

# MIG



N.250 - NOVEMBRE 2019 - MENSILE | EPT - Via Zancle, 6 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)



**sali**  
nel verde  
in **sicurezza**

**PLATFORM**  
BASKET

[www.platformbasket.com](http://www.platformbasket.com)

# 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](http://www.mygrin.eu)

f i y



**STIHL**

# PROMOZIONE AUTUNNO 2019

—  
**28/09/2019 - 31/12/2019**

Scopri i Rivenditori aderenti all'iniziativa sul sito:

**[www.stihl.it](http://www.stihl.it)**



**Scansiona il QR code**

Scopri tutta la gamma di  
prodotti in promozione!

**F**ine anno. Tempo di primi bilanci, di analisi, di previsioni, di numeri. Un 2019 da codificare, da leggere nelle pieghe, da tradurre in spunti per il futuro. Sta cambiando il mondo del verde. Dalla batteria ai robot, dalla voglia di prodotti sempre più puliti al desiderio di star comodi. Mai stata l'Italia la residenza dell'hobbista che aspetta sabato mattina per tagliare il prato, moda soprattutto anglosassone o comunque del nord. L'immagine dell'italiano è quella della sdraio e la bibita sul tavolo più un tuffo in piscina, anche se l'appassionato vero di giardinaggio la voglia di trainare un bel rasaerba o sedersi su un trattorino di nuova generazione ce l'ha sempre parecchio alta. E poi c'è il mulching, l'unica soluzione in America ma non proprio in Europa e in Italia dove la raccolta ha ancora il suo bel partito di estimatori. La partita è sempre viva, fra gli interessi delle aziende e tendenze che continuano a farsi largo. Il mercato darà le sue verità, in ogni caso mai assolute. Una stagione è appena finita e la prossima non è neanche poi così lontana, perché certi archi si sono ampliati e di parecchio. Perché ormai è facile andare anche oltre giugno, perché il tempo continua a fare quel che vuole e perché la gente certo non guarda al calendario se ha voglia di far qualcosa. Il rivenditore è lì, comunque in movimento anche se l'aria non è proprio leggerissima. Con margini sempre più stretti, concorrenza sempre più forte, variabile prezzo sempre in prima fila, un cliente sempre più pretenzioso che vuole anche dettar legge. Una fotografia molto diversa da quelle di un tempo. Altra epoca, altre coordinate, altri scenari. Cammina a passo comunque spedito il mercato, soggetto ai soliti freni di una propensione ai consumi non certo a li ma anche molto affezionato alla regola per cui se l'erba cresce in un modo o nell'altro andrà pur tagliata. Magari tre volte all'anno, come accade in certi parchi che di verde non hanno ormai più nulla. O una volta a settimana, giusto per dare dignità al caro vecchio prato. Quello a cui tanti italiani continuano ad esser molto legati. Al di là del sistema di taglio.



## 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 Begnoli,  
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)



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 impegnati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c.d. "GDPR"). L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla succitata legge. In conformità a quanto disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verona, via 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%



## PLATFORM BASKET SALI NEL VERDE IN SICUREZZA

[www.platformbasket.com](http://www.platformbasket.com)



### assogreen

- 8** «Mulching, le intenzioni non bastano. Comuni fermi»
- 48** «Arieggiatore simbolo della cultura verde. Noleggio ok»

### comunicazione

- 22** I 3 principi su cui basare la crescita di un brand

### dalle aziende

- 20** Valore Einhell, taglio netto all'autunno
- 25** Gamma Alpha, Pellenc accelera

### focus

- 54** La prudenza non è mai troppa

### inchiesta

- 10** Mulching a campo aperto
- 42** La lunga attesa dell'arieggiatore

### osservatorio

- 26** Prima di tutto l'innovazione

### punto vendita

- 30** Green, le strade del business
- 52** Quando la palla finisce in giardino

### ricerca

- 58** Smartphone, potere assoluto

### rubriche

- 32** News
- 49** Vetrina arieggiatori
- 60** Vetrina

### sicurezza

- 24** La sicurezza? È nella "ripresa"

### 64 Tuttomercato

**POWER FLEX**  
MACCHINE A BATTERIA

**solo**  
by **AL-KO**



“Contano solo  
potenza e libertà”

- Francesco, 39 anni, Giardiniere di Varese ha scelto POWERFLEX



**Un'unica batteria per tutto l'anno!**



**4 ANNI DI GARANZIA**  
CON REGISTRAZIONE ONLINE\*



[www.al-ko.com/garden](http://www.al-ko.com/garden)

La corrente spinge in quella direzione, per i benefici del prato senza i costi e il tempo per lo smaltimento dell'erba. Tendenza chiara, in attesa del definitivo salto di qualità. Perché di freni ce ne sono ancora più di uno

## «MULCHING, LE INTENZIONI NON BASTANO. COMUNI FERMI»

**P**artita apertissima. Il mulching avanza, nonostante freni e tradizioni. Partita non semplice però. «Da una parte una qualità del taglio diversa, il nutrimento naturale del prato, l'erba che non va smaltita. Dall'altra appalti risicati, budget minimi, la voglia delle municipalità di spendere il meno possibile anche a costo di tagliare tre volte all'anno», il quadro di Roberto Dose, voce di Assogreen di cui è stato anche presidente, testimone diretto di un mercato che continua a



ballare guardando in più direzioni. Attratto dal mulching, ma non ancora con la giusta forza. «La solita lotta, perché un conto sono le intenzioni ed un altro la fattibilità di certe idee», ribadisce Dose, esperienza di decenni alle spalle nel suo Friuli, generazioni e generazioni passate davanti ai suoi occhi e un futuro ancora tutto da codificare. «La richiesta di macchine dedicate al mulching è sempre maggiore, per il privato la base culturale dovrebbe continuare a cambiare. Quindi andare in quel verso, ma per certe "tabelle di marcia" siamo francamen-





te abbastanza indietro. Il taglio dovrebbe essere almeno settimanale, anche per qualche ora di piacere in più nel nostro giardino. Invece, ripeto, a regime ancora non si è andati. Questione anche di mentalità», il punto di Dose, a rileggere uno spartito metabolizzato ormai da una vita.

**DIREZIONE CHIARA.** Oltre il garden c'è però un'onda forte che non può essere trascurata. «È l'ondata ecologica, l'attenzione verso l'ambiente, le leva della riduzione dei tempi di smaltimento dei rifiuti del nostro settore che dovrebbe spingere verso condizioni di lavoro diverse, quindi una maggior fruibilità degli spazi verdi a cui dare un aspetto più gradevole e un effetto più piacevole. Il mondo in quella direzione sta andando, anche se le aziende devono anche e soprattutto pensare ai loro interessi e a far quadrare i conti. Come tanti utilizzatori che continuano a restare fedeli alla raccolta», lo scenario di Dose, scavando sempre più nelle pieghe della questione. «Indubbiamente il mulching sta avendo richieste sempre più importanti, anche nei piccoli paesi e in tante cittadine in cui è davvero una seccatura, al di là del fatto-fatica, riempire sacchi d'erba e andare nelle discariche. Raccogliere a questo punto diventa un problema, ma per approcciare il mulching nell'utilizzatore deve scattare anche qualcosa d'altro. Quindi una sensibilità maggiore verso

il verde», la chiave di tutto, al di là di costi e tendenze.

**TEORIA E PRATICA.** Due nodi. «Il primo sono le municipalità, il secondo il cliente hobbista. Parliamoci chiaro, finché si vedono parchi di grandi città completamente abbandonati dove vogliamo andare? Se invece fossero tenuti bene il cittadino potrebbe usufruirne, renderli vivibili e piacevoli. Se ci fosse vera cura, se l'erba fosse tagliata», l'amara riflessione di Dose, ancora costretto a constatare quanto il verde spesso venga relegato in fondo alle priorità di molti comuni italiani. «Prima o poi», la certezza di Dose, «il mulching sarà vincente. Vuoi per i nuovi prodotti, vuoi per l'avanzata dei rasaerba robot che un indirizzo stanno contribuendo a darlo. Il robot crea cultura del verde, del bello, avvicinando tutti ad una gestione del verde più consona al momento che stiamo attraversando. C'è chi lo capisce, mala comprensione teorica passa dalla pratica. E quindi dal dedicare più tempo perché i tagli devono necessariamente essere più frequenti. La qualità, sia a livello estetico che sotto un profilo prettamente agronomico, sarebbe un'altra».

Lo spartito di sempre, l'istantanea scattata più volte senza troppe digressioni. Senza apparenti margini. Eppure qualcosa si muove. Deve muoversi. Se non altro per una questione di coerenza. Di larghe vedute. Di amore per il verde.

Margini da cogliere, un mercato da attaccare nel modo giusto, le macchine pronte a consegnare al rivenditore carte preziose. Col rasaerba in prima fila. E valori aggiunti da tradurre in profitti

# MULCHING A CAMPO APERTO

**C**ampo aperto, per andare ovunque. Ruggisce il mulching, quasi come a sentirsi ad un passo dalla linea dell'arrivo. Convinto di essere arrivato al momento della raccolta, sicuro che da qui in avanti le cose non potranno che andare meglio. Quasi come la strada fosse in discesa. Sorride la non raccolta, macchine specifiche, una missione da compiere e una sola via per portarla a termine. Gli ingredienti non mancano, sotto forma di buoni prodotti ed un terreno sufficientemente fertile. C'è

tutto per svolgere un buon lavoro, dalle premesse ad un'erba che aspetta solo di essere tagliata. Discese e salite all'orizzonte. In attesa delle prossime mosse. Un treno in corsa il mercato, con opportunità da cogliere ed altre da creare come sta scritto nel decalogo del perfetto imprenditore. Da sfogliare pagina dopo pagina, da leggere articolo dopo articolo, quasi da imparare a memoria fra una vendita ben assestata e il rasaerba che sul prato svolge perfettamente il suo dovere. Senza la minima esitazione, forte di prove e controprove.



Di terreni morbidi ed altri accidentati. Fa niente. Guadagna consensi il rasaerba mulching, agile e scattante proprio come dev'essere al giorno d'oggi. L'Italia comincia a guardarsi attorno e ad aver bisogno di prodotti così. Fieri e irriducibili, sbrigativi e parecchio essenziali. Senza mai dover chiedere nulla, senza il minimo intoppo. Viaggia forte il mulching, con tutta l'intenzione di alzare le marce e poi andare col pilota automatico. Non resta che attendere le risposte del mercato. Le prime ci sono già. Parecchio incoraggianti anche.

**COGLI L'ATTIMO.** L'aria pare proprio quella giusta. Frizzante. Col terreno necessario per poter far strada, la spinta delle aziende, la predisposizione dell'utilizzatore, tutto condito e messo insieme dalla mano del rivenditore. Tutto quadra, in attesa di nuovi aggiornamenti da un mercato che un passo in avanti l'ha già fatto. «Il mercato dei tosaerba mulching», evidenzia Massimiliano Bazzani, dell'area manager di **Active**, «è in crescita, sicuramente legata a delle necessità dell'utenza finale, come il difficile smaltimento del verde e il tempo a disposizione».

«**Einhell**», evidenzia Matteo Bendazzoli, responsabile marketing della filiale italiana della casa tedesca, «è da sempre focalizzata sulla progettazione e produzione di articoli per uso hobbistico e artigianale. In tale ambito abbiamo verificato comportamenti, da parte dei consumatori, leggermente schizofrenici. La richiesta di articoli con la possibilità di realizzare il mulching è, infatti cresciuta notevolmente, ma molto di rado viene di fatto utilizzato. La conoscenza dei pregi, molto pubblicizzati e dei difetti, spesso taciuti, è molto limitata nell'utenza finale che la maggioranza delle volte non ha una cultura della gestione del verde appropriata. L'idea di non dover raccogliere l'erba e limitare l'irrigazione affascina ma non è ben percepita la necessità di realizzare periodiche pulizie del manto erboso. Come Einhell abbiamo, di conseguenza, visto crescere notevolmente la vendita di articoli con la funzione mulching ma registriamo una vendita irrisoria di lame specificatamente pensate a tal fine».

«Moltissimi utilizzatori sia privati che professionali», esordisce Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «stanno cercando una macchina senza raccolta. Le idee sono an-



Grin

cora molto confuse, come la conoscenza dei prodotti e della tipologia di taglio; ma la comodità di questi macchinari ha attirato la curiosità di tutti». «Le macchine che praticano questa tipologia di taglio», esordisce Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna** all'interno di Fercad, «cominciano a diffondersi in maniera più radicata rispetto al passato. In ogni caso c'è ancora molto da lavorare per far capire i veri vantaggi del mulching al cliente finale. Ci aspettiamo una sorta di presa di coscienza in futuro».

«Sicuramente», riferisce l'ufficio marketing **Ibea**, «le macchine mulching stanno attraversando un buon momento. Il prodotto è stato capito e recepito. E la richiesta, sempre in aumento, viaggia di pari passo».

«Per quanto ci riguarda», premette Roberto Foti Belligambi, sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «possiamo affermare che in generale il trend relativo alle macchine a taglio mulching è sempre in costante crescita, sia nel segmento domestico che in quello professionale. In particolare è la linea delle ZTrak in configurazione mulching quella che fa registrare la maggiore crescita. Il nuovo tosaerba ZTrak™ Z994R a raggio di sterzo zero, progettato per soddisfare i clienti che cercano una soluzione più compatta per lavorare in spazi ristretti. Offrendo una combinazione di comfort per l'operatore, produttività e risultati di alta qualità, lo Z994R massimizza il rapporto tra superficie tagliata e ore di lavoro impiegate».

«La modalità di taglio mulching», assicura Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «sta prendendo sempre più piede, non soltanto per quanto riguarda i rasaerba ma



anche per i trattorini».

«Il mercato», il quadro di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è sostanzialmente stabile se comparato al precedente anno. Questo dato si riferisce a quelle macchine che sono dedicate esclusivamente a questo tipo di taglio. Maggiore interesse lo riscontriamo nella richiesta di kit specifici che includono la lama e il tappo per trasformare l'attrezzo da tosaerba o trattorino con raccolta a mulching».

**TEMPO AL TEMPO.** Sempre più evolute le macchine, sempre più performanti, sempre più determinate. Anni e anni di ricerca e sviluppo, progetti e valori aggiunti, prototipi e via libera per la produzione. Sempre più attraenti. Senza compromessi, con tutti i dettagli messi a posto. Con il desiderio di continuare a far lievitare la qualità. Non ci ha messo molto il mercato a recepire certi segnali. Sempre più chiari, sempre più forti, sempre più autoritari. Da cogliere al volo, così com'è stato pur rispettando i tempi naturali e mai così rapidi di uno scenario sempre affezionato anche ad antiche abitudini ed alla pura tradizione. Fino all'ulteriore impennata. «Si è passati», racconta Massimiliano Bazzani di **Active**, «da macchine rivolte ad un pubblico più specializzato all'allargamento dell'offerta ad un pubblico più vasto». «Nel settore hobbistico», sottolinea Matteo Bendazzoli di **Einhell**, «le macchine sono semplicemente passate dall'essere un articolo semi sconosciuto ed altamente specialistico al diventare "alla portata di tutti". La progettazione di nuovi

tagliaerba dovrà tener conto di tale possibilità d'utilizzo».

«Per quanto riguarda il mercato italiano», il quadro aperto da Daniele Bianchi di **Grin**, «si è letteralmente trasformato con la nascita di prodotti dedicati al nostro territorio. Quando nel 2005 abbiamo iniziato il taglio senza raccolta era visto in maniera molto negativa soprattutto perché venivano utilizzati macchinari che per struttura e tipologia mal si adattavano ai manti erbosi italiani. Con il brevetto Grin abbiamo invece inventato il taglio senza raccolta "all'italiana". Perfetto anche su prati difficili e per chi non riesce a mantenere una fre-

quenza di taglio costante».

«Di sicuro le persone», l'introduzione di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «cominciano a capire che non raccogliere più l'erba e contemporaneamente fertilizzare il giardino è un grande vantaggio. Solo questa consapevolezza può permettere un vero e proprio sviluppo continuo di mercato».

«Dalle prime offerte ad un pubblico più esigente, oggi il mulching è ormai argomento comune. Di conseguenza», spiega l'ufficio marketing di **Ibea**, «si è passati anche a macchine maggiormente rivolte verso il mercato di largo consumo».

«Noi, come anche altre aziende costruttrici d'oltre oceano, da sempre», evidenzia Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «prestiamo particolare attenzione, durante la fase di progettazione degli apparati di taglio, nell'adottare dei particolari design al fine di ottenere le prestazioni più elevate possibili, sia con le macchine dedicate che con quelle predisposte per la conversione a mulching».

«Nel tempo», sottolinea Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «abbiamo assistito ad uno sviluppo costante sia dei piatti di taglio che delle lame, per ottenere un risultato migliore anche nelle condizioni più difficili».

«L'avvento dei tosaerba a batteria», una delle chiavi di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ci hanno permesso di offrire una versione di tosaerba che esegue esclusivamente il taglio mulching come il modello Stihl RMA 2 RT. Questa versione ha una larghezza di taglio da 46 cm e dispone di una trazione anteriore per facilitare le manovre di gui-



da. Se dotata di una batteria Stihl AP 300 S può lavorare in autonomia fino a 620 metri quadri».

**CRESCITA CONTINUA.** Passo dopo passo il mulching, a crescere e lievitare secondo i dettami del mercato. Un lavoro profondo, sensibile, accurato. «Negli ultimi anni», il quadro di Massimiliano Bazzani di **Active**, «nel comparto mulching abbiamo migliorato il comfort ed ergonomia a vantaggio sia dell'operatore professionale che del pubblico privato».

«Gli studi di aerodinamica realizzati tramite CAD», sottolinea Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «hanno permesso di applicare al mondo del giardinaggio migliorie piccole ma significative sia sulle lame che, soprattutto, sul sistema lama-chassis. Einhell, con il sistema Vortex ha consentito non solo di ottimizzare il mulching ma di migliorare sensibilmente la raccolta».

«Nel caso di **Grin**», racconta il responsabile commerciale e marketing Daniele Bianchi, «l'evoluzione principale introdotta nel 2005 è la qualità di taglio anche in erba alta. In questi 15 anni però la macchina si è evoluta molto dal punto di vista tecnico con numerose migliorie e cambiamenti dettati dall'esperienza. Inoltre la gamma è stata ampliata notevolmente per poter fornire un tagliaerba adatto ad ogni esigenza di peso, dimensioni e comfort.

Sono state introdotte le motorizzazioni a batteria e le comodità come l'avviamento elettrico con il motore a scoppio».

«Sicuramente», assicura Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «è cresciuta la qualità di taglio e del mulching stesso, con livelli molto alti per quanto riguarda la nostra gamma di prodotti. La conformazione di lame e piatti fornisce risultati sempre migliori».

«Come **Ibea**», precisa l'ufficio marketing, «abbiamo ulteriormente migliorato il risultato finale, ossia la perfetta polverizzazione dell'erba».

«Parlando sempre di **John Deere**», racconta Roberto Foti Belligambi, «quello che ci ha fatto fare la differenza in termini di qualità di taglio e prestazioni, anche in condizioni d'erba impegnative, è stata la scelta di adottare piatti interamente stampati».





«La qualità di taglio è sicuramente l'aspetto più importante», fissa l'obiettivo Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «oggetto dell'attenzione dei costruttori».

«Abbiamo lavorato», rivela Francesco Del Baglio di **Stihl Italia**, «per migliorare ulteriormente la qualità del taglio mulching e in particolare nelle versioni che possono fare anche la raccolta evitando di cambiare la lama. In questo modo, l'aggiunta del solo tappo, garantisce velocemente il passaggio dalla raccolta dell'erba al taglio mulching senza uso di attrezzi. La qualità della lama multifunzione ci permette di avere ottimi risultati anche con la raccolta».

**SALTO IN ALTO.** Ognuno ha avuto l'intuizione che ti cambia la vita, il colpo di genio o semplicemente il coronamento di un lungo e durissimo lavoro. Ognuno ha in testa il suo punto di svolta, l'attimo perfetto, quella volta in cui tutto è diventato per-

*John Deere*



fetto. Il punto più alto. Quelli già toccati, quelli ancora da raggiungere. «**Active** sta valutando un importante e potenziale ampliamento di gamma», l'anticipazione di Massimiliano Bazzani, dell'area manager dell'azienda cremonese.

«Il processo di sminuzzamento», il punto di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «è ancora lontano dall'essere perfetto soprattutto se applicato ad erba alta o secca. Questo rappresenta una sfida per tutte le aziende del comparto».

«La nostra ricerca e sviluppo», rileva Daniele Bianchi di **Grin**, «è sempre attiva sia per migliorare i modelli esistenti che per proporre nuovi che si adattano alle esigenze dell'utente moderno. Questo è il vantaggio di un'azienda che fa "solo" macchine senza raccolta: noi viviamo di quello e siamo sempre attivi per migliorare quella tipologia di prodotto. Chi si dedica a una gamma troppo ampia e diversificata di prodotti, spesso produce un articolo perché in quel momento il mercato "tira"; ma non investe soldi per migliorarlo, ampliare la gamma, ascoltare le necessità dei clienti o pubblicizzarlo al grande pubblico perché per questa azienda la macchina senza raccolta è solo un prodotto di contorno».

«Più che un nuovo step», precisa Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «crediamo in un miglioramento continuo dei dettagli. Per quanto riguarda Automower ad esempio, le nuove lame endurance garantiscono un ottimo taglio mulching incrementando la durata nel tempo e riducendone l'usura». «Ci sono potenziali progetti in cantiere», rivela l'ufficio marketing di **Ibea**, «circa l'allargamento della



gamma e alcune innovazioni, ovviamente ancora non divulgabili, ma ci stiamo lavorando forte».

