i rasaerba di oggi hanno tecnologia già avanzatissime, plus in serie, accorgimenti in ogni angolo, un design sempre più accattivante. Eppure la macchina della ricerca e sviluppo dei grandi e piccoli marchi continua a lavorare. Alla ricerca del dettaglio, a caccia dell'ultima idea da trasferire sul campo, provando a non accontentarsi mai secondo mission aziendali da sempre tendenti al meglio. «I nuovi tosaerba AL-KO Comfort, AL-KO Premium e solo by AL-KO serie 1», evidenzia Luca Corbetta, product & marketing manager di **AL-KO Italia**, «sono pensati proprio per essere i tosaerba ideali per l'utilizzatore hobbista alla ricerca di un prodotto affidabile, innovativo e dal design accattivante. Tre versioni per coprire le differenti richieste degli utilizzatori. La scocca highline verrà utilizzata anche con alimentazione a batteria, non dobbiamo e non possiamo dimenticare che il futuro sta nella batteria».

«Non esiste il rasaerba perfetto», puntualizza Alessandro Barrera di **Brumar**, «esiste il rasaerba ide-





LA NATURA È
IL NOSTRO MOTORE

HELION ALPHA

TAGLIASIEPI A BATTERIA

RAPIDO ◦ ERGONOMICO ◦ ADATTABILE

PELLENC
ITALIA



pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

INCHIESTA

ale in relazione all'esigenza del cliente ed in base alle dimensioni ed alle caratteristiche del prato. Anche il target di spesa può determinare la scelta, ma certamente è compito del rivenditore consigliare e motivare una scelta ottimale tra qualità e prezzo. Un consiglio sbagliato, mirato solo ed esclusivamente sul business, non dà professionalità al punto vendita per distinguersi dalle offerte della Gdo e della vendita online. La correttezza alla lunga paga sempre».

«A batteria, con mulching e semovente. Magari», prosegue Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «con batterie che posso utilizzare ovunque in casa, dall'aspirabriciole al martello tassellatore, o in giardino, dalla pompa all'elettrosega. Il tagliaerba a batteria GE-CM 36/47 S HW Li ad esempio è un formidabile aiutante per la cura del giardino. Dotato di quattro batterie da 18 V - 4.0 Ah e di due caricabatterie doppi consente di tagliare prati fino a 1.000 metri quadri con una sola ricarica. Il motore Brushless da 36 V fornisce tutta la potenza necessaria per un taglio efficace ed efficiente. La tecnologia Vortex garantisce un'ottimizzazione del flusso di aria all'interno della camera di taglio permettendo di sfruttare al massimo il vano per l'erba tagliata. Il design del tagliaerba permette una facile pulizia e manutenzione nonché facilità di stoccaggio in ogni spazio. Dotato di grandi ruote, possibilità di scarico laterale, mulching e sacco di raccolta da 75 litri è sempre pronto ad ogni esigenza. La semovenza consente un utilizzo senza dispendio di energia e senza alcuna fatica anche a persone minute o anziane. La dotazione di 4 batterie Power X-Change garantisce, inoltre, una fonte di energia inesauribile per altri 80 articoli sia garden che tools».

«Un rasaerba perfetto», l'idea di Daniele Bianchi di **Grin**, «è un rasaerba senza raccolta perché oggi le persone hanno sempre meno tempo da dedicare al giardino. Le loro aspettative in termini di

Cramer 82LM61S di
Hikoki Power Tools Italia



qualità però sono molto alte, quindi è necessario proporre un prodotto con ottime performance. La macchina deve essere di semplice utilizzo perché possa essere usata da ogni membro della famiglia. Io poi nel 2020 comprerei assolutamente un prodotto motorizzato a batteria che è chiaramente più pratico, ecologico e con minori costi di gestione, scegliendo naturalmente un prodotto che mi permetta di avere prestazioni identiche a una macchina a benzina.

La dimensione della macchina dipende dalle dimensioni del giardino del cliente, ma suggerirei di evitare macchine troppo ingombranti data la conformazione dei giardini italiani: il taglio da 46 cm è quasi sempre quello ottimale».

«Al di là del robot tagliaerba», la certezza di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «senza dubbio il prodotto a batteria è la miglior soluzione possibile. Leggero, silenzioso, facile da usare, non inquina, non fa odore, minore manutenzione, con una batteria posso usare altri utensili».

«LC 247S», la risposta di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «sicuramente rappresenta un'ottima scelta per l'hobbista, grazie alla trazione semovente, la possibilità di scegliere il tipo di taglio tra raccolta, mulching BioClip® o scarico posteriore. Il tutto con una regolazione dell'altezza di taglio facile e intuitiva. Nel segmento batteria Husqvarna LB 146i rappresenta una macchina leggera ed ergonomica che offre un ottimo taglio mulching BioClip®, zero emissioni e rumorosità ridotta». Fra le macchine di spessore di Husqvarna anche LC 353iVX, rasaerba a batteria con larghezza di taglio maggiorata e due alloggiamenti per batterie Husqvarna Bli, grazie alle quali garantisce grande praticità, economicità e lunga durata. Il funzionamento estremamente silenzioso ed efficiente, permette di svolgere ogni lavoro azzerando le emissioni dirette di fumi e gas di scarico. Il design ergonomico comprende un tastierino intuitivo che raccoglie tutte le informazioni necessarie, una semplice regolazione dell'altezza



PRO 43B di John Deere

di taglio e una facile manovrabilità in giardino, grazie anche all'auto-guida che facilita la rasatura di prati di medie dimensioni. La connettività bluetooth fornisce all'utente dati e informazioni sul prodotto e consente una manutenzione più efficiente. La possibilità di poter scegliere tra tre metodologie di taglio (raccolta/BioClip®/scarico posteriore) lo rende ancora più versatile ed efficiente. Inoltre il cesto che raccoglie l'erba è progettato con sistema di blocco della polvere, in maniera tale da evitare che la stessa venga soffiata contro l'operatore ed evitando così fastidiosi inconvenienti. Husqvarna LC 353iVX è la soluzione perfetta per giardini perfetti senza compromessi.

«La macchina ideale», la fotografia dell'ufficio marketing di **Ibea**, «è quella con un taglio da 48 cm che permetta più funzioni, dalla raccolta al mulching senza cambiare lama, consigliabile in alluminio, per una durata eterna».

«Il rasaerba ideale è sicuramente», l'istantanea di Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «una macchina semplice, leggera e soprattutto a bassa manutenzione. Il fattore tempo, unitamente al prezzo, è uno degli elementi fondamentali che influenzano la decisione d'acquisto del cliente consumer tipo».

«Si può affermare che i clienti hobbisti più evoluti», racconta Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «siano sempre più attenti all'alimentazione a batteria, mentre il cliente "tipo" sceglie ancora prevalentemente i prodotti tradizionali a scoppio».

«I clienti», la fotografia di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «richiedono semplicità d'uso, risparmio di tempo, manutenzione ridotta, sicurezza e ergonomia. Stihl si sta impegnando nella progettazione di nuovi prodotti che possano soddisfare le esigenze dei clienti hobbisti esigenti. Il tosaerba ideale è un prodotto maneggevole, leggero, versatile nei sistemi di taglio silenzioso e che rispetti l'ambiente».

ANIMA PROFESSIONALE. E poi ci sono i professionisti. Gli artisti del verde, quelli sempre avanti a testa bassa senza mai fermarsi. Quelli per cui il rasaerba è un inseparabile compagno di viaggio. Fin lì il robot non arriva del tutto. O meglio, già presente con linee per ampie metrature ma non ancora radicato come le piccole macchine per i piccoli prati. C'è un'anima forte nel professionale, senza compromessi o percorsi lasciati a metà. «È difficile delineare un identikit, in quanto all'interno di questo insieme si nascondono

le esigenze più disparate in termini di superficie di taglio, dotazioni e capacità di spesa. Sicuramente l'affidabilità del prodotto», aggiunge Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «è un caposaldo anche per i modelli entry level. Questo campo vede una penetrazione sempre maggiore della batteria, grazie alle dimensioni medio-piccole delle scocche che non richiedono grosse potenze per far funzionare la macchina. Il rasaerba professionale è invece più definito: la solidità della scocca, la potenza del motore e una assoluta affidabilità di tutte le componenti della macchina sono requisiti imprescindibili per il professionista».

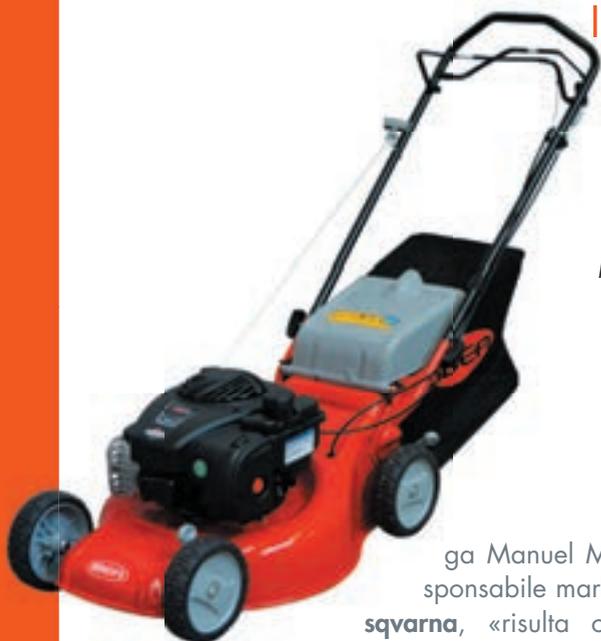
«**Grin** è in forte crescita nel settore professionale», evidenzia il responsabile commerciale e marketing Daniele Bianchi, «perché il professionista si sta rendendo conto di quanto sia importante avere nel proprio parco macchine un tagliaerba senza raccolta di qualità. Quest'anno nel campo macchine professionali siamo cresciuti del 25%. Il professionista per la maggior parte compra macchine con motore a benzina, ma nell'ultimo anno si è notato un fortissimo interesse per i tagliaerba a batteria che prevediamo aumenti nel 2020».

«Il professionista si sta ancora rivolgendo al prodotto a scoppio con le stesse modalità di sempre. La batteria», puntualizza Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «è a volte un'esigenza ed in altre un desiderio. C'è comunque troppa confusione su quale marchio o piattaforma di voltaggio affidarsi oltre a non essere ancora maturata la consapevolezza sulle reali prestazioni delle macchine. Credo che il nostro ruolo non debba essere solo mostrare e convincere della bontà del prodotto ma consigliare un metodo diverso di lavoro che includa oltre alle prestazioni anche rispetto della salute dell'uomo e dell'ambiente e, non per ultimo, la riduzione dei costi».

«La macchina professionale», spie-



*Ego LM 2122 E-SP
di Brumar*



Ibea 47SB

ga Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna**, «risulta caratterizzata da una domanda stabile e fidelizzata.

Si punta verso macchine performanti e durature, con una buona larghezza della lama di taglio e trazione semovente. Tutte caratteristiche che possono ritrovare sul modello Husqvarna LC 551SP».

«Con le sue giuste esigenze», il quadro dell'ufficio marketing di **Ibea**, «notiamo buone risposte anche dalla fascia di utilizzatori professionali, sempre più informati e propensi alle novità».

«Il professionista», il quadro di Roberto Foti Belgambi, sales manager Turf&Golf di **John Deere Italiana**, «in genere tende ancora ha avere esigenze di qualità, robustezza, affidabilità e servizio di un certo livello. Anche se rispetto al passato, vista l'accresciuta competitività del settore e soprattutto in quello del verde pubblico, anche il professionista tende ad avvicinarsi a prodotti di media bassa fascia. Da rilevare in oltre che questi clienti si affidano sempre più alle macchine di tipo mulching ed in più anche loro si stanno avvicinando ai modelli a batteria. È anche per questo motivo che proprio in questi giorni noi di John Deere abbiamo lanciato il nuovo modello wireless PRO43B studiato specificatamente per i clienti professionali». Nell'offerta John Deere anche il nuovo modello professionale a batteria PRO 43B da 43 cm di taglio, con scocca in alluminio, display digitale, modalità ECO,

Cub Cadet LM3 ER53S
di MTD Products Italia

semoenza a variazione continua e doppia batteria a ioni di litio da 6 o 4Ha.

«I prodotti professionali stanno soffrendo», conclude Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «nel senso che i volumi non crescono in modo sensibile. Il continuo miglioramento dei prodotti di fascia medio alta, sta contrastando sempre di più la vendita di prodotti specifici per il professionista, che spesso sceglie buone macchine di categoria inferiore».

«Pellenc produce attrezzature dedicate ai professionisti, per questo è costante il contatto con queste figure. Questa fascia di mercato», osserva Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «sicuramente è in rapido mutamento. Oggi i giardinieri sono sempre più informati e alla ricerca di caratteristiche ben precise. I cambiamenti normativi in quanto ad inquinamento, che palesano la necessità di lavorare con una certa tipologia di attrezzature, fa sì che ancora di più sia necessaria una particolare attenzione alla scelta del rasaerba in fase di acquisto. L'esigenza di lavorare con attrezzature ad alte prestazioni ed ecosostenibili oggi è più che mai tangibile, ed i professionisti stanno reagendo in maniera importante».

«I professionisti desiderano tosaerba a batteria robusti che possano lavorare in diverse situazioni di lavoro. La versatilità di passare dal taglio con raccolta a quello mulching», il punto di Francesco Del Baglivo, marketing product manager di **Stihl Italia**, «costituisce un elemento di grande interesse. A questo proposito siamo pronti nel lancio del nuovo tosaerba a batteria Stihl RMA 765 V che risponde a queste esigenze. Questo modello ha una larghezza di lavoro da 63 cm con doppia lama e può utilizzare le nuove batterie AR 2000L e AR 3000L oltre al quelle della serie AP 300 e AP 300 S». Lungo ancora il cammino del rasaerba. Atteso a nuove sfide, a rimettersi in discussione come ha sempre saputo fare. Senza mai sentirsi il vero padrone del giardino, solo cosciente di essere la guida di altre macchine che per tanto tempo l'hanno accompagnato nel suo viaggio. Adesso c'è anche il robot con cui provare ad andar d'accordo. Anche se per un prato, specie se piccolo, per due non può esserci spazio. Le prime avvisaglie ci sono già state, altre ne arriveranno. Aspetta l'evolversi dello scenario il rasaerba, pronto a prendere le adeguate contromisure. A salire ancora di livello. A fare un altro sforzo. Senza paura, come d'altronde racconta la sua orgogliosa storia.



STIHL

PROMOZIONE AUTUNNO 2019

—
28/09/2019 - 31/12/2019

Scopri i Rivenditori aderenti all'iniziativa sul sito:

www.stihl.it



Scansiona il QR code

Scopri tutta la gamma di
prodotti in promozione!

Vent'anni di storia, tracciata da persone prima che da numeri. Allora come ora, con un fatturato che continua a lievitare ed un futuro parecchio roseo. Abbracciando tutti i giorni qualità e assistenza al top. Senza mai fermarsi.

MULTIPOWER

LA FORZA DELLE IDEE

Squadra vera Multipower. Solida, unita, piena di risorse. Serietà al potere, qualità al massimo, la giusta vena d'effervescenza. Dal lavoro in ufficio ai risultati ormai sotto gli occhi di tutti, dalla fidelizzazione del cliente fino al tuffo in piscina che ha chiuso in bellezza il 18 luglio nella sede di Gualtieri, in un buio pieno di luci, la festa per i suoi primi vent'anni. Tutto fatto in casa, con la naturalezza dei forti e la sicurezza di chi sa bene quanto val-

ga. E di quante carte abbia in mano coi suoi motori senza compromessi. Multipower è ora soprattutto nel feeling con Rato. Una ad occuparsi della logistica, l'altra della parte commerciale. Tutto in stretta sinergia, altro concetto che in quegli uffici s'è sempre emerso nitido. Lievita Multipower, con due freschi dipendenti in più nell'organico che qualcosa vorranno pur dire e progetti in serie che vanno di pari passo con numeri sempre più interessanti. L'azienda è nell'adrenalina di Andrea Tachino, uno





che ha solcato i corridoi dell'Eima per la prima volta ad otto anni e che ora a 33, attingendo dall'esperienza immagazzinata continuando a seguire fin da bambino il papà che adesso non c'è più, ha creato un giocattolo di cui tutti vanno fieri. «Mai il passo più lungo della gamba, gli investimenti sempre necessari, l'assistenza al massimo», la ricetta di Tachino, spontanea come le parole prima del taglio della torta, fra musica e brindisi. Del tuffo in piscina non era ancora il momento.

ASTICELLA SEMPRE ALTA. Muri spessi, fondamenta orgogliose, coraggio in abbondanza. «Multipower è una realtà dinamica portata avanti da uno staff giovane, competente e appassionato, che negli anni ha sempre fatto la scelta dei prodotti giusti da distribuire, di qualità, e ha sempre puntato sul servizio capillare su tutto il territorio. Queste sicuramente sono le chiavi della sua continua crescita», la fotografia di Ioleo Beltrami, presidente del gruppo, ennesimo attestato di un'opera che nel mercato sta mettendo radici sempre più profonde. «Il segreto? La competenza dei nostri collaboratori, la fidelizzazione della clientela alla nostra azienda tramite una presenza capillare, il servizio tempestivo, l'efficace comunicazione», la sintesi di Erica Iotti, direttore

vendite, sveglia puntata ogni mattina alle 6, in Multipower da cinque anni forte di un'esperienza nel settore che parte da ancora più lontano. E principi chiari. «In primis pianificazione ed organizzazione del lavoro, la soddisfazione di quel che si fa, la motivazione della forza vendita», la ricetta presto pronta, fra un ordine e l'altro.

PASSAGGI COMODI. Il resto viene facile. «Fin dalla prima macchina abbiamo sposato Multipower per le motorizzazioni Subaru poi trasformate in Robin. E stiamo testando anche i motori Rato, ottimi per prestazioni e consumi. In questi anni di collaborazione abbiamo acquistato migliaia di pezzi, sicuramente la qualità dei prodotti offerti ci ha aiutato a rendere le nostre macchine affidabili e performanti», il quadro di Enrico Castellari, presidente di Castellari Srl, azienda leader nella potatura, ulteriore attestato di qualità indirizzato a Multipower. E avanti così. «L'azienda si sta affermando in poco tempo, nonostante un periodo certo non dei più facili. Il marchio Rato d'altronde sta avendo un buon livello di crescita per il giusto equilibrio tra prezzo e qualità, nel settore semiprofessionale sta avendo buoni risultati. Alla base di tutto ci sono delle persone, perché le aziende grandi o piccole che siano sono fatte da persone e quelle capaci purtroppo non solo molte. E Multipower ha un leader che ha costruito un bel gruppo di persone», l'istantanea di Alessandro



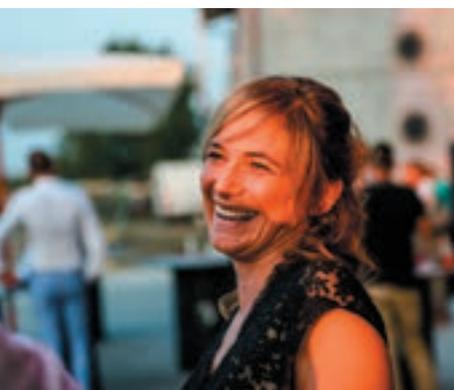
Beltrami Ioleo e Tachino Andrea, presidente e amministratore di Multipower





Ran Li direttore RATO, Tachino Andrea, Teodori Federica direttore RATO EUROPE, Long Vey responsabile vendite RATO Europa

Bertolucci, titolare di Bertolucci Garden, officina autorizzata storica di Multipower e rivenditore ufficiale Rato.



Iotti Erica direttore vendite Multipower

IL VALORE DELLE PERSONE. I dietro le quinte non si contano. Lunghi vent'anni, soprattutto se vissuti sempre a cento all'ora. Con gli uomini davanti ai numeri. «Sin dal primo giorno in Multipower hanno sempre rispettato ed apprezzato il mio lavoro. Ancora oggi con Andrea Tachino bastano poche parole per capirsi e trovare soluzioni per affrontare un mercato ogni giorno più difficile», la fotografia di Vito Bellomo, storico agente e

primo collaboratore, fin dal 1999, di Multipower per la Puglia. Custode di un sacco di aneddoti. «Una volta affiancai un nostro rivenditore del Gar-

gano per una vendita a dei coltivatori di cozze. Alla fine della trattativa per ringraziarmi mi riempiono il bagagliaio di cozze. La mia macchina», sorride Bellomo, «era diventata un peschereccio. Aneddoti a parte, questa è azienda coraggiosa per la propensione che ha nell'investire nel magazzino ma anche familiare e poi sempre sul pezzo». Multipower è compenetrata in ogni angolo. E piace. Vedi l'esempio di Micol Grassi, ragazza tuttofare, impiegata in una struttura medica immersa nel verde dell'azienda agricola di famiglia dove c'è spazio anche per l'area giardino. «Mi sono innamorata dei prodotti Rato Battery, in quanto mio marito ha deciso di regalarmi un tosaerba a batteria nel momento in cui ci siamo trasferiti nella nuova casa con giardino. All'inizio ero scettica, ma quando ho notato che bastava inserire la batteria e schiacciare un bottone per lavorare, sono rimasta entusiasta. La semplicità di utilizzo mi permette di tagliare il prato ogni settimana ed avere sempre il giardino in condizioni perfette», il quadro di Micol, ulteriore anello felice di una catena parecchio oliata. Storie di vendite oltre cifre e percentuali, grafici e proiezioni. La vera strada del successo.



Mazzoli Graziano, Luzi Leo, Vulpiani Daniele, Borgese Orlando, alcuni dei collaboratori di Multipower





campbelladv.com 70718

ITALIAN POWER è sinonimo di qualità ed affidabilità, ideale per tutti coloro che cercano prodotti innovativi. La gamma è stata progettata con la massima cura nella ricerca del dettaglio, per proporre macchine all'avanguardia in grado di soddisfare tutte le esigenze, garantendo ottimi risultati tecnici e prestando particolare attenzione al fattore economico. Risultato raggiunto grazie all'attenta ricerca dei componenti e all'utilizzo dei motori RATO, sempre più leader del settore.

Multipower
Quality & Services

Distributore esclusivo per l'Italia:
MULTIPOWER srl - Via Don Minzoni, 6D/6E
42044 Gualtieri (RE) Italy
Tel: +39-0522.221128 - E-mail: commerciale@multi-power.it
www.multi-power.it - Facebook: Multipower srl

POWERED BY
 **RATO™**

Una grande e solida famiglia.

**Motozappe
Decespugliatore a ruote
Biotrituratori
Arieggiatore
Trinciasarmenti
Transporter
Spazzaneve**

Eima, partenza lanciata: 620 adesioni appena aperte le iscrizioni

«La cortina fumogena del Sima non ha confuso le industrie di settore»

Parte alla grande la corsa per Eima International, la grande rassegna della meccanica agricola che si terrà a Bologna dall'11 al 15 novembre 2020.

Aperte ufficialmente le iscrizioni sulla

piattaforma online, alle 11 di mattina di lunedì 23 settembre, l'esposizione italiana organizzata da FederUnacoma ha registrato in poco più di due giorni 620 adesioni formalizzate delle quali 120 estere, con una richiesta di spazi espositivi pari a circa 60 mila metri quadrati. Un segnale potente dell'interesse che questa rassegna suscita presso le industrie del settore, preoccupate di garantirsi uno spazio all'interno di un evento che registra in questi anni un numero di richieste superiore alla capienza dell'intero quartiere fieristico. Nell'ultima edizione, quella di novembre 2018, le industrie partecipanti sono state 1.950, per una superficie espositiva netta di 150 mila metri quadri (350 mila lordi), una quota che potrebbe essere raggiunta rapidamente, se in soli due giorni risulta prenotato già più di un terzo dell'intero spazio.