«I passi attuali e futuri», la fotografia di Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «sono rivolti a rendere sempre più semplice e rapida per l'utilizzatore, la fase di passaggio da taglio a perdere, raccolte e mulching nelle nostre macchine "3 in 1", le quali sono sicuramente le più apprezzate grazie alla loro grande versatilità».

«**MTD**», premette Pietro Cattaneo, «è un'azienda americana e di conseguenza ha ed avrà sempre un occhio di riguardo nei confronti di questa tipologia di taglio, di gran lunga la più popolare negli Stati Uniti».

«Credo che necessitiamo di lavorare», il passo successivo di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sulla comunicazione ai nostri potenziali consumatori puntando sui vantaggi tangibili del taglio con il sistema mulching».

**NUOVO SCATTO.** Corsa continua, contro il tempo e ad abbracciare il mercato. Una lunga storia, fra magazzini e catene di montaggio, importazioni e prodotti fatti in caso. C'è da raccontare nella lunga storia del mulching, dell'erba che rimane sul prato, delle discariche che diventano inutili, del tempo che si risparmia, di costi contenuti, di tagli da moltiplicare quando si può. E di obiettivi nuovi. «Senza'altro la cura dei particolari che ha sempre contraddistinto i nostri modelli», l'introduzione di Massimiliano Bazzani di **Active**, «ha già messo a disposizione della clientela un prodotto innovativo che poi si è evoluto con le migliori

apportate nel tempo come ad esempio il sistema di regolazione centralizzato a pedale dell'altezza di taglio che evita di fermare e spegnere la macchina, oltre al sistema a frizioni che sostituisce il mozzo lama e la protezione albero motore in acciaio ricavato dal pieno».

«Nell'ambito hobbistico», spiega Matteo Bendazoli di **Einhell Italia**, «il primo e più importante passo è stato quello di realizzare una perfetta sintonia tra necessità di taglio mulching e l'alimentazione a batteria. Per noi rappresenta non più il prossimo futuro ma il presente ad un prezzo accessibile a chiunque. Ottenuta questa simbiosi siamo riusciti a presentare una nuova prospettiva a milioni di fa-



Stihl

miglie. Se si aggiunge la possibilità di utilizzare le medesime batterie per un tagliaerba con funzione mulching, un decespugliatore, un trapano ed un compressore. E più di 80 articoli».

«Per noi il brevetto del sistema di taglio», il punto di Daniele Bianchi di **Grin**, «è stato fondamentale perché ha certificato la diversità dei nostri prodotti rispetto alla concorrenza. Altrettanto fondamentale però è stato quello di apportare continue migliorie ai nostri prodotti in maniera rapida, costante ed efficace. Una volta "inventato" un prodotto il lavoro non è finito, è fondamentale fare autocritica, provare nuove soluzioni, ascoltare il mercato per fare tante piccole evoluzioni in maniera costante. Tutti questi piccoli accorgimenti e miglioramenti sommati sono quelli che ci hanno permesso di crescere moltissimo in questi ultimi anni».

«Insieme alla conformazione di lame, piatti e continuo sviluppo di materiali e componenti», premette Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «sicuramente l'aver introdotto la possibilità di abbinare il taglio mulching a dei rasaerba alimentati con batterie agli ioni di litio, ci ha permesso di completare una gamma prodotti già ampia e attenta ad ogni esigenza».

«**Ibea** anche nella gamma tradizionale», sottolinea l'ufficio marketing, «ha da anni introdotto dei sistemi mulching di livello assoluto. È un aspetto che abbiamo sempre curato. È un salto fatto già anni fa».

«La grande differenza», osserva Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «è stata ottenuta con la scelta costruttiva di realizzare i nostri piatti in un unico stampo. Questo, oltre a far aumentare notevolmente la robustezza dei nostri apparati, ha



Active

eliminato ogni possibile angolo e punto d'accumulo per i residui di taglio, normalmente presenti nei nostri piatti saldati di vecchia generazione. In oltre questa tecnica costruttiva ci permette di dare più altezza e profondità agli stessi apparati, aumentandone notevolmente le prestazioni».

«MTD produce macchine mulching da molti anni», l'orgoglio di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «non c'è un singolo intervento che abbia portato alle prestazioni che abbiamo oggi. È stato un processo lungo, che ha previsto continui miglioramenti sia nelle scocche che nelle lame».

«Stiamo introducendo sul mercato», rileva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «il nuovo modello di tosaerba a batteria RMA 765 V che permette ai manutentori del verde di realizzare un salto di qualità. Questo nuovo modello professionale dispone di un piatto da 63 cm di lavoro con doppia lama che può eseguire la raccolta o il mulching. La batteria utilizzata della serie Stihl AP o AR può essere impiegata anche con altri attrezzi professionali ad accumulatore. Tutto questo permette di risparmiare tempo, denaro nel rispetto dell'inquinamento acustico e atmosferico».

**PIATTI E LAME.** Particolari che spostano gli equilibri. Due su tutti: piatti e lame. Sistemi di taglio. Il cuore di tutto, l'anima del rasaerba, l'attimo che tutto racchiude. Sincronismi perfetti, materiali di qualità. «La conformazione della scocca, la conseguente aerodinamica, la velocità di avanzamento e la sagomatura della lama», il quadro di Massimiliano Bazzani di **Active**, «determinano un risultato ottimale sia per il taglio che per la successiva polverizzazione dell'erba anche in casi più estremi».

«**Einhell**», specifica Matteo Bendazzoli, «non si è concentrata su un particolare ma sull'intero sistema lama/chassis creando il rapporto perfetto tra materiali, aerodinamica e facilità d'uso».

«Il sistema di taglio **Grin**», spiega Daniele Bianchi, «è brevettato e quindi unico nel suo genere. La differenza con gli altri piatti sta nell'altezza della calotta, nella forma delle sue curvature, nella forma e nel materiale della lama e nella presenza di ventola per aumentare l'aspirazione del piatto. Anche la costruzione del telaio in un pezzo unico di acciaio con spessori importanti è fondamentale per la tipologia di taglio».

«Il punto forte di piatti e lame», precisa Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «è nella loro conforma-

zione e l'ampia disponibilità, che permette ad ogni utilizzatore di scegliere la combinazione che riesca a soddisfare maggiormente le proprie richieste. Da un taglio più grossolano ad uno maggiormente polverizzato, Husqvarna riesce a rispondere ad ogni sfaccettatura».

«Tutto ruota attorno all'aerodinamica», spiega l'ufficio marketing di **Ibea**, «ovviamente creata da una perfetta combinazione fra scocca, velocità di avanzamento e lame. E da questo punto di vista Ibea è sempre stata al top».

«Mi ripeto», conferma Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «il design del piatto è quello che fa la differenza per ottenere un risultato eccellente nel taglio mulching, in particolare con erba alta e umida».

«All'interno della nostra gamma Cub Cadet», illustra Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «abbiamo una lunga serie di macchine, specialmente trattorini, che hanno piatti mulching, studiati appositamente negli Stati Uniti per questo tipo di utilizzo».

«Credo che la multifunzionalità dei tosaerba o trattorini», il punto di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sia la chiave vincente per chi desidera con un unico acquisto eseguire differenti lavori. Nello specifico è importante che il piatto di taglio e le lame permettano dei flussi d'aria omogenei e fluidi evitando il più possibile turbolenze che compromettono la qualità del taglio. A questo proposito Stihl ha eseguito ricerche molto specifiche con la collaborazione dell'Università di Vienna per realizzare macchine altamente performanti».

**LA VERA PARTITA.** Aziende da una parte, rivenditore dall'altra, il cliente finale al centro. Bella partita da giocare, in tanti modi. Con la forza delle idee, con la complicità dello specialista, con il vento a favore. Con la voglia di andare sempre oltre. Tante chiavi di lettura, partendo dalla credibilità sul mercato. Al valore del made in Italy, alla serietà del marchio, all'opera nel lungo periodo. Ognuno con la sua lettura, ognuno con le proprie carte in mano, ognuno convinto di avere quella giusta. Infinita la partita, con vari test sul percorso e prati di ogni tipo.

«È ormai indispensabile», ricorda Massimiliano Bazzani di **Active**, «offrire una polivalenza di utilizzo anche su macchine tradizionali, cosa sempre più richiesta da ogni genere di utilizzatore. Non a caso già sulla nostra gamma in acciaio



mulching

il tappo mulching è di serie e da anni offriamo elevate performance di mulching anche con macchine per la raccolta».

«Qualità di taglio, struttura del prodotto e ampiezza della gamma sono fondamentali», ribadisce Daniele Bianchi di **Grin**.

«La partita», la certezza di Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «si gioca su praticità, risparmio di tempo e denaro e qualità del taglio sono le leve principali su cui viene valutata una macchina con questa tecnologia di taglio. Sicuramente una corretta formazione del rivenditore e una spiegazione al cliente di questi vantaggi possono fare la differenza».

«La partita», secondo l'ufficio marketing di **Ibea**, «si gioca nell'offrire macchine con sempre più optional, anche quelle da raccolta tradizionali non possono non offrire anche il sistema mulching».

«Il concetto di taglio mulching è entrato in "partita" un po' in tutte le tipologie di utilizzatori. Negli ultimi anni però», puntualizza Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «è stato più l'ambito dell'utilizzo domestico a rispondere maggiormente, grazie anche alla forte crescita delle macchine robotizzate che sono appunto esclusivamente mulching».

«Principalmente», racconta Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «si punta sulla comodità di questa tipologia di taglio, che consente di risparmiare tempo e di ottenere un risultato eccellente».

## INCHIESTA

«Gli argomenti», l'idea di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono soprattutto di tipo pratico e ecologico. Il vantaggio di non perdere tempo nello smaltimento dell'erba tagliata e alle operazioni di svuotamento del cesto di raccolta siano un aiuto concreto nell'attività di taglio. Ecologicamente parlando con il taglio mulching si ottengono prati più sani e di conseguenza più belli. Si risparmia denaro sulla frequenza di concimazione e dell'irrigazione».

**COSE IN COMUNE.** Tasto dolente. Perché le municipalità hanno da tempo stretto la cinghia. Tagli sporadici, perché di più non si può. Ritornello che certi rivenditori avranno sentito mille volte e forse anche di più, ormai difetto quasi cronico di un'area sfruttata ancora troppo poco. Eppure i punti a favore di un parco bello e del valore del mulching sono indiscutibili, ogni volta però a scontrarsi con budget risicati e condizioni ai limiti dell'improporzionabile. Così è, anche se non vi pare, regola più o meno uguale per tutti in un contesto italiano la cui sensibilità per il verde va aumentando nonostante il gap sempre piuttosto forte con le nazioni europee più erudite. Non s'è mai arreso però lo specialista, sempre a caccia di quel lavoro che garantisce macchine e tanto lavoro. A macchia di leopardo l'Italia, con un peso specifico per il verde variabile da regione a regione ma soprattutto da città a città. Dove spesso a vincere sono bilanci da far quadrare, giustamente, a tutti i costi con tagli che spesso e volentieri colpiscono proprio il

parco macchine. Storia già vista e sentita, niente di nuovo sotto il sole. «Purtroppo», il rammarico di Massimiliano Bazzani di **Active**, «stiamo assistendo ad un peggioramento della manutenzione del verde pubblico e a sempre meno fondi destinati a tali operazioni. Ed un vero peccato».

«La nostra forza», sostiene Daniele Bianchi di **Grin**, «è quella di offrire un prodotto senza raccolta che non necessita di intensificare i tagli per mantenere la qualità garantita in precedenza. Questo ci ha permesso di diventare leader Europeo di questa nicchia di mercato».

«Come per i clienti privati», spiega Manuel Munaretto di **Husqvarna**, «anche le municipalità stanno capendo solo ora i grandi vantaggi del taglio mulching. Non crediamo si possa parlare di avversione verso queste tecnologie da parte delle municipalità, piuttosto bisogna impostare un lavoro che li porti a conoscenza anche dei punti di forza correlati, come il mancato obbligo di smaltimento del tagliato».

«Purtroppo è sotto gli occhi di tutti», la posizione dell'ufficio marketing di **Ibea**, «quanto degrado ci sia nel nostro caro paese. Le manutenzioni sono sempre di meno e per di più nemmeno davvero qualificate».

«Questo è un problema ormai generalizzato su tutto il territorio nazionale. Addirittura in molte aree del Paese», l'immagine di Roberto Foti Belligambi, sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «siamo passati dal taglio rotativo al taglio a flagelli di tipo "trincia". Questo sta por-



tando non solo ad un decadimento estetico delle aree verdi urbane ed extraurbane, ma anche ad un aumento dei costi d'esercizio per le aziende appaltatrici, dovuti a maggior stress ed usure precoci dei mezzi meccanici, costi aggiuntivi per trasporto e smaltimento dell'erba, maggior consumo di carburante e conseguente maggior impatto ambientale».

«Sicuramente c'è ancora un ostacolo», conferma Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «dovuto principalmente alle risorse a disposizione di questi enti. Ma rileviamo un progressivo, anche se lento, cambio di mentalità, che porterà all'affermazione del mulching anche nel pubblico».

«Anche le municipalizzate», l'aggiornamento di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «stanno aprendosi al mercato del taglio mulching. La maggiore frequenza di tagli richiesti sarebbe compensata da un risparmio nel tempo che necessita la discarica o l'uso di soffiatori per disperdere l'erba tagliata».

**MERCATO HOBBISTA.** Pulsa anche l'animo del privato. Giardini da sistemare, erba da tagliare, lavoro da sbrigare. Multifunzione ma anche unicità, versatile ma anche ferma sul suo percorso. Senza altre digressioni.

Il mulching adesso ha argomenti forti, anche fra il cliente hobbista. Anche agli occhi del privato che non vede l'ora di finire ma anche col gusto di restare in quella che per tutti è a tutti gli effetti un'altra stanza della propria abitazione.

«A parere nostro e sempre più confermato dai rivenditori», l'istantanea di Massimiliano Bazzani, dell'area manager di **Active**, «gli hobbisti si stanno indirizzando verso acquisti più maturi, consapevoli e possibilmente di prodotti nazionali».

«Il mercato», sottolinea Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «richiede sempre di più versatilità. Prodotti, ad un giusto prezzo, che possono fare di tutto. Raccolta, mulching, scarico laterale e scarico posteriore sono dei desiderata a cui pochi oggi rinunciano. Il mulching sta passando, lentamente, dall'essere "una moda" al rappresentare un modo consapevole di gestire le risorse naturali ed il proprio giardino».

«L'hobbista», sottolinea Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «è molto interessato a questa tipologia di taglio perché il tempo da dedicare al giardino è sempre poco. Inoltre smaltire lo sfalcio è sempre più complicato: orari di apertura delle discariche, traffico, tem-



Ibea

po dedicato allo smaltimento, situazione meteorologica imprevedibile. Circa il 70% delle nostre vendite in Italia sono orientate verso l'hobbista. Per convincere l'hobbista per noi è fondamentale l'attività di prova del macchinario: dopo una prova di una macchina Grin il tasso di conversione medio di acquisto è del 90%».

«Sicuramente l'hobbista», la fotografia di Manuel Munaretto, responsabile marketing di **Husqvarna**, «sta apprezzando sempre di più questa tecnologia e ama molto poter scegliere. Proprio per questo noi abbiamo equipaggiato con il taglio mulching i nostri rider, rasaerba a scoppio e batteria e ovviamente gli Automower. Per qualsiasi esigenza abbiamo una risposta».

«Notiamo e rileviamo sempre maggiore propensione verso prodotti duraturi. Con acquisti più mirati», l'ultimo fotogramma dell'ufficio marketing di **Ibea**, «ma soprattutto con investimenti e l'appeal del made in Italy sempre più forte».

«Anche il privato», evidenzia Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «è sempre più attento a questa tipologia di taglio, che nel trattorino ha già superato in termini di volumi di vendita le versioni a raccolta».

«Questo mercato», conclude Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è sempre più attento alle dinamiche ecologiche e quindi versioni a batteria che eseguono anche il mulching non trovano difficoltà a fare breccia nei clienti più attenti».

Galoppa veloce il rasaerba mulching, passo felpato e sguardo sempre più deciso. Anno tutto da codificare il 2020, fra tante variabili e numerosissime sfaccettature di cui tener conto. Il campo aspetta altri verdetti.

La famiglia Power X-Change sforna altri due super prodotti a batteria: il taglia siepi GE-CH 36-65 e l'elettrosega GE-LC 36/35, capaci di garantire lavori sempre perfetti e regolari. Per il massimo del comfort e della sicurezza

# VALORE EINHELL, TAGLIO NETTO ALL'AUTUNNO

**I**n autunno, prima che il grande freddo arrivi e ci trovi impreparati, è necessario prendersi cura delle piante che in questo periodo si trovano in fase di riposo vegetativo. Tra le attività da eseguire vi è la potatura di alberi, siepi e cespugli. Per lavorare con semplicità, senza l'ingombro di cavi elettrici e con una qualità di lavoro estremamente ottimale, il taglia siepi a batteria "GE-CH 36/65 Li-Solo" di Einhell renderà il vostro lavoro confortevole. Appartiene, infatti, all'innovativo Sistema Power X-Change e garantisce ottime performance grazie alle due batterie agli ioni di Litio da 18 V, compatibili con tutti gli utensili della gamma. Per questo modello le batterie e i relativi caricabatteria sono disponibili separatamente. Come per altre tipologie di taglia siepi Einhell, le sue lame sono state realizzate in acciaio tagliato a laser e diamantato che, oltre a garantire una lunga durata, assicurano un taglio pulito e regolare. Massima praticità e comfort è offerta all'utente grazie all'impugnatura rotante, frontale ergonomica e sottile con microinterruttore: una proposta ideale per ottenere i migliori risultati di taglio e potatura. Ma non solo. Indispensabile per i lavori all'aria aperta



e in giardino è l'elettrosega. La proposta a batteria "GE-LC 36/35 Li-Solo" di Einhell vanta caratteristiche che la rendono l'utensile "must have" in giardino: flessibilità, potenza e maneggevolezza. Appartiene anch'essa alla gamma Power X-Change e riceve energia dalle due potenti batterie da 18 V, oltre ad essere alimentata dal motore Brushless che assicura un'autonomia elevata, una lunga durata utile, senza alcuna manutenzione.

Attrezzo ideale anche per i lavori più impegnativi come il taglio di tronchi più grossi, in quanto l'elettrosega è dotata di una barra e di una catena Oregon di alta qualità con una lunghezza di taglio di 350 mm ed una velocità di 15 m/s.

Sicurezza e praticità sono nel DNA di questa elettrosega il cui cambio e regolazione della catena avvengono senza attrezzi, oltre che alla protezione contraccolpo, al freno catena istantaneo e al perno raccogli catena. Vanta, inoltre, una presa ergonomica con antiscivolo che rende confortevole l'utilizzo anche nelle applicazioni su materiali più resistenti in cui sono richieste tempistiche prolungate. Con gli attrezzi Einhell i vostri lavori di taglio saranno affidabili, liberi, semplici e sicuri e potrete realizzare in piena soddisfazione i vostri progetti!



GE-CH 36/65 Li - Solo



GE-LC 36/35 Li - Solo



# Einhell

0143



## UN UNIVERSO DI REGALI

Visita il nuovo sito [einhell.it](http://einhell.it)

Einhell Italia 

La fiducia prima di tutto, ma non solo. Il mondo è cambiato parecchio, con la corsa al mondo online e l'appoggio continuo cercato nei social. Certezze cercasi, quelle che solo un grande marchio può garantire

## I 3 PRINCIPI SU CUI BASARE LA CRESCITA DI UN BRAND



**I**nternet ha cambiato le logiche dell'informazione, rendendo tutto più accessibile. Numerosi i video-corsi gratuiti su YouTube che un utente qualunque ha la possibilità affrontare, così la costruzione di un'autorevolezza si tramuta in un percorso complesso. Conquistare la fiducia altrui è sempre più complicato, soprattutto in virtù di una competizione senza frontiere e del potere di diffondere recensioni su larga scala. Accantonare momentaneamente smartphone, tablet e computer permetterebbe tuttavia di avere un quadro più immediato e comprensibile del marketing. La frenesia con cui accediamo

alle risorse online (gli ultimi dati di WeAreSocial parlano di due ore al giorno sui social) ha esasperato la ricerca del risultato. I concetti di base sono dunque ignorati dai più, seppur fondamentali per avere un vantaggio rilevante sulla concorrenza. Maggior forza ha un brand, maggiore sarà la fiducia dei clienti.

**THE MONEY IS IN THE LIST.** Prendiamo in prestito un postulato dell'internet marketing, legato alla creazione di campagne via mail, per sottolineare l'importanza di avere un perfetto tracciamento dei clienti. Raccogliere i dati è il primo passo per lo sviluppo, a discapito di rapporti "mordi e fuggi". Ciò che ne consegue è un dialogo continuativo atto a stimolare, formare, fidelizzare. Maggiore sarà la cura della relazione, più alto il valore percepito. In quest'ottica vanno viste newsletter, eventi dedicati, video di approfondimento. Soprattutto per business ricorrenti, includendo in tale categoria anche le soluzioni che prevedono aggiornamenti tecnologici o una minima manutenzione di prodotti.

**L'IMMEDESIMAZIONE.** Eccezion fatta per le startup, per le quali il primo passo utile all'acquisizione di clienti (partendo da zero) è un'offerta lancio super conveniente, dove non guadagnare nell'immediato ma vedere certificata la bontà dell'offerta così da propagare la soddisfazione altrui, la riprova sociale è il mezzo più potente. Suddividere i clienti per





categorie e fargli raccontare la propria esperienza (mettendoci la faccia) consente di far percepire veridicità della filosofia che proponiamo. Un committente felice è il miglior testimonial che ogni azienda possa avere. È sufficiente richiedere una narrazione (non costruita/artificiale) dei problemi che si è stati in grado di risolvere, di come sono cambiate le cose, del perché valga la pena sceglierci a discapito di competitor che fanno prezzi decisamente più bassi. Scelta rischiosa, quella di dare visibilità ai committenti? No, a patto di aver trasmesso con fermezza ciò che ci rende unici e le garanzie offerte.