«La cortina fumogena alzata dal Sima, la rassegna parigina che ha cercato di entrare in concorrenza con l'EIMA con un cambio di date e un progetto di rilancio molto vago e visionario», commentano i vertici di FederUnacoma, «non ha confuso le industrie di settore, che realizzano innovazioni tecnologiche concrete e operano su mercati reali. FederUnacoma ed EIMA sono oggi più che mai forti e motivate ad offrire ai propri espositori un'esposizione altamente professionale, e importanti opportunità di business. Partiamo da dati tecnici reali e certificati, in primo luogo i 318 mila visitatori dell'ultima edizione per realizzare una prossima edizione davvero straordinaria».



Il Parco più bello d'Italia, successo senza tempo

Vincono i Giardini della Venaria Reale e il Parco Fattoria di Celle



I Giardini della Venaria Reale e il Parco di Fattoria di Celle hanno vinto la diciassettesima edizione del premio «Il Parco Più Bello d'Italia» nelle categorie rispettivamente dei parchi pubblici e privati. Capolavoro dell'architettura e del paesaggio, dichiarato Patrimonio Mondiale dell'Umanità dall'Unesco, i Giardini della Reggia sono uno stretto connubio tra antico e moderno, un dialogo virtuoso tra insediamenti archeologici e opere contemporanee.

Il giardino è composto infatti da numerosi episodi: il Parco Basso con il Giardino delle Sculture Fluide di Giuseppe Penone ed il Potager Royal. Il Parco Alto con il giardino a Fiori, il Roseto, il Gran Parterre juvarriano. I giovani Giardini della Reggia di Venaria, inaugurati solo nel 2007, iniziano a delineare la forza del loro disegno, a testimonianza di una continua trasformazione naturale che nel panorama dei grandi giardini storici europei rappresenta un'esperienza unica. Oltre ad una semplice passeggiata o alle visite guidate con itinerari didattici, i giardini possono essere esplorati in altri modi divertenti, come con il trenino Freccia di Diana, la gondola o la carrozza a cavallo. Situata invece sulle colline di Santomato in provincia di Pistoia, in una splendida posizione per godere del panorama che spazia dal Duomo di Firenze alle torri di Serravalle, la Fattoria di Celle viene così definita già in origine: «L'insieme di architettura, scultura, parco, giardini, fontane, opere d'arte costituisce un episodio significativo e riassuntivo della cultura sette-ottocentesca del Granducato».

60

HUSQVARNA CHAINSAWS
1959-2019 ANNIVERSARY

HUSQVARNA 10/19



DA 60 ANNI TAGLIAMO AL TUO FIANCO IN BOSCO O NEL VERDE PUBBLICO

60

HUSQVARNA CHAINSAWS
1959-2019 ANNIVERSARY

- **1959** Husqvarna lancia la sua prima motosega, Husqvarna 90.
- **1973** Husqvarna inventa il freno catena, fondamentale per lavorare in sicurezza.
- **1980** Husqvarna lancia Husqvarna 40, una motosega fatta di materiali compositi leggeri con design compatto e peso ridotto.
- **2009** una rivoluzione importante riguarda la carburazione, che diventa elettronica grazie all'introduzione di AutoTune™.
- **2012** Husqvarna lancia la gamma a batteria con delle motoseghe robuste e silenziose.
- **2019** Husqvarna festeggia 60 anni dall'inizio della produzione di motoseghe!

HUSQVARNA 550 XP® Mark II / 550 XP® G Mark II

- Cilindrata: 501 cm³
- Potenza: 3.0 kW
- Velocità max. della catena (133%): 26.1 m/s
- Lunghezza barra: 33-50 cm
- Peso: 5.3 - 5.5 kg (gruppo di taglio esc.)
- Low Vib®
- Air Injection™
- X-Torq®
- AutoTune™



HUSQVARNA 545 Mark II / 545 G Mark II

- Cilindrata: 501 cm³
- Potenza: 2.7 kW
- Velocità max. della catena (133%): 25.4 m/s
- Lunghezza barra: 33-50 cm
- Peso: 5.3 - 5.5 kg (gruppo di taglio esc.)
- Low Vib®
- Air Injection™
- X-Torq®
- AutoTune™



Husqvarna®
READY WHEN YOU ARE



DA 60 ANNI TAGLIAMO AL TUO FIANCO NEL TUO GIARDINO O NEI TUOI SPAZI PRIVATI

STORICAMENTE POTENTI E PERFORMANTI

Tutte le motoseghe Husqvarna, dalle più compatte e leggere, fino alle pluripremiate professionali per l'abbattimento di grandi alberi, racchiudono la potenza e le prestazioni che hanno reso Husqvarna celebre in tutto il mondo. La gamma comprende sia modelli a scoppio che a batteria, per rispondere ad ogni tipo di impiego e contesto. Il design incentrato sull'utente non contribuisce soltanto a ridurre il carico di lavoro, ma anche a garantire il massimo comfort e precisione di taglio. È per questo che le nostre motoseghe sono equipaggiate con numerose soluzioni tecnologiche come i motori X-Torq® o E-Torq (brushless), LowVib®, AutoTune™ ed Air Injection™, che rendono il tuo lavoro più comodo e produttivo, permettendoti di sfruttare appieno le prestazioni delle nostre motoseghe.

LowVib®

Efficaci ammortizzatori antivibranti che assorbono le vibrazioni, salvaguardando le braccia e le mani dell'utilizzatore.

Air Injection™

Sistema di purificazione centrifuga dell'aria che riduce l'usura e prolunga la vita utile delle nostre motoseghe a scoppio.

X-Torq®

Il motore equipaggiato nelle motoseghe Husqvarna utilizza aria pura anziché una miscela di aria/carburante per espellere i gas di scarico, riducendo le emissioni fino al 75% ed incrementando l'efficienza del carburante fino al 20%.



HUSQVARNA 455 RANCHER II AUTOTUNE™

55,5 cm³, 2,6 kW, lunghezza barra 38-50 cm, 5,9 kg.
Air Injection™, X-Torq®, AutoTune™ e Low Vib®.



HUSQVARNA 450 II

50,2 cm³, 2,4 kW, lunghezza barra 33-50 cm, 4,9 kg.
Air Injection™, X-Torq® e Low Vib®.



HUSQVARNA 445 II

45,7 cm³, 2,1 kW, lunghezza barra 33-50 cm, 4,9 kg.
Air Injection™, X-Torq® e Low Vib®.



HUSQVARNA 440 II

40,9 cm³, 1,8 kW, lunghezza barra 33-45 cm, 4,4 kg.
Air Injection™, X-Torq® e Low Vib®.



HUSQVARNA 435 II

40,9 cm³, 1,6 kW, lunghezza barra 33-45 cm, 4,2 kg.
Air Injection™, X-Torq® e Low Vib®.



Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE

HUSQVARNA X-CUT

Create con i migliori materiali e testate dai massimi esperti, le catene Husqvarna X-Cut massimizzano ogni performance di taglio. Sottoposte a test continui, queste catene vengono fornite già pretensionate e pronte per essere installate sulle motoseghe, garantendo la massima efficienza durante tutto il lavoro e riducendo la necessità di manutenzione. Le catene X-CUT sono state sottoposte a cruenti giornate di test dove venivano confrontate con diverse catene già presenti sul mercato e montate su differenti modelli di motoseghe. I risultati sono stati estremamente positivi, in quanto la catena rimane affilata, non incollata e limita le vibrazioni, aumentando i livelli di comfort e sicurezza dell'utente.



HUSQVARNA X-CUT™ SP33G

Tagliante Semi-chisel, passo Pixel da .325" 1,3 mm, catena sviluppata e prodotta da Husqvarna. Contraccolpo ridotto, taglio stretto e tensione ridotta al minimo. Sviluppata per uso professionale su motoseghe di medie dimensioni, fino a 55 cc. Di serie sulla maggior parte delle motoseghe Husqvarna 550 XP®.



HUSQVARNA X-CUT™ S93G

La catena S93G con tagliante Semi-Chisel, passo 3/8" mini da 1,3 mm, è stata sviluppata per le motoseghe più piccole come le serie 100 e 200 o le motoseghe con impugnatura superiore per arboristi. Geometria e affilatura ottimizzate per una velocità di taglio elevata. L'efficienza elevata e il bilanciamento perfetto rispetto alla potenza erogata dalla motosega assicurano un taglio uniforme e preciso.



HUSQVARNA X-CUT™ C85

Catena avanzata ad alte prestazioni con tagliante Chisel, passo 3/8" da 1,5 mm, per motoseghe progettate per il lavoro forestale uso professionale a tempo pieno. Sviluppata interamente da Husqvarna sfrutta al meglio tutta la potenza della motosega. Grazie all'affilatura che resiste più a lungo, alla durata straordinaria, alla tensione inferiore e all'efficienza di taglio elevata, assicura risultati ottimali riducendone la manutenzione.



NOVITÀ

HUSQVARNA X-CUT™ SP21G

SP21G è una catena con tagliante Semi-Chisel, passo mini .325" da 1,1 mm, sviluppata specificatamente per la massima velocità di taglio ed efficienza delle motoseghe a batteria per il lavoro professionale a tempo pieno. L'efficienza energetica elevata e la geometria ottimizzata assicurano un taglio uniforme e di qualità eccellente, oltre a una maggiore maneggevolezza.

BARRE X-FORCE™

Garantiscono una maggiore produttività e allo stesso tempo richiedono minore manutenzione. A seconda del modello, questi vantaggi possono derivare ad esempio da caratteristiche quali profili aggiornati, puntale a rocchetto più grande, piastre centrali più leggere e cuscinetti supplementari autolubrificati a tenuta stagna, eliminando così il foro per l'ingrassaggio non più necessario, per un lavoro senza interruzioni.



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



Copyright © 2019 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.


Husqvarna
READY WHEN YOU ARE

Tre medaglie d'oro e due d'argento, John Deere fa il pieno ad Agritechnica

John Deere è stata premiata con una medaglia d'oro e tre medaglie d'argento dalla giuria DLG di Agritechnica 2019. Con questi riconoscimenti, la commissione per le innovazioni ha premiato il continuo impegno profuso da John Deere nello sviluppo di soluzioni tecnologiche avanzate e la sua collaborazione con le aziende partner. Complessivamente sono oltre 290 le novità tecnologiche che in questa edizione hanno partecipato al premio per l'innovazione della manifestazione. «John Deere», l'istantanea di Dennis Docherty, vice president sales & marketing John Deere per la Regione 2 quindi Europa, CSI, Nord Africa, Vicino e Medio Oriente, «investe oltre il 5% dei suoi profitti in ricerca e sviluppo, e le Medaglie Agritechnica testimoniano la nostra capacità di innovazione. Siamo particolarmente orgogliosi della nostra costante collaborazione con importanti aziende partner del settore e fornitori di servizi. Le partnership e l'apertura dei nostri sistemi sono i principali fattori di successo per l'ulteriore digitalizzazione del settore agricolo. La nostra azienda sta sviluppando soluzioni innovative che consentono ad agricoltori e contoterzisti di trarre maggiori profitti dalle loro attività». «Abbiamo rafforzato la nostra rete mondiale di enti di ricerca», sottolinea Martin Kremmer, direttore dell'ETIC Kaiserslautern, «e tutte le piattaforme prodotti John Deere così come il Centro Europeo per l'Innovazione Tecnologica (ETIC) di Kaiserslautern sono significativamente coinvolti in queste attività».



Truck Roadshow di Bosch Rexroth, tutte le proposte di Connected Hydraulics

S'è snodato fra il 30 settembre e l'11 ottobre il Truck Roadshow 2019 di Bosch Rexroth, tour in dieci tappe che ha visto protagoniste tutte le nuove soluzioni per la Connected Hydraulics. Il roadshow ha incluso un itinerario che, da nord a sud, ha interessato le principali aree industriali italiane. Da Rovereto a Ponzano Veneto, da Cuneo a Bologna, Cremona, Imola, Firenze, per poi passare da Terni, Chieti e, in chiusura, Taranto. A bordo del truck è stata esposta tutta la gamma Motion Control per l'Hydraulics, le valvole IO-Link, Servo Hydraulic Actuator (SHA), oltre a tutti i prodotti classici del portfolio Industrial Hydraulics, come valvole, cilindri, pompe, motori, il set Cytronix, i sistemi di azionamento Hägglunds CAB10. Durante le due settimane del roadshow clienti, business partner e player internazionali, come Sacmi, leader del settore della ceramica, hanno potuto conoscere e toccare con mano le nuove soluzioni di idraulica connessa di Bosch Rexroth e confrontarsi sui benefici e le nuove frontiere. «Con l'avvento dell'elettronica e del connected manufacturing», il punto di Riccardo Patat, head of sales product manager Idraulica Industriale di Bosch Rexroth, «la nuova campagna Connected Hydraulics mira a guardare avanti, verso il futuro della tecnologia idraulica, grazie a soluzioni innovative, già oggi disponibili sul mercato».

UN TAGLIO PER OGNI STAGIONE

— Attrezzi da taglio
per l'agricoltura
e il giardinaggio

LINEA PROFESSIONALE



STUDIOFABBRO.COM 09-2019

ART. 807

40th
Anniversary
STA-FOR
1976-2016



100% MADE IN
— ITALY —

STA-FOR®

Maniago (PN) ITALY - Tel. +39.0427.72376
info@stafor.com - www.stafor.com

Deere & Company, nel terzo trimestre utile netto di 899 milioni di dollari

Allen: «Quadro economico positivo, ma nel settore agricolo c'è incertezza»

Deere & Company ha totalizzato nel terzo trimestre 2019, conclusosi il 28 luglio 2019, un utile netto di 899 milioni di dollari, corrispondenti a 2,81 dollari per azione, rispetto ai 910 milioni di dollari, equivalenti a 2,78 dollari per azione, registrati nel secondo trimestre 2018 conclusosi il 29 luglio dello scorso anno. Per i primi nove mesi dell'anno fiscale l'utile netto di Deere & Company è stato di 2,532 miliardi di dollari, corrispondenti a 7,87 dollari per azione, rispetto a 1,584 miliardi (4,82 dollari per azione) dell'equivalente periodo 2018. Le vendite e i ricavi netti a livello globale sono calati del 3% raggiungendo 10,036 miliardi di dollari per il terzo trimestre 2019, e cresciuti del 5% per i primi nove mesi, raggiungendo i 29,362 miliardi. Le vendite nette di macchine hanno raggiunto un valore di 8,969 miliardi di dollari per il terzo trimestre e di 26,182 miliardi di dollari per i primi nove mesi, rispetto ai 9,287 miliardi di dollari e 25,007 miliardi di dollari del corrispondente periodo 2018. «I risultati ottenuti da John Deere in questo terzo trimestre riflettono le incertezze che continuano a caratterizzare il settore agricolo», ha dichiarato Samuel R. Allen, presidente e amministratore delegato John Deere. «Le continue preoccupazioni circa l'accesso al mercato delle esportazioni, la domanda a breve termine di materie prime come la soia e l'andamento complessivo dei raccolti hanno indotto gli agricoltori a rinviare acquisti importanti. Allo stesso tempo, il quadro economico generale rimane positivo, contribuendo ai positivi risultati ottenuti dalle divisioni Construction e Forestale».



Rosa "Gabriele d'Annunzio, il recupero del Roseto del Vittoriale

Presente da sempre e in numerosissime varietà in tutto il Parco del Vittoriale, ispiratrice di decorazioni su mobili e tessuti della Prioria, della celebre ricetta del "risotto alle rose", di versi poetici così come del titolo dei romanzi della Trilogia della Rosa. La rosa diviene ora occasione di un ulteriore

tributo al Vate: il Vittoriale degli Italiani rende omaggio al Poeta che più di tutti rese questo fiore immortale con un esemplare a lui dedicato. Quindi la nuova Rosa Gabriele d'Annunzio. Si tratta di una varietà creata in anni di tentativi e selezioni da Beatrice Barni, ibridatrice dello storico vivaio Rose Barni fondato nel 1882. La rosa dannunziana è una varietà di rosa a cespuglio a grandi fiori, dal portamento eretto e fogliame largo, verde scuro, assai resistente alle malattie e di un'altezza di circa cm 80-100 per una larghezza di cm 50-60.

I fiori presentano un boccio elegante e rilevato, si aprono molto lentamente, rivelando corolle grandi, assai doppie, di forma antica, a rosetta. Il colore è rosso intenso, con tonalità che passano dallo scuro al vellutato durante l'apertura.

Novità tecniche Agrilevante, sul podio anche Emiliana Serbatoi

Un importante riconoscimento internazionale per Carrytank® Pick-up, la linea di serbatoi espressamente pensati per il trasporto sui veicoli pick-up che Emiliana Serbatoi ha lanciato sul mercato

in risposta a una crescente richiesta. Il modello 400+50 combinato per gasolio e AdBlue® è stato premiato nell'ambito del concorso novità tecniche Agrilevante by Eima 2019 col riconoscimento di "Novità tecnica", una delle cinque conferite tra tutti i partecipanti: una importante assegnazione formalizzata in occasione dell'imminente fiera Agrilevante. Una significativa certificazione per la versione per pick-up della linea Carrytank®, la gamma di serbatoi in plastica per il trasporto e l'erogazione di carburante disponibili in diverse capacità che già facevano della facilità di trasporto un punto di forza. Adesso ancora più di prima, grazie alla nuova e performante linea che affianca i modelli esistenti.



Leroy Merlin, a Salaria

il settimo punto vendita romano



È stato inaugurato il settimo punto vendita a Roma di Leroy Merlin, l'azienda multispecialista che offre la possibilità di migliorare la propria casa grazie all'offerta di soluzioni complete di prodotti e servizi, in zona Salaria, che si aggiunge a quelli già esistenti di Porta di Roma, La Romanina, Tiburtina, Ciampino, Fiumicino e Laurentina. Il primo punto vendita realizzato senza consumo di suolo, nato dalla riqualificazione di una concessionaria auto storica di Roma nella zona di Salaria. Oltre alla posizione centrale e strategica, che permette di raggiungere un bacino di utenti più ampio e variegato (professionisti alto-spendenti con abitazioni ampie), il punto vendita di Salaria presenta un'altra importante novità: al suo interno infatti riunisce le caratteristiche di un punto vendita tradizionale con le logiche di uno showroom; un'innovazione per Leroy Merlin i cui showroom sono solitamente costruiti in prossimità dei punti vendita ma non integrati al loro interno, come nel caso di Corsico (Milano), Lissone (Monza Brianza), Pescara e Udine.

Viridea di Collegno, un laboratorio agricolo solo per bambini

Viridea ha disposto, domenica 6 ottobre nel garden center di Collegno, un laboratorio agricolo gratuito per bambini per avvicinare i più piccoli al giardinaggio e in particolare al mondo delle piante aromatiche e fiori eduli. Il laboratorio, organizzato in collaborazione con l'ortofloricoltura LIPA Piantine, si rivolgeva ai bambini tra i sei e gli undici anni, che hanno così avuto modo di trasformarsi per un giorno in giardinieri in erba e scoprire da vicino tante piante non solo belle da vedere ma anche buone da mangiare fra ortaggi, erbe aromatiche e fiori eduli biologici.

Guidati dagli esperti, i piccoli hanno seminato in vaso alcune piantine imparando l'importanza di rispettare la natura. Successivamente scopriranno come conservare tutto l'anno il profumo delle aromatiche e cucinare prelibati piatti "fioriti" con i fiori eduli.



CERCHI RICAMBI O SOLUZIONI?

BE PARTS È IL TUO PARTNER COMPLETO



- consegna celere in tutta Italia
- prodotti originali e sicuri
- consulenza tecnica specializzata
- corsi di formazione e aggiornamento sui motori
- soluzioni web
- ricambi di brand internazionali



HONDA

Kawasaki
— ENGINES —

STIGA®

GreenCutter®

Emak

Be
PARTS

A DIVISION OF
RAMA MOTORI S.P.A.



beparts@rama.it
www.beparts.it



Follow us

Clima e ambiente sempre al centro dei pensieri di idealo

Prosegue l'impegno di idealo, portale internazionale di comparazione prezzi leader in Europa, nei confronti dell'ambiente e del clima. L'azienda, che recentemente ha scioperato a Berlino nell'ambito di #FridaysForFuture, negli ultimi anni è riuscita a ridurre significativamente la propria impronta di CO2 grazie a misure di risparmio energetico e all'introduzione dell'elettricità verde. Dal 2019, idealo è a impatto zero in termini di CO2, ma sono previste numerose altre iniziative. La sede centrale dell'azienda



a Berlino e il centro dati di Norimberga vengono gestiti al 100% con elettricità verde. Laddove le emissioni di gas serra non possano ancora essere evitate, ad esempio per il riscaldamento, i viaggi d'affari o l'utilizzo di servizi esterni di cloud, idealo utilizza i certificati CO2 per compensarne gli effetti. Idealo, infatti, si assume la responsabilità climatica per i propri dipendenti. Che si tratti della pensione, dell'assicurazione sanitaria o di quella contro la disoccupazione - ovunque i datori di lavoro pagano all'incirca la metà dei costi. Secondo idealo, ciò deve valere anche per la protezione dell'ambiente. Per questo motivo, in futuro l'azienda compenserà il 50% dell'impronta personale di CO2 di ciascun dipendente. Questa iniziativa è stata denominata "Assicurazione di sopravvivenza".

Tra i prossimi obiettivi dell'azienda vi è poi il risanamento della torbiera di Lüttwisch. Le torbiere rappresentano i più efficaci depositi di carbonio di tutti gli habitat terrestri e finora sono stati completamente sottovalutati dai protettori del clima. La torbiera di Lüttwisch, nel distretto dei laghi del Meclemburgo, sta morendo. È stata prosciugata molto tempo fa in modo da utilizzare l'area per scopi agricoli. Le torbiere utilizzate per scopi agricoli sono responsabili di circa il 4% delle emissioni di gas serra in Germania - ovvero più che per il traffico aereo interno. Insieme alla regione Meclemburgo-Pomerania Anteriore, idealo si assicurerà che la torbiera di Lüttwisch sia nuovamente irrigata. Nei prossimi 50 anni si potranno così risparmiare migliaia di tonnellate di gas serra.

OBI, sbarco a Trieste con bricolage, casa e giardino

Apertura italiana numero 57, il secondo in Friuli Venezia Giulia



OBI è sbarcata a Trieste con un ampio punto vendita ricco di prodotti e servizi per bricolage, casa e giardino. La multinazionale tedesca specializzata nel fai da te e giardinaggio raggiunge, con questa nuova apertura, quota 57 negozi in Italia e si conferma tra i maggiori player nel settore. Questo di Trieste situato in Strada della Rosandra, 2 è il secondo punto vendita nella Regione Friuli Venezia Giulia che, insieme al negozio di Tavagnacco in provincia di Udine, si propone come punto di riferimento per trasformare in

realtà ogni progetto per la casa e il giardino. Un'apertura dai grandi numeri: oltre 7.000 metri quadri di vendita, oltre 50 dipendenti a disposizione dei clienti per accompagnarli nella conoscenza e nella scelta dei prodotti durante la visita in store, sei casse e il box informazioni per ogni richiesta e supporto. Anche nella progettazione di questo nuovo punto vendita è stata dedicata grande attenzione alla definizione degli assortimenti. Il reparto Garden, che da sempre contraddistingue la proposta di OBI, offre un'ampia selezione di piante da esterno e da interno, riuscendo così a soddisfare anche i pollici verdi più esigenti. Nel cuore del Garden è stato realizzato Spazio Giardino, l'area pensata per ideare insieme agli esperti di OBI le soluzioni su misura per il proprio outdoor. Qui si possono scegliere i materiali e le finiture migliori, esplorando le nuove tendenze del mondo Garden.

Volantino autunno-inverno, l'offerta senza limiti di Valex



Molte le novità presentate da Valex nel nuovo volantino autunno-inverno 2019-2020: costante è infatti l'impegno dell'azienda di Schio nel trasformare nuove idee in prodotti efficienti e performanti per soddisfare le esigenze di professionisti e hobbisti. Per questa stagione, l'offerta dell'azienda si presenta quindi ancora più strutturata, ricca di nuovi strumenti e gamme di prodotto rinnovate per ogni tipo di applicazione. La principale novità del volantino A/2019-2020 riguarda OneAll, la gamma multifunzionale di elettrodomestici e macchine da giardino che condividono la stessa batteria a litio da 18 V. All'interno della linea, Valex inserisce infatti cinque nuovi prodotti quali il tassellatore brushless Pro, la levigatrice rotorbitale, la lucidatrice, la pistola termocollante e il verniciatore spray. Valex punta inoltre all'allargamento dell'offerta di pompe: la linea infatti si amplia e articola in una ricca proposta di nuovi modelli che va dalle pompe sommergibili a 12V alle elettropompe sommergibili.

«Festa dei fiori d'autunno», la Valle della Loira ancora più bella



Fra le tante e originali iniziative in programma allo Chateau du Rivau nella Valle della Loira, a pochi chilometri da Chinon e Tours, anche la «Festa dei fiori d'autunno» il 26 e 27 ottobre che saluta l'arrivo della nuova stagione con creazioni floreali a base di crisantemi e margherite autunnali per decorare i balconi, laboratori creativi per grandi e bambini, un concorso di arte floreale, un'introduzione all'ikebana - la raffinata arte di composizione floreale giapponese -, un laboratorio di degustazione, dove verrà spiegato come utilizzare i petali di crisantemo per realizzare rimedi conosciuti della medicina cinese. E per concludere, la giornata di Halloween il 31 ottobre con la caccia al tesoro «Trick or treat» per i bambini dai 4 ai 12 anni e il «Murder party» per gli adulti e i bambini dai 13 anni.

Idrovita®

LA RISERVA D'ACQUA PER LE TUE PIANTE



Risparmio Idrico del 50%
Ossigena il terreno
Non contiene acrilammide
**PREVIENE I DANNI
CAUSATI DA INNAFFIATURE
TROPPO FREQUENTI O
TROPPO SCARSE**

IDEALE TUTTO L'ANNO

Disponibile nei migliori
Garden - Vival - Brico - Agricole

MADE IN ITALY



IPIERRE GARDEN

Ipierre System srl
Via Cà di Mazzè 18 - 37134 Verona - Italy
www.ipierre.eu

Stihl Timbersports laurea Andrea Rossi campione italiano

E lo svizzero Oliver Reinhard illumina la scena



Ha avuto luogo nella cornice della Fiera Secolare della Madonna di Rogoredo la nona edizione del campionato italiano Stihl Timbersports. Come di consueto la gara è stata preceduta dalla Rookie Cup. Otto atleti provenienti da Italia, Svizzera e Repubblica Ceca si sono sfidati domenica 8 settembre. Pioggia e umidità non hanno fermato i giovani atleti che hanno lottato con tutte le loro forze per mettere in campo le tecniche apprese durante i camp annuali. A tenere alto il nome dell'Italia quattro giovanissimi: Alessandro Ciaponi, ormai un veterano dell'estasiante sport, Filippo Panzeri, Michel Perrin e Alberto Fumagalli. Per loro è stata la prima vera sfida sotto il cielo italiano. Nonostante la loro

tenacia e forza di volontà, il vincitore indiscusso della serata è stato lo svizzero Oliver Reinhard. Insieme a lui sul podio il connazionale Robin Haas e il ceco Ivan Bambuskar. L'evento clou si è svolto il lunedì nel tardo pomeriggio. Gli undici atleti della categoria PRO hanno dato il via alla gara partendo con la disciplina Underhand, seguita dalla Stock Saw e Standing Block Chop. I migliori otto sono passati alla fase successiva, mentre Adelindo Di Santolo, Enrico Perrone e Aldo Fogliazza sono stati eliminati. A seguire i concorrenti si sono sfidati nel Single Buck e Springboard. Matteo Rizzi, Daniel Filippi e Diego Gabbrini abbandonano la gara mentre i migliori cinque si sfidano nell'ultima spettacolare sfida della Hot Saw. Con un susseguirsi di colpi di scena finali, il vincitore di questa nona edizione è Andrea Rossi, che dopo anni riesce nel suo obiettivo: portare a casa il titolo di campione. Con lui sul podio i due amici valtellinesi, Mattia Berbenni e Marco Locatelli.

Il terzo tempo di Oregon, Sabart sponsor della Reggiana



Sabart ha siglato un accordo di sponsorizzazione con la Pallacanestro Reggiana, con la presenza del logo sugli impianti led a bordo campo e sulle divise dei giocatori. Per Sabart non solo un modo per comunicare

il legame con il territorio, ma anche la volontà di mettere in evidenza l'importanza dello sport come valore che unisce.

«Siamo felici», commenta Luigi Bartoli, amministratore delegato di Sabart, «di sostenere la Pallacanestro Reggiana, la squadra della nostra città. Abbiamo scelto di farlo soprattutto per i valori che ci accomunano: spirito di squadra e perseveranza nel raggiungimento di obiettivi e risultati». «Siamo onorati», osserva Filippo Barozzi, direttore generale del club, «di accogliere il prestigioso marchio Oregon sulla nostra divisa ufficiale per la stagione sportiva 2019/2020. Pallacanestro Reggiana da sempre punta al legame con il proprio territorio e con le aziende che lo rappresentano».

Sportello unico digitale, due milioni di pratiche già gestite

Nuovo record dello Sportello unico per le attività produttive (Suap) digitale gestito da 3.830 Comuni in collaborazione con le Camere di commercio. Nei primi nove mesi dell'anno, le pratiche amministrative per l'avvio e l'esercizio di impresa, completate interamente online attraverso il portale www.impresainungiorno.gov.it, sono cresciute di quasi un terzo rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso, arrivando a quota 411.600 (+31% rispetto a gennaio-agosto 2018). A luglio, in particolare, si è sperimentato un vero e proprio picco di attività, con quasi 60mila pratiche pervenute ed un aumento del 36% rispetto a luglio 2018. Il Suap supera così la soglia dei due milioni di procedure digitali in otto anni di attività, semplificando la vita amministrativa di quasi tre milioni di imprese italiane. Ad utilizzare con sempre maggior frequenza la piattaforma realizzata dal sistema delle Camere di commercio sono state soprattutto le imprese lombarde con quasi quattromila pratiche in più nell'ultimo mese rispetto a un anno fa.

Tubo 100% biodegradabile, omaggio ai 50 anni di Fitt

Fitt ha presentato a Gafa 2019 di Colonia il nuovissimo prototipo di tubo 100% biodegradabile. L'azienda vicentina ha messo in campo tutto il proprio know-how tecnologico per lo sviluppo di un innovativo concept per la produzione di un prototipo di tubo realizzato completamente da fonti rinnovabili.



Nell'anno del proprio

cinquantenario, Fitt guarda alla sostenibilità come a uno degli obiettivi fondamentali della propria mission.

«L'impresa che siamo chiamati a compiere», dichiara Alessandro Mezzalana, ceo di Fitt, «è contribuire a rendere questo mondo un posto migliore, per noi e per le generazioni che verranno. Credo che oltre a pretendere politiche di tutela ambientale da parte delle amministrazioni, sia fondamentale che privati e aziende assumano in prima persona la responsabilità di scelte sostenibili».

Tre giorni per il giardino, angolo di Torino scuola a cielo aperto

Il giardino è sapere e saper fare. Dietro la sua bellezza, la sua armonia e i suoi colori si nascondono, infatti, la cultura e l'abilità pratica del suo artefice, la manualità guidata dal ricco patrimonio immateriale di chi conosce la terra e sa come curarla e renderla fertile. Per questo la «Tre giorni per il giardino ed. Autunno», in programma da venerdì 18 a domenica 20 ottobre 2019 dalle ore 10 alle 18 al Castello e Parco di Masino a Caravino (Torino), diventa officina, oltre che vetrina: non solo mostra e mercato di pregevoli collezioni botaniche, ma luogo in cui vivaisti ed esperti condividono con il pubblico la propria esperienza, saggezza e tecnica, così come i maestri trasmettevano il mestiere nelle antiche botteghe artigiane. Fulcro della manifestazione – organizzata dal FAI sotto l'accurata regia dell'architetto Paolo Pejrone, fondatore e Presidente dell'Accademia Piemontese del Giardino – sarà il corso intensivo tenuto da Luca Riccati, capo giardiniere del Parco Pallavicino e della Rocca di Angera.

KIT FERMENTAZIONE COOPERS PER HOMEBREWING



FERRARI[®]
group

Via Europa, 11 - 43022 Basiglio (Parma) - Parma (Italy)
Tel. + 39.0521.687125 - Fax +39.0521.687101
Email: info@ferrari.com - Web: www.ferrari.com

L'agente Campagnola e i suoi primi quarant'anni di AL-KO

«Questo è il lavoro più bello del mondo»

Quarant'anni di AL-KO. Una vita. Germano Campagnola fu assunto il 3 settembre del 1979 per l'ufficio assistenza, primo passo di un amore ancora fortissimo. Venerdì il colloquio, il lunedì successivo il primo giorno di lavoro. Posto a due passi da casa. Lui di Povegliano, la sede della filiale a Casteldaziano nella zona sud di Verona. Ha fatto di tutto Campagnola, anche opera di affiancamento agenti in un'area che non avrebbe più lasciato. Sue quattro province: Verona, Vicenza, Padova e Rovigo. Andando ben presto in giro anche per gran parte d'Italia. «Quello dell'agente è il mestiere più bello del mondo», l'assistente di Campagnola anche ai colleghi più giovani, 61 anni all'anagrafe ma una pensione ancora lontana. Almeno finché l'energia continuerà ad essere questa. «La mia giornata è fatta di 16 ore pensando ad AL-KO, mi farò da parte quando proprio non ce la farò più», la promessa di Campagnola, una soddisfazione dietro l'altra in un mondo presto diventato suo. Ci ha sempre saputo fare lui. «Sarà capitato decine di volte di entrare in un negozio in cui mai mi avevano visto prima e uscirne con l'ordine in mano. Io guardo negli occhi il mio cliente, poi tutto viene facile. Viene naturale d'altronde vendere AL-KO. Con le ruote alte siamo partiti noi per primi dieci anni fa, lo scarico laterale è roba nostra così come il mulching che abbiamo sempre denominato "4 in 1". Per non parlare del design e del color rosso», l'orgoglio di Campagnola, fra le tante macchine che ha proposto e conosciuto in tutto questo tempo affezionato ad una in particolare. «Penso al ride-on, nato nel 1985, un rasaerba in alluminio modificato col telaio portato da 51 a 55 centimetri. Era la macchina del futuro, solo ad un'Eima ne vendetti una sessantina. Tantissime», uno dei mille ricordi di Campagnola, fiero e irriducibile come il primo giorno. «Ho lo spirito di vent'anni fa. E gli altri suggerisco di essere sempre ambizioni e di credere nel prodotto», il consiglio di Campagnola, a casa pieno di premi e riconoscimenti a certificarne la bontà del suo lavoro. «Partii con le province di Verona e Vicenza con un portafogli di un miliardo. Lo portai subito ad un miliardo e settecentomila. Guido Fontana mi disse che sarebbe stato difficile mantenerlo così alto, invece continuai a crescere», racconta Campagnola, spesso primo venditore d'Italia di un marchio che continuava a lievitare. «Come una famiglia AL-KO», l'ultima sua istantanea, il tributo più bello ad una straordinaria avventura. Con un finale ancora tutto da scrivere.



FSC Italia, applausi alle aziende al top

Il settore legno-arredo mostra i muscoli

La prima edizione dell'FSC Italia Furniture Award, che premia le aziende "top" per scelta di materia prima sostenibile del comparto legno-arredo per interni e celebrata il 27 settembre, ha messo in luce tutta la vivacità di un settore che sempre più frequentemente sceglie di sposare un approvvigionamento responsabile per la propria filiera. Otto sono le aziende del settore premiate a Milano allo Spazio Avanzi - nel corso della Green Week ambrosiana - in sei distinte aree, più due premi speciali. La commissione ha valutato non solo il prodotto certificato presentato, ma anche l'impegno dell'azienda nell'ultimo triennio per offrire una produzione e vendita costanti, le quantità dei volumi, l'attenzione all'etichettatura dei prodotti, l'impegno nella comunicazione dei "plus" offerti dalla certificazione. Le aziende italiane premiate per essersi distinte, negli ultimi tre anni, per aver progettato, prodotto e venduto mobili e componenti d'arredo in legno da fonti sostenibili e certificate sono Calligaris di Manzano (Udine) per l'ambito living, Dorsal di Corbanese (Treviso) con i suoi sistemi letto per l'area notte, Media Profili di Mansuè (Treviso) per l'area bagno, Snaidero Rino di Majano (Udine) per la cucina, Composad di Viadana (Mantova) per l'ufficio, Mattiazzi di S. Giovanni al Natisone (Udine) per le forniture collettive.



Husqvarna, da 60 anni nei boschi di tutto il mondo

Il 2019 è un anno importante per Husqvarna, azienda da sempre ai vertici per quanto riguarda la produzione e lo sviluppo di motoseghe. Una passione che dura da 60 anni, da quando nel 1959 il marchio svedese esordì nel settore delle attrezzature boschive, presentando al mondo "Husqvarna 90", la sua prima motosega. Questa macchina, dotata di silenziatori all'avanguardia che riducevano il rumore dei suoi 5hp di potenza, era caratterizzata da un'usabilità unica nel suo genere, che impose un nuovo standard nel settore dello sviluppo delle motoseghe. Da allora Husqvarna è stata sempre più presente nei boschi di tutto il mondo con un unico obiettivo, tutt'oggi ricorrente: garantire potenza e allo stesso tempo ergonomia, accelerazione e al contempo leggerezza, senza trascurare mai il design e la manovrabilità. Una storia fatta di tanta ricerca e tecnologia che hanno permesso di creare modelli celebri, conosciuti ed apprezzati in tutto il mondo dagli appassionati e dai professionisti della motosega. Oggi Husqvarna conta una gamma completa per ogni necessità creando macchine versatili, potenti ed in grado di soddisfare ogni tipo di utilizzatore, anche il più esigente e dopo più di mezzo secolo prosegue il suo cammino raccogliendo successi e traguardi sia nei modelli a scoppio che a batteria, puntando a raggiungere sempre il miglior rapporto tra potenza ed ergonomia delle proprie macchine, per garantire all'utilizzatore il massimo in ogni situazione.



Matrimonio sulla Motor Valley emiliana, patto di ferro fra Rama Motori e Benevelli Group

Rama Motori ha stretto un accordo con Benevelli Group per la distribuzione di innovativi propulsori elettrici modulari in Italia. Rama Motori ha già una lunga esperienza da distributore di motori endotermici quali John Deere, PSI, Kawasaki, dotata di una rete capillare di officine autorizzate su tutto il territorio nazionale. Ritenuta così da Benevelli il partner ideale. Rama Motori e Benevelli Group condividono la stessa passione per i componenti destinati al mercato Oem e la passione per le nuove tecnologie. Non a caso, entrambe le aziende hanno sede nella famosa Motor Valley emiliana. «Sono sicuro che i clienti Oem Italiani potranno avere un grande supporto attraverso l'esperienza e la competenza di Rama Motori. Non vediamo l'ora di lavorare insieme e di vedere i frutti di progetti già in corso d'opera», la soddisfazione del direttore commerciale Alessandro Benevelli. «Crediamo che questa partnership commerciale», il quadro di Paolo Coccolini, direttore generale di Rama Motori, «possa destare parecchio interesse all'interno del mercato italiano. I prodotti Benevelli sono di alta qualità, innovativi e destinati ad un mercato esigente. Avremo l'opportunità di convertire unità operatrici con motore endotermico in unità elettriche, ma daremo soprattutto grande spazio allo sviluppo di nuove unità elettriche con performance superiori».

AFFIDATI A MANI ESPERTE

Forbice professionale
a doppio taglio
con lama piatta

Art.2022


FALKET®


FALKET di Gianola Paolo
PREMANA (LC) ITALY
Telefono / Fax: 034 1.890280
email: info@falket.com

www.falket.com
MADE IN ITALY

Il decespugliatore in evoluzione. Con la macchina tradizionale sempre al centro del mercato ma con le nuove tecnologie a rivendicare il proprio spazio vitale. Ormai preso, dopo un naturale periodo di rodaggio

«FASCIA BASSA, LA BATTERIA ORA A FIANCO DELLO SCOPPIO»

Prima o poi doveva succedere. «Il decespugliatore ha cominciato a soffrire la batteria, per le macchine domestiche la tendenza è piuttosto chiara. Era normale d'altronde che certe quote lo scoppio le avrebbe perse nella fascia hobbista, certamente non in quella professionale», il quadro di Roberto Dose, voce di Assogreen di cui è stato anche presidente, termometro quotidiano sul mercato su cui vigila e opera da decenni. L'agilità della batteria sta avendo la sua incidenza, secondo una linea tracciata già

negli ultimi anni e rafforzata sempre di più di recente. S'è presa la scena la batteria, in una voce sempre parecchio incidente del garden e non solo per il peso che il decespugliatore ha sempre avuto. Questione di tradizione, di praticità, di occasioni. Avanza la batteria, là dove può di più. Quindi proprio nel segmento introduttivo, a basse cilindrate, dove il mercato ha movimenti ampi e libertà quasi assoluta. Spinge sull'acceleratore la batteria. Pulita, con la sua energia, la sua eleganza, la sua discrezione.

PRIMO NON PRENDERLE. Il periodo non è straordinario, in generale. Da tempo ormai, senza che l'ultimo anno e il 2019 abbiano davvero cambiato l'inerzia del mercato. «Non c'è una crescita visibile, poco ma sicuro», garantisce Dose, stretto nella sua terra di Friuli ma concetto estendibile anche a tutti gli altri lati d'Italia. «Nessuna impennata», l'istantanea che fa riflettere ma anche il punto di partenza per nuovi ragionamenti. Per un mercato che comunque va avanti. Coi suoi numeri, i suoi alti e bassi, necessità sempre lì ad attendere ed utilizzatori che del decespugliatore hanno comunque bisogno. Sarà anche rallentato il ricambio, visto il lungo ciclo della macchina.

«Già mantenere certe quote sarebbe importante», conferma Dose, in un periodo in cui vale anche il pareggio, senza per forza dover inseguire chissà quali vittorie anche perché complicatissime da raggiungere.





IL PASSO DELLO SPECIALISTA. Adesso sta al rivenditore muovere pedine, inventarsi qualcosa o semplicemente adeguarsi a quel che suggerisce il mercato. «Adesso è il momento di cominciare ad essere davvero agili, di capire quel che sta succedendo davvero, di seguire quel che accade, semplicemente di cambiare qualcosa. Può apparire non semplice per chi come lo specialista è sempre andato avanti secondo certi concetti, ma è indubbio che la batteria costringe il rivenditore a modificare il suo negozio in fretta. Ad introdurre macchine nuove, se vuole davvero stare al passo con quel che lo circonda. La batteria è un processo avviato, senza ritorni al passato pur nel pieno rispetto delle altre macchine a motore. Quelle ci saranno sempre, adesso però bisogna ricercare un equilibrio nuovo», il piano di Dose, valido per tutti perché di strade non ce ne sono poi tante altre. Qualcosa bisogna aggiustare, per forza. «La profondità di gamma adesso conta molto, il cliente finale vuole avere davanti una certa scelta. Non è più sufficiente tenere un solo modello, ci vuole una linea completa che possa abbracciare ogni esigenza. Adesso non puoi più permetterti di dettare le condizioni come una volta, questo è il momento di fare un passo in avanti verso il nuovo», la chiusura di Dose, prima di tornarsene al lavoro. Tutti a riflettere. La batteria lo impone. Il decespugliatore è pronto ad aprirsi più vie, come il mercato continua a reclamare.

È SEMPRE PRIMAVERA

CON LE NOSTRE SERRE



 **FERRARI**[®]
group

Via Europa, 11 - 43022 Basilicogolano - Parma (Italy)
Tel. + 39.0521.687125 - Fax +39.0521.687101
E-mail: info@ferrargroup.com - Web: www.ferrargroup.com

Numeri sempre interessanti, ennesima conferma di un mercato che ha viaggiato a corrente alternata ma ancora in grado di confermarsi a buoni livelli. Col valore aggiunto della batteria

DECESPUGLIATORI AD ALTA VOCE

Ad onde, ma alla fine dei conti il decespugliatore ha viaggiato a buona andatura. Sensibile al meteo, forte delle sue convinzioni. Ad ogni livello. Hobbista e professionista non hanno fatto altro che seguirne la scia. Non ha tradito il decespugliatore, come sempre, nel sabato pomeriggio in giardino così come lungo infinite giornate in ogni angolo ed in ogni condizione. Solita certezza, con tante variabili anche dettate da un mercato non così

adrenalinico ma certo sensibile a novità di valore e gamma sempre più estese. Con l'aggiunta della batteria a vivacizzare lo scenario e l'occhio del rivenditore a guardare tutto dall'alto. Sempre un piacere avere a che fare con una macchina così. Fedele, forte, quasi umana.

L'ULTIMA STAGIONE. Il 2019 ha regalato sorrisi a strappi, ma comunque buoni numeri. «È stata una stagione altalenante», premette Thomas Goi,





direttore vendite di **Active**, «nella quale il mese più importante, maggio, non è stato performante come avrebbe dovuto. Comunque, tutto sommato, grazie al buon recupero di giugno, luglio, agosto e da un buon settembre, riteniamo una stagione buona».

«Il decespugliatore così come tutti gli altri prodotti», il parere di Luca Corbetta, marketing & product manager di **AL-KO Italia**, «sta vivendo un momento di passaggio. Il motore endotermico viene sostituito dalla batteria. Infatti c'è un enorme incremento delle vendite del batteria a discapito del prodotto a scoppio che sta vivendo un momento di stallo».

«La stagione 2019 per il decespugliatore», l'analisi di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «è stata sostanzialmente positiva. Come d'abitudine, la variabile meteo è stata fondamentale nel guidare le vendite. Un tempo freddo e secco nel mese di marzo, seguito da un aprile ed un maggio estremamente piovosi, hanno comportato una partenza piuttosto lenta. Tuttavia, il un meteo favorevole riscontrato nella seconda parte della stagione ha sostenuto e sta tuttora sostenendo le vendite anche in questo mese di settembre. Tirando una riga a fine settembre, i numeri Blue Bird parlano di una buona progressione rispetto al 2018, distribuita un po'

in tutte le famiglie di decespugliatori».