**ESSERE CELEBRI NON È UN MALE.** Quando si fa un ottimo lavoro, la stima altrui rimane intatta indipendentemente da ciò che vendiamo. I brand più radicati sono fatti di persone che si espongono, rappresentano l'impresa senza soluzione di continuità. Steve Jobs fu l'emblema di Apple, Mark Zuckerberg lo è di Facebook, Renzo Rosso di Diesel... Giovanni Rana lo è per il pastificio veronese. Qual è la caratteristica che accomuna le figure menzionate? Sono volti noti, come potremmo essere tutti noi (nel nostro piccolo). Il presupposto fondamentale per non subire contraccolpi è la capacità di mantenere le promesse ed essere inattaccabili da un punto di vista oggettivo, altrimenti la crisi di reputazione ci mette un attimo ad arrivare. Ma mettere in evidenza (senza ostentare) la conoscenza del settore grazie a giornali o riviste specializzate aiuta a ridurre la diffidenza. Ciò può essere potenziato da un blog ricco di risposte ai dubbi più frequenti e filmati illustrativi sul metodo di lavoro. Avere il classico sito vetrina in cui si milita la posizione da leader è inutile: per ottenere benefici dalla presenza online serve altro. La strategia di partenza rappresenta la base, gli strumenti (social, pubblicità su Google, email marketing) vanno adattati agli obiettivi, primo dei quali la fiducia del pubblico di riferimento.

*follow me*



## **FIERAGRICOLA**

114 th International Agricultural Technologies Show

**VERONA, ITALY**  
**29 JANUARY**  
**1 FEBRUARY 2020**

In cooperation with



**#FIERAGRICOLA2020**  
**www.fieragricola.it**

Presentato ad Agrilevante, con la compartecipazione dell'Inail, un disegno che prevede la creazione di una piattaforma informativa per gli RLS e datori di lavoro. Perché l'agricoltura è pure prevenzione

## LA SICUREZZA? È NELLA "RIPRESA"

**C**oniugare con modalità innovative e tecnologicamente avanzate le attività di informazione, per sviluppare la cultura della prevenzione e della sicurezza in agricoltura. È questo l'obiettivo della piattaforma RIPRESA (Rete Italiana per la Promozione della Sicurezza in Agricoltura) presentata ad Agrilevante. «Questo progetto è compartecipato dall'Inail, e i suoi soggetti proponenti sono Value Up Group srl e le Università della Tuscia, di Udine e di Catania», ha spiegato nella sua introduzione Rino Gubiani, docente dell'Università di Udine. Esso discende dall'obbligo, previsto dal D. Lgs. 81/08 Testo unico sulla sicurezza sui luoghi di lavoro, della elezione in tutte le aziende agricole degli RLS, i rappresentanti dei lavoratori per la sicurezza. Il progetto prevede la realizzazione di una piattaforma informativa per gli RLS e per tutti coloro, datori di lavoro e lavoratori, che vogliano saperne di più e formar-

si sul tema della sicurezza e della prevenzione sui luoghi di lavoro in agricoltura». Il progetto RIPRESA prevede quattro fasi. «Finora è stata realizzata la prima fase», ha spiegato Massimo Cecchini, docente dell'Università della Tuscia, «che consiste prevalentemente nella costituzione della base informativa da realizzare attraverso l'acquisizione di dati e informazioni. A seconda dei casi questi possono essere o già disponibili, in quanto detenuti dalle Università partner, o da rilevare e analizzare attraverso attività apposite, da sviluppare secondo tre direttrici. La prima è l'ascolto degli RLS, con un piano di interviste e tramite appositi "Focus group". La seconda è l'ascolto delle organizzazioni rappresentative dei lavoratori, tramite interviste rivolte a tutte le sigle rappresentative. La terza è l'ascolto delle organizzazioni rappresentative delle aziende agricole, con interviste a tutte le organizzazioni rappresentative».

«Gli output previsti», ha riferito in sostanza Luciano Caruso dell'Università di Catania, «sono numerosi e comprendono la costituzione della community degli RLS agricoli, la costituzione di una infrastruttura tecnologica a disposizione della community, in grado di veicolare informazioni sulla sicurezza a tutto l'universo degli RLS agricoli italiani, per mezzo di siti internet, app, forum, newsletter. Ancora, gli output consistono in percorsi informativi-tipo, differenziati per i principali contesti lavorativi e produttivi del settore, e nella costituzione di una base dati strutturata, di tipo aperto, sulle tematiche della sicurezza in agricoltura e di conseguenza la costituzione di una base dati socio-comportamentale sugli RLS».



Il cambio di marcia per le attrezzature a batteria, la soluzione per tutti i professionisti che vogliono potenziare il proprio parco macchine. Si va dalla potatura fino al taglio dell'erba e allo sfalcio intensivo. Sempre al massimo

# GAMMA ALPHA, PELLENC ACCELERA

PELLENC

**I**l gruppo francese Pellenc, leader e riferimento tecnologico nel mercato della batteria, da oltre 10 anni con la divisione *Green & City Technology*, lavora a stretto contatto con i professionisti della manutenzione del verde, in modo da progettare e realizzare

**PELLENC**  
**ITALIA**

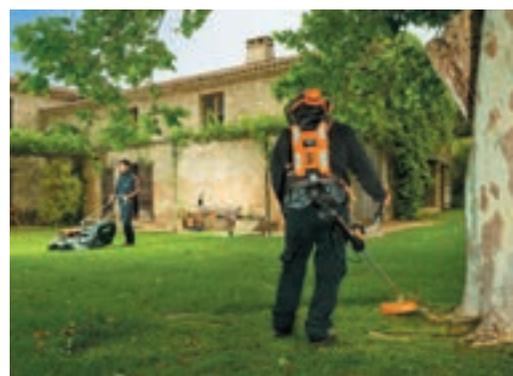
attrezzature professionali, con lunghe autonomie e performance paritetiche a quelle dei tradizionali motori endotermici, sempre nel totale rispetto dell'ambiente.

Una gamma completa ed in rapida espansione, come testimonia la nuovissima serie Alpha, in grado di permettere ai giardinieri professionisti di lavorare esclusivamente con un parco macchine elettrico, andando ad abbattere in primo luogo le emissioni dirette di CO2 nell'ambiente, con vibrazioni e ingombri ridotti al minimo, ed azzerando totalmente il consumo di carburante (a garanzia di un rapido rientro dell'investimento iniziale).

Tutte quante le attrezzature a marchio Pellenc infatti sono alimentate dalle batterie multifunzione agli ioni di litio Pellenc che, sfruttando un brevetto depositato direttamente dall'azienda francese, riescono a monitorare costantemente lo stato di ogni singolo elemento della batteria; in questo modo questa riesce a lavorare sempre in condizioni ottimali, ottenendo una lunga durata di vita utile nel corso degli anni. Con oltre 1000 cicli di vita reali al massimo dell'autonomia.

Dalla potatura degli alberi e siepi, fino ad arrivare al taglio dell'erba e allo sfalcio intensivo, la gamma di attrezzature Pellenc riesce a garantire le prestazioni di cui necessitano i giardinieri professionisti!

La nuova gamma Alpha è una totale rivoluzione per quanto riguarda le attrezzature a batteria per la manutenzione del verde! Composta al momento da due nuove batterie utilizzabili sia in versione spalleggiata che in modalità "imbarcata", un tosasiepi su asta capace di effettuare tagli di grande diametro e un tagliaerba dalle prestazioni professionali, la nuova gamma di Pellenc sfrutta la compatibilità con le batterie e le attrezzature dell'azienda francese già presenti sul mercato, in modo da essere una soluzione ideale sia per un incremento di parchi macchine esistenti che per un nuovo passaggio all'elettrico.



L'innovazione digitale entra anche nella filiera agrifood, scenario emerso nitido da dati e tendenze che hanno disegnato un quadro in continuo fermento. Stretto in un mercato da sette miliardi di dollari

# PRIMA DI TUTTO L'INNOVAZIONE

**I**l mercato globale dell'agricoltura 4.0 nel 2018 vale sette miliardi di dollari, di cui il 30% generato in Europa. La crescita è ancor più rapida in Italia, dove il mercato ha un valore compreso fra i 370 e i 430 milioni di euro, il 5% di quello globale e il 18% di quello europeo generato da oltre 110 aziende fornitrici fra player affermati e startup. E sono oltre 300 le soluzioni già sul mercato, impiegate dal 55% delle aziende agricole intervistate.

Sono alcuni risultati della ricerca dell'Osservato-

rio Smart Agrifood della School of Management del Politecnico di Milano e del laboratorio RISE dell'Università degli Studi di Brescia, presentata a Palazzo della Valle sede di Confagricoltura, durante l'evento «Agricoltura digitale 4.0: sicurezza, sostenibilità e casi virtuosi».

L'innovazione digitale entra anche nella filiera agrifood con soluzioni che aumentano la competitività dell'intero settore e migliorano qualità e tracciabilità del Made in Italy alimentare. Sono già 133 le soluzioni tecnologiche per la tracciabilità presenti sul mercato italiano grazie alle





CC

## PREMIUM OHC TECHNOLOGY ORIGINATE FROM JAPAN

*I motori Robin CC della serie EX OHC con 6 modelli da 4,5 a 14 HP, offrono potenza e durata. Li contraddistinguono un facile avviamento e soprattutto una notevole riduzione della rumorosità, delle vibrazioni, dei consumi e delle emissioni nocive. Grazie alla molteplicità delle versioni, del disegno e degli ingombri ridotti, si prestano ad essere installati su macchine diverse: motocoltivatori, motofalciatrici, generatori, motopompe, compattatori, compressori, idropultrici, etc. etc.*

**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](mailto:commerciale@multi-power.it)

[www.multi-power.it](http://www.multi-power.it) - Facebook: [Multipower srl](#)



quali il 38% delle aziende che le hanno adottate ha migliorato l'efficacia del processo e il 44% l'efficienza, riducendo tempi e costi.

Ma è l'Agricoltura 4.0, quindi l'utilizzo di diverse tecnologie interconnesse per migliorare resa e sostenibilità delle coltivazioni, qualità produttiva e di trasformazione, nonché condizioni di lavoro, l'ambito di maggior fermento, con oltre 300 soluzioni 4.0 già disponibili, orientate soprattutto all'agricoltura di precisione e in misura minore all'agricoltura interconnessa (il cosiddetto Internet of farming), impiegate dal 55% di 766 imprese agricole intervistate nella ricerca, con l'età e il titolo di studio che non influiscono significativamente sull'adozione di soluzioni 4.0.

**ATTIMO FUGGENTE.** In questo contesto favorevole, anche le startup che propongono soluzioni digitali al settore agricolo e agroalimentare proseguono nella loro spinta innovativa: sono 500 le startup nel mondo, per un totale di 2,9 miliardi di dollari di investimenti raccolti, attive soprattutto in ambito eCommerce (65%) e Agricoltura 4.0 (24%). L'Italia si colloca davanti a tutti gli altri Paesi Europei per numerosità, ma con appena 25,3 milioni di euro di finanziamenti (pari all'1% del finanziamento complessivo) appare ancora marginale per capacità di raccogliere capitali.

«L'agricoltura sta affrontando due sfide importanti per mantenere la competitività del settore: da una parte ridurre i costi ed aumentare la redditività, dall'altra produrre di più e valorizzare

maggiormente i propri prodotti», il punto di Massimiliano Giansanti, il presidente di Confagricoltura. «In tale contesto», prosegue, «l'innovazione in generale e le tecnologie digitali sono strategiche, soprattutto in un Paese come l'Italia in cui si punta sempre più verso un sistema alimentare inclusivo, efficiente, sostenibile, nutriente e sano. Ma è anche oramai indiscusso il ruolo dell'innovazione e delle tecnologie digitali per la sostenibilità ambientale delle imprese agricole. Produrre di più utilizzando meno risorse: è il tema che rappresenta la stella polare dell'attività di Confagricoltura di oggi e di domani. Perché soltanto un'agricoltura che punti all'innovazione sarà capace di

superare le future sfide e di soddisfare le aspettative della società». Ma non solo.

**VOCI DAL FUTURO.** «L'innovazione», ha evidenziato Alberto Ancora, presidente di Federchimica Agrofarma, «è la chiave per promuovere la sicurezza alimentare e la sostenibilità ambientale nel settore agricolo. Le imprese del comparto degli agrofarmaci investono ogni anno il 6% del fatturato totale in R&D per lo sviluppo di nuove molecole sempre più efficaci e meno impattanti. Lavoriamo per introdurre tecnologie innovative che consentano interventi agronomici finalizzati a salvaguardare la salute delle piante al fine di migliorare la produttività agricola nel pieno rispetto della salute dell'ambiente e dei consumatori». Il passo è scritto.

«Anche il mondo dei fertilizzanti investe in nuove tecnologie», ha aggiunto Giovanni Toffoli, presidente di Federchimica Assofertilizzanti, mettendo in atto interventi puntuali ed efficienti, monitorando in tempo reale l'operato sul campo e consentendo quindi di adeguare, se necessario, il piano di fertilizzazione, raggiungendo una maggiore efficacia e minimizzando gli sprechi. Si fa uso di strumenti e di tecnologie avanzate, come, per esempio, sensori prossimali e GPS, che permettono di misurare le carenze nutritive delle colture e valutare se e di quale fertilizzante ci sarà bisogno, nonché di strumenti che consentono di misurare le caratteristiche del suolo e della coltura al fine di integrare attività di campo e strumenti in maniera sinergica».

# ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE E DEGLI SPAZI URBANI



**BATTERIE  
ULIB**  
agli ioni di litio

**PELLENC**  
ITALIA

Temi sul tavolo del rivenditore. Dalla competenza dei dipendenti del negozio fino alle rotazioni delle macchine, ad un riacquisto tutto da calibrare. Per dribblare la manutenzione e favorire così il ricambio

# GREEN, LE STRADE DEL BUSINESS

**I**l 2019 in tre istantanee. Trasversali. Il riassunto di un anno in tre scatti. Partendo da una base. «Mi pare che la crescita ci sia stata, che il giardinaggio se la passi piuttosto bene. Alcuni prodotti sono cresciuti, c'è il fattore batteria ad animare la scena, altre macchine si sono stabilizzate. Il totale dovrebbe essere positivo», il bilancio agli occhi di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali nel settore auto e al tempo stesso un grande appassionato del mondo del verde, così come della piccola agricoltura. Ce n'è abbastanza per una sintesi senza confine alcuno. Fermando l'anno in tre momenti.

**SOLITO TASTO.** Il primo punto, sarà deformazione professionale, è «la non osservanza delle necessità vere del cliente e del consumatore, perché spesso tutto viene portato ai minimi termini. Quello dello green è tutto un mondo da costruire, ma va irrorato e assecondato nella maniera migliore. Per questo servono dei consulenti, non dei commessi. Per questo bisogna capire una volta per tutte che, una volta individuate le mie esigenze, attorno a me va creato un percorso. La vendita a banco, non mi stancherò mai di ripeterlo, è l'inizio di un percorso e non la fine. Non può tutto finire lì. Invece di professionalità continuo a vederne sempre poca, in tutti i campi. D'accordo il poco tempo, capisco tutto, ma in una giornata ci sono anche quelli morti. E vanno allora sfruttati. Giusto che io titolare educhi i miei venditori. Occorre migliorare le proprie performances, la visibilità, lo store. Sono tutti soldi ben spesi. Ci sono aziende specializzate ed aziende preparate, chi gestisce un punto vendite di macchine da giardino può anche direttamente occuparsi della formazione se ha le giuste competenze. L'argomento è comunque difficile. Il piccolo negozietto fa fatica a seguire questa logica. Perché ci sono dei costi e quindi dei soldi da spendere. Ne va del suo stesso interesse», ma anche di quello del cliente. Non costa



niente spostare le attenzioni verso un segmento di mercato superiore, verso un prodotto che ha elevati standard costruttivi, avviamenti facilitati e maggior durata. Uno che, nel caso di vendita successiva per la sostituzione con un altro, sarà sempre più gettonato di una macchina diversa. Se in mano ho un prodotto di premium il discorso cambia parecchio rispetto ad uno di uno o due livelli inferiori. Questo è un compito che deve svolgere il rivenditore, è un processo che deve riuscire a costruire chi vende il prodotto. Capisco benissimo come chi acquista, chi vende, chi si occupa di logistica siano compressi ed oberati di lavoro, ma il primo a dover essere formato deve essere lui. Quindi chi è a capo dell'azienda. Trovo posti che si trascinano, con una clientela radicata negli anni ma senza troppo altro attorno, senza soprattutto essere davvero preparati come si deve. Bancionieri, con tutto il rispetto, più che consulenti. Semplicemente perché dietro ad un bancone, col cliente che ti chiede una cosa e tu gliela dai. Un venditore deve essere invece di più, deve essere un consulente a 360 gradi. Quel che il cliente chiede altro non è che una porta che si apre, una porta in cui però io posso entrare per proporgli mille altre cose. Magari lui entra solo per avere un filo per decespugliatore e finisce che gli vendo anche una motozappa. Non vale se vendo la candela da tre euro perché lui quella mi chiede e poi va via senza che io lo stimoli con qualche proposta supplementare che faccia stare meglio anche chi ho di fronte. Usando i dovuti modi e le giuste tecniche. Avvolgendo con classe il nostro interlocutore, mettendosi a disposizione in maniera completa e con il messaggio di volergli semplicemente dare una mano. Con domande al giusto tono e la giusta padronanza della materia. Il punto vendita è sacro per certi versi, là dove il cliente crede di trovare specializzazione massima. Obbligatorio quindi alzare l'asticella della competenza per chi quella soglia ancora non l'ha raggiunta».

**FATTORE-RIACQUISTO.** Portioli lavora, consuma, acquista, vende e ricompra. Utilizzatore come tutti gli altri, una volta tolte giacca e cravatta dopo una settimana trascorsa a vendere auto. E il suo parco macchine? Il suo prodotto più fresco? «Ho preso una micropompa per il diserbo alimentata a batteria, perfette per le mie esigenze. Perché quelle vanno soddisfatte, prima di tutto. E questo prodotto assolve al suo compito



in maniera egregia. Ho comprato nel 2019 anche un soffiatore nuovo ed un tagliaerba "3 in 1". Apro parentesi: io sono quello che ama aggiornare il proprio parco macchine-soluzioni per il mio giardino. Non voglio che i miei prodotti subiscano stress da lavoro anche se magari l'utilizzo di alcuni è soltanto episodico. Ogni tre-cinque anni io voglio cambiare, voglio rigenerare e sostituire le macchine. Anche solo per avere in casa la versione più nuova ed ecologica. Non voglio tagliandistiche aggressive, come tanti clienti dell'automotive d'altronde. C'è quello che un'autovetture se la tiene dieci-quindici anni subendone la manutenzione e quello che noi va oltre i 36-48 mesi prima di prenderne un'altra. Non c'è un vantaggio da una parte e svantaggi dall'altra. È solo una questione personale, questione di idee. Per come la penso io i miei strumenti di svago devono essere sempre al top. Sempre a norma, quando li chiamo in causa poi devono accendersi e spegnersi in un secondo».

**IN CIMA AL PODIO.** E la sua macchina dell'anno? «Mi entusiasma il soffiatore, pur avendo io anche decespugliatore e motosega, oltre a quelle per tagliare l'erba del mio prato. Amo le cose ordinate e pulite. E il soffiatore è perfetto anche per farmi star bene, oltre al lavoro ottimo che sa eseguire e per il quale è stato ideato. A mio modo di vedere una macchina sottovalutata, anche se di primo piano anche nella testa del rivenditore. Il soffiatore ha grandi potenzialità di crescita, non ci dimentichiamo quanto possa essere apprezzato anche nel mondo femminile e degli utilizzatori junior. E adesso con la batteria è tutto più green. Tutto più semplice. Il soffiatore ha un potenziale immenso, lo dimostra il fatto che tanti lo usino per tutt'altro. Non solo in giardino».

## Il verde storico e i parchi, risorsa da riscoprire

### L'anticipazione di Agrilevante, il bis all'Eima

I giardini monumentali, le residenze storiche, gli orti botanici e i parchi delle strutture turistiche e termali sono un patrimonio culturale ma anche un grande business. Per mantenere il loro formidabile appeal turistico, questi luoghi verdi richiedono una manutenzione costante e quindi una meccanizzazione sempre più efficace e raffinata. Una leva che Comagarden toccherà inserendo alla prossima Eima di Bologna, dall'11 al 15 novembre dell'anno prossimo, anche incontri e seminari specificamente dedicati al tema della progettazione e manutenzione del verde di pregio. Un'anticipazione è stata offerta nel corso di Agrilevante, la rassegna della meccanizzazione che si è tenuta alla fiera di Bari. Attraverso un workshop dal titolo «Il Verde Turistico, progettazione e manutenzione» al quale hanno preso parte Renato Cifarelli, in qualità di presidente di Comagarden, Lorenzo Benvenuti del TESAF dell'Università di Padova, oltre ad Antonio Leone dell'Università del Salento e del Politecnico di Bari. «Il parco di Versailles conta ogni anno oltre 7,5 milioni di visitatori, la Reggia di Caserta 940 mila, le Isole Borromee nel Lago Maggiore 700 mila, il Parco Sigurtà sul Garda 410 mila», ha spiegato Cifarelli, «e moltissimi sono tutti quegli altri siti turistici che hanno nelle alberate scenografiche, nelle aiuole variopinte e nelle siepi geometriche la loro grande attrattiva». «Nella progettazione del verde debbono valere non soltanto criteri estetici, ma anche funzionali», ha puntualizzato Benvenuti, «perché la scelta delle essenze da impiantare cambia in funzione delle condizioni ambientali e del modo di utilizzare il verde. I grandi prati aperti evocano l'archetipo di un eden perduto ma lo spazio verde deve prevedere anche parti di foresta o siepi che nascondono alla vista porzioni di paesaggio e che possono soddisfare un bisogno di mistero e di scoperta».