«Per quanto ci riguarda», evidenzia Alessandro Barrera, dell'ufficio commerciale **Brumar**, «la stagione 2019 dei decespugliatori è in linea con l'anno precedente. La fascia di maggior mercato continua ad essere quella tra le cilindrata 26 e 35 cc. La nostra proposta di decespugliatori a scoppio rimane ampia e profonda e copre tutte le esigenze sia hobbistiche che professionali in ogni fascia di prezzo. I nostri top brand rimangono Attila con la gamma motorizzata Kawasaki e Honda e Kaaz con i suoi modelli 100% made in Japan».

«**Einhell Italia**», rileva il responsabile marketing Matteo Bendazzoli, «registra anche in questo comparto risultati estremamente positivi con valori vicini al raddoppio sia in termini di pezzi che di fatturato. Le condizioni meteorologiche hanno sicuramente aiutato ma anche un ritrovato piacere nel fai da te e la disponibilità di articoli efficienti a prezzi interessanti hanno contribuito al trend positivo del settore».

«In generale il mercato delle macchine e delle attrezzature per il giardinaggio e la cura del verde», la fotografia di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «ha registrato nei primi mesi del 2019 un buon andamento. Lo confermano i dati elaborati da Comagarden sulla base dei rileva-



Husqvarna 115iL

menti del gruppo statistico Morgan. Per quanto riguarda Emak, il segmento dei decespugliatori a marchio Efcò e Oleo-Mac ci ha dato particolare soddisfazione, grazie soprattutto all'introduzione della tecnologia a batteria: le importanti novità introdotte in questa gamma, i decespugliatori Efcò DSi 30 e Oleo-Mac BCi 30, hanno ricevuto un riscontro molto positivo e una domanda superiore alle attese».

«La scorsa stagione dei decespugliatori», il punto di Diego Zambelli, marketing specialist dei marchi **Gardena** e **McCulloch**, «si è chiusa in positivo con un trend positivo che arriva ad un +11%».

«Difficile per noi dare una reale sensazione su questa stagione. Il nostro comparto macchine», premette Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «è rappresentato all'80% su prodotti a batteria. Gli incrementi rispetto lo scorso anno sono a tre cifre sulla batteria, per quanto ci riguarda siamo contenti».

«Dal nostro punto di vista», spiega Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna**, «è stata una stagione molto positiva, potremmo dire oltre anche alle aspettative. Ovviamente parliamo di prodotti di qualità e che rispondono a specifiche esigenze di livello professionale o per privati esigenti».

«Abbiamo assistito ad una sostanziale stabilità delle vendite, aumentando di poco i volumi dell'anno precedente», il quadro di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**.

«Quella del decespugliatore», premette Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «è ovviamente una stagione che dipende enormemente dalla situazione climatica. La stagione è andata bene, ma soprattutto siamo soddisfatti di come il mercato ha recepito le innovazioni che Pellenc ha immesso sul mercato con la nuova gamma Alpha. Il tagliaerba Excelexion Alpha infatti sta riscontrando successo tra gli utilizzatori, che ne apprezzano nello specifico prestazioni, ergonomia e multifunzionalità».

«**Sabart** è distributore ufficiale di macchine a batteria Oregon e, per quel che riguarda questa fetta

di mercato», sottolinea il responsabile marketing Paolo Ferri, «possiamo affermare che la stagione dei decespugliatori a batteria ha registrato performance di crescita positiva a due cifre».

«La stagione», osserva Francesco Del Baglivo, marketing product manager di **Stihl Italia**, «è stata favorevole grazie a una buona alternanza di pioggia e sole durante la primavera. Questa situazione ha favorito la crescita della vegetazione e di conseguenza l'incremento di vendite dei decespugliatori. Questo trend sembra che voglia continuare anche nei mesi che introducono l'autunno».

MERCATO AL LIMITE. Piena la vasca del decespugliatore? Saturo il mercato? Il dibattito è aperto. «Sicuramente di macchine sul mercato ce ne sono tante», il punto di Thomas Goi di **Active**, «quindi tanto è anche il mercato del rinnovamento, probabilmente più di quello del primo acquisto».

«Il mercato è sicuramente maturo», il parere di Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «i dati di vendita degli ultimi anni parlano di una sostanziale stabilizzazione del numero totale di pezzi venduti. È tuttavia importante comprendere i trend dei sottoinsiemi merceologici all'interno delle vendite totali, per poter intercettare in tempo i movimenti del mercato e puntare sui settori di prodotto in crescita. A questo proposito, anche il decespugliatore segue la tendenza delle altre tipologie del mercato garden, vedendo una entrata prorompente del prodotto a batteria nella fascia di minore potenza».

«Al momento non ci sono particolari segnali di saturazione di mercato. C'è una certa pressione sui prezzi per cercare di man-

Cramer 82T16
di Hikoki Power Tools Italia

ECHO
DEPEND ON IT



NEW



PB-8010: POTENZA INEGUAGLIABILE

DISPONIBILE DA OTTOBRE 2019

Nuovo PB-8010, il soffiatore a zaino più potente al mondo per prestazioni senza pari grazie al motore da 79.9 cm³, progettato per affrontare anche le sfide più ardue, garantendo il massimo comfort di utilizzo con il suo peso contenuto e lo schienale ventilato.

Venite a scoprirlo presso i migliori rivenditori autorizzati ECHO da Ottobre 2019.



**ECHO X SERIES
RIDEFINIRE GLI STANDARDS**

tenere le posizioni, ma niente di più. Comune», prosegue Alessandro Barrera di **Brumar**, «l'attenzione alla crescita del comparto batteria è massima e si potrà vedere nei prossimi anni una erosione delle quote di mercato dello scoppio a favore del batteria».

«Anche per i decespugliatori», la traccia di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «la possibilità di accedere a fonti energetiche innovative ma "consolidate", come le batterie di ultima generazione, ha incentivato in modo significativo il processo di rinnovamento del parco esistente. La storicità del prodotto abbinata alla sua robustezza, di sicuro non aiuta il fisiologico ricambio ma il presentarsi sul mercato di "nuove utenze" quali le donne e gli anziani porta alla possibilità di aumentare il parco macchine grazie ad articoli leggeri ed ergonomici che spesso si affiancano a quelli "datati" a scoppio. Spesso si trovano, nelle case, decespugliatori a scoppio utilizzati solo ad inizio stagione e articoli elettrici, magari a batteria, sfruttati per la manutenzione ordinaria continuativa durante tutta la stagione».

«Non si può parlare di mercato saturo perché», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «se da un lato è vero che la macchina ha un ciclo di vita molto lungo, dall'altro gli utilizzatori crescono sempre di più, dai professionisti agli hobbisti. Il decespugliatore

infatti è uno strumento indispensabile per la cura del giardino e le caratteristiche della macchina, quali maneggevolezza, facilità di utilizzo e silenziosità contribuiscono all'incremento della domanda anche da parte di un pubblico non professionista».

«In effetti», il parere di Diego Zambelli di **Gardena e McCulloch**, «il mercato è saturo dovuto anche alla lunga vita del prodotto».

«L'opportunità che ci offre il comparto a batteria», l'idea di Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «ci dà modo di promuovere nuove vendite. Nel comparto privato la vita di un decespugliatore è quasi eterna, nelle nuove esigenze di riduzione di rumorosità e facilità d'uso del batteria daranno nuova linfa a questo mercato».

«Se guardiamo il mercato nel suo insieme», permette Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «potremmo vedere una leggera flessione, ma per quanto ci riguarda stiamo viaggiando in netta controtendenza con questo. Infatti possiamo registrare una crescita positiva, dovuta anche alla professionalità del servizio offerto dai nostri rivenditori e la sinergia condivisa di idee».

«Non lo definirei saturo, bensì maturo. Non per questo meno interessante», puntualizza Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «in quanto i volumi di vendita sul mercato Italiano ma anche su quello Europeo sono ancora molto significativi».

«Innanzitutto dobbiamo specificare che per quanto riguarda Pellenc, occupandosi esclusivamente di attrezzature a batteria, il discorso è un attimo più articolato. Le attrezzature hanno un lungo ciclo vita», tiene a precisare Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «ma i cambiamenti normativi e la crescente attenzione verso l'ecosostenibilità ed il sostanziale benessere degli operatori, fa sì che venga sempre dato maggiore risalto a questa tipologia di attrezzi non inquinanti, ergonomici e che non disturbano la quiete pubblica».

«Sicuramente il mercato del decespugliatore», l'istantanea di Paolo Ferri di **Sabart**, «si può definire maturo ed è molto legato a fattori esterni, come ad esempio il meteo. Quello che si può notare attualmente è una tendenza alla sostituzione, soprattutto da parte degli hobbisti, delle macchine a motore a scoppio con quelle a batteria».

«Noi crediamo», rileva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «che il mercato ha ancora molto da dire. Le nuove tecnologie a batteria e le versioni multifunzioni ci permettono di rispondere alle esigenze di nuovi potenziali clienti».



FS235 di Stihl



Blue Bird M610E I

FATTORE BATTERIA. C'è, sempre di più. In ogni angolo, per molte fasce di prodotto. La batteria è attore sempre più protagonista. Come da pronostico. «Ogni nuova tecnologia o prodotto sostitutivo», la base di Thomas Goi di **Active**, «ha sempre una forte curva di crescita ed effettivamente anche in questo caso è abbastanza trainante».

«Con le nuove batterie», il confronto di Luca Corbetta di **AL-KO**, «il decespugliatore è sempre più performante e i vantaggi rispetto allo scoppio sono innegabili: silenziosità, zero emissioni, minori vibrazioni. È necessario che i rivenditori in prima battuta comprendano il cambiamento in corso e ne approfittino per evitare di ritrovarsi fuori dal mercato. Le macchine hanno un ciclo di vita abbastanza lungo ma comunque il parco macchine, prima o poi, va rinnovato e il rinnovamento sarà a favore della batteria».

«Le macchine a batteria stanno conquistando fette di mercato a spese dei modelli di qualità e di piccola cilindrata (fino ai 30 cc)», evidenzia Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «con la sostanziale eccezione della fascia entry level, dove il prezzo dello scoppio è ancora decisamente più competitivo».

«Non si può parlare di traino della batteria per il mercato», precisa Alessandro Barrera di **Brumar**, «i segnali di crescita della batteria sono evidenti ed importanti anno dopo anno, ma ancora molto lontani dai numeri totali del comparto a scoppio. Sicuramente una certa riconversione sulla batteria potrebbe rilevarsi un processo molto più rapido soprattutto

tutto nel comparto consumer e meno rapido nel comparto professionale. Con la nostra gamma a batteria 56 volt di **EGO**, già oggi possiamo rispondere alle esigenze dell'hobbista esigente e del professionista con 5 modelli consumer e due modelli professionali, con una scelta di batterie che vanno da 2,5 Ah a 28 Ah. Uno dei nostri fiori all'occhiello è il modello **ST 1510E** con la pluripremiata, esclusiva e unica al mondo "Tecnologia Powerload" per la ricarica completamente automatica del filo premendo un pulsante».

«Per **Einhell** il settore a batteria è sicuramente altamente strategico. E premiante. L'innovativo sistema **Power X-Change**, che consente di utilizzare la stessa tipologia di batteria su quasi cento articoli sia garden che tools», precisa Matteo Bendazzoli di Einhell Italia, «sta dando grandi risultati trainando in modo significativo le vendite. Va inoltre considerato che tutto l'universo domestico si sta pesantemente indirizzando verso l'alimentazione a batteria e le previsioni dicono che entro cinque anni in casa avremo quasi esclusivamente oggetti cordless».

«L'attenzione all'ambiente degli ultimi anni e il dirottamento del mercato verso sistemi di propulsione "green" a basso impatto ambientale», evidenzia Giovanni Masini di **Emak**, «ha dato una



Exelion Alpha di Pellenc

spinta consistente al comparto a batteria, che sta crescendo molto rapidamente, con tassi superiori alla media, anche grazie al miglioramento del rapporto tra prestazioni e costo della macchina». «La batteria», osserva Diego Zambelli di **Gardena e McCulloch**, «sta trainando il mercato con un raddoppio delle vendite rispetto all'anno precedente +49,6%».

«Non ho la sensazione che stia trainando», corregge il tiro Maurizio Fiorin di **Hikoki Power Tools Italia**, «quanto sostituendo il prodotto a scoppio. L'opportunità è anche quella di sostituire qualche prodotto a scoppio ancora funzionante a vantaggio delle caratteristiche che offrono le macchine a batteria».

«Il ruolo della batteria nel segmento decespugliatori», lo scenario di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «sta vivendo una vera e propria crescita continua e incessante. Dal privato esigente al professionista, sempre più utilizzatori scelgono questa tipologia di attrezzature. Sia per il continuo sviluppo di questo segmento, ma anche per la possibilità di sostituire e intercambiare le stesse batterie, allungando così la vita utile della macchina e la sua efficienza. Possiamo dire che ci sta regalando grosse soddisfazioni a tutti i livelli». «Come per il rasaerba e per altre macchine da

giardino», spiega Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «quelle a batteria stanno vivendo un momento positivo, con incrementi importanti dei volumi di vendita. Prevediamo che il trend continui anche nei prossimi anni».

«In questo ambito è risaputo che Pellenc è un precursore assoluto; per primo ha creduto nell'importanza della batteria e di tutti i vantaggi che questa apporta al lavoro, agli utilizzatori e all'ambiente. Possiamo dire che oggi finalmente», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «si inizia a vedere un generale cambio di mentalità da parte degli operatori, mettendo al centro dell'attenzione aspetti fondamentali che Pellenc ha sempre portato avanti nel corso degli oltre vent'anni di attività. Il lavoro è stato lungo, ma oggi Pellenc può vantare una storicità ed un'esperienza di settore unici nel mercato, il che, specialmente di fronte ai professionisti, risulta essere un'arma vincente». «Ogni anno l'utilizzo dei prodotti a batteria da parte dei privati cresce sempre più», certifica Paolo Ferri di **Sabart**, «stimolando la domanda di questi prodotti, di cui viene apprezzata la manutenzione ridotta e la possibilità di non generare emissioni. Anche la richiesta da parte dei professionisti aumenta, in quanto le prestazioni hanno raggiunto, per alcune applicazioni, livelli simili



DATE UN TAGLIO A RAMI, TRONCHI... E PRECONCETTI.



INDICATA PER I LAVORI PIÙ DIFFICILI, GRAZIE AL SUO MOTORE BRUSHLESS AD ALTA EFFICIENZA LA MOTOSEGA EGO POWER+ È UN VERO CONCENTRATO DI AVANGUARDIA TECNOLOGICA. ALIMENTATA DALLA NOSTRA ESCLUSIVA BATTERIA ARC LITHIUM DA 56V, CHE OFFRE UN'INCREDIBILE AUTONOMIA, TEMPI DI RICARICA LEADER NEL SETTORE E LA POTENZA DI UN MOTORE A SCOPPIO, È PRONTA A STUPIRVI.



#POTENZAREINVENTATA



**IN OMAGGIO
UNA SACCA
PER MOTOSEGA
DEL VALORE DI 70,00€**



Con l'acquisto di una motosega CS1600E*

DISTRIBUTORE IN ESCLUSIVA



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

EGO™
POWER BEYOND BELIEF™

Per maggiori informazioni visita www.egopowerplus.it o chiama **0141-232900**

Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 17:00

*In omaggio una sacca portamotosega EGO Power+ con l'acquisto di ogni motosega EGO Power+ modello CS1600E, presso i rivenditori aderenti. Si applicano termini e condizioni. Offerta disponibile fino a esaurimento scorte. Per maggiori dettagli consultare www.egopowerplus.it

**La garanzia "30 giorni soddisfatti o rimborsati" non si applica agli utensili utilizzati per scopi professionali, alle forbici da 12 V, alle batterie e ai caricabatterie (se non acquistati assieme all'utensile).



Agillo di Einhell

alle macchine con motore a scoppio. Siamo già assistendo a una sostituzione parziale del parco di macchine dotate di motore a scoppio con quelle a batteria, sia per motivi legati ai vantaggi intrinseci nell'utilizzo delle macchine a batteria sia per le normative delle municipalità relative alla cura del verde pubblico».

«La crescita dei prodotti a batteria è straordinaria», la fotografia di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «se confrontata con il mercato del decespugliatore elettrico. Meno eclatante ma comunque importante la crescita nel comparto dei decespugliatori professionali che grazie ai nuovi modelli Stihl FSA 130 e KMA 130 ci permettono di rispondere alle esigenze dei manutentori del verde».

CARO VECCHIO SCOPPIO. Il decespugliatore classico tiene bene. Fila dritto, senza troppi pensieri. «La macchina a scoppio», sostiene Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «ha comunque un mercato costante, ben alimentato dalle macchine di grossa cilindrata e da quelle spezzate multifunzione».

«Per quanto riguarda il mondo del professionale, invece, la batteria è ancora virtualmente assente non essendo ancora in grado di assicurare le prestazioni di una macchina di grossa cilindrata, ma l'evoluzione tecnologica degli ultimi anni», la previsione di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «ci suggerisce che probabilmente nei prossimi anni assisteremo all'entrata di modelli competitivi anche in questo settore. Blue Bird, pur avendo introdotto una gamma di macchine

a batteria, non rinnega il suo DNA di produttore di motori a scoppio e ha per questo aggiornato la sua gamma professionale alle più recenti normative Euro 5. I nuovi modelli M450, M560 ed M610 sono i più puliti mai usciti dalle nostre linee di produzione, pur mantenendo la potenza necessaria al professionista». «Lo zoccolo duro di utilizzatori intensivi o con grandi estensioni che, per passione od obbligo utilizzano solo prodotti a scoppio», rileva Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «è ben radicato sul territorio nazionale. I nostri dati indicano una fondamentale stabilità della richiesta con un incremento del reparto di maggiore

potenza».

«Il prodotto a scoppio», puntualizza Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «sta registrando un dato più orientato alla stabilità dei consumi o a una sua lieve flessione, anche per effetto dell'erosione derivante dallo sviluppo del comparto a batteria».

«I decespugliatori ad asta curva», sottolinea Diego Zambelli, marketing specialist dei marchi **Gardena** e **McCulloch**, «hanno subito un calo delle vendite e, seppur in modo meno evidente, anche quelli con asta smontabile (split shaft) I modelli, invece, con l'asta rigida e quelli più professionali a zaino danno ancora dei risultati positivi, rispettivamente + 13,8% e + 5,2%».

«Sta subendo la stagionalità», il punto di Maurizio Fiorin, OPE manager di **Hikoki Power Tools Italia**, «l'ingresso di



Ego Powerload distribuito da Brumar

INCHIESTA

macchine a basso prezzo dalla Cina ed il sopraggiungere di prodotti performanti a batteria». «La macchina a scoppio sta andando molto bene. Soprattutto nel reparto professionale», specifica Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna**, «caratterizzato da lunghi turni di lavoro e da un grosso sforzo delle componenti meccaniche, i decespugliatori a scoppio ricoprono un ruolo fondamentale e sempre più apprezzato. Chiaramente anche l'ergonomia di cinghie e manico ha la sua importanza e da sempre cerchiamo di migliorare anche in questo, in modo da garantire macchine performanti sotto ogni aspetto».

«I prodotti a scoppio», evidenzia Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «hanno ancora una forte rilevanza dal punto di vista delle vendite. Sicuramente si tratta ormai di un mercato stabile, frenato dall'ascesa dei prodotti cordless, che continueranno ad erodere quote di mercato».

«Nonostante il decespugliatore con motore a scoppio sia considerato da sempre superiore rispetto a quello a batteria, in quanto più potente e in grado di assolvere a molteplici compiti, il mercato», rileva Paolo Ferri, responsabile marketing di **Sabart**, «ha registrato una flessione.



BCA 4235 di AL-KO

Soprattutto per gli hobbisti, infatti, la scelta cade sempre verso decespugliatori a batteria, in quanto richiedono pochissima manutenzione rispetto agli equivalenti a scoppio».

«Nel corso dell'anno Stihl ha introdotto due nuovi modelli FS 235 e FR 235. Grazie a queste novità», racconta Francesco Del Baglivo, marketing product manager di **Stihl Italia**, «siamo riusciti a rispondere alle necessità di un target di utilizzatori privati esigenti che si pongono dei limiti di spesa ben precisi. Il mercato del decespugliatore a scoppio continua a crescere grazie anche alla multifunzionalità delle macchine. A questo proposito possiamo offrire diverse applicazioni che trasformano il decespugliatore in un potente tosasiepi, sramatore, motozappa o soffiatore. Questa combinazione ci permette di utilizzare un solo motore con diversi attrezzi».



Evolution 3.5
di Active

L'OFFERTA. Il decespugliatore Maruyama MX36EHEO, distribuito da **Sabre Italia**, ha 35,5 di cilindrata con motore FE352, asta rigida da 26 mm, manubrio ergonomico e spallaccio professionale doppio. Disponibile sul mercato da maggio, un altro dei pezzi forti dell'offerta di Maruyama. Altra carta spendibilissima per il rivenditore specializzato, macchina costruita per durare nel tempo e per il lavoro intensivo. O semplicemente per chi da un decespugliatore vuole il massimo delle prestazioni.

Husqvarna 115iL è il decespugliatore a batteria per uso privato, leggero, comodo e facile da usare per rifinire i bordi del prato o piccole aree di erba più alta. Il potente motore brushless caratterizzato dall'elevato rapporto peso/potenza, aumenta efficienza e affidabilità, garantendo livelli di vibrazioni minime, senza generare alcuna emissione diretta. È inoltre estremamente silenzioso e quindi utilizzabile in aree residenziali senza recare disturbo alla propria famiglia o ai vicini. L'intuitiva tastiera composta dai confortevoli tasti avviamento, arresto e savE™, la funzione utile a massimizzare l'autonomia, uniti all'albero telescopico facilmente adattabile alla propria misura personale e alla confortevole maniglia registrabile, rendono questo prodotto efficiente, efficace e facile da usare, trasportare e anche da riporre. È disponibile sia nella versione con solo il corpo macchina, ma anche completo di batteria BLi10 e caricabatteria QC80. Husqvarna 115iL è la soluzione ideale per il privato esigente che cerca un prodotto semplice e affidabile nel tempo, con la garanzia di un marchio storico.

Il decespugliatore a batteria Agillo di **Einhell** offre dei risultati di taglio eccezionali, grazie all'efficienza del motore Brushless con controllo elet-

tronico della velocità. La lama a 3 denti di alta qualità svolge il lavoro con molta potenza e un sistema di bloccaggio del corpo rotante permette di cambiare facilmente il set di coltelli con il rocchetto di filo, in dotazione, in modo semplice e rapido. L'ampia impugnatura a corna di bue con inserti in materiale Softgrip consentono di lavorare in modo ergonomico senza sforzare polsi e spalle, ridurre le vibrazioni e garantire una presa sicura. Un imbragatura a zainetto di alta qualità con protezione del fianco e sgancio rapido di sicurezza completano la dotazione permettendo all'operatore di lavorare anche per lunghi periodi. Il potente motore da 36V è alimentato da due batterie 18 V della famiglia Power X-Change e consente di lavorare, con batterie da 5.2 Ah, fino a 80 minuti prima di dover ricaricare.

Il nuovo tagliaerba professionale Excelion Alpha di **Pellenc** con la batteria 520 di dotazione è decisamente preferibile agli analoghi utensili a benzina. Di nuovo design, semplice e rapido da usare, garantisce una maneggevolezza unica ed una notevole produttività grazie al motore a 6.400 giri/min e ad una durata media della batteria di 3 ore. La sua versatilità lo rende adatto sia per il taglio di erba alta e fitta che per i lavori di finitura. Ergonomico con la sua cinghia di trasporto con mantenimento in posizione; fissata sulla spalla con fermo pettorale che evita di muovere il collo. Versatile con la falciatura di erba alta, scarpate, fossati, rifinitura del taglio. Rapido perché assicura un diametro di taglio di 400 mm e fino a 6400 giri/minuto con del filo da 3 mm. Il contrappeso, fissabile al posto della batte-



B33 PS + 4in1 di McCulloch



Efco DSi 30 di Emak

ria Alpha, permette a un'altra batteria Pellenc di alimentare un utensile della stessa linea.

FR 235 di **Stihl** offre prestazioni di taglio eccellenti. Per sfalcio e raccolta di erba e sterpaglie. Struttura robusta e procedura di accensione consolidata. Sistema antivibrazioni Stihl a un punto, motore 2-MIX, decompressione automatica, impugnatura multifunzione, impugnatura circolare. L'impugnatura circolare è adatta per lavori di sfalcio e diradamento nonché per lavori senza tracolla, anche in condizioni di spazio ristretto (per esempio tra cespugli o alberi fitti). L'impugnatura circolare è ideale quando si lavora con il tosasiepi da applicazione montato sul decespugliatore. Con imbotiture supplementari per un sostegno ancora più comodo.

Tutti i comandi per il controllo del motore sono azionabili con una sola mano. Ne consegue un utilizzo facile ed affidabile.

Speciali zone ammortizzanti collocate con precisione riducono la trasmissione delle vibrazioni dal motore e dalla catena all'impugnatura e al manico.

Il compensatore consente di avere una miscela carburante-aria costante anche in caso di aumento della sporcizia nel filtro aria.

Grazie alla pompa manuale il carburante viene convogliato nel carburatore, facilitando così la riaccensione dopo un lungo periodo di pausa. Diametro di taglio di 420 mm.

Il potente e versatile decespugliatore a batteria Power Flex BCA 4235 di **AL-KO** permette di lavorare con estrema maneggevolezza. Le eccellenti performance di taglio vengono garantite dal motore brushless che aziona senza difficoltà la testina "batti e vai" per lo sfalcio dell'erba e la lama a 3 denti per la pulizia del sottobosco. Eccellente bilanciatura del prodotto per il minimo sforzo durante il suo utilizzo. Alimentato da una batteria al litio da 7,5Ah/42V che può essere impiega-

ta su un'ampia gamma di accessori per la cura completa del giardino. Le eccellenti prestazioni di utilizzo sono caratterizzate da due modalità di lavoro: "Power" ed "Eco". La funzione "Power" permette di effettuare interventi gravosi che necessitano di particolare potenza, mentre la funzione "Eco" consente un maggiore risparmio di energia ottenendo un periodo di lavoro più lungo (fino 180 minuti di autonomia). L'asta spezzata permette di utilizzare questo prodotto come "multitool", è possibile infatti abbinare gli accessori potatore e tagliasiepi. Disponibile anche l'asta prolunga. Adatto agli utilizzatori più esigenti che non vogliono scendere a compromessi e rinunciare ad un prodotto affidabile, performante e adatto a lavori impegnativi.

McCulloch completa la sua offerta di tagliabordi e decespugliatori con il nuovo decespugliatore





B33 PS + 4in1. La nuova macchina si distingue da tutti i modelli di McCulloch perché viene fornito completo di testa a filo, Lama per erba a 3 denti, accessorio tagliasiepi e potatore. Estremamente versatile, il decespugliatore B33 PS + 4in1 è dotato di un'asta in due pezzi che, grazie al sistema Split Shaft, è possibile collegare ai diversi accessori in modo agevole, per poi scollegarli a fine utilizzo per rendere il trasporto dell'attrezzo più comodo e l'ingombro più contenuto. Il nuovo decespugliatore B428 PS + 4in1 è dotato di un motore potente da 0.9 kW, 33 cc che garantisce delle ottime prestazioni di taglio. Attrezzo molto confortevole per qualsiasi utilizzatore, è dotato di sistema di accensione Soft Start, ha l'impugnatura regolabile, pesa soltanto 5,5 kg e monta una testa a Fili Tap'n Go con una larghezza di taglio di 52 cm. A completamento, il decespugliatore PS + 4in1 inoltre offre protezione combinata, cinghia singola standard.

Il modello Multifunzione Evolution 3.5 di **Active** è molto pratico e maneggevole con sistema

brevettato Rotofix che permette all'operatore di scegliere se bloccare l'impugnatura in una determinata posizione o farla ruotare liberamente. Questo consente di lavorare con qualsiasi attrezzo nella posizione desiderata. Dotato inoltre del sistema Easy Start per avviare con facilità il vostro decespugliatore ed iniziare subito ad essere operativi.

Carburatore Walbro a membrana di prima fascia con primer per un'accensione immediata. Le membrane in Mylar resistono alle benzine senza piombo anche con una elevata percentuale di alcool e a quelle alchilate, mantenendo

flessibilità nel tempo. Frizione professionale con pattini in materiale speciale sovradimensionata di 78 mm. Massima resistenza allo sforzo e trasmissione senza perdite di potenza di tutta l'energia del motore allo strumento di taglio. Con perno di sicurezza che permette un cambio facile e veloce degli organi di taglio mantenendo un ottimo fissaggio degli stessi.

M 610E I di **Blue Bird** ha motore di propria produzione due tempi da 57,9 cc con decompressore, carburatore a membrane con primer, motore ecologico omologato Euro 5, avviamento facilitato con sistema a doppia molla.

Asta di 27 mm di diametro, sistema di rotazione su bronzine sinterizzate autolubrificanti, coppia conica a quattro cuscinetti fra i più robusti della categoria. Con doppio sistema antivibrante con mozzo d'attacco al motore e impugnatura. In dotazione testina tagliabordi, lama a disco, cinghione e borsa attrezzi. Prodotto interamente made in Italy.

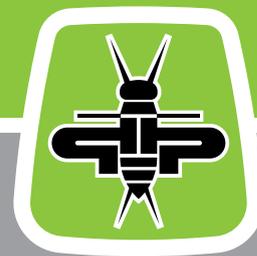
Il modello 82T16 Cramer di **Hikoki Power Tools Italia** ha elevata potenza e massima coppia motore della sua classe per prestazioni di taglio eccezionali anche in condizioni difficili. Funzione reverse per poter invertire l'erba avvolta attorno alla testa di taglio. Il limitatore di velocità a quattro livelli può essere utilizzato per impostare il numero di giri massimo per un livello che si adatta al tuo lavoro. In questo modo si aumenta l'autonomia. Larghezza di taglio di 46 cm. Offerta illimitata, adesso il verdetto spetta al mercato.



Maruyama MX36E-HEO
di Sabre Italia

Grillo

AGRIGARDEN MACHINES



SIAMO PRONTI PER 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

La presenza sulle piattaforme digitali può condizionare positivamente il processo d'acquisto. Ma guai a pensare ad un diretto rapporto causa-effetto. La via è molto più tortuosa, con una chiave sola: la condivisione

SOCIAL MEDIA MARKETING PROCESSO DI VENDITA 2.0?

social

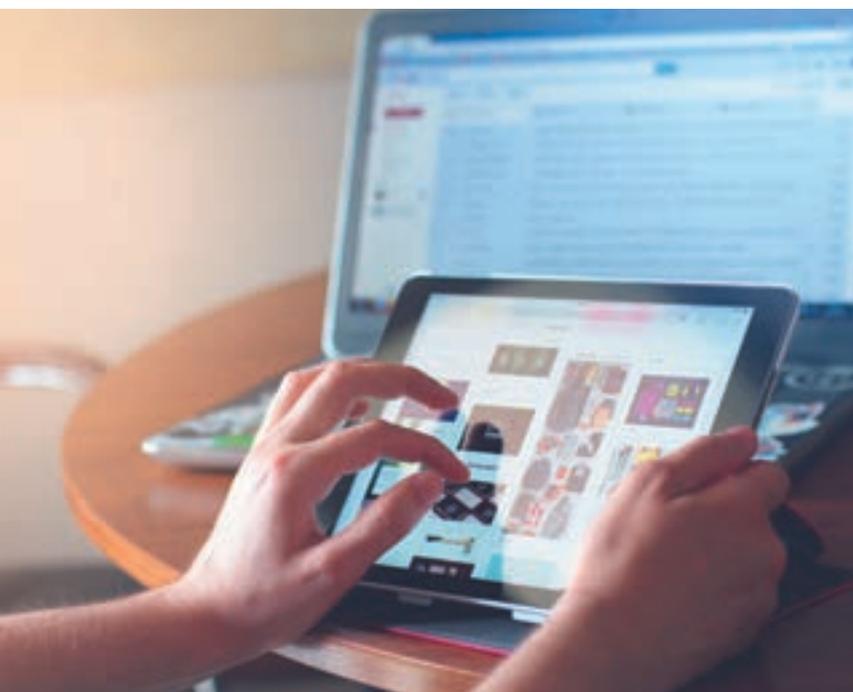


TAEDA
COMMUNICATION

Nel panorama digitale sono numerosi i termini settoriali ad aver preso piede negli ultimi anni. In mezzo ad influencer, SEO specialist, web marketer, content creator, funnel strategist e chi più ne ha più ne metta, si è diffuso un ulteriore aspetto. Quello del "lead nurturing": dietro questo parolone si cela la condivisione di contenuti con figure potenzialmente interessate a ciò che offriamo. Una sfilza di materiali atti ad influenzare, migliorare la percezione, costruire le basi di un rapporto fiduciario con la messa in evidenza dei tratti distintivi. Si tratta di qualcosa dal peso specifico enorme, che si può

mettere in pratica scrivendo libri, raccogliendo le testimonianze dei propri clienti, producendo filmati educativi atti a sfatare falsi miti e fare chiarezza su ogni potenziale perplessità del target. Un approccio universale, che deve tener conto (per le aziende che hanno un minimo di storicità) del bacino di clienti fidelizzati già in proprio possesso.

PROFESSIONISTI CERTIFICATI. Architetti, medici, commercialisti, nutrizionisti, farmacisti... Lavoratori letteralmente riconosciuti, certificati. Esistono albi, ordini dove consultare l'effettiva presenza delle figure a cui ci rivolgiamo. E nella comunicazione e nel marketing? Purtroppo nessuna registrazione ufficiale. Chi si occupa di tali tematiche fa parte dei "mestieri del futuro", quelli nati in virtù dell'evoluzione tecnologica. È così che il possesso di smartphone e la capacità di pubblicare uno status su Facebook spalancano le porte ad ognuno. I social sono la vendita porta a porta 2.0. Provocazione? Assolutamente sì! In tempi passati, il primo step per tanti giovani era farsi le ossa sul campo. In assenza di capacità impiegate si veniva mandati a caccia di nuovi clienti se non suonando i campanelli telefonando a freddo, quantomeno non ci sarebbe stato il rischio di far danni. Errore madornale: il commerciale è comunque una persona che ci rappresenta, ed una parola fuori posto o scarsa competenza condizionano sempre ciò che gli altri possono pensare della tua azienda. Ora la vendita ha assunto il ruolo che merita, e l'improvvisazione va via via scemando. Ma per un mestiere che sale di rilievo ce n'è un altro che resta pressoché oggetto di discussione: il social media manager.





MESSAGGIO COERENTE. Stiamo vivendo un momento in cui tutti gli strumenti disponibili devono essere allineati e trasmettere un concetto univoco, perché il consumatore ama informarsi a priori, studiarci online, leggere le recensioni, se possibile effettuare una prova gratuita. Possiamo investire per avere attrezzature, locali curati, personale qualificato, un bel sito... Ma se sui social vengono condivisi il messaggio del buongiorno o foto di gattini perché la gente ci veda, probabilmente ci sono dei problemi. Che c'azzecca tutto ciò col nutrimento (mediante contenuti) di prospect e clienti? Essere a capo di un'azienda e puntare ad una crescita costante, non consente di mollare la presa. Il web è un contesto straordinario, che offre l'opportunità continua di evidenziare quanto siamo stati la scelta giusta. Avere un business oggi è una responsabilità nei confronti di chi ci segue, e al tempo stesso una sfida. La responsabilità sta nell'interagire per affermare autorevolezza riducendo a zero dubbi che possono insinuarsi; sfida perché non si tratta di un processo banale, anzi.

ALTA COMPETIZIONE. Tra il 2008 ed il 2009, fase in cui in Italia Facebook ha avuto una letterale esplosione, emergere era semplice. Già il fatto di esser presenti con una fan page garantiva una sorta di vantaggio competitivo. Successivamente la piattaforma è andata via via popolandosi di utenti e brand, e le cose sono cambiate. Il sito creato da Mark Zuckerberg si è tramutato in una piazza globale dove per conquistare l'attenzione bisognava inventarsi qualcosa di nuovo, avviare delle campagne sponsorizzate, ragionare d'insieme. Sì, i social sono diventati punto di continuità rispetto ad altri strumenti come blog, landing page e video educativi, sintomo che la professionalità richiesta è ancora maggiore. Zero barriere all'in-

gresso e grande facilità di pubblicazione non implicano che agire sia scontato. La gestione dei social comporta: Analisi approfondita dei valori aziendali, da divulgare ad ampio raggio, capacità di scrittura, non intesa solo come metter giù pensieri privi di errori grammaticali, ma anche la bravura di avere un tono di voce idoneo. Creatività, in modo da non limitarsi a parlare sempre e solo di prodotti e servizi (ciò causerebbe un fuggi fuggi di utenti che nemmeno i venditori abusivi in spiaggia all'arrivo della polizia locale); concezione delle metriche di valutazione, poiché se ci si aspetta dei risultati è bene sapere con quali parametri vadano monitorati; test sulla resa delle campagne sponsorizzate, necessarie per dare risalto a ciò che pubblichiamo (più bravi si è nel testare, minore sarà il costo della pubblicità).

STRATEGIA INTEGRATA. Facebook, Instagram o altre piattaforme del momento sono sufficienti per farci svolgere? Assolutamente no. La vendita sui social è per molti ancora un miraggio, un obiettivo condizionato da fattori come fiducia richiesta per aprire il portafoglio, rischio dovuto all'eventuale acquisto, urgenza con cui devo risolvere un problema o soddisfare un desiderio, coinvolgimento emotivo (perché si compra col cuore e si giustifica, a posteriori, col cervello). Per ottenere rilevanza sono fondamentali contenuti prima di tutto dimostrativi, formativi, sociali e legati all'autorevolezza, a maggior ragione quando il percorso prima di comprare è lungo e tortuoso. Quel che è prettamente commerciale e legato alla nostra offerta va tenuto come ultimo passaggio, quando l'utente è davvero pronto a comperare e ha dato segnali chiari. Il vero social media manager lo si può riconoscere anche da questo, dalla capacità di mixare i temi in maniera meticolosa concentrandosi sul consumatore, non soltanto sui prodotti.

PLATFORM BASKET

**Spider 27.14, compatta ma anche agilissima
Stabilità in automatico, sbraccio fino a 14,4 metri**

Spider 27.14 è un articolato telescopico dotato di doppio pantografo, con scavalco a 10 metri di altezza, in grado di raggiungere i 27 metri di altezza lavorativa, con un peso totale di solo 5000 kg. Il nuovo Spider 27.14 permette di sbracciare con un operatore al lavoro nella navicella (136 kg) fino a 14,4 metri, mentre con 230 kg nel cestello lo sbraccio arriva fino a 12,7 metri. È una piattaforma estremamente compatta che, una volta richiusa, necessita di solo 88 cm di larghezza, permettendone così il passaggio anche per la porta di una normale abitazione. Completamente automatica in stabilizzazione, gestisce in modo automatico lo sbraccio laterale sui 360° gradi a seconda del carico in navicella e della modalità di stabilizzazione. Spider 27.14 è quindi una piattaforma estremamente performante, concepita per rispondere ad un'esigenza di mercato che richiede mezzi compatti e in grado di garantire ottime prestazioni.



SABRE ITALIA

**Eliet C550ZR fissa nuovi standard nella scarificazione
Grandi prestazioni, nel pieno rispetto dell'erba**



Prestazioni eccellenti. Il nuovo arieggiatore Eliet C550ZR, marchio distribuito da Sabre Italia, ha lame che ruotano in avanti per massimizzare la scarificazione. I detriti sono raccolti in strette andane riducendo i tempi di pulizia fino al 50%.

L'impressionante larghezza di lavoro, di 55 cm, riduce il numero di file da raccogliere. La macchina semovente ha un velocità di lavoro costante di 2,5 km/h. Le lame sono distanziate a 15 mm per massimizzare la rimozione del feltro. Le lame ultra sottili non causano danni e agevolano il ringiovanimento dell'erba. Il rullo rivestito in gomma lascia una striscia esteticamente gradevole.

Le piccole ondulazioni del manto erboso vengono livellate. Semovente per ridurre lo sforzo dell'operatore e aumentare il comfort. Stegole antivibranti e regolabili in altezza. I detriti sono diretti lontano dai piedi dell'operatore.

GARMEC

**FS26 Farmer è soprattutto pratico ed efficiente
Altissima velocità, aspirazione al top**

Il soffiatore/aspiratore FS26 Farmer, presentato da Garmec di Reggio Emilia, è stato concepito per essere una macchina pratica per il lavoro e allo stesso tempo potente ed efficiente, in grado di raggiungere ottime prestazioni. Con motore a 2 tempi di 24.5 cc - in classe Euro 5, a basso impatto ambientale - consente una velocità massima applicabile di 68 m/s e un volume d'aria erogata fino a 11 m³/min - sotto i 5 kg di peso la macchina si presenta leggera e maneggevole. Nei lavori di manutenzione dei nostri giardini e parchi, arriva sempre la stagione in cui si rende necessario filtrare una gran quantità di residui vegetali diversi (foglie secche, terra e polveri) e in questo caso la fase d'aspirazione è certamente la più delicata, per la macchina.

Allo scopo, il soffiatore/aspiratore FS26 monta uno speciale kit aspirazione con sacco raccolta di 45 litri.





HUSQVARNA

Soffiatore 525iB, potenza e silenziosità professionali
Ottimale rapporto peso-potenza. Pratico ed ecologico

Soffiatore progettato per un uso professionale 525iB di Husqvarna, grazie all'ottimo bilanciamento che lo rende comodo ed efficiente, mentre il basso livello di rumorosità consente di lavorare ovunque, anche nella maggior parte dei luoghi pubblici o che necessitano di un basso inquinamento acustico. Alimentato dal potente motore brushless che garantisce un rapporto peso/potenza ottimale, si completa con l'eccellente ergonomia dell'impugnatura e l'intuitiva tastiera. Con quest'ultima basta un semplice tocco per avviare immediatamente la macchina in qualsiasi momento, o attivare la modalità Cruise Control che imposta la velocità dell'aria al numero giri ottimale, per ottenere una gestione ancora più pratica del lavoro. Se invece serve la massima potenza, si può massimizzare il soffiaggio, per un tempo limitato, grazie alla funzione Boost. Come per tutti i prodotti Husqvarna, si può scegliere la batteria più adatta per alimentarlo a seconda delle proprie esigenze. Infatti la linea portatile o a zaino Husqvarna Bli, garantisce la massima libertà di scelta per svolgere ogni lavoro in ogni contesto. Husqvarna 525iB è la soluzione pratica ed ecologica per spazzare via foglie e detriti.

EINHELL

Aquinna, la pompa da giardino senza compromessi
La forza della batteria, il valore della qualità

Con la pompa da giardino a batteria Einhell Aquinna è possibile utilizzare acqua piovana, acqua da pozzi e cisterne, risparmiando denaro e proteggendo l'ambiente. La pompa da giardino Aquinna è alimentata da due batterie ricaricabili PXC da 18 V. Per l'impostazione corretta c'è un interruttore ECO. Con una prevalenza massima fino a 26 metri e una portata di 3.000 litri all'ora, la pompa da giardino Aquinna ottiene anche il massimo dei voti per le prestazioni. Dotata di una valvola per riempirla con l'acqua e, per la protezione dal gelo, una vite di scarico dell'acqua. L'interruttore termostatico protegge il motore dal sovraccarico. Grazie alla pratica maniglia per il trasporto, la pompa da giardino senza fili può essere trasportata rapidamente ovunque sia necessaria. La batteria e il caricabatterie sono disponibili separatamente.



BRUMAR

LB5800E: il soffiatore pulito, silenzioso, confortevole
Velocità variabile per il massimo controllo

EGO Power+ presenta il soffiatore LB5800E, ancora più semplice, più pulito, più silenzioso, più confortevole da utilizzare e dotato di una batteria realizzata con la più innovativa tecnologia - la soluzione ideale per godere del foliage autunnale senza l'invasione del fogliame nel giardino.

Il soffiatore EGO è alimentato da un motore brushless ad alta efficienza dotato della tecnologia dei motori jet a reazione - turbina "Turbo Fan" progettata secondo avanzati criteri aeronautici - e monta un tubo di grande diametro per offrire il massimo flusso d'aria.

Questo modello è dotato della funzione di velocità variabile per garantire il massimo controllo e anche della funzione Turbo Boost capace di soffiare fino a 986 m³ di aria all'ora più che sufficiente per sgombrare anche grandi ammassi di foglie. Altra soluzione di qualità vera, in un'offerta sempre più completa.



OBERTO

Edizione limitata per i 60 anni: AS 940 Sherpa 4WD Adventure
Trazione integrale permanente, piatto mulching antiscalpo



Per celebrare il suo sessantesimo anniversario, AS-Motor Germany GmbH & Co KG ha presentato un'edizione speciale del suo ben noto trattorino falciatutto Sherpa. L'edizione limitata dell'AS 940 Sherpa 4WD Adventure (solo 60 unità) offre molti extra ed attira l'attenzione grazie alla speciale verniciatura. Oltre alle migliori caratteristiche dello Sherpa, come la trazione integrale permanente, il piatto mulching antiscalpo e il serbatoio da 15 litri adatto a pendii ripidi, l'edizione speciale AS 940 Sherpa 4WD Adventure offre una serie di straordinari extra. Il look speciale si distingue a prima vista con la speciale finitura verde oliva, l'insolita scritta e il badge "Limited Edition". Due fari a LED da 18 watt aggiuntivi sono stati fissati alla barra di ribaltamento stabile e pieghevole per fornire un'illuminazione di vasta portata dell'area di lavoro, se necessario.

EMAK

Motozappe, linea rinnovata con Efco MZ 2055 K e Oleo-Mac MH 155 K
Massimo comfort grazie a maneggevolezza e facilità d'uso

Emak rinnova la gamma delle motozappe e lancia sul mercato i nuovi modelli Efco MZ 2055 K e Oleo-Mac MH 155 K. Le nuove motozappe piccole, con fresa da 46 cm riducibile a 32-22 cm, sono realizzate con materiali in grado di garantire una lunga resistenza e si caratterizzano per una eccellente combinazione di maneggevolezza e facilità d'uso. Il manubrio regolabile verticalmente in tre posizioni per meglio adattarsi alla statura dell'operatore, la leva azionamento frese ergonomica e con sistema di sicurezza integrato e il regolatore di velocità con sistema on-off e leva di comando fresa posizionati a portata di mano sono solo alcune delle soluzioni tecniche pensate per garantire il massimo comfort dell'operatore. Inoltre, le motozappe MZ 2055 K e MH 155 K sono dotate di ruota di trasferimento posteriore utile per lo spostamento della macchina.