## Milano incorona

### Bricoday Expo&Forum



Si è conclusa a Milano il 26 settembre la dodicesima edizione di Bricoday Expo&Forum, importante evento B2B per il mercato del bricolage italiano.

Bricoday propone un'ampia offerta espositiva della produzione italiana, ma con una crescente presenza di espositori internazionali. I settori più dinamici e maggiormente rappresentati sono stati quelli legati alla casa, quali decorazione, arredobagno, illuminazione e casalinghi. Si confermano comunque solidi settori quali utensileria, elettrico e legnoarredo. L'esposizione si è svolta nel padiglione Sud di Mi.Co. Milano Congressi su una superficie di 8.000 mq. Gli stand di medie dimensioni sono strutturati per un'esposizione efficace delle novità e la maglia compatta del padiglione ha facilitato gli incontri tra buyer ed espositori. Gli stand di medie dimensioni sono strutturati per un'esposizione efficace delle novità e la maglia compatta del padiglione ha facilitato gli incontri tra buyer ed espositori. In tutto 5.910 i visitatori delle due giornate, con una crescita del 7% rispetto allo scorso anno.

## Parco di Monza, 600 ore di

### corso per giardinieri professionisti

Seicento ore di lezione. Dal 17 dicembre al 17 aprile. La Scuola Agraria del Parco di Monza organizza un corso per giardinieri professionisti, percorso formativo che si rivolge a chi desidera inserirsi nel settore del verde. Può essere frequentato da diplomati di qualsiasi indirizzo, laureati che intendono acquisire praticità nel settore del verde, ma anche da coloro che desiderano riconvertirsi professionalmente nel campo del giardinaggio, che richiede personale preparato e motivato. Il corso può offrire anche opportunità di lavoro, grazie ai rapporti di fiducia e collaborazione con numerose Imprese del settore che da tutta Italia si rivolgono alla Scuola per avere nominativi di persone da assumere. Il corso prepara a ricoprire, in qualità di dipendente, futuri incarichi di responsabilità, a partire da quello di caposquadra, ed aiuta a sviluppare, per chi è adatto, doti imprenditoriali per attività di lavoro autonomo.



## Servizi agronomici digitali, accordo John Deere-Agricon

John Deere ha concluso un accordo di partnership strategica con Agricon GmbH per supportare al meglio i clienti John Deere presenti e futuri nell'ambito dei servizi agronomici digitali che utilizzano la tecnologia Precision Ag. Questi ultimi saranno offerti come pacchetti di servizi agronomici FarmSight™ attraverso i concessionari John Deere. Agricon



è un fornitore leader di soluzioni per l'agricoltura digitale in Europa, CIS e NAMME. L'azienda aiuta gli agricoltori a utilizzare le loro macchine, risorse operative e tempo in modo più efficiente attraverso i servizi e le tecnologie di coltivazione digitale. Tramite la rete di distributori partner leader del settore, i dealer John Deere insieme ad Agricon renderanno disponibili ai propri clienti queste soluzioni digitali. La partnership con Agricon potenzierà la capacità dei distributori John Deere di sfruttare al meglio il valore economico delle tecnologie digitali.

«Nel quadro della propria mission di leader nel campo dell'agricoltura di precisione John Deere è consapevole dell'importanza di interpretare correttamente i dati di Precision Farming», afferma Denny Docherty, vice president sales & marketing, «da oltre 20 anni Agricon ha consolidato un importante patrimonio di conoscenze ed esperienze agronomiche digitali. Il nostro obiettivo è creare una solida partnership per sviluppare ulteriormente le nostre migliori soluzioni in questo ambito sfruttando macchine connesse, tecnologie per l'agricoltura di precisione e rete dei dealer».

## Radicepura Garden Festival, Giarre simbolo del Mediterraneo

Si è conclusa a Giarre la seconda edizione del Radicepura Garden Festival, prima biennale dedicata al paesaggio Mediterraneo che per sei mesi ha puntato i riflettori su temi di grande attualità, un importante evento partecipato che ha riportato i giardini al centro della cultura, dell'arte e del dibattito internazionale intorno a tematiche di ecologia e sostenibilità, proponendo visioni per il futuro. Per 183 giorni - dal 27 aprile al 27 ottobre - il parco botanico Radicepura ha ospitato oltre 30 eventi, è stato visitato da oltre 35mila persone provenienti da 20 paesi diversi e da 5mila bambini. Sono stati creati 14 giardini e 4 installazioni, utilizzate 2.500 piante ed essenze, prodotte oltre 100 kg di verdure biologiche dall'orto della dieta mediterranea.

Paesaggisti, scrittori, artisti e intellettuali del giardino si sono alternati durante il festival, tra questi: Giuseppe Barbera, Arturo Croci, Giovanni Iovane, Renato Leotta, Adrian Paci, Carlo Pagani, Edoardo Pepino, Michele Serra, Andy Sturgeon, Vincent Todoli, Antonio Triolo. L'edizione 2019 ha sancito anche l'impegno della Fondazione Radicepura a favore di alcuni importanti enti benefici avviando collaborazioni e progetti anche attraverso il festival e il parco.

FORBICI PER  
POTATURA  
FORGIATE

— Forged  
pruning shears



NEWS

LE FORGIATE



ART. 930

40<sup>th</sup>  
Anniversary  
STA-FOR  
1974-2014



100% MADE IN  
— ITALY —

Forged  
STA-FOR®

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

## Husqvarna Fleet Services™, per un lavoro sempre connesso

Husqvarna Fleet Services™ è l'innovativo sistema di monitoraggio che ti permetterà di controllare l'inventario delle tue macchine da giardino Husqvarna, individuarne l'ubicazione e lo stato di lavoro, capirne il tempo di utilizzo, avere lo storico delle manutenzioni effettuate e programmare quelle da fare. Tramite i sensori Fleet applicati alle macchine e la connettività integrata, il sistema tiene traccia delle apparecchiature, registrando i dati delle stesse e rendendoli disponibili su app o pc. I team manager avranno così un aiuto costante e concreto, fatto di dati e non di stime, per pianificare il lavoro, iniziare a rivedere piani di investimento, allocare esattamente le risorse, risparmiare tempo e denaro con una corretta manutenzione preventiva. Tutto questo funziona anche con Husqvarna Automower®, aprendo così nuove opportunità di business anche per i rivenditori stessi che vogliono interessarsi direttamente alla gestione dei robot tagliaerba sul campo. Lavorare non è mai stato così facile ed efficiente prima d'ora. Scopri tutti i servizi di Husqvarna Fleet Services™ sul sito [husqvarna.it](http://husqvarna.it).



## Ecosistema Urbano, Trento la città più verde d'Italia

Con un punteggio di 81,20%, calcolato su 18 parametri monitorati da Legambiente e Ambiente Italia, Trento sale per la prima volta al vertice della classifica sulle città più green d'Italia grazie al miglioramento nella qualità dell'aria, nell'utilizzo di trasporti pubblici e nell'attenzione alla mobilità ciclabile. Lo certifica la classifica sull'Ecosistema Urbano, sesta tappa di avvicinamento all'indagine sulla Qualità della vita 2019 del Sole 24 Ore che quest'anno celebra i 30 anni dell'iniziativa.

Cinque le macro categorie: qualità dell'aria, rete idrica, mobilità, ambiente e rifiuti. Bolzano, con un punteggio del 76,40%, rimane invece stabile al terzo posto, come nel 2018. Al secondo posto Mantova, al quarto troviamo Pordenone e al quinto Parma. Nella prima metà della classifica si trovano città grandi come Bologna (13), Firenze (24), Perugia (26) e pure Milano, che però perde nove posizioni e occupa il 32 posto, oppure Comuni del Sud come Cosenza (14) e Teramo (28).

## Noleggino, l'ordine record di Boels Rental a JCB

Boels Rental, società leader nel noleggio con sede nei Paesi Bassi, ha effettuato con JCB un ordine del valore di circa 29 milioni di euro (26 milioni di Sterline) per 445 mezzi tra sollevatori telescopici, midi e micro escavatori, tutti con



sistema di monitoraggio telematico LiveLink. Fondata nel 1977, Boels Rental è una delle principali società europee di noleggio, attiva in 17 paesi europei e ha più di 400 filiali. L'ordine rafforza ulteriormente la relazione di lungo periodo tra JCB e Boels Rental, e porta il totale di le macchine JCB acquistate negli ultimi anni a oltre 2.000 esemplari. La nuova flotta è composta da sollevatori telescopici dal modello 525-60 al 540-180, midi escavatori 55-Z e 86-C e micro escavatori, che andranno a inserirsi nelle flotte di Boels Rental presso i depositi in Europa, tra cui Belgio, Paesi Bassi, Germania, Polonia, Slovacchia, Austria e Italia. Il sistema telematico JCB LiveLink consentirà a Boels Rental e ai suoi clienti di monitorare tutti gli aspetti dell'attività della macchina, di gestire i controlli e la manutenzione tramite un portale online, con notifiche istantanee sui servizi programmati e avvisi critici per garantire che i tempi di fermo macchina siano ridotti al minimo.

## Unioncamere, cento milioni per il trasloco all'economia 4.0

Sangalli: «Investimento ad alta redditività per il sistema-imprese»

Cento milioni di euro nel prossimo triennio per assistere la trasformazione digitale delle Pmi. A tanto ammonta lo sforzo delle Camere di commercio italiane impegnate da tempo nel sostegno alla transizione delle imprese del nostro Paese all'economia 4.0. Ad annunciare l'approvazione del nuovo piano triennale da parte del Ministero dello Sviluppo Economico è stato il Presidente di Unioncamere, Carlo Sangalli, aprendo i lavori dell'assemblea dei presidenti delle Camere di commercio. L'incontro è in corso a Treviso alla presenza, fra gli altri, del ministro Stefano Patuanelli. «Nello scorso triennio», ha sottolineato Sangalli, ci siamo impegnati soprattutto a favore della digitalizzazione e del Piano Impresa 4.0. Abbiamo coinvolto oltre 70mila imprese aiutandole in questo percorso di transizione. Ora pensiamo di investire altri 100 milioni nei prossimi tre anni in questo programma che si affianca alle linee di supporto alle imprese per l'internazionalizzazione, di sostegno ai territori per il turismo e di aiuto ai giovani nell'orientamento al lavoro.

Questo nuovo e rilevante impegno rafforza il ruolo delle Camere di commercio e credo rappresenti un investimento con un'alta redditività per il sistema delle imprese». Sono già più di 70mila gli imprenditori che hanno fruito dei servizi dei Pid (Punti impresa digitale), creati dalle Camere di commercio per affiancare le imprese nel processo di digitalizzazione.

Oltre 47mila hanno partecipato a corsi e agli eventi formativi tematici organizzati dai Pid presenti in tutta Italia. Circa duemila imprenditori hanno effettuato un assesment approfondito condotto dai Digital Promoter all'interno del network. Oltre 10.000 aziende hanno avuto accesso ai quasi 60 milioni di euro stanziati attraverso voucher dai Pid per acquistare servizi di consulenza e formazione 4.0.



## Convegno FSC, a Padova la linee guida per le aziende sostenibili

Festeggiati i 25 anni di attività, con la mission di sempre

L'attenzione alla salvaguardia ambientale cresce ogni giorno di più, come la volontà di contribuire attivamente alla mitigazione della crisi climatica viene soprattutto dalle persone, dalle famiglie, dai consumatori, che si aspettano che le aziende offrano loro alternative sostenibili alle scelte che devono compiere nella vita di tutti i giorni. E grazie ad FSC le imprese hanno la possibilità di sostenere una gestione responsabile delle foreste e degli ecosistemi che da esse dipendono, dimostrando al contempo gli impatti positivi. Secondo quanto rilevato dall'Osservatorio Immagino di Nielsen «l'informazione sui prodotti è un elemento fondamentale e l'etichetta è il primo posto "fisico" per entrare in contatto con il consumatore, educarlo e soddisfare la sua esigenza di informazioni complete e trasparenti».

Il convegno dello scorso 24 ottobre all'Orto Botanico di Padova ha visto il coinvolgimento di molte realtà aziendali, che dimostrano il loro interesse verso la salvaguardia delle foreste attraverso scelte di procurement sostenibile e certificato FSC. Per l'occasione e per celebrare la ricorrenza dei 25 anni dalla sua fondazione sono state illustrate nuovamente mission e obiettivi del Forest Stewardship Council. Sono state quindi presentate in modo approfondito ricerche di mercato nazionali ed internazionali sulla percezione del marchio FSC, con una riflessione sull'importanza dei prodotti e sulla necessità, da parte dei consumatori, di capire quanto e come l'azienda si stia impegnando verso una produzione più sostenibile, attraverso la collaborazione con ONG o certificazioni credibili e trasparenti.



## Einhell in radio e televisione

### Power X-Change fra calcio e meteo

Debutto televisivo e radiofonico per Einhell. L'azienda amplia il proprio investimento in comunicazione con una campagna adv dedicata interamente alle batterie Power X-Change, l'innovativa gamma di utensili a batteria da 18 V con capacità di carico differenti in grado di alimentare oltre 80 apparecchi diversi. È partita il 13 ottobre la campagna radiofonica sulle reti RAI con spot da 15" di sponsorizzazione del meteo, la cui creatività mette in evidenza i plus delle batterie Power X-Change utilizzando il linguaggio di uno degli sport nazionali d'eccellenza: il calcio.

Lo spot giocherà su termini di territorio comune tra l'uso degli attrezzi Einhell e il calcio, attraverso le classiche terminologie calcistiche e simulerà una telecronaca in cui i protagonisti saranno proprio i prodotti Einhell. Da qui il martello che demolisce la difesa, l'elettrosega che taglia sul secondo palo ed il trapano che buca la rete. La chiusura dello spot è prettamente istituzionale e dedicato all'esatta pronuncia di Einhell «Si scrive Einhell con la E ma si pronuncia Ainell». Lo spot TV, attraverso Billboard da 10" che sarà in onda per due settimane, dal 20 ottobre, con la sponsorizzazione del Meteo di TGCOM24, dal primo passaggio del mattino fino all'ultimo serale, garantendo una comunicazione efficace sui target della rete. Nella campagna televisiva troviamo nuovamente come protagonisti le batterie Power X-Change utilizzate con alcuni degli utensili della gamma nelle diverse applicazioni, dal fai da te all'edilizia, fino al giardinaggio.



## Villaggio di Natale, al Flover magia pura fino al 6 gennaio



Fino al 6 gennaio, il Villaggio di Natale Flover di Bussolengo, alle porte di Verona, sarà aperto con oltre 15.000 metri quadrati, di cui ben ottomila al coperto, per far riscoprire a grandi e piccini la magia, l'incanto e la meraviglia del Natale, attraverso un percorso emozionante tra pupazzi di neve, fate, gnomi, folletti, oggettistica, spettacoli, laboratori a tema, eventi, decorazioni, gastronomia e prodotti tipici. Oltre all'immane Baita di Babbo Natale, al magico trenino Flover Express, la Cucina e la Dispensa di Mamma Natale, alla Fabbrica dei Giocattoli. Nuove ed emozionanti ambientazioni ed attrattive aspettano inoltre i visitatori. Si comincia entrando nella Grotta dei Pupazzi di Neve e si finisce per pattinare su una vera pista sul ghiaccio. «Ogni anno», sottolinea l'ideatore Stefano Girelli, «ci impegniamo e lavoriamo per proporre un Villaggio di Natale sempre più sorprendente e coinvolgente. Nutriamo la speranza che i visitatori possano trovare spunti, idee ed emozioni per portare il Natale anche nelle loro case».

## Bennet entra nel Gruppo VèGé La GDO apre a nuovi scenari

Si concretizza il sodalizio tra due primarie realtà italiane: Gruppo VèGé, gruppo della distribuzione moderna, accoglie al proprio interno Bennet, da oltre 55 anni nel settore degli ipermercati e dei centri commerciali nel Nord Italia. L'accordo porta in dote al network nazionale di Gruppo VèGé, dal primo gennaio, una consolidata rete commerciale di 63 ipermercati distribuiti in tutto il Nord Italia, che danno lavoro a circa 7.000 dipendenti e un fatturato di circa 1,6 miliardi di euro.

«Accogliere Bennet tra le nostre imprese socie ci onora e corona degnamente un anno importante in cui festeggiamo il sessantesimo anniversario del nostro gruppo. Siamo orgogliosi», evidenzia Nicola Mastromartino presidente di Gruppo VèGé, di avere Bennet come partner strategico nel nostro percorso di crescita, intrapreso da tempo, che ci porterà ad ulteriori importanti risultati non solo come Gruppo, ma anche in termini di soddisfazione dei consumatori. È un dato di fatto che siamo il Gruppo distributivo che più di tutti è cresciuto in questi anni e continueremo a farlo concretamente anche in futuro».

## Empori fai da Noi, Leroy Merlin apre a Villafranca

Quando la merce invenduta diventa una risorsa

Lo scorso 23 ottobre Leroy Merlin, in collaborazione con la cooperativa sociale Azalea e l'associazione Famiglie in rete, ha inaugurato a Villafranca di Verona il nuovo Emporio Fai da Noi, un progetto all'insegna del riuso e del riciclo, generativo di relazioni, di solidarietà e valore sociale. Gli Empori Fai da Noi sono luoghi di condivisione di materiali, in cui le persone o le famiglie in difficoltà possono utilizzare gratuitamente – come presso una biblioteca – gli utensili necessari per effettuare lavori di manutenzione di base, piccole ristrutturazioni o lavori di decorazione. L'Emporio può fornire, a chi ne fa richiesta, prodotti consumabili come vernice, stucco e lampadine.

In un'ottica di circolarità, alla base delle attività degli Empori Fai da Noi, c'è il recupero e l'utilizzo da parte degli utenti di merce invenduta che quindi non va sprecata ma diventa un bene per la collettività e per le persone in difficoltà. Solitamente, i beni dell'Emporio vengono destinati a persone segnalate dai servizi sociali e/o centri d'ascolto. Quasi il 50% degli Empori destina i propri prodotti alle strutture gestite direttamente dall'ente e nei progetti di Housing sociale. Ad oggi, gli utenti richiedono prestiti principalmente per piccoli lavori di ristrutturazione e decorazione, realizzati tramite l'utilizzo di vernici, pennelli e altri materiali di utilizzo complementare, quali scale, trabattelli e vari strumenti elettrici.

La durata media dei prestiti varia da alcuni giorni a qualche settimana e al termine del periodo in tutti i casi i materiali sono stati restituiti. Con l'apertura a Villafranca di Verona, negli spazi dell'associazione Famiglie in Rete, l'Emporio fai da noi si amplia e sbarca in una realtà diversa dal solito, in provincia, dove l'associazione è molto attiva grazie al suo impegno verso le famiglie e la comunità locale, valori importanti anche per Leroy Merlin.



## Fieragricola 2020 fra presente e futuro, Verona al centro del mondo

Lo sguardo verso l'agricoltura 4.0, il valore della vetrina zootecnica

Non solo agricoltura. Tanto altro a Verona dal 29 gennaio al primo febbraio, in una rassegna mai così attesa. Per proiettarsi verso il futuro e guardare negli occhi il presente. Tecnologie sempre più sofisticate consentono l'automazione progressiva di tutta la filiera produttiva, lo sviluppo dell'efficienza e la gestione in sicurezza di ogni attività in agricoltura e in allevamento, in un'unica parola: agricoltura 4.0. A Fieragricola il mercato ha riconosciuto il ruolo di piazza di riferimento all'interno del panorama fieristico europeo per orientarsi in ogni settore del mondo agricolo e zootecnico, un'esperienza formativa e informativa di eccellenza con contenuti innovativi e dedicati all'intera filiera agricola, per poter offrire agli operatori e ai visitatori professionali un'irrinunciabile opportunità di confronto sulle tendenze del mercato in atto e sulle case history di successo. E poi la zootecnia, tornata ad essere un pilastro fondamentale della manifestazione e vuole porsi quale principale strumento promozionale di tutte le filiere zootecniche, punto di riferimento per gli allevatori e operatori nazionali nonché polo di grande appeal verso gli operatori internazionali e i buyer esteri. Fieragricola intende perseguire un obiettivo chiaro per l'edizione 2020: costruire assieme agli stakeholder una vetrina zootecnica di eccellenza e altissima attrattività per il mercato interno ed estero. Fra le novità dell'edizione 2020 la presentazione delle migliori case history/Best practice di economia circolare. Genetica, mangimistica, benessere animale, tecnologie per l'allevamento, robotica, zootecnia di precisione, quali nuovi modelli per la zootecnia del futuro. Forte inoltre il rilancio strategico del comparto avicoltura all'interno dell'area zootecnica in un padiglione dedicato al fine di unire le forze.