GARDENA

EasyClean, l'aspiratore leggero e versatile
Potente batteria, filtro di qualità EPA

Il nuovo aspiratore a batteria EasyClean Gardena, estremamente leggero, maneggevole e versatile, è l'ideale per rimuovere sporco, polvere, foglie, terra in terrazza, balcone o in giardino. Dotato di potente batteria integrata e di filtro di qualità EPA, che consentono di aspirare particelle più grandi e anche leggermente umide. L'aspiratore a batteria include in dotazione alcuni accessori: il caricabatteria, il filtro EPA, la bocchetta di prolunga e la Spazzola, che permette di rimuovere facilmente particelle attaccate al suolo. In aggiunta è possibile acquistare diversi accessori (filtro polvere, tubo prolunga, bocchetta corta, spazzola da tappezzeria) per estendere le modalità di utilizzo dell'attrezzo. Per riporre l'attrezzo più comodamente dopo l'utilizzo, Gardena inoltre lo propone in versione set aspiratore a batteria EasyClean più base di ricarica che include il supporto a parete con base di ricarica integrata.



STIHL

Stihl MSA 220 C-B, la nuova frontiera della batteria Livelli di taglio altissimi, anche per agricoltori e forestali

È ufficialmente sul mercato la nuova motosega professionale a batteria MSA 220 C-B, macchina prodotta da Stihl dalle prestazioni di taglio elevate e la più potente della gamma riservata ai professionisti. È la prima motosega a batteria con catena Picco Super 3/8" da 1,3 mm, con picchi di taglio paragonabili a MS 201 C-M con batteria AP 300S. Per paesaggisti, artigiani, municipalizzate ed enti, ma anche agricoltori, lavoratori forestali, boscaioli, cacciatori, utenti privati esigenti. Una nuovissima frontiera per il mondo a batteria. Dedicato ai professionisti.



vetrina

BRUMI

BrumiCarrier, per il trasporto di ogni tipo di materiale Il cassone al centro di tutto, la chiave è nel baricentro

Motocarriole cingolate compatte, robuste e veloci, i BrumiCarrier sono le nuovissime macchine targate Brumi progettate per il trasporto di ogni tipo di materiale. Due modelli, 350 e 550, che risultano perfetti nei più diversi settori di utilizzo: dall'agricoltura professionale al gardening, dalla zootecnica all'edilizia. Un concept molto semplice ed essenziale, che riduce al minimo i fronzoli per concentrarsi a rendere il cassone quanto più capiente (portata utile da 300 e 500 kg) e versatile, utilizzando o meno optional e sponde fornite di serie.

A supportare il tutto, una trazione totalmente meccanica che sfrutta in pieno la potenza di un motore affidabile e potente. È il baricentro basso il segreto della stabilità dei BrumiCarrier, unito al profilo dei cingoli che consente una trazione costante anche nei terreni più impervi e friabili, e ciò si traduce nella possibilità di sfruttare in tutta tranquillità l'ampio pianale in acciaio.



FORTYL

Concimi granulari d'altissima qualità Per uso hobbistico e professionale

Fortyl Semina e Rigenerazione e Fortyl Mantenimento sono i concimi della nuova linea di prodotti Fortyl dedicati alla cura di prato e giardino. Di altissima qualità, assicurano il giusto apporto di nutrienti, con la massima performance di mantenimento ed efficienza. Fortyl Semina e Rigenerazione è un concime granulare. La sua formulazione permette una perfetta applicazione a spaglio e la concimazione di fondo del prato, rafforzando l'apparato radicale e l'assorbimento dei nutrienti e favorendo la germinazione. Fortyl Mantenimento Prato e Giardino è anch'esso in formato granulare. La cessione programmata permette la crescita uniforme del prato e delle piante. Migliora la resistenza al calpestio e agli stress idrici. Contiene sostanze organiche che migliorano l'assorbimento dei nutrienti e fortificano l'apparato radicale. Sono prodotti efficaci anche a bassi dosaggi, sostenibili, facili da usare e affidabili, studiati per uso sia hobbistico che professionale.



MG TUTTO MERCATO MG

TRATTORINI E RIDER

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANTI./POST. (†)	RUMOROSITÀ dB (A)	DIMENSIONI CM. (LxAXLxPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
HUSQVARNA																	
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it			Rider RC 320Ts AWD Progettato per proprietari terrieri e professionisti che necessitano di una macchina a taglio frontale con raccolta del tagliato. Questo Rider Husqvarna di nuova concezione con sterzo articolato e AWD, offre efficacia di lavoro per molto tempo, versatilità e un'ottima manovrabilità. Ciò grazie alla combinazione di una potente coclea che trasporta l'erba dagli organi di taglio al cesto di raccolta posteriore ribaltabile, compattandola e dando all'operatore la possibilità di raccogliere fino al doppio d'erba di una macchina convenzionale e garantendogli di poter tagliare più a lungo prima di dover svuotare il cesto.														
Rider Battery	vedi www.husqvarna.it	BAT			135 Ah	NO		85	M	25-70 (5)	2	155/50-8 / 155/50-8	78 dB (A)	78,7x105,5x173,6			241
R 112C	3.833,00	R	B&S	Power Built AVS	8,7 (6,4)	NO	ID	85	M/SP	25-70 (7)	2	155/50-8 / 155/50-8	<100 dB(A)	88x108x212	4	/	191
R 115C	4.147,00	R	B&S	Power Built AVS	12,9 (9,5)	NO	ID	95	M/SP	25-75 (5)	2	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	90x108x229	7	/	219
R 213 C	3.928,00	R	B&S	Power Built AVS	9,1 (6,7)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x107x190	12	/	229



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino

Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

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

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com

follow us on &

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
R 214T	4.758,00	R	B&S	Intek V-Twin	17,4 (12,8)	NO	ID	94	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-9	<100 dB(A)	89x107x191	12	/	226
R 216T AWD	6.710,00	R	B&S	Intek V-Twin EFM	12,9 (9,5)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	208
R 316TX	6.120,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	239
R 316TX AWD	7.464,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	258
R 316 TSX AWD	8.356,00	R	Kawasaki	FH series V-twin	13 (9,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)	89x115x202	12	/	262
R320 AWD	7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
R320X AWD	7.503,00	R	B&S	Endurance series	14,4 (10,6)	NO	ID	94-103-112	M/SP	25-75 (7)	3	165/60-8 / 165/60-8	<100 dB(A)		12	/	253
RC318T	10.736,00	R	B&S	Endurance twin EFM	17,1 (12,6)	NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
RC320Ts AWD	12.688,00	R	B&S	Endurance twin EFM		NO	ID	103-112	M/SP	25-75 (7)	3	16x6,5-8 / 16x6,5-8	<100 dB(A)		12	300	328
R 422TSX AWD	14.577,00	R	B&S	Endurance series V-twin	17,1 (12,6)	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	195/65-8 / 195/65-8	<100 dB(A)	90x116x207	17	/	330
P 524 EFI	18.910,00	R	Kawasaki	FX twin EFI awd	13,9 kW @ 3000 rpm	NO	ID	112-122	M/SP	25-75 (7)	3	18x8,5-8" / 18x8,5-8"	<104 dB(A)	98X105X115	24	/	385
Z242F	5.673,00	T	Kawasaki	FR Series V-Twin	20,2 (14,9)	NO	ID	107	R/M/SL	38-102		11x6-5/18x8,5-8			13		
Z560X	15.372,00	T	Kawasaki	FX	23,8 (17,5)	NO	ID	152	R/M/SL	25-127		13x6,5-6 / 24x12-12			45		
TS 38	2.737,00	T	B&S	PowerBuilt AVS	7,7 (5,7)	NO	ME	97	SL	/	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 138M	2.975,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	SL	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 142	3.127,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	CVT	107	SL	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	175
TS 242	3.971,00	T	B&S	Endurance	12,7 (9,4)	NO	ID	107	SL	38-102	2	15x6-6 / 20x8-8	<100 dB(A)	/	5,7	/	/
TS 346	6.019,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	18,7 (13,8)	NO	ID	117	SL	38-102	2	15x6-6 / 20x10-8	<100 dB(A)	/	15,2	/	/
TC 130	3.321,00	T	B&S	Intek	8,5 (6,3)	NO	ID	77	R	38-102	1	13x5"/16x6,5"	<100 dB(A)	/	5,7	200	/
TC 138	3.598,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ME	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 138M	3.228,00	T	B&S	Intek	11,6 (8,6)	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	5,7	220	/
TC 139T	4.514,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	97	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	241
TC 142T	5.002,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	11,1	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6-6 / 18x8,5-8	<100 dB(A)	/	9,5	320	244
TC 342T	6.954,00	T	B&S	Endurance Series V-Twin	13,3	NO	ID	107	R	38-102	2	15x6-6 / 18x9,5-8	<100 dB(A)	/	13,3	320	260

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

X350 R

Il tosaerba X350R fa parte della gamma Serie Select. È facile da utilizzare grazie ai pedali di comando trasmissione Twin Touch™. I pedali idrostatici Twin Touch vi consentono di controllare con facilità direzione e velocità di avanzamento del trattorino senza bisogno di togliere il piede dalla piattaforma.



X106	2.492,00	T	B&S		6,85 KW		TM	107	SL - M	25-100MM	2	11x4,00-4/15x6,00-6	87,5	132x97x103	9,1	opz.230	187
X126	3.135,00	T	B&S		9,6 KW		ID	107	SL - M	25-101MM	2	15x6,00-16/20x8,0-7	86	132x97x103	9,1	opz.230	210
X166	4.367,00	T	B&S Bic.		12,1 KW		ID	122	SL - M	25-101MM	3	15x6,00-16/20x8,0-8	89,6	132x97x104	9,1	opz.230	241
X116R	3.387,00	T	B&S		6,85 KW		ID	92	R - SP - M	25-90MM	2	15x6,00-16/18x8,5-7	87,8	960x97x107	7,5	std.300	225
X146R	4.088,00	T	B&S		8,8 KW		ID	92	R - SP - M	25-90MM	2	15x6,00-16/18x8,5-8	86,1	960x97x108	7,5	std.300	230
X166R	4.704,00	T	B&S Bic.		9,7 KW		ID	107	R - SP - M	25-90MM	2	15x6,50-8/22x9,5-12	88,2	145x97x117	9,1	opz.230	233
X350	5.152,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	SP - R - M	25-102MM	2	15x6,00-6/20x8,5-8	83,2	111x97x114	7,5	std. 300	261
X350R	5.768,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	R - SP - M	25-102MM	2	15x6,5-8/22x11-10	86,8	126x97x109,2	13,2	opz.250	314
X354	5.712,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	SL - R - M	25-102MM	2	15x6-6/20x10-8	83,2	126x97x109,2	13,2	opz.250	286
X370	6.272,00	T	KAWASAKI Bic.		12,2 KW		ID	107	SL - R - M	25-102MM	2	15x6-6/20x10-8	83,2	111X97x109,2	7,6	std. 300	275
X380	6.944,00	T	KAWASAKI Bic.		13,8 KW		ID	122	SL - R - M	25-102MM	3	15x6-6/20x10-8	84,2	111X97x109,2	13,2	opz.250	313
X584	8.848,00	T	KAWASAKI Bic.		16,1 KW		ID	122/137	SL - R - M	25-102MM	3	15x6,50-8/22x11-10	89,7	126x97x109,2	13,2	opz. 250	396
X590	8.903,00	T	KAWASAKI Bic. (EFI)		16,7 KW		ID	122/138	SL - R - M	25-102MM	3	16x6,5-8/24x12-12	90,9	156x201x132	16,7	opz. 250/500	381
X940	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		17,5 KW		ID	122/137/152SL	R - M	25-133MM	3	16x6,5-8/24x12-12	ND	156x201x132	16,7	opz. 250/500	430
X748	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		17,5 KW		ID	122/137/152SL	R - M	25-133MM	3	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	156x201x132	16,7	opz. 250/500	451
X949	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		17,5 KW		ID	122/137/152SL	R - M	25-133MM	3	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	156x201x132	16,7	opz. 250/500	470
X950R	DA CONFIGURARE	T	YANMAR Diesel 3 Cil.		18 KW		ID	122/137	R - SP	12-112MM	2	16x6,5-8/29x9,5-12	ND	VARIABILE	570/650	822/1014	

TUTTOMERCATO

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

SIMPLICITY

Distribuito da:
GARMEC Srl
Web: www.garmec.it
Email: info@garmec.it

CONQUEST EX2452HSF

Motore Briggs & Stratton Professional™ 8270 V-Twin OHV, EFM. Trasmissione idrostatica Tuff-Torq® K66 High Speed. Piatto di taglio Scarico laterale Free Floating™ Sospeso, con rulli a tutta larghezza. Sistema di sgancio manuale facilitato Quick Hitch™ Brevetto Simplicity. Alt. di taglio elettrica infinite posizioni da 31 a 95 mm. Controllo automatico della trazione ACT™ Brevetto Simplicity. Cruise Control manuale; luci a Led; presa 12 Volt. Sospensioni anteriori e posteriori SCS-4™ Brevetto Simplicity: unico sul mercato!



CAVALIER - SRE300	3.379,00	R	B.&S.	Intek™ 4195 OHV AVS®	ID	84	SL	3,8 - 9,5 cm / 6p	1	13 x 5,00 / 16 x 6,50	A NORMA	205 x 113 x 84	8	-	215
REGENT RD - SRD100	4.991,00	T	B.&S.	Intek™ 4195 OHV AVS®	ID	96	R	3,8 - 8,9 cm / 7p	2	15 x 6,00 / 20 x 8,00	A NORMA	241 x 111 x 96	6	280	274
REGENT RD - SRD200	5.383,00	T	B.&S.	Intek™ 7220 V-Twin OHV AVS®	ID	96	R	3,8 - 8,9 cm / 7p	2	15 x 6,00 / 20 x 8,00	A NORMA	256 x 124 x 112	6	350	280
REGENT RD - SRD300	5.982,00	T	B.&S.	Prof™ 8270 V-Twin OHV	ID	107	R	3,8 - 8,9 cm / 7p	2	15 x 6,00 / 22 x 10,00	A NORMA	256 x 124 x 112	6	350	280
REGENT - SLT100	3.221,00	T	B.&S.	Intek™ 4175 OHV AVS®	ID	107	SL	3,8 - 10,2 cm / Inf.p	2	15 x 6,00 / 22 x 8,50	A NORMA	178 x 98 x 90	13,1	Optional	182
REGENT - SLT200	4.585,00	T	B.&S.	Intek™ 7220 V-Twin OHV	ID	117	SL	3,8 - 10,2 cm / Inf.p	3	15 x 6,00 / 22 x 10,00	A NORMA	180 x 114 x 98	13,2	Optional	242
REGENT - SLT250	5.434,00	T	B.&S.	Prof™ 8270 V-Twin OHV	ID	122	SL	3,8 - 10,2 cm / Inf.p	3	15 x 6,00 / 22 x 10,00	A NORMA	180 x 114 x 98	13,2	Optional	242
BROADMOOR - SLT300	7.122,00	T	B.&S.	Prof™ 8260 V-Twin OHV EFM	ID	127	SL	3,1 - 9,5 cm / Inf.p	3	16 x 6,50 / 22 x 9,50	A NORMA	190 x 114 x 98	16	Optional	270
CONQUEST - SYT500	10.005,00	T	B.&S.	Prof™ 8270 V-Twin OHV EFM	ID	132	SL	3,1 - 9,5 cm / Inf.p	3	16 x 6,50 / 23 x 10,50	A NORMA	190 x 119 x 105	16	Optional	294

TRATTORI COMPATTI

Legenda: (*) Omologazione macchina agricola (OMA) Omologazione macchina operatrice (OMO) - (**) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) Elettronica (EL) - (***) Presa di forza : Posteriore (P) - Ventrale (V) - Anteriore (A) - (****) TIPO Pneumatici: Garden (G) - Agricoli (A) - Chevron (C) - (*****) Piatti di taglio disponibili: Frontale (F) - Ventrale (V) - Scarico laterale (SL) - Scarico laterale con raccolta (SLR) - Scarico posteriore (SP) - Scarico posteriore con raccolta (SPR) - Mulching opzionale (M)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	OMOLOGAZIONE (*)	MARCA MOTORE	NR. CILINDRI	POTENZA HP (KW)	TRASMISSIONE (**)	NR. MARCE AVANTI/RETRO	BLOCCAGGIO DIFFERENZIALE	RUOTE MOTRICI (2WD-4WD)	PRESA DI FORZA (****)/NR.CIRI	SOLLEVATORE POSTERIORE	TIPO PNEUMATICI (****)	RDIMENSIONI CM.(LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	PESO Kg. A VUOTO	PIATTI DI TAGLIO DISPONIBILI (*****)	LARGHEZZA TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT
---------	--------------------------------------	------------------	--------------	--------------	-----------------	-------------------	------------------------	--------------------------	-------------------------	-------------------------------	------------------------	------------------------	---------------------------	---------------	------------------	--------------------------------------	---------------------	-------------------

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

2036R

Il Trattore Compatto 2036R è progettato per gli utilizzatori che vogliono potenza e produttività in un trattore compatto senza compromessi nella qualità, versatilità ed efficienza dei costi. Il 2036R offre tutto questo con un motore diesel 3 cilindri, una trasmissione Hydro a 2 gamme, quattro ruote motrici di base e servosterzo per una eccellente manovrabilità e facilità d'utilizzo per l'operatore.



1026R ROPS/CAB A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	25,2 HP	ID	SI'	4WD	V 2100; P 540	SI'	G,A		21,2	SLR	137-152	OPZ.	
2026R ROPS/CAB A richiesta	OMO	Yanmar	3	26 hp	ID	SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G		27	SLR	158	OPZ. 800	
2036R ROPS/CAB A richiesta	OMO	Yanmar	3	35 HP	ID	SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G			SLR	158	OPZ. 800	
3038E ROPS A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	37 HP	ID	SI	4WD	P 540	SI	G,A		24	ND	ND	ND	
3033R ROPS HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	33 HP	ID	SI	4WD	V 2100; P 540	SI	G,A		51	SLR	152-183	OPZ. 800	
3033R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	37 HP	ID	SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G,A			SLR	152-184	OPZ. 801	
3038R ROPS HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	38 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 542	SI	G,A		51	SLR	152-185	OPZ. 802
3038R CAB HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	39 HP	ID,ME	12/12	SI	4WD	V 2100; P 543	SI	G,A			SLR	152-186	OPZ. 803
3045R ROPS HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	45 HP	ID	SI	4WD	V 2100; P 544	SI	G,A		51	SLR	152-187	OPZ. 804	
3045R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55	ND	ND	ND
4066M ROPS HST/PRTA richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID, ME	12/12	SI	4WD	P 540 e 540 E	SI	G,A		55	ND	ND	ND
4049R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	49 HP	ID	SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55	ND	ND	ND	
4066R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	4	66 HP	ID	SI'	4WD	P 540 e 540 E	SI'	G,A		55	ND	ND	ND	

ZERO-TURN

Legenda: *Trasmissione Cinghia (C) Cardano (CA) - (**) TIPO DI TAGLIO: Scarico laterale (SL) - Scarico posteriore (SP)
Raccolta (R) - Mulching (M) (***) Ventrale (V) Frontale (F)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	TRASMISSIONE (*)	TRAZIONE	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (**)	APPARATO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPACITA' GESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
JOHN DEERE																	
JOHN DEERE ITALIANA SRL																	
Web: www.JohnDeere.it																	
Z540R																	
Lo Z540R è il modello più grande della gamma di tosaerba a raggio di sterzata zero ed è stato progettato per offrire eccellenti livelli di potenza e prestazioni. Il piatto di taglio da 122 cm consente di gestire elevati volumi di erba in modo efficiente ed è alimentato da un motore bicilindrico da 15,39 kW. Può essere facilmente convertito per le attività di mulching o raccolta con l'aggiunta di kit opzionali.																	
																	
Z335E	4.255,00	B&S		11,4 KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	91,2			8,0	opz	215
Z345M	4.704,00	B&S		14,9KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	89,7			8,0	opz	2125
Z345R	4.927,00	B&S		14,9KW	C idrostatica	107	SL/M	F	2,5-10,2	2	11X4.00-4/18X8.50-8	89,7			8,0	opz	235
Z525E	6.060,00	B&S		12,1 KW	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X5.00-6/22X9.50-10	89,7			13,2	opz	309
Z540M	6.384,00	B&S		16,7	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X5.00-6/22X9.50-10	93,5			13,2	opz	309
Z540R	7.554,00	Kawasaki		16,1 KW	C idrostatica	122	SL/M	F	2,5-10,2	3	13X6.50-6/22X10.50-12	93,5			13,2	opz	340
ZTrak 997 60" S.L.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	152	SL - M	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND
ZTrak 997 60" S.P.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	152	SP	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND
ZTrak 997 72" S.L.	a richiesta	Yanmar		23 kW	C idrostatica	183	SL - M	F	3,8-12,7	3	15x6-6/26x12-12				45,5	ND	ND
SIMPLICITY																	
Distribuito da: GARMEC Srl																	
Web: www.garmec.it																	
Email: info@garmec.it																	
STZ250																	
Motore Briggs & Stratton Professional Series™ 8260 V-Twin. Bicilindrico - Scarico laterale - 3 Lame a innesto elettrico. Regolazione di taglio da 3,8 a 11 cm - 13 posizioni. Piatto 122 cm Free Floating™ - Sospeso. Sospensioni anteriori e posteriori - Sedile regolabile. Comodo e capiente porta oggetti posteriore																	
																	
SZT110	4.723,00	B.&S. Intek™	7200 V-Twin OHV		ID		107	SL	V3,8 - 11 cm /13P	2			-	A NORMA	-	-	-
SZT150	5.335,00	B.&S. Intek™	7220 V-Twin OHV		ID		117	SL	V3,8 - 11 cm /13P	3			-	A NORMA	-	-	-
SZT250	7.632,00	B.&S. Intek™	8260 V-Twin OHV		ID		122	SL	V3,8 - 11 cm /13P	3			-	A NORMA	-	-	-
SZT2575	8.028,00	B.&S. Prof™	8270 V-Twin OHV		ID		122	SL	V3,8 - 11 cm / 13P	3			-	A NORMA	-	-	-
SZT350	8.398,00	B.&S. Prof™	8270 V-Twin OHV		ID		132	SL	V3,8 - 11 cm /13P	3			-	A NORMA	-	-	-

errezeta™

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

visita il nuovo sito
www.errezetagarden.com

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

☎ 049 9803124

📠 049 9803128

✉ info@errezetagarden.it

TOSAERBA

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

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

BLUE BIRD

BLUE BIRD INDUSTRIES

Web: www.bluebirdind.comEmail: info@bluebirdind.com

TAURUS 46 TW

- Motore BRIGGS & STRATTON 500 Series
- Larghezza di taglio: 46 cm
- Altezza di taglio: regolabile su 6 posizioni (3 - 9 cm)
- Regolazione altezza di taglio: 2 leve ergonomiche
- Smontaggio rapido del manubrio - Scocca in lamiera - Spessore 1,6 mm - Sacco raccolta erba: 65 Lt
- Peso: 33 kg - Semovente



BR3 40 V	nd	PL	40V 2,5 A/h	-	-	EL	Spinta	A norma	a pulsante	37	3,0-8,0	SP-R	40	160-180 mm	NO	16
LM-38	nd	PL	1300 W	-	-	EL	Spinta	A norma	a pulsante	38	3-6,5	SP-R	45	140-140 mm	NO	15,5
Taurus 41	nd	AC	125 CC	B&S	450 series	4T	Spinta	A norma	a strappo	41	2,5-7,5	SP-R	45	152-178 mm	NO	26
Taurus 46	nd	AC	125 CC	B&S	450 series	4T	Spinta	A norma	a strappo	46	3,0-7,5	SP-R	60	178-178 mm	NO	29
Taurus 46 T	nd	AC	140 CC	B&S	500 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	46	3,0-7,5	SP-R	60	178-200 mm	NO	31
Taurus 46 T W	nd	AC	140 CC	B&S	500 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	46	3,0-9,0	SP-R	65	203-280 mm	NO	33
Taurus 51 T	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-7,5	SP-R-SL-M	65	203-203 mm	NO	40
Taurus 51 T W	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	43
Taurus 53 TWA	nd	AL	163cc	B&S	675 series	4T	Semovente	A norma	a strappo	53	2,5-8,0	SP-R-M	70	203-280 mm	NO	45
Taurus 56 TW	nd	AC	163 CC	B&S	675 series	4T	Semov.-4 velocità	A norma	a strappo	56	3,0-7,5	SP-R-SL-M	75	203-203 mm	NO	47
World WYZ20HS	nd	AC	163 cc	B&S	675 Instart	4T	Semovente	A norma	a strappo	51	3,0-9,0	SP-R-SL-M	70	203-280 mm	NO	38

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl

Web: www.einhell.itEmail: info@einhell.it

C-PM 46/2 S HW-E

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



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

HUSQVARNA

Distribuito da:

FERCAD SPA

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

LC 356 AWD

Robusto ed altamente efficiente rasaerba semovente con raccolta ed esclusivo sistema di trazione AWD. Eccellente per giardini di grandi dimensioni con pendii e/o manti erbosi irregolari o folti non gestiti con regolarità. Il sistema di avanzamento semovente AWD (trazione integrale) permette al rasaerba di operare anche sui canali di drenaggio collinari. Costruito su una scocca robusta e durevole in acciaio saldato, dotato di un sistema impugnatura con l'innovativa trazione AutoWalk™ 2 ed equipaggiato con motore robusto e potente OHC. dal facile avviamento. La serie LC 356 offre tre metodi di taglio tra cui scegliere.



54	140,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M)	/		NO	8,6
64	172,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12-55	ELICOIDALE (M)	/		NO	8,6
540 / NOVOLETTE	201,00	LA	/	/	/	/	MAN	/	/	40	12 38	ELICOIDALE (M)	/		NO	9,1
LC 140	409,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	MAN	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	24
LC 140S	476,00	AC	1,8	B&S	450e Series	4T	SEMOV	94	MAN	40	25-75	SP/R	50	6"/8"	NO	26,5

TUTTOMERCATO

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCocca (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
LC 247	499,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	MAN	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	26,8
LC 247 S	557,00	PL	1,8	B&S	450e	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	27,8
LC 247 SP	639,00	PL	2,1	B&S	575EX	4T	SEMOV	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	55	6,69"/8,27"	NO	29,2
LC 253S	714,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	32,5
LC 356 AWD	1.190,00	AC	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV-VARIAB AWD	98	MAN	56	38-108	SP/SL/M/R	68	8,0"/8,0"	NO	39,5
LB 348SI	730,00	AC	2,6	B&S	675EXI INSTART	4T	SEMOV-VARIAB	96	INSTART	48	25-70	SL/M		8,25"/8,25"	NO	40
LC 347V	727,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 347 VI	860,00	PL	2,4	B&S	675 SiS	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	47	20-75	SP/R/M	60	6,69"/8,27"	NO	30
LC 353V	793,00	PL	2,4	B&S	650EXI	4T	SEMOV-VARIAB	96	MAN	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	33
LC 353VI	926,00	PL	2,6	B&S	675 SiS	4T	SEMOV-VARIAB	96	BATT	53	20-75	SP/R/M	60	7,48"/9,06"	NO	34,2
LB 448 S	1.110,00	AL	2,4	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	48	30-60	M	/	8"/8"	NO	31
LC 551 SP	1.244,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180	4T	SEMOV	/	MAN	51	26-74	SP/R	65	8,25"/8,25"	NO	50
LB 553 S	1.358,00	AL	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	35
LB 553 Se	1.383,00	AL	2,8	HONDA	GCV160 OHC	4T	SEMOV	97	MAN	53	27-65	M	/	8,0"/8,0"	NO	36,7
LC 551 VBP	1.708,00	AL	2,9	KAWASAKI	FJ180KAI	4T	SEMOV-VARIAB	/	MAN	53	26-74	SP/R	65	8,27"/8,27"	NO	53
LB 246PI	476,00	PL		B&S	575 is	4T	MAN		BATT	46		M/SL				
LB 248S	598,00	AC		B&S	650 EXT	4T	SEMOV			48		M/SL				
LB348SI	730,00	AC		B&S	675 EXT	4T	SEMOV		BATT	48		M/SL				

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it



R40EL	347,00	PL	1,3 KW	EL	EL	SP	83	E	40	2,2-7,5	R	44	170/210	n	22	
R43EL	495,00	ALU	1,5 KW	EL	EL	SP	82	E	43	2,2-8,0	R	48	170/210	n	26	
R40	390,00	PL	2,1 KW	B&S	SC 4T	SP	84	RA	40	2,2-7,5	R	44	170/211	n	24	
R43	609,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	SP	84	RA	43	3,5-7,4	R - M	65	170/209	n	32	
R43S	940,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	SE	83	READYSTART®	43	3,5-7,5	R - M	65	170/210	n	35	
R43V	949,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	83	READYSTART®	43	2,5-7,5	R - M	65	150/180	n	36	
R43VE	1.120,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	83	E	43	2,5-7,5	R	65	150/180	n	38	
PRO C43	957,00	ALU+ACC	3,3 KW	B&S	SC 4T	SP	83	RA	43	1,5-8,0	R	65	180/200	n	35	
RUN41	505,00	LAM	2,3 KW	B&S	SC 4T	SE	ND	READYSTART®	41	1,5-8,0	R - M	52	180mm	n	28	
RUN46	601,00	LAM	2,3 KW	B&S	SC 4T	SE	ND	READYSTART®	46	1,5-8,1	R - M	52	180/200	n	29,5	
R47	773,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	SP	85	READYSTART®	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	33	
R47S	991,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	SE	85	READYSTART®	47	1,5-7,0	R - M	65	180/100	n	37	
R47V	1.105,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	85	READYSTART®	47	1,5-7,0	R - M	65	180/100	n	37	
R47VE	1.150,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	85	E	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	39	
R47KB	1.289,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI	SC 4T	V	85	RA FRENOLAMA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	43	
PRO 47V	1.542,00	ALU	3,2 KW	SUBARU	SC 4T	V	84	RA	47	1,5-8	R - M	65	180/200	n	47,5	
RUN51	717,00	LAM	2,5 KW	B&S	SC 4T	SE	ND	READYSTART®	51	1,5-8	R - M	52	180/200	n	33	
JS63V	810,00	ACC	3,2 KW	B&S	SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	40	
JS63VC	1.035,00	ACC	3,2 KW	B&S	SC 4T	V	81	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	s	43	
PRO 53MV	1.566,00	ACC	3,2 KW	B&S	SC 4T	V	83	RA	53	1,7-10,4	M	M	210mm	n	49	
R54S	1.193,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	SE	84	READYSTART®	54	1,7-10,4	R - M	75	210mm	n	45	
R54V	1.376,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	84	READYSTART®	54	1,5-8,0	R - M	75	180/100	n	46	
R54VE	1.542,00	ALU	2,4 KW	B&S	SC 4T	V	84	E	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	49	
R54RKB	1.659,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI	SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	2,0-9,7	R - M	75	210mm	n	55	
JX90	1.559,00	ALU	2,8 KW	KAWASAKI	SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	54	
JX90C	1.855,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU	SC 4T	V	84	RA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	57,5	
JX90CB	1.986,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU	SC 4T	V	84	RA FRENOLAMA	54	1,7-10	R - M	75	210mm	n	61	
C52KS	1.594,00	ALU+ACC	3,2 KW	SUBARU	SC 4T	SE	84	RA	54	1,7-10	SL	SL	210mm	n	50	
LM 2153 CMDAE	809,00	AC	4,4 (3,3)	B&S	875 SERIES	4T	SEMOV-VARIATORE	98	ELETTTRICO	53	30-80	R/M/SL	71	8" / 12"	/	42
LM 2156 CMDA	777,00	AC	4,4 (3,3)	B&S	875 SERIES	4T	SEMOV	98	MAN	56	25-105	R/M/SL	79	8" / 12"	/	38

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	SCocca (*)	POTENZA HP (KW)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	TIPO MOTORE (**)	AVVANZAMENTO	RUMOROSITA' dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITA' CESTO LT	DIAMETRO RUOTE (Ant/Post)	RUOTE PIVOTANTI	PESO Kg. A VUOTO
PELLENC																
<p>Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com</p> <p style="text-align: right;">RASION</p> <p>Leggero, maneggevole, facile da trasportare. Regolazione elettronica della velocità e dell'altezza di taglio. Motricità che permette tagli su pendenze e superfici inclinate senza sforzo, rasatura regolare e senza tracce di ruote sul terreno. Funzione Zero Turn: rotazione a 360° grazie ai 2 motori posteriori e alle ruote girevoli anteriori. Manubrio pieghevole e possibilità di posizionamento in verticale quando non in uso. Bassissime emissioni sonore, alti livelli di sicurezza.</p>																
RASION BASIC	1.586,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	95 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. da 30/80	(SP) KIT MULCHING OPZ.	70 L	178 / 305mm	senza cesto e batteria 20	
RASION SMART	2.196,00	AL	2 kw	PELLENC	BRUSHLESS	EL	1-5 KMh	96 dB(A)	AUTOMATICO	60 CM	6 pos. da 25/75	(SP) KIT MULCHING OPZ.	71 L	178/305mm	senza cesto e batteria 29	
MULTICLIP 50 S B	458,59	LA	-	B&S	550 E	4T	TRAZIONE	96	STRAPPO	50	5-31/75	M	-	210/210	NO	30,0
MULTICLIP PRO 53 4S SVAN	1.057,54	AL	-	HONDA	GCV 190	4T	TRAZIONE	96	STRAPPO	53	3-30/65	M	-	205/205	NO	38,0



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	AVVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
HUSQVARNA																	
<p>Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it</p> <p style="text-align: center;">AUTOMOWER® 435X AWD</p> <p>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.</p>																	
105	1.488,00	600m2	55x39x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	M/3lame	2	17	2-5	25%	si con blocco pin	A	6,7	ABS	SI
310	1.976,00	1000m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	38cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315	2.196,00	1500m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
315X	2.416,00	1600m2	63x51x25	SI	Li-ion	70 min	42cm/s	M/3lame	2	22	2-6	40%	si con blocco pin	A	9	ASA	SI
420	2.721,00	2200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	105 min	42cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
430X	3.453,00	3200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	135 min	46 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	5.294,00	3200m2	93x55x29 cm	SI	Li-ion	100 min		M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI
440	3.453,00	4000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	240 min	47 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	12,9	ASA	SI
450 X	4.514,00	5000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	260 min	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
520	3.404,00	2200m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	105	42 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	11,5	ASA	SI
550	4.917,00	5000m2	55,8x72,1x30,8	SI	Li-ion	260	65 cm/s	M/3lame	2	24	2-6	0,45	si con blocco pin	A	13,9	ASA	SI
535 AWD	5.433,00	3200m2	93x55x29 cm	SI	Li-ion	100 min		M/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin	A	17,3	ASA	SI
KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO																	



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

JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL
Web: www.JohnDeere.it

Tango E5 Series II

Il Tango Serie II John Deere è progettato per semplificare al massimo la cura del prato. I comandi e le tecnologie utilizzate sono così intuitive che in pochi secondi Tango Serie II è pronto ad operare in modo autonomo, efficace e silenzioso.



TANGO E5 II*	2.425,00	2200m2	79x37x36	CE	Li-ion	da 1 a 3	var.16-22-28	M/elica o stellare	2	300 mm	19-22	36%	SI con PIN	A	15,1 Kg	ABS	SI
--------------	----------	--------	----------	----	--------	----------	--------------	--------------------	---	--------	-------	-----	------------	---	---------	-----	----

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.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.



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
BLITZ 4.0	1.190,00	200 mq	51x42x30	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	42 - 48	50%	no	Manuale	8,2 Kg	ABS	No
C 6	1.290,00	600 mq	50x39x26	SI*	2,5 Ah	50'	25 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	9,5 Kg	ABS	Si
C 8	1.490,00	800 mq	50x39x26	SI*	5 Ah	2 h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	9,8 Kg	ABS	Si
C 12	1.790,00	1200 mq	50x39x26	SI*	5 Ah	2h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	9,8 Kg	ABS	Si
C 20 S	2.100,00	2000 mq	50x39x26	SI*	5 Ah	4h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	35%	si	Automatica	10,1 Kg	ABS	Si
J XK	1.790,00	1200 mq	50x40x30	SI*	5 Ah	1H 45'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,5	45%	si	Automatica	12,6 Kg	ABS	Si
J XH	2.390,00	2200 mq	50x40x30	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	45%	si	Automatica	13,5 Kg	ABS	Si
K 6	1.590,00	600 mq	63,5X46,4x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	9,8	ABS	Si
K 10	2.330,00	1200 mq	63,5X46,4x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	10,1	ABS	Si
K 16	2.455,00	1500mq	63,5X46,4x30	SI*	8,7 Ah	4 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	10,4	ABS	Si
24 S	3.185,00	2000 mq	63,5X46,4x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	35%	si	Automatica	10,1	ABS	Si
SR	2.290,00	2200 mq	80x61x39	SI*	7,5 Ah	3 h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,0 - 5,6	35%	si	Automatica	15,7 Kg	ABS	Si
F 28	2.599,00	2800 MQ	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	si	Automatica	15,3	ABS	Si
F 35 S	3.050,00	3500 MQ	58x50x29	SI*	7,5 AH	3 H 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	si	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	3.598,00	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	si	Automatica	16,2	ABS	Si

NIKO

NIKO
web: www.nikocompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

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



MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
P 70 S	3.990,00	7000 MQ	67X47X30	SI*	15 AH	7 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	si	Automatica	18,4 Kg	ABS	Si
YARD 101 S	11.800,00	10000 mq	147x115x75	SI*	30 Ah	6 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 8,5		si	Automatica	45 kg	ABS carbonio	Si
YARD 201 S	14.150,00	20000 mq	147x115x75	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 8,5	35%	si	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si
YARD 301	18.600,00	30000 mq	147x115x75	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	GPS drive system	2 WD	84	2,5 - 8,5	35%	si	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	ANTIURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI
 web: www.ambrogiorobot.com
 email: robotica@zcscompany.com

Ambrogio 4.0 Elite

Super Smart, Super Flex ... il futuro è già qui!
 Il modello Ambrogio 4.0 Elite combina le caratteristiche della flessibilità e della modularità all'innovazione tecnologica in chiave IoT. Combinabile con i Power Unit Medium, Premium ed Extra Premium passa dai 2.200 mq ai 3.500 mq. Con il Power Unit Extra Premium è possibile dotare il robot di ricarica induttiva. Scopri tutti i modelli Ambrogio robot su www.ambrogiorobot.com



GREENline - AMBROGIO L60 Deluxe	1.150,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	18 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-	
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	950,00	600 mq	420x250x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 30 min	25 m/min	Random-Spiral	2 WD	15	2,0 - 7,0	45%	SI	Automatica	4,8	ABS	SI	
GREENline - AMBROGIO L30 B	1.150,00	500 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	00:50 min	25 m/min	Random-Spirale	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	9,5	ABS	SI	
GREENline - AMBROGIO L30 Deluxe	1.500,00	800 mq	540x450x252 mm	SI	5 Ah	2 h 00	25 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	9,8	ABS	SI	
GREENline - AMBROGIO L210	2.300,00	2.800 mq	610x430x280 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,0 - 5,6	45%	SI	Automatica	16,1	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L30 Elite	1.750,00	1.100 mq	540x450x252 mm	SI	5 Ah	2 h 30 min	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	9,8	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L35 Deluxe	1.990,00	1.800 mq	540x450x252 mm	SI	5 Ah	2 h 30 min	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	9,8	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L85 Elite	2.290,00	2.200 mq	600x440x310 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	SI	Automatica	13,5	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L250 Deluxe	2.690,00	2.600 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L250i Elite	3.090,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	30 m/min	Smart Partition	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	3.490,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	30 m/min	Smart Partition	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L350i Elite	3.990,00	7.000 mq	700x490x300 mm	SI	15 Ah	7 h 00	35 m/min	Random-Spiral	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	SI	Automatica	18,4	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L400i B	11.850,00	10.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	30 Ah	6 h 00	40 m/min	Smart Partition	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	14.380,00	20.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	60 Ah	11 h 00	40 m/min	Smart Partition	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L400 Elite	18.900,00	30.000 mq	1.200x970x380 mm	SI	60 Ah	11 h 00	40 m/min	Differential GPS	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI	
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	1.850,00		635X46X300 mm	SI			30 m/min	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60		SI	
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	2.590,00		635X46X300 mm	SI			30 m/min	SDM cutting System	NP	25	2,0 - 6,5 45%		SI	Automatica (induzione)	15,50/15,80/15,80		SI (induttiva)	
Power Unit LIGHT	390,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 00 min												
Power Unit MEDIUM	460,00	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)												
Power Unit PREMIUM	590,00	2.200* mq (4.0 Basic) - 3.500* mq (4.0 Elite)				8,7 Ah 4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite)												
Power Unit EXTRA PREMIUM	890,00	3.500* mq (4.0 Elite)				8,7 Ah 3 h 45 min												

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

ATTREZZATURE A BATTERIA

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

ATTREZZATURE A BATTERIA



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/VELOCITÀ ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT	RUMOROSITÀ dB (A)	PESO KG
HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it															
BATTERIE DIPONIBILI Bli 10 - 36V - 2 Ah / Bli 20 - 36V 4 Ah / Bli 80 - 36V - 2,1Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 150 - 36V - 5,0Ah / Bli 200 - 36V - 9,3 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 520X - 36V - 14,4 Ah / Bli 940x - 36V - 26,1Ah															
TAGLIASIEPI															
115 iHD45	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115 iHD45	436	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
536 LiHD60X	535	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	60								78	3,8
520iHD60	570	Solo corpo macchina	36	SI		60									
536 LiHD70X	586	Solo corpo macchina	36	SI	PMDC (4 spazzole)	70								78	3,9
520iHD70	597	Solo corpo macchina	36	SI		70									
536 LiHE3	682	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	226							84	4,1
DECESPUGLIATORI															
115 iL	268	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									70	3,45
115 iL	411	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		1658							70	3,5
520iLX	414	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
520iRX	501	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
MOTOSEGHE															
120 i	305	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120 i	495	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
535i XP	564	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T535i XP	622	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
POTATORI															
530iPT5	753	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
115iPT4		Solo corpo macchina	36	SI											
115iPT4		Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI											
RASAERBA															
LC 141Li	470	Solo corpo macchina	36	SI						Acciaio	NO	41/25-70	50		20
LC353iVX	883	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		53		
LB146i	509	Solo corpo macchina	36	SI						Materiale composito	NO		46		
SOFFIATORI															
436 LiB	432	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,5/?					81	2,4
320iB Mark II	436	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,3/56					82	2,4
525iB	523	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)										
530iBX	647														
550iBTX	665														

MINITRANSPORTER

Legenda: (*) Meccanica (ME) - Idrostatica (ID) - (**) cassone sponde fisse (CSF) cassone sponde estensibili (CSE) - Dumper(D)

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	AVVAMENTO	TRASMISSIONE (*)	MARCE AVANTI + RETRO	CAPACITA' SERBATOIO LT.	DIMENSIONI MACCH. (LxALxPROF)	CASSONE (**)	DIMENSIONI CASSONE CHIUSO (CM)	DIMENSIONI CASSONE APERTO (CM)	SCARICO MANUALE/IDRAULICO	PORTATA KG
---------	--------------------------------------	--------------	----------------	---------------	-----------------	-----------	------------------	----------------------	-------------------------	-------------------------------	--------------	--------------------------------	--------------------------------	---------------------------	------------

FARMER

GARMEC Srl
Web: www.garmec.it
Email: info@garmec.it

FA300L

Minitransporter con portata di 300 Kg
Motore LONCIN - Cilindrata 196 cc
Trasmissione meccanica - Marce 3a/1r
Con cassone ribaltabile ed espandibile
in lunghezza: da 900 a 1030 mm
in larghezza: da 600 a 730 mm



FA300L	2.417,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	90 x 60 x 21	103 x 73 x 21	Manuale	300
FA300LD	2.441,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	D	90 x 67 x 29	(Dumper)	Manuale	300
FA500L	2.739,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	105 x 60 x 33	118 x 73 x 33	Manuale	500
FA500LDi	3.530,00	LONCIN	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	100 x 66 x 36	(Dumper)	IDRAULICO	500

GKZ

GARMEC Srl
Web: www.garmec.it
Email: info@garmec.it

GK500H

Minitransporter con portata di 500 Kg
Motori HONDA - Cilindrate 196 cc
Trasmissione meccanica - Marce 3a/1r
Disponibili con cassoni tipo dumper o espandibili
(lungh. 105÷118 cm - largh. 60÷73 cm)
A sollevamento idraulico o meccanico



GK300H	2.856,00	HONDA	4T - OHV	163	3.5 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	90 x 60 x 33	103 x 73 x 33	Manuale	350
GK300HB	2.708,00	HONDA	4T - OHV	163	3.5 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	90 x 60 x 21	103 x 73 x 21	Manuale	300
GK300HD	2.794,00	HONDA	4T - OHV	163	3.5 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	D	90 x 60 x 29	Dumper	Manuale	300
GH500H	3.059,00	HONDA	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE	105 x 60 x 33	118 x 73 x 33	Manuale	500
GH500HDi	4.014,00	HONDA	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	D/IDR-ZINC	100 x 66 x 40	Dumper	IDRAULICO	500
GH500HDE	4.014,00	HONDA	4T - OHV	196	4.1 kW	Autoavv.	ME	3 A / 1R	3,8	-	CSE/IDR.	105 x 60 x 33	118 x 73 x 33	IDRAULICO	500

TAGLIASIEPI

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO MACCHINA (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	NORMATIVE (EPA)	AVVIAMENTO FACILITATO	LUNGHEZZA LAMA CM	LAMA DOPPIO TAGLIO (***)	MONOLAMA (****)	DIAMETRO MASSIMO TAGLIO MM	IMPUGNATURA RUOTANTE	SISTEMA ANTIVIBRANTE	CONSUMO ORA	PESO KG A VUOTO
EINHELL															
<p>EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it</p> <p style="text-align: right;">GC-PH 2155 Motore a 2 tempi a basse vibrazioni. Avviamento rapido con pompetta per carburante. Accensione elettronica. Coltelli a movimento alternato su entrambi i lati in acciaio. Impugnatura girevole +90°/0°/-90°. Impugnatura supplementare a basse vibrazioni. Sistema anti vibrazioni. Grande foro per riempimento carburante. Frizione centrifuga per utensili da taglio</p>															
															
GC-HH 5047	79,95	H	EL		500 W			58,5	DA		18	SI			4,3
GC-HH 9048	99,95	H	EL		900W			48	DA		15	SI			5,1
GH-EH 4245	44,95	H	EL		420W			45	DA		12	NO			2,5
GC-EH 5550	59,95	H	EL		550W			46,5	DA		12	NO			3,3
GC-EH 5747	49,95	H	EL		570 W			53	DA		16	NO			3
GC-EH 6055	69,95	H	EL		600 W			61	DA		19	NO			3,9
GE-EH 6560	74,95	H	EL		650 W			66	DA		28	SI			3,7
GC-PH 2155	159,95	H	2T	21,3	600 W			55	DA		22	SI	SI		5,9