## Macchine agricole, la marcia sicura di Stati Uniti ed Europa Bene Russia e Giappone, calano India e Turchia

Il mercato mondiale delle macchine agricole registra nei primi sei mesi dell'anno un andamento positivo negli Stati Uniti e in Europa. I dati prodotti da Agrievolution, presentati alla vigilia di Agrilevante, indicano infatti a metà anno una crescita delle immatricolazioni USA pari al 13%, in ragione di 128 mila unità, e un incremento complessivo nel "vecchio continente" del 4%, a fronte di 96 mila unità. In forte crescita le immatricolazioni in Francia, Germania e Spagna - rispettivamente del 43%, 21% e 19% - anche se per questi Paesi si prevede nel secondo semestre un consistente ridimensionamento e un assestamento su livelli più bassi. Pure Russia e Giappone evidenziano una crescita delle immatricolazioni, sia pure con volumi molto più contenuti, rispettivamente 13 mila e 24 mila unità, ma al positivo andamento di questo primo blocco di Paesi fa da contrappeso la flessione in India - maggiore mercato al mondo, che nel semestre vede un passivo dell'11% in ragione di circa 390 mila macchine vendute - e la Turchia, in espansione negli ultimi anni ma ora fortemente penalizzato dalla crisi economica e dalla svalutazione, che dopo aver causato un crollo delle immatricolazioni nel 2018 (-33%), nel primo semestre 2019 vede un calo ancora più vistoso (-59% per una quantità di trattrici che non supera le 11.200 unità). Nello scenario globale della meccanizzazione agricola un ruolo importante assume il mercato dell'area mediterranea. L'analisi sull'andamento delle vendite nei Paesi del Nordafrica e del Medio Oriente e i modelli previsionali per gli anni prossimi sottolineano una progressiva ripresa del mercato, dopo la frenata conseguente alla crisi economica del 2009 e alla Primavera Araba nel 2010. In Marocco il triennio 2019-2021 dovrebbe registrare in media un incremento delle importazioni pari al 5%, in Algeria l'incremento nel triennio è stimato in 6,3 punti percentuali, in Egitto la crescita è prevista al 10,7%, mentre in Tunisia si prevede, dopo una fase ancora negativa negli anni 2019 e 2020, un recupero nel 2021 con un attivo del 4%. Potenzialmente molto interessanti ma ancora frenati dalla crisi economica e dalle variabili politiche sono invece altri Paesi, in primo luogo Turchia ed Iran.

### Ewind BB55 di Cifarelli, l'ergonomia al centro di tutto

Cifarelli Ewind BB55 è il nuovo soffiatore portatile a batteria che garantisce la massima efficienza a un basso livello di rumorosità. È ideale per la pulizia di giardini, cortili, marciapiedi da foglie, erba, carta e polvere. Il nuovo soffiatore, dotato di batterie da 2,5 Ah o 5 Ah, compatibili con la gamma dei prodotti Emak, offre un'ergonomia ottimizzata per non affaticare l'utilizzatore. Silenzioso, assicura almeno 30 minuti di autonomia (batteria 5 Ah) alla massima potenza, è dotato di regolazione di velocità e di un indicatore luminoso per l'autonomia residua.



### Goldoni-FederUnacoma surl, le strade si dividono

Massimo Goldoni lascia la carica di amministratore delegato di FederUnacoma surl, la società di servizi della Federazione italiana dei costruttori di macchine agricole che ne gestisce operativamente le attività, in primo luogo l'organizzazione di EIMA International e di altri eventi fieristici di settore.

Goldoni, nominato nel 2011, abbandona per potersi dedicare alle proprie attività imprenditoriali. Il presidente di FederUnacoma Alessandro Malavolti e il consiglio d'amministrazione hanno voluto «ringraziare Goldoni per il proficuo lavoro svolto, prima come presidente della Federazione e poi come amministratore delegato della Società di Servizi». Una lunga opera, fra tanti progetti in una fase parecchio delicata di un campo in cui s'è sempre mosso con estrema disinvoltura. Le strade adesso si dividono. Goldoni continuerà invece a presiedere il CFI, il Comitato Fiere Industria.



Husqvarna®  
READY WHEN YOU ARE

# HUSQVARNA

## 11/19



# LA POTATURA SECONDO HUSQVARNA

## IL MASSIMO DELL'ERGONOMIA E DELLA POTENZA

### LA POTATURA È UNA COSA SERIA

Se da un lato la potatura di alberi e piante richiede conoscenza e attenzione per quanto riguarda la cura e la salute degli arbusti, dall'altro lato chi la esegue viene agevolato nel lavoro solo se, per svolgerlo, può contare su un'attrezzatura potente, ma allo stesso tempo leggera e maneggevole. Nei lavori di pulizia del verde con motosega da potatura che prevedono spesso anche attività in treeclimbing - arrampicata su alberi - lavori in quota, l'ergonomia conta tanto quanto una fulminea accelerazione. Inoltre nelle versioni a batteria, potrai combinare tutte queste qualità con l'assenza di emissioni dirette. Questo ti permetterà di migliorare ulteriormente il livello della tua salute e del tuo lavoro, lasciandoti concentrare solamente sulla passione che metti ogni giorno. Quando lavori noi siamo al tuo fianco.



#### Una sola batteria per tutti i prodotti

La serie batteria Husqvarna ti permetterà di scegliere e utilizzare la stessa batteria BLi per alimentare tutte le tue macchine Husqvarna. Avrai così la libertà di creare la miglior combinazione per soddisfare le tue esigenze in modo semplice e veloce, per essere sempre produttivo.



#### Le avvii con un clic

I prodotti della gamma Batteria Husqvarna sono facili da usare, leggeri e progettati per garantire prestazioni e grande produttività. Inoltre ti basta semplicemente schiacciare un pulsante per avviarle e averle subito pronte all'azione.



#### Zero emissioni, poco rumore.

Assenza di emissioni di gas di scarico dirette, rumorosità ridotta e minori vibrazioni garantiscono un lavoro comodo e confortevole, garantendo comunque tutta la potenza che ti aspetti dalle macchine Husqvarna.



#### HUSQVARNA T535i XP®

Lunghezza barra 25–35 cm, 2,4 kg batteria escl. Velocità catena 20 m/s. savE™ per la massima autonomia.

#### ACCESSORI E BATTERIE

Il lavoro deve essere confortevole e non fermarsi mai. Proprio per questo Husqvarna continua a sviluppare potenti batterie portatili e a zaino, senza trascurare la comodità e l'ergonomia. Anche il peso e il trasporto non rappresentano un ostacolo, grazie alle cinture flexi con adattatore che permettono di alleggerire ulteriormente la macchina e di portare fino a 3 batterie Husqvarna BLi di ricambio, oltre a vari accessori, direttamente sui tuoi fianchi, riducendo così il carico sulle mani e sulle braccia.



#### HUSQVARNA 530iPT5

Lunghezza barra 25–30 cm, 5,0 kg batteria escl. Velocità catena 20 m/s. Lunghezza 400 cm. Telescopico e savE™ per la massima autonomia.



#### HUSQVARNA 115iPT4

Lunghezza barra 25 cm, 3,5 kg batteria escl. Velocità catena 10 m/s. Lunghezza 285 cm. Gruppo cinghie singolo incluso.



**Husqvarna**  
READY WHEN YOU ARE



# LA POTATURA SECONDO HUSQVARNA

## IL MASSIMO DELL'ERGONOMIA E DELLA POTENZA

### I DETTAGLI FANNO LA DIFFERENZA

Quando sviluppiamo le nostre motoseghe ci chiediamo quali sono i particolari di cui un professionista non può fare a meno. Sulla base di questo ogni motosega, anche quelle per potatura, vengono progettate nei minimi dettagli: dai tappi Flip Up che agevolano l'apertura anche con i guanti, dalle plastiche del freno catena a nido d'ape per conferire maggiore rigidità ed evitare che si impiglino rami durante la salita in pianta, fino alle impugnature intercambiabili e all'alloggiamento della fune di avviamento pensato in modo tale che tu possa tirarla in modo naturale. Le motoseghe da potatura Husqvarna vengono concepite, progettate e sviluppate per rendere il tuo lavoro davvero ergonomico e ricco di soddisfazioni, garantendoti la massima affidabilità in ogni momento.



#### HUSQVARNA T540 XP® II

37,7 cm<sup>3</sup>, 1,8 kW, lunghezza barra 30–40 cm, 3,9 kg. AutoTune™, Air Injection™, X-Torq® e Low Vib®.



#### HUSQVARNA T525/T525C

27 cm<sup>3</sup>, 1,1 kW, lunghezza barra 25–30 cm, 2,7 kg. Air Injection™, X-Torq® e Low Vib®.



#### HUSQVARNA T435

35,2 cm<sup>3</sup>, 1,5 kW, lunghezza barra 30–35 cm, 3,4 kg. X-Torq® e Low Vib®.



#### HUSQVARNA 525P5S

25,4 cm<sup>3</sup>, 1,0 kW, lunghezza barra 25–30 cm, lunghezza asta 340 cm, 6,4 kg. Asta smontabile.



#### HUSQVARNA 525PT5S

25,4 cm<sup>3</sup>, 1,0 kW, lunghezza barra 25–30 cm, lunghezza asta 402 cm, 7,0 kg. Asta telescopica.



#### HUSQVARNA 525P4S

25,4 cm<sup>3</sup>, 1,0 kW, lunghezza barra 25–30 cm, lunghezza asta 243 cm, 5,3 kg.



Husqvarna®

READY WHEN YOU ARE

## HUSQVARNA X-CUT™ SP21G

NOVITÀ

Conosciamo bene le nostre motoseghe e sappiamo quanto la barra e la catena siano importanti per ottenere le massime prestazioni. È per questo che abbiamo sfruttato la nostra esperienza per svilupparne ogni dettaglio e per garantire compatibilità e prestazioni straordinarie. La nuova catena SP21G con tagliente Semi-chisel, passo da .325" mini 1,1 mm, è sviluppata specificatamente per la massima velocità di taglio ed efficienza delle macchine a batteria per il lavoro a tempo pieno. L'efficienza energetica elevata e la geometria ottimizzata assicurano un taglio uniforme e di qualità eccellente, oltre a una maggiore maneggevolezza.



### PER LA BATTERIA PROFESSIONALE

Sviluppata per le macchine a batteria, per garantirti un taglio perfetto grazie al design innovativo delle componenti.

### ECCELLENTE MANOVRABILITÀ

Prodotta per adattarsi al meglio alle nostre macchine, riducendo le vibrazioni per un taglio più pulito.

### PER POTATURA E ABBATTIMENTO

Combina la precisione richiesta per la potatura con la grande capacità di taglio necessaria per l'abbattimento.

### TAGLIO PRECISO E PULITO

Il nuovo passo 0,325" mini, sviluppato con una geometria ottimizzata per il taglio pixel, assicura un lavoro regolare e preciso.

### EFFICIENZA DI TAGLIO

Sviluppato per adattarsi alle motoseghe più piccole con potenza ridotta e una geometria ottimizzata per l'efficienza di taglio.

### TAGLIO DI PUNTA OTTIMIZZATO

Il design della catena e la profondità del canale ti offrono un taglio di punta ottimale e controllato.

Passo  
**0.325" mini**

Canale  
**1.1 mm**

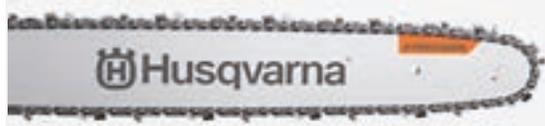
Profilo del dente  
**Semi chisel**

Tipo di catena  
**Pixel**

## BARRA X-PRECISION PER CATENA SP21G

NOVITÀ

Le barre X-Precision™ sono progettate specificatamente per l'uso con la catena X-Cut™ SP21G sulle motoseghe professionali a batteria Husqvarna. La geometria ottimizzata e il raggio limitato del puntale assicurano un taglio preciso e di qualità eccellente, riducendo il rischio di contraccolpo. Disponibili con passo .325" mini (10 - 16").



**LUNGHEZZA BARRA:** 10"/25cm, 12"/30 cm, 14"/35cm

**MAGLIE:** 46DL, 51DL, 59DL

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

## Weber e la promozione di Natale Acquisti Spirit, in omaggio iGrill

Weber scalda il Natale con l'operazione a premi «Accendi il Natale con Weber», con un innovativo termometro digitale di ultima generazione iGrill in omaggio a chiunque acquisti il barbecue a gas Spirit. Basterà registrare lo scontrino sul sito [www.weber.com](http://www.weber.com) e ricevere in regalo rispettivamente un iGrill 2 o un iGrill 3, i termometri Bluetooth con connessione App che consentono di

monitorare costantemente la cottura del cibo, trasmettendo direttamente su device quando viene raggiunto il grado di cottura desiderato. L'operazione a premi «Accendi il Natale con Weber» sarà un'occasione imperdibile, per tutti i nuovi griller, di scoprire l'alto livello tecnologico e le infinite possibilità offerte dai barbecue Weber e dai dispositivi ad essi associabili.

## Florovivaisti Italiani, online il nuovo portale

È online il portale dei Florovivaisti Italiani, l'associazione nata per diventare punto di riferimento nazionale delle imprese del settore nel dialogo con le istituzioni. Con il sito web ufficiale, l'associazione si rivolge a produttori e tecnici e a un pubblico più vasto di appassionati di tematiche green. Il portale è un vero e proprio sito di notizie, che racconta ogni aspetto dell'attività florovivaistica e permette l'accesso a tutte le informazioni rilevanti per il settore, fornendo supporto alle imprese mediante servizi specifici: consulenze legali, fiscali, agronomiche e convenzioni.

L'obiettivo è creare un network tra produttori, finalizzato alla promozione di tutte le imprese che operano nel comparto florovivaistico: dal verde ornamentale, alle piante in vaso, alla floricoltura da reciso al vivaismo da produzione. Ci sarà spazio per approfondimenti con professionisti del verde, oltre a una vetrina dedicata alle tante realtà degli associati, attraverso video-storie di successo da tutto il territorio.



## Immatricolazioni macchine agricole, ancora debole il mercato italiano

Dopo un primo semestre positivo - in sintonia con l'andamento generale del mercato europeo - le immatricolazioni di trattrici in Italia segnano il passo nel trimestre luglio-settembre. L'incremento del 6% che aveva caratterizzato la prima metà dell'anno si ridimensiona nel bilancio dei nove mesi e potrebbe ulteriormente ridursi nel consuntivo di fine anno. I dati d'immatricolazione - elaborati da FederUnacoma sulla base delle registrazioni fornite dal Ministero dei Trasporti e presentati a Bari alla vigilia di Agrilevante - indicano a settembre una crescita per le trattrici dell'1,7% in ragione di 14.594 unità, con andamenti però molto diversi da Regione a Regione. Se l'Emilia Romagna registra un incremento molto marcato (+28%), e anche Lazio e Lombardia segnano crescita maggiori rispetto alla media nazionale (rispettivamente +12,9% e +2,1%), altre importanti regioni evidenziano un passivo consistente (Campania -20,7%, Piemonte -3,8%, Sicilia -14,7%). Al di là del dato sulle trattrici, le altre tipologie di macchine registrano cali più o meno consistenti: le mietitrebbiatrici segnano nei nove mesi un passivo del 10,5% nella media nazionale (273 unità vendute), le trattrici con pianale di carico un passivo del 20,5% a fronte di 411 unità vendute, e i rimorchi un saldo negativo del 5,2% in ragione di 7.049 unità. Unico segmento in crescita è quello dei sollevatori telescopici, che nei primi nove mesi dell'anno raggiungono le 680 unità, corrispondenti ad un incremento del 22,7%. Per quanto riguarda in particolare la Puglia, le immatricolazioni di trattrici segnano nei primi nove mesi dell'anno una flessione del 9,7% fermandosi a 1.065 unità, un passivo che si aggiunge a quello che aveva caratterizzato il consuntivo 2018 (-12,5%) e che conferma un trend di medio periodo complessivamente negativo.

## Villa Carlotta senza sosta

### A dicembre nuova riapertura

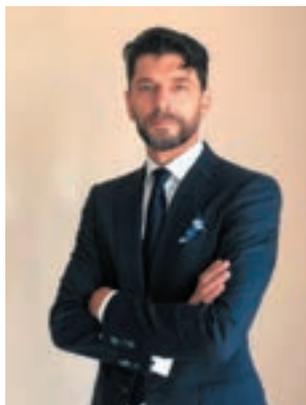
Dopo una stagione chiusa con oltre 231.000 presenze (42% italiani e 58% stranieri, soprattutto francesi) Villa Carlotta è già proiettata alle aperture invernali e alla prossima stagione. «Il nostro territorio», sottolinea la direttrice Maria Angela Previtera, «ha bisogno di avere maggior consapevolezza circa le proprie ricchezze e le possibilità che esse rappresentano per il futuro del mercato turistico-culturale del nostro lago. È fondamentale continuare a creare sinergie e fare rete come già accade all'interno del distretto turistico del centro Lago, oppure in occasione dei Piani Integrati della Cultura o ancora con il progetto Lake Como Light».

Anche Villa Carlotta aderisce al progetto Lake Como Light ideato dal Consorzio Como Turistica che prevede un'illuminazione di buona parte dei punti di interesse storico-culturali del Lario, creando lo sfondo ideale per la rassegna di eventi che partirà a fine novembre. In attesa del Natale quindi Villa Carlotta prevede l'apertura del 6-7-8 dicembre, in occasione della festività dell'Immacolata, organizzando laboratori per adulti e bambini. Composizione di centri tavola per il 25 dicembre, degustazione e creazione di tisane natalizie, eco decori per tutta la casa realizzati con materiali di riciclo provenienti dal giardino e molto altro. Per i più piccoli si è pensato a laboratori di manualità e attività di story telling sul tema del Natale. Il tutto creerà un'atmosfera di condivisione e vicinanza tipica di quel periodo dell'anno.



## Arbos Iberica volta pagina

### Franco nuovo general manager



Cambio al vertice per Arbos Iberica. Nicola Franco ha assunto da novembre la carica di nuovo general manager della filiale spagnola del Gruppo, realtà di riferimento nel settore della meccanica agricola. Questa nomina ha l'obiettivo di consolidare e potenziare le attività di Arbos Iberica in Spagna e Portogallo dopo la fase di start up e sviluppo iniziata nel 2017. Traguardo raggiungibile anche grazie al know-how tecnico e manageriale

di Franco, che vanta una lunga esperienza nel settore delle macchine agricole, oltre ad operare nel mercato spagnolo da più di 14 anni. Con una solida formazione manageriale in Business administration e management aziendale conseguita alla IESE Business School di Barcellona, ha ricoperto diverse posizioni manageriali in Italia e Spagna. Fondamentale il suo ruolo guida in Maschio Gaspardo Iberica, di cui è stato general manager per ben nove anni.

## La robotica avanza ovunque

### L'agricoltura la nuova frontiera

Nel 2018 sono stati investiti 2,8 miliardi di dollari in aziende innovative in ambito agricolo, quindi il cosiddetto AgTech. Di questi il 6%, pari a circa 170 milioni, è stato assorbito per lo sviluppo di sensori e attrezzature, come i robot. Quindi mezzi a guida autonoma in grado di automatizzare alcune lavorazioni. Si va dai trattori che si guidano da soli ad attrezzature in grado di interpretare il contesto in cui si trovano e operare di conseguenza.

Si lavora su robot per la potatura degli alberi da frutto o delle viti. Atomizzatori intelligenti in grado di indirizzare il getto di prodotto in maniera mirata sulla pianta malata, come barre per il diserbo capaci di distinguere tra coltura e malerba, dirigendo un getto di diserbante solo in quella direzione. Durante il World Agri-Tech Innovation Summit, l'evento che raccoglie ogni anno innovatori da tutto il mondo, di cui è partner AgroNotizie, un panel è stato dedicato proprio alla robotica. Sul palco era presente Gaëtan Séverac, cofondatore di Naïo Technologies, azienda francese che commercializza robot, ad esempio per il diserbo.

## World Championship 2019 col marchio Stihl

Mayer la star, a Praga trionfa la Nuova Zelanda



Una grande edizione quella del World Championship 2019, in Repubblica Ceca, che ha visto trionfare per il secondo anno consecutivo i titani australiani. Il primo novembre la città di Praga ha aperto le sue porte agli atleti Stihl Timbersports, nel giorno della gara a squadre. Gli italiani Andrea Rossi, Mattia Berbenni, Marco Locatelli, Riccardo Ambrosini e Alessandro Ciaponi hanno regalato una performance degna dell'evento ma hanno dovuto lasciare i giochi dopo la sfida contro un'incredibile Nuova Zelanda, alla fine seconda classificata. Nessuno è riuscito a fermare l'Australia che ancora una volta ha conquistato il gradino più alto del podio. La star dello show è stata senza dubbio Brayden Mayer, che nella serata del 2 novembre ha sbaragliato il campo dopo numerosi colpi di scena. A

tradirlo la prova della Hot Saw, ma il suo sangue freddo e la sua voglia di vittoria gli hanno permesso di portare a termine la prova evitando quella squalifica che gli sarebbe costata cara. Con lui sul podio l'americano Cassidy Scheer e il neozelandese Shane Jordan. Oltre 2.700 fans provenienti da ben venti Paesi hanno scaldato le fresche serate praghensi. Appuntamento all'anno prossimo.

## Milano più verde anche con Myplant

Le foreste urbane il futuro delle città

Myplant & Garden, in collaborazione con Assofloro, Parco Nord Milano e Rete Clima, partecipa al sogno di una Milano sempre più green. Una città e un'area metropolitana che nel 2030 avranno, secondo il programma ForestaMI, tre milioni di alberi in più. Il 25 ottobre, al Parco Nord, si è tenuta la posa della prima pianta forestale di Myplant, un passo simbolico per la nascita di un nuovo bosco in città frutto di un'intensa attività di tree planting dalla prossima primavera, che prevede la messa a dimora intanto di 200 nuovi alberi. «Questo intervento non è solo una sfida ambientale, ma un'idea diversa dell'abitare e del vivere. I primi alberi saranno messi a dimora nella primavera 2020 col contributo dei nostri espositori. Il progetto, anche nei suoi sviluppi futuri, coinvolgerà la filiera florovivaistica locale, con specie caratteristiche lombarde da vivai regionali», affermano gli organizzatori di Myplant, la fiera di primo piano del comparto verde in Italia. Aumentare la dote verde delle città non significa solamente sottrarre CO<sup>2</sup> all'atmosfera ma anche, a titolo di esempio, ridurre lo smog, limitare l'impatto sanitario della crisi climatica, mitigare gli effetti delle ondate di calore e delle notti tropicali, governare meglio il flusso dell'acqua durante le piogge più violente. Sono vantaggi traducibili in denaro e benessere. Le foreste urbane sono un investimento nella salute dei cittadini, nel valore degli immobili, nei risparmi sanitari, nella resilienza urbana ai traumi atmosferici, nel risparmio energetico, nel drenaggio idraulico del territorio.



# AFFIDATI A MANI ESPERTE

Forbice professionale  
a doppio taglio  
con lama piatta

Art.2022



**FALKET**®



**FALKET** di Gianola Paolo  
PREMANA (LC) ITALY  
Telefono / Fax: 0341.890280  
email: info@falket.com

[www.falket.com](http://www.falket.com)

MADE IN ITALY

Continua ad essere macchina per pochi, ma con un potenziale molto alto seppur mai sfruttato davvero. Sempre defilato, ma con tanta voglia di ricavarci con orgoglio lo spazio che merita

# LA LUNGA ATTESA DELL'ARIEGGIATORE

**Q**uestione di angolazioni. E di pretese. L'arieggiatore è materia delicata, specchio del sapere del cliente finale e della sua sensibilità. Soluzione unica, per molti, per la cura del prato. Vero, ma di vie ce ne sarebbero anche altre. Il mercato è sempre lì, ad attendere un segnale. A cercare di cogliere occasioni ancora in sospeso, a captare cenni da trasformare in numeri, a darsi un'aria diversa. Qualcosa in sottofondo si muove, onda generale che non può non penetrare anche nelle insenature più nascoste di un quadro per il resto piuttosto nitido. Tela bianca, da riempire nel modo giusto.

Con un disegno che produttori e distributori hanno già in testa, al di là dell'etichetta di nicchia con cui l'arieggiatore dovrà probabilmente convivere sempre.

**MERCATO HOBBISTA.** Stuzzica l'arieggiatore, pensiero dell'appassionato più evoluto e un po' meno di chi il garden, pur con un prato da rispettare, lo guarda solo di sfuggita. Senza andare troppo oltre il semplice rasaerba. Un po' di fermento però s'avverte, sensazione anche piuttosto netta pur confinata entro limiti contenuti. Niente di che, ma anche l'idea che non sempre il quadro resterà questo. Perché le macrovariabili portano in una direzione ben precisa, perché il mondo è sempre più verde e l'arieggiatore quindi non può non essere sempre più apprezzato. Sta lievitando il livello di nozioni dell'hobbista. Sempre più dentro le questioni del suo giardino, sempre più attento, tendenzialmente ancor più meticoloso. Rispettoso dell'ambiente e dei suoi spazi, nonostante il tempo sempre più risicato. La buona volontà c'è, il passaggio successivo è ancora un punto di domanda. Di certo la macchina ha tante sfaccettature, con l'opzione dello scarificatore e un lavoro profondo che non può non essere fatto. Almeno a rigor di logica. Il mercato attende aggiornamenti, magari anche a breve. Anche se il pro-





cesso non sarà così immediato, anche se l'Italia parte da qualche gradino più in basso rispetto ad altre nazioni europee dove l'arieggiatore vale quanto le altre macchine. «Da diverso tempo a parere nostro», osserva Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «c'è molta più conoscenza del prodotto anche nel pubblico hobbistico, grazie anche ad un ottimo lavoro fatto dai rivenditori nello spiegare a cosa serve, quando utilizzarlo ed i vantaggi offerti».

«Lo scarificatore», esordisce Luca Corbetta, marketing e product manager di **AL-KO Italia**, «è visto come un prodotto marginale perché viene utilizzato solo due volte l'anno: dopo il primo taglio per la preparazione alla stagione vegetativa del prato e dopo l'ultimo taglio per la messa a dimora del prato per l'inverno. Assume però una differente valenza se abbinato alla funzione dell'arieggiatura perché diventa una macchina utilizzabile durante tutta la stagione fra primavera ed estate. Purtroppo questa visione è legata ad una cultura superficiale della cura del prato».

«Per l'hobbista», spiega Alessandro Barrera, dell'ufficio commerciale di **Brumar**, «questo mercato e questo tipo di prodotto è abbastanza secondario sulle attrezzature da giardino per la cura del verde. I numeri di mercato sono negli anni rimasti abbastanza bassi, con alternanze di

cali e di crescita».

«Il rinnovato desiderio di occuparsi, in prima persona, del proprio verde», evidenzia Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «sta permettendo la crescita di articoli fino ad oggi quasi esclusivamente riservati ad operatori professionali. L'arieggiatore fa sicuramente parte di questo gruppo di prodotti e sta prendendo sempre più piede anche nel mercato hobbistico. La sempre maggiore vendita di tagliaerba con funzione mulching sta, inoltre, ulteriormente "spingendo" la vendita di articoli atti alla pulizia del manto erboso».

«È un mercato forse un po' "sconosciuto". C'è comunque», precisa Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «una piccola fetta di privati attenti ad una gestione corretta del proprio verde con regolare manutenzione pre e post stagione di taglio».

«Da anni come **Ibea**», spiega l'ufficio marketing, «realizziamo un'ottima macchina, Ibea Verticut 4033 TR, molto pratica ed efficiente per l'hobbista. Anche per quello più evoluto ed esigente, macchina che gode di un successo storico. È un mercato in cui crediamo da sempre».

«È un mercato che per noi è in costante crescita», sottolinea Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «grazie anche



alla presenza di molti utilizzatori più informati ed esigenti, che vogliono curare il proprio giardino in modo più professionale, osservando tutti i consigli degli esperti per avere un prato sempre in forma».

«I numeri», il quadro di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «dicono chiaramente che questi prodotti coprono un mercato di nicchia, e che sono destinati all'hobbista più attento. Per questo target di clienti l'offerta di modelli si sta allargando con nuovi prodotti più economici e qualitativamente validi. A questo proposito la Stihl ha di recente introdotto sul mercato il modello RLE 240. Questo arieggiatore elettrico sta riscontrando pareri favorevoli da parte di hobbisti che lo trovano particolarmente maneggevole per lavorare su superfici piccole».

**NON SOLO NOLEGGIO.** Leva fortissima, per due motivi. Strategico il noleggio. Arma sicura anche per irradiare quella cultura di fondo non ancora così diffusa e tutt'altro che scontata. Pratico il noleggio, anche diretto perché il messaggio successivo è chiaro: visto che la macchina t'è piaciuta a questo punto comprala. Il discorso non fa una grinza, quel che tanti professionisti hanno anche fatto. Piace tantissimo il noleggio, a tutti i livelli. Anche per chi non lavora otto ore al giorno, anche per chi non è un manutentore. Basta appiccicarsi addosso l'etichetta di privato evoluto, basta guardare oltre, basta avere gli giusti spazi da giustificare un certo lavoro alle radici dell'erba. Non ci vuole molto, anche se non è

tutto così scontato. Il rivenditore ha in mano una bella carta. Tante volte sfruttata appieno, tante altre meno rispetto al suo notevole potenziale. «Sicuramente», conferma Thomas Goi di **Active**, «c'è molto noleggio iniziale che si trasforma tuttavia in vendita successivamente. Il professionista non può fare a meno di queste macchine o dipendere dalla disponibilità del noleggio».

«Non credo che il mercato professionista sia solo noleggio», puntualizza Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «c'è stata una crescita di domanda per macchine che si pongono a metà strada tra la macchina hobbistica e la pura macchina professionale. Si tratta di prodotti meno "co-

razzati" ma adatti a lavorazioni più estese come il modello solo by AL-KO 518, scocca in acciaio con rinforzi e motorizzazione Honda GP 160. Un prodotto perfetto per chi ricerca una macchina dall'eccellente rapporto prezzo/prestazioni».

«Il noleggio», sottolinea Alessandro Barrera di **Brumar**, «è una parte importante per questo tipo di prodotto, anche se nel settore prettamente professionale e con macchine più importanti esiste anche un mercato dell'acquisto. Ma limitato».

«Non proprio, l'arieggiatore non è solo noleggio. I manutentori più strutturati», rileva Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «hanno comunque un parco macchine dove sono regolarmente presenti arieggiatori e scarificatori».

«Il noleggio funziona», la premessa dell'ufficio marketing di **Ibea**, «ma vediamo che il professionista dopo alcuni noleggi valuta l'acquisto anche per una questione di indipendenza logistica, molto importante per risparmiare tempo. Molti rivenditori giustamente a fine stagione mettono in vendita le macchine in precedenza dedicate al noleggio, per il professionista ottime occasioni».

«Non sempre. Rileviamo anche molti casi di vendita», spiega Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «nonostante il noleggio ricopra sempre un ruolo importante per questo prodotto».

«Tramite il noleggio», conferma Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «i professionisti possono soddisfare le saltuarie richieste che il mercato richiede. Per questo motivo l'acquisto di un arieggiatore professionale viene preso in considerazione solo quando si eseguono lavori con-

tinuativi che giustificano l'investimento. Ci sono anche diversi privati che preferiscono noleggiare la macchina in quanto l'uso è limitato ad un paio di volte all'anno».

**QUESTIONE DI CULTURA.** Tasto decisivo. La consapevolezza del prodotto e il parco macchine da allargare. Non proprio così immediato pensare all'arieggiatore, non proprio così facile aggiungere un passaggio alla solita catena e spingersi qualche passo più in là. Opera lunga, senza vedere ancora un traguardo perché magari ora troppo distante. Il punto è nella linea di demarcazione. Nelle pretese, appunto. Nella soglia da raggiungere, accettando che comunque l'arieggiatore è destinato per un bel po' a rimanere ancora parecchio defilato e lontano dalle luci sempre accese su altri prodotti. Anche logico. Il cammino è lungo, i tasselli da sistemare tanti, l'opera da concludere laboriosa e anche parecchio complicata. Mattonella dopo mattonella, giorno dopo giorno, macchina dopo macchina. Castello sempre piuttosto leggero, senza fondamenta solidissime ma anche per questo, risolto della medaglia, con margini di crescita quasi illimitati viste le basi. Decise le aziende a stimolare il mercato, adesso il passo in avanti deve più che mai farlo lo specialista. Come sempre. «C'è ancora tanto da fare», il primo punto di Thomas Goi di **Active**, «serve un lavoro specifico in collaborazione fra azienda e rivenditore, cosa che comunque facciamo già da anni con furgoni attrezzati specifici per prove in campo. Approfittiamo anzi dell'occasione per invitare i rivenditori a contattarci per organizzarne».

«La cultura specifica legata a questa macchina», prosegue Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «non è ancora ai livelli delle altre nazioni europee come la Germania dove il rapporto tosaerba/arieggiatore si avvicina alla parità, con un rapporto quindi di "uno a uno". È fondamentale far comprendere l'importanza che hanno le operazioni di scarificazione ed arieggiatura per un prato sano e rigoglioso. Un prato verde e folto non è solo una questione di taglio ed irrigazione, dobbiamo permettere alle radici dell'erba di respirare per fortificare la pianta».

«La cultura del verde in Italia», la riflessione di Alessandro Barrera di **Brumar**, «è di per sé abbastanza indietro se paragonata ad altri paesi. Ancora di più quando si parla di prodotti di nicchia, come in questo caso gli arieggiatori, che molti utenti privati non hanno nelle loro priorità, anche solo informative. In questo caso invece, per il mantenimento di un tappeto erboso sano e rigoglioso, è un'operazione essenziale da fare almeno due volte all'anno. All'inizio della primavera e prima dell'inverno. Questo procedimento serve per eliminare la parte morta del nostro giardino, facilitando la crescita di nuovi germogli e consentendo al nostro giardino di poter respirare. Un giardino arieggiato, assorbe in modo migliore il concime, respira di più e permette all'aria e al sole di agevolare il nutrimento organico, con il risultato di un prato più bello e curato, evitando così macchie di muffa o zone aride, molto brutte da vedere. Oggi c'è la possibilità di scegliere attrezzi per arieggiare per tutte le tasche, da quelli manuali ai piccoli elettrici, da quelli a motore agli ultimi nati a batteria. Ci sarebbe solo l'imbarazzo della scelta, se ci fosse maggiore informazione da parte degli operatori di mercato che dovrebbero essere i primi a promuovere la cultura del verde».

«Purtroppo», la premessa di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «una generalizzata cultura del-



la cura del verde è ancora in gran parte da costruire in Italia. In particolare la gestione periodica stagionale del manto erboso e la barriera psicologica del vedere il risultato solo dopo un certo periodo di tempo limitano la diffusione degli arieggiatori. La percezione immediata, infatti, è di "rovinare" il prato rimandando ad un incerto futuro il risultato finale. Molti tutorial sono oggi disponibili in rete ma molto è ancora da fare. La possibilità di reperire sul mercato articoli a prezzi contenuti e facili da usare sta facilitando, per contro, la creazione, tramite il passa parola, del mercato».

«La cultura è cresciuta tantissimo attorno alla figura del manutentore. Ci sono eventi (Demo AIPV) e fiere specifiche come Myplant», sottolinea Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «che hanno dato la possibilità di accrescere informazioni e formazione specifica sull'argomento».

«Riteniamo ci sia ancora un enorme lavoro da fare nel divulgare il prodotto», il nuovo punto di partenza dell'ufficio marketing di **Ibea**, «nel far comprendere a cosa serve, come si utilizza ed i vantaggi offerti. Per diffonderne una cultura e per aiutare il rivenditore ad avere richieste, come azienda abbiamo intrapreso attività specifiche che presto daranno i loro risultati. Inoltre mettia-

mo a disposizione macchine demo e personale qualificato per aiutare il rivenditore. Non resta che contattarci».

«Sicuramente, grazie soprattutto alla moltitudine di informazioni che si trovano in rete», garantisce Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «il livello medio di cultura relativa al giardinaggio si è evoluto positivamente negli ultimi anni. E da questo, l'arieggiatore, ne può trarre beneficio».

«Non credo ci sia ancora sufficiente cultura», frena Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «perché diversamente si venderebbero molte più macchine. La buona riuscita di un parto sano e bello passa inevitabilmente dall'uso dell'arieggiatore. Questo attrezzo necessita anche di una buona e professionale consulenza per il corretto uso nelle condizioni ideali. Le lame devono entrare solo qualche millimetro nel terreno che si deve presentare asciutto e ben livellato».

**SOLO PER POCHI.** Destino annunciato il suo. Pochi numeri, poco spazio, poca considerazione. Tinte ancora in bianco e nero, colori tenui, uno spazio nel punto vendita non proprio nella vetrina dei primattori. Profilo basso, quello dell'arieggiatore, no certo per scelta sua. Il segreto è all'origine ma anche lungo scale che il mercato sta provando a salire. Con pazienza, senza par-



tiolare fretta, senza nessun vero obbligo di dover raggiungere questa o quella quota di mercato. Naviga a vista da tempo l'arieggiatore, con una meta lontana ma anche piccoli obiettivi a portata di mano. Nessuna particolare illusione, per carità, ma comunque la consapevolezza che qualcosa possa presto smuovere le acque e permettere alla macchina di operare quel salto di qualità per adesso solo abbozzato da più parti. Si lavora sottotraccia, pensieri chiari e idee da gettare verso il rivenditore. Input in serie, uno dietro l'altro, con condizioni chiare e logiche già scritte. Tanta strada davanti, ma anche la certezza di volerla percorrere. Anche se per adesso la velocità di crociera è al minimo, perché nella sostanza e negli uffici l'animo è ruggente. Con tanta voglia di spingere sull'acceleratore, di trasmettergli ulteriore fiducia, di permettergli di andare avanti a testa alta. Pieno di risorse, tutte da mettere sul piatto della bilancia. Perché la partita è lunga. E i conti si fanno solo alla fine. «Quello dell'arieggiatore», conclude Thomas Goi, direttore vendite di **Active**, «è uno di quei mercati con ancora ampi spazi di crescita, non saranno i numeri dei tosaerba, certo, ma c'è tanto da sfruttare, occorre però come dicevamo prima un lavoro mirato».

«La conoscenza della cultura nella cura del prato», assicura Luca Corbetta, marketing e product manager di **AL-KO Italia**, «è in continua evoluzione, in Italia stiamo ancora faticando ma sicuramente siamo sulla corretta strada per fare in modo che il mercato di queste macchine prenda sempre più piede. Anche se i dati Morgan mostrano una diminuzione del 7% nel terzo trimestre 2019 i dati complessivi del 2019 hanno rilevato un incremento dell' 11% rispetto all'anno precedente».

«Finché non crescerà in modo adeguato la cultura e l'informazione per la cura del verde», la conclusione di Alessandro Barrera, dell'ufficio commerciale di **Brumar**, «l'arieggiatura resterà un mercato di nicchia».

«Come tutti i prodotti "complessi" ed interdisciplinari, non dimentichiamo che l'uso è consigliato in abbinata a prodotti come sementi e concimi, difficilmente», il quadro di Matteo Bendazzoli, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «diventeranno di larghissimo consumo. I segnali per una crescita significativa del comparto sono comunque presenti e ben delineati».

«Il mercato chiede sempre più competenza e macchine specifiche. Il manutentore questo lo sa e per

tale ragione», garantisce Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «sarà anche merito suo se nei prossimi anni il mercato della manutenzione professionale salirà di numeri e richieste».

«Se il lavoro di squadra azienda/rivenditore verrà fatto nel giusto modo, e di questo ne siamo sicuri», la certezza dell'ufficio marketing di **Ibea**, «allora diventerà un mercato sicuramente più ampio dell'attuale e con ottime marginalità».

«Rimarrà un mercato di nicchia», spiega Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «anche se prevediamo una lenta ed inesorabile crescita nel medio termine».

«Il mercato sta crescendo e credo che potrebbe essere incrementato con l'apporto di nuovi modelli che si avvalgono di tecnologie moderne per facilitare l'uso dell'arieggiatore. Ad esempio», chiude Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «modelli a batteria che eliminano l'uso del cavo elettrico. A questo proposito Stihl sta lavorando in questa direzione. E credo che nel corso del prossimo anno presenteremo una novità». Scalpita l'arieggiatore, senza troppo clamore o grandi proclami. Dentro il suo mondo per adesso minuscolo, comunque orgoglioso, sempre pronto a scattare in avanti. Ad abbinarsi al rasaerba, a stringere patti con tutti prima di riaggiornare una volta tanto il suo indice di gradimento. Sempre più alto, almeno nelle intenzioni. Adesso è il momento di passare ai fatti.



Numeri relativi, mercato ancora di nicchia ma non solo. La macchina dice pure molto altro, fotografia in chiaroscuro di un settore che spesso guarda al suo prato con poche macchine. Trascurando sempre parecchi passaggi

# «ARIEGGIATORE SIMBOLO DELLA CULTURA VERDE. NOLEGGIO OK»

**H**a un peso più alto di quel che può sembrare ad occhio nudo. L'arieggiatore è termometro vero, «autentica bilancia della cultura del verde» secondo Roberto Dose, voce di Assogreen da una vita fra macchine e attrezzature per il giardinaggio, sempre a monitorare mille variabili di un mondo anche complesso da leggere. Per tanti motivi. «Erroneamente l'arieggiatore è considerata l'unica leva da poter muovere per il nostro prato a parte il rasaerba. Sbagliato, perché il suo lavoro è sì importante ma non così determinante e soprattutto non l'unico da fare se vogliamo curare al meglio i nostri spazi verdi», puntualizza Dose, nel districarsi nel solito mercato di nicchia da cui spesso si resta distanti. Questione complessa, perché il problema è alla radice. Questione di conoscenza, di consapevolezza, di passaggi tante volte ignorati e mai presi in considerazione. «Il lavoro sul prato, se vogliamo mantenerlo vivo e in salute, nasconde tanti altri passaggi. Cominciando dalla concimazione fino ai lavori con bucatrici e carotatrici. L'arieggiatore ha la sua rilevanza, ha il suo perché ma tante volte bisognerebbe andare oltre se vogliamo fare in modo che il nostro prato sia veramente in salute», rafforza il concetto



Dose, in uno scenario comunque interessante, reso ancor più animato dal ricorso al noleggio. «È il grimaldello per arrivare al cliente e fargli conoscere quanto una buona arieggiatura possa far bene al prato e il modo per toccare quel famoso tasto della cultura specifica da far lievitare se vogliamo che l'erba sia sempre in salute. Si tratta di una manutenzione costante, non possiamo pensare di stare tranquilli per dieci anni. Bisogna lavorare il terreno, ravvivarlo, ossigenarlo, alimentarlo. Il noleggio va bene, genera interesse, produce un volano a cui potersi "aggrappare" per allargare il quadro e illustrare il percorso giusto per gestire al meglio il verde», l'altra via imboccata da Dose, in un mercato come sempre stretto fra le solite macchine, senza troppe digressioni o prodotti complementari da abbracciare. Resta lì l'arieggiatore, sempre in sospeso. Sempre a metà strada. «Attenzione però a considerarlo come rimedio assoluto, la verità è che la macchina dovrebbe incastrarsi in un panorama più ampio. Invece tanti continueranno a credere che l'arieggiatore è la soluzione a tutto. Di sicuro», conclude Dose, «il noleggio è da sfruttare, con un potenziale ancora notevole e un buon interesse attorno. Il primo passo è farlo conoscere, farlo girare è già qualcosa. Il resto verrà col tempo, perché certi passaggi non sono così immediati. Fermo restando che il mercato, già per pochi, non potrà ampliarsi a chissà quali livelli».