HUSQVARNA															
<p>Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it</p> <p style="text-align: right;">226HD75S HUSQVARNA 226H75S è un tosasiepi a doppia lama eccezionalmente ben bilanciato e resistente con motore X-Torq®. Il robusto design porta ad una prolungata vita operativa in uso intensivo della macchina.</p>															
															
122 HD45	442,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	45	S	N	20	N	S	575 gr/Kw H	4,7
122 HD60	468,00	H	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	S	60	S	N	20	S	S	575 gr/Kw H	4,9
226 HS99S	706,00	SP	2T	23,6	1,14/0,85	S	N	108	N	S	22	S	S	412 gr/Kw H	6
522HDR60X	715,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	60	S	N	30	S	S	360 gr/Kw H	5,2
522HDR75X	778,00	P	2T	21,7	0,8 (0,6)	S	N	75	S	N	30	S	S	360 gr/Kw H	5
325 HE3	909,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,35
325 HE4	921,00	P	2T	25,4	1,36 (1)	S	S	55	S	N	29	N	N	/	6,4
115iHD45*	268,00		BAT	36V	3 Ah			45							
115iHD45	436,00		BAT	36V	3 Ah			45							
536 LihD60X*	535,00	P	BAT	36V	3 Ah	/	/	60	S	N	/	S	/	/	3,8
536LihD70X*	586,00		BAT	36V	3 Ah			70							
520iHE3*	682,00		BAT	36V	3 Ah			55							
520iHD60*	570,00		BAT	36V	3 Ah			60							
520iHD70*	597,00		BAT	36V	3 Ah			70,00							

* SOLO MACCHINA

PELLENC															
<p>Distribuito da: PELLENC ITALIA SRL Web: www.pellencitalia.com Email: info@pellencitalia.com</p> <p style="text-align: right;">HELION Tagliasiepi elettrico, leggero, silenzioso e con un potente motore da 1200W. Impugnatura ergonomica con 5 posizioni di regolazione e testa orientabile a +85°/-45°. Testa di taglio intercambiabili con sistema Quick Switch. Sistema antibloccaggio della lama. 4 velocità della lama, ideale per la manutenzione di siepi, parchi e giardini e alberi ornamentali.</p>															
															
54 57094 HELION 2 COMPACT	671,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	5 posizioni: +/- 90°	imp. ant. 2,6-post. 3	LWA= 92 dB LpA= 84 dB	3,5 kg
54 57008 HELION POLE P180	756,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	testa orient. -85°/-45°	imp. ant. 5,5-post. 3,9	LWA= 96 dB LpA= 87 dB	3,7 kg
54 56201 HELION TELESCOPICO T150/200	933,00	prof.	Brushless Elett.	-	1200W	-	-	27/51/63/63D/75*	DA		33 mm	testa orient. -85°/-45°	imp. ant. 3,9-post. 3,4	LWA= 96 dB LpA= 83 dB	4,3 kg

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

DECESPUGLIATORI

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	MARCA MOTORE	TIPO MOTORE (**)	MOTORE BASSA EMISSIONI	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	ACCENSIONE	IMPUGNATURA (***)	ASTA DIAMETRO MM	LUNGHEZZA ASTA CM	SPALLA/ZAINO	VIBRAZIONE	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
BLUE BIRD															
BLUE BIRD INDUSTRIES Web: www.bluebirdind.com Email: info@bluebirdind.com			Quick P 600 E M Decespugliatore professionale completamente prodotto in Italia Motore Blue Bird 57,9 c.c. ecologico. Asta Blue Bird d. 27 mm Avviamento facilitato Manubrio antivibrante regolabile												
EP280E I	nd	SP	Blue Bird	2T	SI	27,4	1,32	SI	S	24	150	spalla		114	5,8
P370E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	34	1,65	SI	S	27	150	spalla		114	6,7
P370E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	34	1,65	SI	D	27	150	spalla		114	6,9
P450 E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	44,3	2,81	SI	S	27	150	spalla		114	7,7
P560 E M	nd	P	Blue Bird	2T	SI	53,2	3,21	SI	D	27	150	spalla		114	7,9
P610 E I	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	S	27	150	spalla		114	7,7
P610 E M	nd	p	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	D	27	150	spalla		114	7,9
P610 E Z	nd	P	Blue Bird	2T	SI	57,9	3,47	SI	D	27	150	zaino		114	10,9





Attrezzature professionali di Potatura



Arvipo PS110

CPS

NUOVO SISTEMA ANTI-TAGLIO

SISTEMA DI SICUREZZA ANTI-TAGLIO CHE BLOCCA LE LAME AL CONTATTO CON LA PELLE DELL'UTILIZZATORE!
LAME INTELLIGENTI IMPEDISCONO IL TAGLIO INDESIDERATO DEL FILO DI FERRO

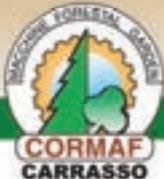
www.cormaf.com - info@cormaf.com

YouTube

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI **STIHL**

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI 

RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO **ATRAX ELECTRIC 4**



TUTTOMERCATO

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

EINHELL

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

GC-BC 52 I AS

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



GC-ET 2522	19,95	H	EINHELL	EL			0,25		S					A NORMA	1,3
GC-ET 3023	29,95	H	EINHELL	EL			0,3		S					A NORMA	1,6
GC-ET 4025	42,95	H	EINHELL	EL			0,4		S					A NORMA	2,4
GC-ET 4530 SET	44,95	H	EINHELL	EL			0,45		S					A NORMA	2,7
GC-ET 5027	49,95	H	EINHELL	EL			0,5		S					A NORMA	2,7
GC-BC 25 AS	124,95	H	EINHELL	2T	SI	25	1 (0,75)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	6,4
GC-BC 30 AS	139,95	H	EINHELL	2T	SI	30,3	1,1 (0,8)	ELETTRONICA	S			SPALLA		A NORMA	8,5
GC - BC 43 AS	149,95	H	EINHELL	2T	SI	42,7	1,8 (1,25)	ELETTRONICA	S			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8
GC-BC 52 I AS	174,95	H	EINHELL	2T	SI	51,7	2 (1,5)	ELETTRONICA	D			SPALLA SIST. ANTIV.		A NORMA	8

HUSQVARNA

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

553RBX

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



129 RJ	368,00	H	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1,1 (0,85)	ELETTRONICA	S			S	4,21 / 4,23	94	4,76
525 RJX	510,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	2,1 / 1,9	94	4,5
233 RJ	594,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	29,5	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	98	5,6
243 RJ	719,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	1,9 (1,47)	ELETTRONICA	S	***	***	S	5,2 / 5,2	103	7,2
253 RJ	772,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,2 (2,4)	ELETTRONICA	S	***	***	S	4,7 / 4,7	101	8,2
535 RJ	651,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	S	28	148,3	S	2,8 / 4,1	99	5,9
535 RX	718,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
535 RXT	765,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	34,6	2,2 (1,6)	ELETTRONICA	D	28	148,3	S	3,4 / 4,1	99	6,1
545 RX	938,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT	974,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,4
545 RXT AT	1.165,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D	32	146,5	S	3 / 3,6	101	8,6
543 RS	820,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2,0 (1,5)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	2,4 / 4,0	95	7,4
553 RS	948,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1 (2,3)	ELETTRONICA	D	28,05	148,3	S	3,4 / 3,9	102	8,6
555 RXT	1.220,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,75 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	1,5 / 1,6	101	9,2
555 FRM	1.263,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	148,3	S	2 / 1,5	103	9,2
545 FR	913,00	P	HUSQVARNA	2T	S	45,7	2,8 (2,1)	ELETTRONICA	D			S	3,6/3,8	100	8,7
555 FX	1.192,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	53,3	3,8 (2,8)	ELETTRONICA	D	35	1355	S	2,1/2,3	103	8,9
543 RBX	907,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	40,1	2 (1,35)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	4,8 / 4,6	99	10,6
553 RBX	956,00	P	HUSQVARNA	2T	SI	50,6	3,1(2,3)	ELETTRONICA	S	28	1483	Z	2,7/3,8	97	12,1
129 LK	362,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	27,5	1 (0,8)	ELETTRONICA	S	25	132,1	S	9,9/8,9	95	6
525 LK	510,00	SP	HUSQVARNA	2T	SI	25,4	1,36 (1)	ELETTRONICA	S	24	148,3	S	3 / 3,3	94	4,7

PELLENC

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

EXCELION

Decespugliare e tagliare l'erba con un solo attrezzo. Testa di taglio multifunzione, che può essere dotata di filo da taglio e ampia gamma di lame metalliche. Impugnatura e testa orientabile, sistema telescopico. Selettore a 4 velocità. Silenzioso, rapido ed ecologico grazie al funzionamento a batteria.



53 57081 EXCELION	719,80	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELETT.	SI		1200 W	ELETTRONICA	Singola	4 cm	30 cm	z	< 2,5	LdWA= 94 dB LdpA= 77 dB	3,8
53 57082 EXCELION 2000	1.159,00	PROF.	PELLENC	BRUSHLESS ELETT.	SI		2000 W	ELETTRONICA	Doppia	2,8 cm	180 cm	Z	< 1,6 - < 2,3	LdWA= 97 dB LdpA= 84 dB	5,4

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

MOTOSEGHE

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TIPO (*)	TIPO MOTORE (**)	CILINDRATA CC	POTENZA HP (KW)	MISCELA %	AVVIAMENTO	BARRA CM	TIPO CATENA (*)	FRENO CATENA	LUBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
EINHELL														
EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it														
GH-PC 1535 TC														
Interruttore di sicurezza, accensione elettronica e pompetta manuale per avviamento veloce. Catena e barra OREGON, tendi catena e dispositivo antivibrazione. Albero su cuscinetti e frizione centrifuga per taglio. Regola tensione catena e sostituzione catena manuale														
														
GH-EC 1835	84,95	H	EL		1,8			35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GH-EC 2040	94,95	H	EL		2			40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,8
GC-PC 930 KIT	129,95	H	2T	25,4	1,2 (0,9)	2%	STRAPPO	30	EINHELL	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	3,8
GC-PC 1235 I	124,95	H	2T	37,2	1,6 (1,2)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GC-PC 1335 I TC	129,95	H	2T	41	2 (1,5)	2%	STRAPPO	35	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,4
GC-PC 2040 I	149,95	H	2T	52	2 (1,5)	2%	STRAPPO	40	OREGON	SI	AUTOMATICA	ND	A NORMA	5,6

HUSQVARNA														
Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it														
T525														
Husqvarna T525 è la nuova motosega compatta e leggera per la potatura professionale, disponibile sia in versione normale sia carving. Un concentrato di tecnologia ed alte prestazioni racchiuso in un corpo macchina leggero, ben bilanciato e dal design ergonomico.														
														
418 EL	275,00	H	EL	220-240V	1800W	***	-	35	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
420 EL	287,00	H	EL	220-240V	2000W	***	-	40	3/8" b.p.	SI	SI	5,2/3,9	104	4,7
130	298,00	H	2T	38	2,0 (1,5)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
135 II	344,00	H	2T	38	2,1 (1,6)	2	-	35	3/8 bp	SI	SI	3,8 / 4,2	102	4,4
435 II	455,00	H	2T	40,9	2,1 (1,6)	3	-	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,2
440 II	482,00	H	2T	41	2,4 (1,8)	2	SMART-START	38	325	SI	SI	2,5 / 3,2	102	4,4
445 II	581,00	SP	2T	45,7	2,8 (2,1)	2	SMART-START	40	325	SI	SI	1,9 / 2,6	103	4,9
450 II	633,00	SP	2T	50,2	3,2 (2,4)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,3 / 2,7	104	4,9
365 X-Torq	1.004,00	SP	2T	65,1	4,6 (3,4)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,6 / 3,5	102,5	6,0
455 Rancher AT	728,00	SP	2T	55,5	3,5 (2,6)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	3,4 / 4,5	104	6
545	846,00	SP	2T	50,1	3,4 (2,5)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
545 II	846,00	SP	2T	50,1	3,7 (2,7)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
555	996,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
556	1.037,00	SP	2T	59,8	4,2 (3,1)	2	SMART-START	40-45	3/8	SI	SI	2,7 / 3,2	106	6
T425	484,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T425 C	522,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525	531,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	3/8 bp	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T525C	561,00	PT	2T	25,4	1,4 (1)	2	-	25	1/4	SI	SI	3,4 / 3,3	110	3
T435	480,00	PT	2T	35,2	1,9 (1,4)	2	-	30-36	325	SI	SI	***	***	3,4
T540 XP II	935,00	PT	2T	37,7	2,4 (1,8)	2	SMART-START	30-35	3/8 bp	SI	SI	3,1 / 3,2	104	3,7
372 XP X-Torq	1.188,00	P	2T	70,7	5,6 (4,1)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	4,0/5,4	108	6,4
543 XP	831,00	P	2T	43,1	2,9 (2,2)	2	-	38-40	325	SI	SI	2,8 / 3,5	101	4,5
550 XP	956,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	4,9
550 XP II	956,00	P	2T	50,1	3,8 (2,8)	2	SMART-START		325	SI	SI	2,8 / 3,7	106	5,0
560 XP	1.167,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	40-45	325	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,6
562 XP	1.188,00	P	2T	59,8	4,7 (3,5)	2	SMART-START	45-50	3/8.	SI	SI	2,7 / 3,2	106	5,7
572 XP	1.299,00	P	2T	70,6	5,8 (4,3)	2	SMART-START	45	3/8.	SI	SI	3,2 / 3,4	107	6,6
390 XP	1.410,00	P	2T	88	6,5 (4,8)	2	SMART-START	50	3/8.	SI	SI	5,8 / 7,0	107,50	7,1
395 XP	1.603,00	P	2T	93,6	6,6 (4,9)	2	SMART-START	50	3/8.	SI	SI	6,5 / 10,2	102	7,9
3120 XP	1.760,00	P	2T	118,8	8,4 (6,2)	2	SMART-START	70	,404	SI	SI	7,7 / 10,6	101	10,4

TUTTOMERCATO

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

PELLENC

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

SELION

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



51 56208 SELION M12	933,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	6" -15 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 86 Lwa db 96	1,7
51 56076 SELION P180	1128,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,80m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 84 Lwa db 91	2,8
51 56077 SELION T150-200	1165,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 1,50-2m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 82 Lwa db 91	2,9
51 56099 SELION T220-300	1244,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	1200 W	-	ELETT.	10" -25 cm asta 2,20-3m	OREGON ¼	SI**	SI	<2,5	Lpa db 80 Lwa db 93	3,4
51 57100 SELION C21 HD	1067,00	P	BRUSHLESS ELETT.	-	2000 W	-	ELETT.	12" -30 cm	OREGON ¼	SI**	SI	2,8	Lpa db 84 Lwa db 96	2

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

SPAZZANEVE

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

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

FARMER

GARMEC Srl
 Web: www.garmec.it
 Email: info@garmec.it

STG 1136E

Motore LONCIN OHV - Potenza 4.8 kW (13 Hp)
 Larghezza/Altezza di lavoro 76/55 cm
 Avviamento Manuale + Elettrico
 Marce 6 Avanti / 2 Retro - Rotazione cammino 180°
 Faro anteriore - Impugnature riscaldate di serie



STG5556	616,00	LONCIN	4T - OHV	5,5	-	Manuale	ME	4 av/2 Re	Bistadio	56/37	Man-180°	7	-	no	-	-	60
STG6556	982,00	LONCIN	4T - OHV	6,5	-	Manuale/Elettrico	ME	Variat.di veloc.	Bistadio	56/51	Man-180°	8-13	13"	no	FL	-	80
STG8062	1.382,00	LONCIN	4T - OHV	8,0	-	Manuale/Elettrico	ME	5 av/1 Re	Bistadio	62/55	Man-180°	10-15	14"	no	FL	-	85
STG1170E	1.525,00	LONCIN	4T - OHV	11	-	Manuale/Elettrico	ME	6 av/2 Re	Bistadio	70/55	Man-180°	10-15	15"	no	IR-FL	-	125
STG1170T	1.847,00	LONCIN	4T - OHV	11	-	Manuale/Elettrico	ME	Variat.di veloc.	Bistadio	70/55	Man-180°	10-15	CINGOLI	SI	IR-FL	-	135
STG1376E	1.823,00	LONCIN	4T - OHV	13	-	Manuale/Elettrico	ME	6 av/2 Re	Bistadio	76/55	Man-180°	10-15	15"	no	IR-FL	-	130

HUSQVARNA

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

ST 330

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



ST 131	969,00	LCT	Storm Force 208	4	M	MAN/EL MONOMARCIA /	MONOSTADIO	53x33	MAN				NO				44,5
ST 227P	2.546,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL VARIABILE /	BISTADIO	68x58,4	MAN				15x5,0"	NO	FL/IR		92
ST 230P	2.837,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL VARIABILE /	BISTADIO	76x58,4	MAN				16x4,8"	NO	FL/IR		107
ST 324P	2.629,00	LCT	Storm Force 254	5,6	DM	MAN/EL DISCO FRIZIONE /	BISTADIO	61x58,4	MAN				15x5,0"	NO	FL/BT/IR		107
ST 327	2.933,00	LCT	Storm Force 291	7,2	DM	MAN/EL DISCO FRIZIONE /	BISTADIO	68x58,4	MAN				15x5,0"	NO	FL/BT/IR		116,1
ST 330	3.183,00	LCT	Storm Force 369	8,25	DM	MAN/EL DISCO FRIZIONE /	BISTADIO	76x58,4	MAN				16x4,8"	NO	FL/BT/IR		122,9



APPUNTAMENTI D'AUTUNNO ATTIVITÀ E PROSSIMI IMPEGNI DI ASSOGREEN

Appuntamento chiave quello di venerdì 29 novembre per l'assemblea annuale Assogreen. Momento di confronto importante con i soci su temi che il Consiglio Direttivo sta analizzando e sviluppando da mesi, a cominciare dalla questione del Bonus Verde. La richiesta pressante agli Organi ministeriali competenti, in sintonia con altre associazioni del "verde", mira a rendere detraibili anche agli acquisti relativi a macchinari ed attrezzature per la manutenzione del verde, in particolare prodotti con batteria e robot tosaerba, acquistati ed installati da rivenditori specializzati. Altro tema che verrà affrontato in assemblea sarà quello del monitoraggio dei prezzi online; il progetto, attivato dallo scorso anno, mette a disposizione dei soci un portale dove verificare e confrontare i vari prezzi proposti per le attrezzature del giardinaggio; nell'incontro verranno analizzati i dati di questo primo anno di operatività ed illustrate le modalità di utilizzo del portale.

Interessante infine sarà la presentazione, in chiave psicologica, della strategia di marketing legata ai "colori" dei clienti. Il colore è un elemento fondamentale nella strategia di marketing e la diversa percezione dello stesso da parte del cliente consente la creazione di strategie adeguate ai prodotti o ai brand.

CAMPAGNA ASSOCIATIVA 2019

Prosegue la promozione voluta dal Consiglio Direttivo per i nuovi soci. La quota annuale verrà dimezzata ai nuovi aderenti e agli stessi soci che presenteranno e faranno aderire una nuova aziende del settore macchine da giardino.

valida per persone
MAI ISCRITTE
AD ASSOGREEN

**PROMOZIONE
NUOVI SOCI**

Promo nuovo associato € 150

PRESENTA UN AMICO/COLLEGA IN ASSOGREEN
E AVRAI UNO **SCONTO DEL 50%**
DA UTILIZZARE AL PROSSIMO RINNOVO

Via Faccio 38 VICENZA Tel. 0444.964300 www.assogreen.it



INAIL - RIDUZIONE DEL TASSO MEDIO PER LA PREVENZIONE NUOVO MODELLO ONLINE

INAIL ha recentemente reso noto che sul proprio portale è disponibile il **modello OT23**, che sostituisce il precedente OT24, utilizzabile dalle aziende fino al 29 febbraio 2020.

Tra le novità, gli interventi migliorativi per il reinserimento lavorativo degli infortunati da lavoro e l'inclusione dell'adozione delle prassi di riferimento, validate nel 2018, per imprese del settore edile e per le micro e piccole imprese artigiane. La richiesta va presentata telematicamente entro il 29 febbraio 2020. Come per il modello OT24, anche il modello OT23 riguarda lo sconto dei premi assicurativi per interventi migliorativi delle condizioni di sicurezza e igiene nei luoghi di lavoro, adottati dalle imprese assicurate nel 2019, in aggiunta a quelli previsti dalla normativa vigente in materia. La domanda di riduzione può essere richiesta a prescindere dall'anzianità dell'attività lavorativa.

INDICI SINTETICI DI AFFIDABILITA' FISCALE (ISA) CHIARIMENTI DALL'AGENZIA DELLE ENTRATE

Con la Circolare n. 20 del 9 settembre 2019, l'Agenzia delle Entrate ha fornito ulteriori chiarimenti in ordine alle modalità applicative degli Indici Sintetici di Affidabilità fiscale (ISA), per il periodo d'imposta 2018, in aggiunta a quelli già forniti con la precedente Circolare n. 17 del 2 agosto 2019, attraverso la ricognizione e la raccolta sistematica delle risposte fornite in merito ad alcuni quesiti delle associazioni di categoria e degli ordini professionali formulati in occasione di incontri e convegni in materia di ISA.

I temi trattati con la Circolare in esame riguardano l'utilizzo degli ISA ai fini delle attività di selezione e analisi del rischio basate sulle risultanze degli ISA; le cause di esclusione dall'applicazione degli ISA per il periodo d'imposta 2018; le dinamiche di funzionamento del coefficiente individuale; la compilazione dei modelli ISA 2019; i dati resi disponibili dall'Agenzia delle entrate necessari per l'applicazione degli ISA; il regime premiale previsto dalla normativa ISA; la proroga dei versamenti al 30 settembre; infine, gli effetti della indicazione di ulteriori componenti positivi per migliorare il profilo di affidabilità.

A PROPOSITO DI D.P.I. (DISPOSITIVI DI PROTEZIONE INDIVIDUALE)

Attenzione alle sanzioni in caso di vendita di DPI non conformi ai requisiti essenziali di sicurezza.

Ricordiamo che è definito "dispositivo di protezione individuale" qualsiasi attrezzatura destinata ad essere indossata dai lavoratori con lo scopo di proteggerlo contro uno o più rischi suscettibili di minacciarne la sicurezza o la salute durante il lavoro (non sono considerati DPI ad es. gli indumenti di lavoro ordinari e le uniformi non specificamente destinati a proteggere la sicurezza e la salute del lavoratore).

Solo i DPI muniti della marcatura CE e che rispettino tutte le disposizioni normative possono essere commercializzati; in caso contrario sono previste, per produttori ed importatori, sanzioni molto pesanti.

Evidenziamo tuttavia che anche i distributori che acquistano i DPI da un produttore nazionale o estero e li immettono sul mercato, senza averne preventivamente verificato la rispondenza ai requisiti essenziali di sicurezza, sono sanzionabili (le sanzioni in questo caso possono arrivare fino a 60mila euro).

Blue Bird

vivere
il verde



Blue Bird
Industries 



Robot LEO 1000
fino a 1000 m²

739 €

Robot LEO 1500
fino a 1500 m²

799 €



www.bluebirdind.com - info@bluebirdind.com

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

gamma SPIDER

SELF-PROPELLED AERIAL WORK PLATFORMS

SOLUZIONI IDEALI
PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE



PL **TFORN**
B A S K E T

www.platformbasket.com

PLATFORM BASKET

Via Montessori 1 - 42028 Poviglio - RE - Italy
Tel. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667
info@platformbasket.com