**IBEA****4033 TR fra potenza ed affidabilità estrema  
Grandi prestazioni, fino alla profondità delle radici**

Grazie alle sue lame arieggia il terreno migliorando la salute del prato, rimuovendone il feltro nocivo, favorendo la sintesi clorofilliana e la crescita in profondità di radici più forti e sane. Leggero grazie alla scocca in alluminio, la macchina deve la sua potenza e la sua affidabilità al motore Robin Subaru da 4,5 Hp a 4 tempi. Grandi prestazioni comodamente domabili dai comandi centralizzati sulle stegole che permettono anche l'inserimento dell'organo di taglio e la regolazione della profondità di lavoro.

**EINHELL****GE-SC 35 Li Solo, quel che serve a prati medio-piccoli  
Grandi ruote per il massimo della stabilità**

Questo arieggiatore da 36 volt senza fili è un potente aiutante per la cura di prati medio-piccoli. Le 16 lame in acciaio di alta qualità montate su albero a cuscinetti a sfera rimuovono accuratamente in profondità fino alle radici erbacce e muschio. Il motore senza spazzole Einhell fornisce coppia in abbondanza e costante per tutto il funzionamento per garantire ottimi risultati finali. La profondità di lavoro può essere regolata in tre differenti posizioni in base al terreno e al manto erboso. Le quattro grandi ruote garantiscono stabilità ed omogeneità di risultato. Consigliato per superfici fino a 500 m<sup>2</sup>. Facendo parte del sistema Power X-Change funziona con due batterie, non necessariamente uguali, utilizzabili su oltre 80 articoli tools e garden. La leggerezza ed ergonomia consentono un utilizzo senza sforzi anche a operatori minuti. Essendo alimentato a batterie è sempre pronto all'uso, silenzioso ed ad emissioni zero.

**AL-KO****EnergyFlex SF 4036 è libertà assoluta  
Prestazioni a livelli d'eccellenza**

Il versatile arieggiatore/scarificatore a batteria EnergyFlex SF 4036 di AL-KO permette un lavoro in estrema libertà con una macchina che non necessita di manutenzione. Le eccellenti performance di taglio vengono garantite dal motore brushless che aziona senza difficoltà il rullo arieggiatore con 40 molle e il rullo scarificatore con 12 lame d'acciaio. Larghezza di lavoro di 36 cm che rendono la macchina adatta ad aree di lavoro fino a 250 m<sup>2</sup>. Alimentato da una batteria al litio da 40V in due versioni 4,0 Ah o 5,0 Ah che possono essere impiegate anche su un'ampia gamma di accessori per la cura completa del giardino. Il cesto opzionale permette di raccogliere il materiale lavorato consentendo di risparmiare tempo nella raccolta. Adatto agli amanti del verde che vogliono riservare un'attenzione particolare all'ambiente grazie a emissioni zero, silenziosità, minima manutenzione, ampia libertà di movimento, ottime prestazioni.



## V E T R I N A

### STIHL

**RLE 240, il segreto è nei denti elastici  
Lavoro al millimetro, nel pieno rispetto del giardino**

Il segreto di un giardino folto e sano è nella cura del prato intensiva. Ecco perché, una o due volte all'anno è consigliabile l'uso dell'arieggiatore per curare al meglio il proprio prato. Le macchine Stihl hanno lo scopo di rinvigorire il tappeto erboso, eliminando il muschio, gli infeltrimenti, l'erba tagliata in precedenza e le erbe infestanti, assicurando una buona arieggiatura del terreno. Il risultato è un forte incentivo alla crescita, il prato infatti diventerà più folto e resistente. La crescita di infeltrimenti e muschio soffoca il manto erboso impedendo, alle sostanze nutritive e l'acqua, di raggiungere efficacemente le radici. Le lame dell'arieggiatore solcano, finemente e per pochi millimetri il terreno, eliminando l'apparato radicale orizzontale che facilita la crescita del muschio e dell'erba infestante. Il modello Stihl RLE 240 è indicato per superfici di prato fino a 500 metri quadri ed è dotato di cesto di raccolta dell'erba, regolatore centralizzato dell'altezza delle lame oltre ad un ulteriore rullo aeratore che grazie ai suoi "denti elastici" rimuove il muschio senza tagliare il tappeto erboso.



### SABRE ITALIA

**Eliet Collector C550ZR fissa standard sempre più alti  
Quando l'efficacia s'abbina all'estetica**

Collector C550ZR, arieggiatore di Eliet distribuito da Sabre Italia, ha larghezza di lavoro di 550 mm, 66 lame fisse doppie da 1,5 mm con 15 mm di interasse a rotazione opposta al senso di marcia. Trasmissione a cinghia, frizione a cinghia, velocità avanzamento km/h 2,5, ruote anteriori in alluminio su doppi cuscini, rullo di trazione posteriore da 100 mm di diametro, coclea per espulsione laterale del materiale di risulta da 150 mm di diametro. È una macchina speciale per la scarificazione, con nuovi standard nel mercato in termini di risultati di raccolta e tempo necessario per il trattamento dell'arieggiatura da cui un paesaggista può trarre grandi vantaggi. Le lame estremamente sottili sono dotate del Permanently Sharp Blades, tecnologia che garantisce il minimo danno al manto erboso. Inoltre, la macchina è trazione tramite un rullo rivestito in gomma che garantisce un motivo a strisce esteticamente gradevole sul prato.

### ACTIVE

**Solidità A5 500, telaio sempre al top per la massima precisione  
Profondità di lavoro regolabile al millimetro**

A5 500 è lo scarificatore professionale, compatto ed affidabile di Active. La robusta struttura evita ogni tipo di flessione del telaio, consentendo quindi di ottenere un lavoro di estrema precisione. Il rullo fisso ed il rullo mobile sono intercambiabili tra loro e la profondità di lavoro può essere regolata millimetricamente in base alle diverse esigenze. Dispone di doppia puleggia con doppia cinghia nella trasmissione del rotore. Il manubrio è ripiegabile per facilitare il trasporto. Il cesto di raccolta è disponibile su richiesta.



## MTD PRODUCTS ITALIA

**WOLF-Garten: un marchio, una garanzia**  
**Ampia gamma per ogni esigenza**

La gamma WOLF-Garten 2019 presenta ben 7 modelli di arieggiatore, sia elettrici che a scoppio. Storicamente WOLF-Garten è leader in questo segmento, producendo macchine performanti e resistenti, in grado di supportare gli utilizzatori più appassionati ed esigenti, alla ricerca di prodotti di gamma medio-alta. WOLF-Garten propone perciò una linea completa di macchine per arieggiare il prato, che combinate con le sementi e con i fertilizzanti WOLF-Garten, offrono un pacchetto eccezionale per la cura del prato a 360°. Ben quattro modelli elettrici, tre dei quali dotati del doppio rullo per eseguire arieggiatura e scarifica, a seconda delle condizioni del prato e dell'intervento da effettuare. Potenze che variano da 1200 W a 1800 W, per soddisfare tutte le richieste dei clienti. In aggiunta alle versioni elettriche, WOLF-Garten propone anche tre modelli con motore a scoppio Briggs&Stratton, progettati per i clienti che vogliono più potenza per lavorare giardini di grandi dimensioni.



vetrina

## BRUMAR

**Roques et Lecoeur RL 350 PRO, performances senza compromessi**  
**Manico regolabile e ripieghevole. E 28 coltelli di qualità**

L'arieggiatore Roques et Lecoeur RL 350 PRO è una macchina per i professionisti che desiderano un prodotto robusto e performante per arieggiare. Monta un motore Honda 163 cc su un telaio in acciaio da 50 cm e ruote in acciaio di grandi dimensioni montate su cuscinetti a sfere. Il lavoro è assicurato da 28 coltelli mobili con profondità di lavoro regolabile da 0 a 15 mm. Il manico ergonomico è regolabile e completamente ripieghevole. Roques et Lecoeur è distribuito in esclusiva per l'Italia da Brumar Srl.



## GARDENA

**Scarificatore EVC 1000, quando gli effetti si vedono anche nel tempo**  
**Lavoro senza interruzioni col motore PowerPlus**

Grazie allo scarificatore elettrico EVC 1000, Gardena è possibile rimuovere muschio, erba infeltrita ed erbacce, migliorando in maniera significativa l'ossigenazione, il drenaggio e l'assorbimento di sostanze nutritive del prato. Le speciali lame appuntite e sfalsate in acciaio inox temprato e zincato penetrano nel terreno alcuni millimetri e rimuovono erba infeltrita ed erba secca. Il livello di profondità delle lame nel terreno può essere regolato dalla comoda leva di comando. Grazie al potente motore PowerPlus, è possibile lavorare senza interruzioni e utilizzare lo scarificatore in qualunque momento senza alcun problema. Le ampie ruote con speciale battistrada facilitano il cambio di direzione e una maggiore presa sul terreno. Per una comoda guida dello scarificatore, il manico pieghevole è dotato di comandi integrati. Con la speciale posizione di trasporto le lame possono essere facilmente e rapidamente ripiegate per evitare che tocchino per terra. Il manico dello scarificatore elettrico può essere rapidamente ripiegato, per un comodo trasporto e per ridurre l'ingombro.



Un anno alle porte. E variabili da non trascurare. Come le grandi manifestazioni sportive, distrazione notevole che spesso congela e rimanda gran parte degli acquisti. Mandando tutti ai supplementari

# QUANDO LA PALLA FINISCE IN GIARDINO

**V**ariabili sensibili. Quelle che non puoi evitare, quelle che allontanano il consumatore dal punto vendita. Elementi distrattivi. «Come i Mondiali di calcio, come gli Europei, come le Olimpiadi. Come le elezioni», il quadro di Luca Portioli, uno abituato a guardare ogni cosa, a prevedere quel che sarà, a guardare avanti perché lui nel commerciale c'è da una vita col suo mercato delle auto da indirizzare e a cui dare ascolto. «Che non si pasticci poi troppo a livello politico, altro elemento destabilizzante», continua Portioli, già al domani dopo aver archiviato il giardinaggio un anno mica male. «La batteria è una bella frontiera da continuare a scoprire, il tagliasiepi s'è comportato bene, il soffiatore è una macchina sempre

più apprezzata. Mi pare che il mercato sia in progressivo miglioramento. Con lo scoppio piuttosto stabile ed uno scenario piuttosto interessante mi pare. Chiaro poi come tutto dipenda dalle condizioni climatiche», il quadro di Portioli guardando anche verso il suo giardino, lasciando lontane immatricolazioni e strette di mano con colleghi e clienti in concessionaria.

**TEMPO, GOL E TRIBUNE.** Qualche "ostacolo" è sempre dietro l'angolo. «Le votazioni nazionali e le grandi kermesse sportive per un mese bloccano tutto. Asciugano quel periodo ad una linea continua fatta di partite, emozioni che arrivano dal calcio così come le attenzioni dedicate alla politica. La passione per lo sport soprattutto diventa automaticamente una distrazione, con vendite che possono ridursi anche del 70%. Chi è immerso nel pallone o fra dibattiti e tribune elettorali non ha semplicemente il tempo per potersi concentrare sul resto. Così posticipa l'acquisto. Assodato per le automobili. Matematico quasi, ma la regola vale anche per il verde. È verissimo poi che l'erba cresce e comunque in un modo o nell'altro vada tagliata, ma l'animo è altrove. Il lavoro lo si fa comunque, ma non da chi è perfettamente calato in quel che fa. Lui ha i pensieri altrove. Per questo all'utilizzatore in quel periodo non interessa attrezzarsi in maniera differente, anche se gli permetterebbe di risparmiare tempo e fatica. Perché la merce anche in



quest'ottica va proposta. Tribuli di meno ed hai più spazio per le cose che ami. Un aspetto spesso poco tenuto in considerazione, ma che andrebbe assolutamente esplorato».

**PUNTI FERMI.** Il decalogo poi è bene ripassarlo, a cavallo fra Natale e l'inizio dell'anno. Augurandosi che per giugno l'Italia non si paralizzi del tutto per gli Europei, rischio concreto secondo certe dinamiche di vendita ormai piuttosto assodate e magari spesso facili da leggere anche ad occhio nudo. Il garden ha bisogno di innovare, modificare, inventare. «Il commercio non è mai fermo, quel che ieri era certezza oggi può essere messo in discussione. Anche lo specialista deve essere predisposto ad entrare in quest'ottica. Solo ragionando così si può costruire qualcosa. I vari metodi di lavoro vanno aggiornati, a costo di tentare qualche azzardo. Bisogna anche porsi in maniera diversa nei confronti della clientela, sicuramente in modo più costruttivo rispetto al passato. Occorre essere sempre attivi, non c'è altra soluzione. Stare sul mercato ed avere una redditività adeguata passa da tante piccole strade. Le leve da muovere sono numerose e tutte incidenti sul risultato finale. Penso alla vetrina, da cambiare una volta a settimana. Ogni dieci giorni al massimo. Penso all'esposizione, da curare in ogni dettaglio. Gli scaffali non devono mai dare l'impressione di staticità. Guai vedere della polvere vicino ai prodotti, sarebbe come dire che quella merce nessuno la compra. Penso al cliente, da censire già alla prima visita perché nessuno può sapere quando e se tornerà una seconda volta. Fondamentale avere la sua e-mail, dove sarà possibile raggiungerlo in qualsiasi momento. Ravvivare e mescolare le carte, lo ripeto sempre, non vuol dire sconvolgere. Bisogna essere però dei leader attivi, muoversi di continuo. Anche le bandiere dei vari brand che commercializziamo, anche stimolare il cliente con proposte e idee nuove. Senza perdere la propria identità, senza mai dare la sensazione di non sapere in che direzione ci si sta muovendo. Cambiare qualcosa non significa dover modificare tutto. Importante è restare coerenti. Quel che è stata la stagione è ormai passato, bisogna guardare immediatamente avanti con proposte chiare e obiettivi precisi. I margini per poter operare ci sono. D'accordo



gli Europei, ma un anno è fatto di molto altro. E il garden adesso sta dando tutta l'impressione di voler fare un altro salto. Quel che meriterebbe appieno».

**LATO EMOZIONALE.** Non è solo questione di numeri. Serve anche altro. «Per generare un acquisto», sottolinea Portioli, «bisogna trasmettere emozione, non voglio dei commessi passivi davanti al cliente. Voglio gente che sappia imporre la propria direttrice. E lo stesso dovrebbero pretendere anche i rivenditori di macchine da giardino. Da sempre l'acquisto di un prodotto per il giardinaggio è vicino all'acquisto di un'autovettura. La macchina noi dobbiamo venderla a chi ce la chiede, ma per far sì che scatti l'acquisto si deve innescare un'emozione che rappresenta un passaggio fondamentale della trattativa e del colloquio. Ci sono acquisti emozionali e acquisti di necessità, quella che il nostro cliente in primis dimostra di avere perché altrimenti non sarebbe entrato nel nostro negozio o nella nostra concessionaria. Il cliente fra l'altro è più sgamato e a volte persino più preparato del venditore e più agguerrito. Motivo? O il venditore si è seduto o l'acquirente ha cambiato passo grazie all'ausilio di internet e di tutti i moderni strumenti comunicativi che certamente armano piuttosto facilmente la mano di chi è curioso e vuole sapere il più possibile in maniera assolutamente autonoma, uno per cui la visita in negozio è solo l'ultimo dei passaggi. E guardiamo anche alla marginalità del prodotto, non soltanto alla vendita». Alle porte il 2020 ormai. Denso di aspettative. Con i suoi lati da scoprire. E un mercato da conquistare.

Acquisti mirati, mai il passo più lungo della gamba, investimenti col minimo dei rischi. Lo studio di AIPB, affiancato dal Censis, illustra un quadro col freno a mano tirato. Aspettando quindi momenti migliori

# LA PRUDENZA NON È MAI TROPPIA

**I**mmaginare il futuro. Capire i modi di vivere delle famiglie. Conoscere il mercato e investire nello sviluppo. Il quadro l'ha disegnato AIPB in collaborazione con il Censis. Una fotografia completa dell'Italia e degli italiani, anche nella loro predisposizione alla spesa. E quindi al loro occhio verso i consumi. Anche di macchine e prodotti per il giardinaggio.

**SEMPRE PIÙ CASH.** Quale l'evoluzione del portafoglio delle famiglie italiane a seguito della grande crisi economica? Domanda centrale per capire come in questi anni si sia evoluto il rapporto degli italiani con la propria ricchezza, con il risparmio e con la propensione ad investire. Sono passati più di dieci anni dalla grande crisi economica e gli effetti di stagioni a crescita zero, a investimenti ridotti, a Pil di segno nega-

tivo sono ancora evidenti. Infatti, nel 2018 la ricchezza finanziaria delle famiglie italiane è di 4.218 miliardi di euro, un dato che segna, in termini reali, una variazione percentuale negativa del -0,4% rispetto al 2008. Dieci anni non sono dunque stati sufficienti per tornare ai livelli di ricchezza precrisi: segnale di quanto certe difficoltà abbiano toccato direttamente non solo il tessuto produttivo ma anche le tasche della gente. Non tutte le voci che compongono il portafoglio hanno subito una flessione. Dai dati relativi alle singole componenti di portafoglio finanziario emerge che nel 2018 è cresciuta la quota complessiva di biglietti, monete e depositi nelle mani delle famiglie che ammonta a 1.390 miliardi di euro (il 33,0% del totale del portafoglio, +13,7% dal 2008). Crescono le riserve assicurative: sono il 23,7% del portafoglio per un valore complessivo di circa 1 miliardo di euro



(+44,6% dal 2008): e la quota di riserve assicurative per la vita e per i fondi pensione è quasi raddoppiata in 10 anni (+49,4%).

I titoli obbligazionari si sono ridotti di quasi un terzo: essi rappresentano il 6,9% del portafoglio finanziario delle famiglie, mentre erano circa il 21,0% nel 2008; quasi azzerati i titoli a breve termine (-98,8% dal 2008), significativa la riduzione della quota di azioni e di altre partecipazioni (-12,4%).

L'evoluzione della composizione del portafoglio degli italiani è forse, tra i segnali più evidenti di come 10 anni di crisi e lo sfumarsi del sogno della ripresa e del rilancio dell'economia, abbiano modificato il rapporto degli italiani con la propria ricchezza. E il dato più emblematico è il gonfiarsi della bolla del cash, ossia quella quota di portafoglio di monete, biglietti, depositi tenuta ferma a seguito del combinato disposto di rendimenti poco incentivanti e paura e incertezza verso il futuro, specialmente presumibilmente di fronte a quei rischi di natura sociale. Dalla salute, alla malattia, al lavoro. Un insieme di fattori che si è tradotto, sul piano della gestione dei propri risparmi ad una minore propensione all'investimento: meglio non spendere piuttosto, e tenere i soldi fermi. Se l'Italia ha un elevato stock di ricchezza delle famiglie, tradizionalmente cresciuto grazie a buone performance gestionali, negativi sono invece i flussi, che non crescono, sulla scia di un Pil e di un'economia reale che non riparte. Allora diventa utile in tale quadro delineare come si sono evoluti la ricchezza delle famiglie italiane e i loro portafogli finanziari, a partire da una serie di variabili chiave attraverso cui costruire l'identikit della ricchezza per le diverse tipologie familiari presenti nel nostro Paese.

**RADIOGRAFIA FAMIGLIE.** Se i dati di portafoglio hanno evidenziato una riduzione della ricchezza finanziaria delle famiglie italiane, quali sono le tipologie familiari che più hanno risentito dell'impatto della crisi economica? Quali quelle per cui, invece, l'impatto è stato meno forte? Sono interrogativi la cui risposta permette in maniera chiara di enucleare un profilo dell'evoluzione della ricchezza finanziaria prendendo in considerazione le diverse tipologie familiari, a partire dalle caratteristiche del capofamiglia, inteso come il massimo percettore di reddito all'interno del nucleo familiare. Punto di partenza del ragionamen-



to sono quindi i dati sulla ricchezza finanziaria mediana delle famiglie italiane forniti da Banca d'Italia. E il dato generale sulle famiglie italiane evidenzia che nel 2016, il valore mediano delle attività finanziarie per famiglia è di 5.933 euro, era 6.888 euro: un differenziale negativo di 13,9 punti percentuali rispetto al 2006. Una flessione marcata, che conferma quanto già i dati di portafoglio avevano evidenziato, ma che certamente ha avuto un diverso impatto a seconda delle caratteristiche dei nuclei familiari. Nel 2016 i nuclei familiari il cui capofamiglia è uomo hanno un valore mediano annuo delle attività finanziarie di 6.689 euro: 5.000 euro è il valore mediano relativo alle famiglie con donna capofamiglia. Ciò significa che una famiglia guidata da una donna ha una ricchezza finanziaria inferiore di 1.689 euro. Esiste dunque un gap di genere, che si riflette anche nelle quote di ricchezza finanziaria posseduta dalle famiglie e che affonda le sue origini presumibilmente nelle disuguaglianze persistenti dal punto di vista occupazionale, retributivo e d'istruzione. Segnali incoraggianti provengono dai dati comparati rispetto al 2006, che mostrano come tale gap si sia progressivamente ridotto. Infatti in quell'anno il differenziale del valore mediano di ricchezza finanziaria posseduta era 2.365 euro e la ricchezza familiare detenuta dalle famiglie il cui massimo percettore di reddito era donna era inferiore del 31,2% rispetto a quella con capofamiglia uomo. Se il gender gap persiste, questo si è ridotto con la crisi, scendendo in termini reali al 25,3%, in virtù di una contrazione delle attività finanziarie che ha colpito più pesantemente la componente maschile dei capofamiglia (-23,1% uomini e -16,5% donne).

**RICCHEZZA OVER 64.** Indicazioni interessanti emergono anche relativamente all'età dei capofamiglia delle famiglie italiane. Nel 2016 hanno

un valore mediano della ricchezza finanziaria che è superiore a quello totale, le famiglie i cui capofamiglia hanno un'età superiore ai 45 anni, mentre si collocano al di sotto le famiglie giovani. Inoltre, l'andamento negativo registratosi rispetto al 2006, in termini percentuali, ha colpito maggiormente gli under 45, mentre viceversa gli over 64 hanno goduto di un trend positivo. Ottomila euro è il valore mediano delle attività finanziarie delle famiglie con capofamiglia di età tra i 55-64 anni, (-27,7% la variazione in termini reali rispetto al 2006). Si tratta del valore più alto nella distribuzione per età.

I nuclei familiari con percettore di reddito che ha più di 64 anni hanno un valore mediano di 7.000 euro (+ 7,0% rispetto al 2006).

Seimila euro è il valore mediano della ricchezza finanziaria delle famiglie i cui percettori di reddito hanno un'età compresa tra i 45 e i 54 anni.

Le famiglie con capofamiglia di età compresa tra i 35-44 anni hanno un valore mediano di 4.618 euro (-42,5% nel periodo considerato). Non solo. È 2.967 euro (con un marcato andamento negativo, pari al -54,6%) il valore mediano delle attività finanziarie delle famiglie con capofamiglia di età massima fino ai 34 anni.

La crisi ha dunque confermato il trend per cui con il crescere dell'età aumenta anche la ricchezza finanziaria della famiglia, rafforzandolo ulteriormente. Infatti, si allarga la forbice tra chi dispone di maggiore capacità finanziare – le famiglie il cui capofamiglia ha tra i 55 e i 64 anni - e le giovani famiglie: il differenziale tra i valori mediани era 3.943 euro nel 2006, oggi è pari a 5.033 euro.

La crisi economica ha dunque penalizzato più le giovani famiglie: presumibilmente, la precarietà e l'incertezza dal punto di vista professionale che

hanno colpito le giovani generazioni sono andate ad aggiungersi alla condizione per cui tali tipologie familiari, di più recente costituzione, hanno avuto poco tempo per accumulare ricchezza.

Cresce invece la ricchezza finanziaria mediana degli over 64 anni, che negli anni hanno visto un tendenziale aumento della propria quota di ricchezza.

**GAP TERRITORIALE.** Come varia la ricchezza finanziaria delle famiglie sul territorio italiano?

I dati mostrano che si collocano al di sopra del valore mediano le famiglie residenti al Centro e al Nord. Inferiore, è invece il dato relativo alle famiglie che vivono al Sud e nelle isole. Nel 2016 il valore mediano relativo ai nuclei familiari residenti al Nord è 7.272 euro, ma con una contrazione in termini reali del -41,5% rispetto al 2006. In aumento, invece, il dato relativo alle famiglie del Centro, il cui valore mediano è passato 6.603 euro a 9.000 nel 2016 (+18,8%). In calo, e si conferma significativamente al di sotto del valore mediano relativo al totale delle famiglie, il dato relativo alle famiglie che vivono nel Sud e Isole: nel 2016 questo è pari 3.048 euro (- 28,2%).

La ricchezza finanziaria mediana delle famiglie del Centro è quasi tre volte superiore di quella delle famiglie che vivono nel Sud e Isole, e quella del Nord è più del doppio.

Infatti, fatto 100 il valore mediano della ricchezza delle famiglie del Centro, nel 2006 il valore mediano del Sud era 56,0, nel 2016 è pari a 33,9, mentre quello del Nord era 164,0 nel 2006, nel 2016 è pari a 80,8.

Colpisce il calo, sensibile, della ricchezza finanziaria nell'area del Nord, che rappresenta un ulteriore segnale della redistribuzione della ricchezza internamente alle aree territoriali del nostro Paese, il cui risultato è comunque un ulteriore allargamento della forbice tra Nord e Centro, da un lato, e Sud e Isole, dall'altro.

**RIFLESSIONI FINALI.** «Ricchezza, risparmio e priorità per l'economia del Paese. Sono questi i temi approfonditi nel secondo rapporto ALPB-Censis. Questioni sensibili», avverte Antonella Massari, segretario generale AIPB, «ancor di più se affrontate dopo un lungo periodo di crisi e di forte incertezza. Un momento peculiare della nostra storia economica, reduce da anni di difficoltà che potrebbero aver lasciato conseguenze nell'atteggiamento degli italiani verso la ricchez-



za. Un particolare da non tralasciare e di cui è importante tenere conto nella lettura dei dati, perché anni di crisi generano ansie e paure, costringendo persone e famiglie a mettere in atto comportamenti reattivi e di difesa, votati alla prudenza e alla cautela. Non è un caso infatti che, pur rimanendo gli italiani un popolo di risparmiatori, il tasso di risparmio si sia ridotto per far fronte all'emergenza e sia prevalsa una generale preferenza verso la liquidità. Quindi», prosegue Massari, «mentre il rapporto tra uomo e denaro sembra essere diventato molto più stretto, come risposta adattativa a una perdurante insicurezza, la distanza fra ricchezza e Paese sembra, per certi aspetti, essere aumentata. Si riconosce infatti la necessità di un rilancio del Paese, ma l'atteggiamento di diffidenza e la sensazione di un maggior bisogno di protezione costituiscono un forte freno agli investimenti finanziari di lungo periodo. In un simile contesto, il grande tema delle infrastrutture diventa ancor più delicato, pagando lo scotto di una fama che spesso ne ha offuscato il reale valore agli occhi dell'opinione pubblica. Scandali, inefficienze, burocrazia e corruzione sono spesso associati nell'immaginario collettivo a questo settore, con l'effetto di allontanare l'interesse di possibili investitori privati. Dal rapporto emerge comunque una percentuale non trascurabile (circa un terzo) di clienti Private intervistati aperta a destinare una quota del proprio patrimonio a investimenti in infrastrutture e opere pubbliche in Italia. Sebbene la maggioranza degli investitori Private sia orientata verso investimenti più liquidi e veda rischioso un impegno nelle infrastrutture, coloro che invece la pensano diversamente vedono in questo tipo di impiego una opportunità di diversificazione, un investimento di pubblica utilità e un modo concreto per contribuire al rilancio e allo sviluppo dell'economia italiana. Tutte ragioni per cui le infrastrutture possono oggi essere considerate un asset interessante su cui investire. L'Italia», l'ulteriore riflessione di Massari, «è un Paese di prima industrializzazione, con diversi impianti e servizi che necessitano di interventi di ammodernamento. Nel mondo globalizzato, invece, ci dobbiamo confrontare con Paesi di più recente sviluppo, dotati di reti infrastrutturali nuove, moderne ed efficienti. Per rimanere al passo con queste economie, serve un flusso continuo di investimenti che, con fatica, possono essere sostenuti solo dallo Stato, vista la pressione che oggi grava sulle finanze pubbliche. Un'opzione



possibile potrebbe quindi essere quella di cercare un maggior coinvolgimento di capitali privati. In questo quadro, è utile ricordare che l'industria del Private Banking attualmente gestisce un patrimonio di oltre 840 miliardi di euro e, qualora il settore infrastrutture rappresentasse un interessante asset class su cui investire, potrebbe diventare un importante bacino da cui attingere una parte dei capitali privati oggi indispensabili per sostenere un piano ambizioso di rinnovamento infrastrutturale. Un allargamento della base di clienti Private disposti a investire in infrastrutture è un obiettivo certamente auspicabile, che può essere raggiunto in primis se il settore saprà sgombrare il campo dai timori di cui si è detto in precedenza, che ne intaccano l'attrattività.

Un cambiamento che deve però essere accompagnato da una crescita della cultura finanziaria degli investitori privati, perché si tratta comunque di investimenti con ritorni attesi nel lungo periodo, con un grado di rischio medio-alto e spesso strutturati in prodotti finanziari complessi. Il quadro», riferisce Massari, «può essere completato dall'introduzione da parte del regolatore di una più ampia possibilità di accesso a questa categoria di investimenti per i privati non "professionali" quando assistiti da una consulenza ad alto valore aggiunto, come quella che può offrire il servizio private.

Un ultimo cenno merita la leva fiscale. La ricerca ha messo in luce come l'opinione pubblica sia largamente favorevole all'introduzione di sgravi fiscali per chi desidera investire in opere pubbliche ritenute utili per il Paese. Ma servono azioni congiunte e unità d'intenti. Senza perder tempo.

Le vendite online continuano a lievitare, passate nel 2019 a 31,6 miliardi di euro con un incremento del 15% rispetto dell'anno prima. Col telefonino a soppiantare il pc, con una strada ormai tracciata

# SMARTPHONE, POTERE ASSOLUTO

**L'**e-commerce continua a correre. Sempre più veloce, con numeri sempre più alti. Nel 2019 gli acquisti online hanno toccato la quota di 31,6 miliardi di euro con un +15% rispetto all'anno precedente, fissando l'incremento in valore assoluto più elevato di sempre. Con 4,1 miliardi. Ma non solo. Non è questione di cifre, il quadro è più ampio. Con strade diverse verso l'e-commerce, con abitudini differenti rispetto ai primi passi. Vedi la crescita esponenziale degli smartphone che valgono ora il 40% della torta complessiva per un totale di 12,5 miliardi ed un inequivocabile +33% rispetto al 2018. L'istantanea, con la solita precisione, è quella dell'Osservatorio eCommerce B2c che ha appena tagliato il traguardo dei vent'anni dalla prima rilevazione. Tutto certificato al convegno della School of Management del Politecnico di Milano e da

Netcomm sul tema «L'eCommerce B2c: il motore di crescita e innovazione del Retail». Quadro semplice e al tempo stesso indicativo. Con cui tutti dovranno sempre più fare i conti. «Se teniamo conto che nel 1999 l'eCommerce in Italia valeva circa cento milioni, quasi esclusivamente generati da acquisti di servizi, e che solamente nel 2010 raggiungeva la soglia dell'1% del Retail», la premessa di Alessandro Perego, direttore scientifico degli osservatori digital innovation del Politecnico di Milano sono evidenti i progressi fatti dal nostro Paese negli ultimi anni. Nonostante il ritardo rispetto ad altri mercati, anche in Italia l'eCommerce è ormai decisivo nello sviluppo e nella promozione di modelli fortemente innovativi di relazione con i consumatori che, pur partendo dall'online, si propagano a tutto il Retail». Immagine chiara di un settore dal peso specifico sempre più alto.



**PRODOTTI E SERVIZI.** Il trend è lampante, l'incremento sempre più sensibile. Anche nel 2019 la crescita è stata trainata dagli acquisti online di prodotti che sono lievitati del 21% rispetto al 2018 e superato quindi quota 18,1 miliardi, con una crescita pari a 281 milioni di ordini per uno scontrino medio di circa 66 euro. Nelle varie categorie parecchio positivi i risultati evidenziati sia dai comparti strategici da sempre come informatica ed elettronica più l'abbigliamento così come da quelli cosiddetti emergenti fra arredamento & home living, food&grocery e beauty. Tutti in terreno ampiamente positivo. Le spedizioni eCommerce B2c, esclusi i resi, hanno raggiunto nel 2019 il numero record di 318 milioni. Per quel che concerne invece i servizi, il settore è ormai entrato nella fase della pura consapevolezza. Anche qui i numeri parlano molto chiaro. Con un incremento di quasi un miliardo di euro (+8%), i servizi si arrampicano fino ai 13,5 miliardi grazie alla bellezza di 60 milioni di ordini e a uno scontrino medio di circa 228 euro. Non male davvero. L'informatica e l'elettronica resta quindi il settore più rilevante (+19% per un valore di 5,3 miliardi di euro), mentre arredamento e home living (+30%) e food & grocery (+42%) sono quelli che crescono di più percentualmente. L'editoria supera il miliardo di euro (+8%) mentre gli acquisti in tutti gli altri comparti di prodotto valgono insieme 5,2 miliardi di euro nel 2019, in crescita del +21% rispetto al 2018. In questo aggregato si distingue il contributo dei Ricambi auto, con pezzi di ricambio e pneumatici per un valore di 760 milioni (+24%), dei giocattoli, con 602 milioni (+18%) e del Beauty, con l'acquisto di profumi e cosmetici per un valore di 568 milioni (+27%). Nella voce servizi, primeggia il turismo e trasporti che, con 10,9 miliardi di euro, resta il principale comparto dell'eCommerce italiano. La crescita (+9%) è determinata dagli acquisti di biglietti per i trasporti ferroviari e aerei, dalla prenotazione di appartamenti e case-vacanza (attraverso gli operatori della sharing economy) e dalla prenotazione di camere di hotel. Gli acquisti online nelle assicurazioni valgono 1,5 miliardi di euro (+6%) e rimangono focalizzati sulle RC Auto. I comparti di servizio aggregati nell'Altro valgono 1,1 miliardi di euro, in linea con il valore del 2018. Rimangono importanti, in questa categoria, i contributi del ticketing per eventi e delle ricariche telefoniche. A giugno ad esempio, fonte Istat, l'incremento è stato del 15,4% su base annua. Segno più anche



per la grande distribuzione, che ha registrato un rialzo dell'1,7% e dove spicca il dato dei discount alimentari (+4,2%). Invece le vendite al dettaglio sono rimaste pressoché ferme nei piccoli negozi.

**FRECCIA A DESTRA.** Nel 2019 il valore degli acquisti online da smartphone passa dal 34% al 40% dell'eCommerce totale. Il desktop – pur rimanendo il device preferito per fare shopping online – perde, invece, terreno con una percentuale in discesa dal 60% nel 2018 al 55% nel 2019, mentre il tablet scende dal 6% al 5%. Lo smartphone si candida a diventare il primo canale per l'eCommerce nel suo complesso tra il 2020 e il 2021. «Alla base dello sviluppo del canale», evidenzia la ricerca, «ci sono una maggior sensibilità dei merchant nella progettazione di customer journey nativamente mobile, la diffusione e la frequenza d'uso dei dispositivi mobili e il miglioramento dell'infrastruttura tecnologica in termini di copertura e connessione». Lo smartphone è inoltre adatto a favorire tutti quegli acquisti di impulso, personalizzati (sulla base delle informazioni personali salvate sul dispositivo) e omnicanale (acquisto online in store). Nel 2018 i pagamenti con carta in Italia salgono a 240 miliardi di euro (+9%) e rappresentano il 36% della spesa delle famiglie italiane. Ma sono soprattutto i pagamenti innovativi a spingere sull'acceleratore con un boom di acquisti da smartphone cresciuti del 650% nel 2018 per una spesa annua di circa 500 euro a testa. I pagamenti innovativi raggiungono gli 80 miliardi di euro (+56%) e rappresentano un terzo del totale dei pagamenti digitali con carta, con una spesa stimata di oltre 125 miliardi di euro nel 2021. La crescita è trainata dal contactless (+100% di pagamenti senza contatto per 47 miliardi transati) e dal mobile. La strada è tracciata. Appuntamento al 2020.

## HUSQVARNA

**550 XP® Mark II approvata in toto dai professionisti  
La versione da 50 cc rivisitata 60 anni dopo**

A 60 anni dalla prima motosega svedese, Husqvarna ha deciso di celebrare questo traguardo rivisitando la storica versione da 50 cc. Husqvarna 550 XP® Mark II risulta potente, duratura e facile da manovrare con eccellenti prestazioni e capacità di taglio. Tutto quello che ci si aspettava dall'evoluzione dell'illustre predecessore.

Adatta per l'abbattimento e la sramatura di alberi di piccole e medie dimensioni e per la loro cura in generale, presenta diverse peculiarità e miglioramenti che la rendono la compagna ideale per lavorare al massimo nei boschi.

L'eccellente capacità di raffreddamento, prolunga la vita utile del potente motore X-Torq®, rendendola affidabile e performante in ogni situazione, il tutto mentre il sistema AutoTune™ compensa le differenze di carburante, altitudine, umidità, temperatura e filtro dell'aria ostruito. Inoltre il design snello, il perfetto bilanciamento e le comode linee guida per l'abbattimento, rendono l'utilizzo ancor più confortevole.



## GRILLO

**Maneggevolezza al potere, CL62M taglia ovunque  
Aderenza massima in ogni condizione di lavoro**



La maneggevolezza del CL62M rende il taglio di erbe alte e sottobosco rapido ed efficace. Terreni sconnessi, pendenze e ostacoli non sono mai un problema per il CL62M. Il perfetto bilanciamento dei pesi e gli speciali pneumatici artigliati garantiscono aderenza in ogni condizione.

L'apparato di taglio, monolama con diametro 620 mm, produce buona finitura anche nel taglio di prati, rendendolo un trinciaerba adatto per la manutenzione del verde professionale, privato e in agricoltura per lo sfalcio nei frutteti e negli uliveti. La lama è a terminali flottanti antiurto con effetto mulching.

Il piatto di CL62M è montato anteriormente, così da permettere il taglio anche sotto rami bassi e cespugli. Erba alta, sterpaglie e arbusti vengono incamerati dal piatto e tagliati dalla lama in acciaio speciale. Il trinciato viene scaricato posteriormente. Il piatto di CL62M è totalmente in acciaio, l'altezza di taglio può essere regolata da un minimo di 50 fino a 110 mm. La regolazione è progressiva a manovella, molto facile da azionare. La lama di taglio è dotata di terminali flottanti antiurto in acciaio speciale stampato con una particolare sagoma antirumore con effetto mulching.

## CORMIK

**Echo CS-251 1WES sulla scia della CS-251 1TES  
Rapporto peso-potenza eccellente, vibrazioni al minimo**

Echo CS-251 1WES è la nuovissima motosega da potatura basata sul noto modello CS-251 1TES ma con doppia impugnatura per una migliore manovrabilità. Eccellente rapporto peso-potenza con vibrazioni e consumi contenuti nel rispetto della salute dell'operatore. Cilindrata di 25 cc, potenza (Hp/Kw) 1,50/1,10. Macchina compatta, leggera, dalle altissime prestazioni, come tutte quelle dell'offerta Echo, marchio distribuito in Italia da Cormik.



## MULTIPOWER

Generatore R6000-ATS, i black out ora sono solo un ricordo  
Altro mattone prezioso della gamma professionale RATO

La gamma professionale dei generatori RATO monofase, conosciuta come prodotto di altissima qualità in grado di soddisfare le esigenze di qualsiasi utilizzatore, migliora nuovamente, presentando sul mercato il modello R6000-ATS; questo generatore che eroga 5.5 Kw effettivi, dotato di AVR, è ora disponibile con ATS, ovvero con intervento automatico incorporato. In caso quindi di interruzione della rete domestica, la macchina si aziona automaticamente e in pochissimi secondi torna ad erogare corrente alla abitazione alla quale è allacciata. I black out non sono più un problema.



vetrina

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

Tecnologia 4.0, Elite varca altre frontiere  
Il robot è sempre più intelligente

Il modello Elite di Zuccheti Centro Sistemi combina le caratteristiche della flessibilità e della modularità all'innovazione tecnologica in chiave 4.0. Monta a bordo il device ZCS Connect, che unito al GPS, Bluetooth e GSM, permette la connessione 24/24 h al robot tagliaerba ovunque, in tutta sicurezza. È possibile arrestare, avviare, escludere le aree da tagliare e monitorare il robot con un semplice touch. E grazie al Geofence Alarm il sistema avvisa quando il robot tagliaerba esce dal giardino. In questo modo sarai sempre informato sui movimenti e sugli spostamenti del tuo Ambrogio 4.0. Evoluto il sistema di antifurto. Combinabile con la Power Unit Medium, Premium e Extra Premium passa dai 1.800 ai 3.200 m<sup>2</sup>. Con il Kit Extra Premium è possibile dotare il robot tagliaerba di ricarica induttiva: sarà sufficiente uno sfioro con la base, sempre più piccola e meno ingombrante, e Ambrogio si ricaricherà ovunque. La ricarica ad induzione permette di evitare la consueta pulizia dei contatti. Anche la regolazione dell'altezza lama, ora motorizzata, è facilmente azionabile per facilitare l'utilizzo del proprio robot tagliaerba.



## EMAK

Motoseghe Oleo-Mac GSH 400 e Efco MTH 4000 fra privato e agricolo  
Serie H ancor più ampia. Con un occhio di riguardo al design

Emak lancia sul mercato i nuovi modelli di motoseghe a marchio Efco e Oleo-Mac: design innovativo, prestazioni ottimali in ogni condizione di lavoro e affidabilità dei componenti sono alcune tra le caratteristiche principali che fanno delle motoseghe Oleo-Mac GSH 400 e Efco MTH 4000 le macchine perfette per utilizzo privato e agricolo. Parte integrante della famiglia di motoseghe serie H, sono state progettate per garantire un giusto compromesso di prestazioni e prezzo. La versatilità e la semplicità di utilizzo garantiscono ottime performance nei lavori domestici e di piccola agricoltura, senza rinunciare all'estetica, nuova e distintiva della gamma.



## OBERTO

**Flat-Stop, il sigillante per pneumatici facilissimo da usare  
Il problema delle forature risolto già in partenza**

Una gomma a terra durante il taglio dell'erba provoca frustranti perdite di tempo. AS-Motor offre ora una soluzione con sigillante per pneumatici "Flat-Stop", che sigilla le forature prima che l'operatore se ne accorga. Questo prodotto ecologicamente innocuo, non ha data di scadenza ed è dotato di protezione antigelo e corrosione. L'uso del sigillante per pneumatici AS-Motor è semplice: far uscire l'aria dal pneumatico o dalla camera d'aria e inserire il "Flat-Stop" attraverso la valvola. Il prodotto ha una durata illimitata e non si attacca e non si accumula. Una volta riempito, il liquido ruota insieme al pneumatico. Se si verifica una foratura fino a 15 millimetri di diametro - da oggetti come spine, rami o chiodi - il foro si sigilla da solo. La pressione dell'aria costringe milioni di fibre di kevlar sospese nel glicole propilenico nell'apertura, sigillando la foratura entro due o tre giri della ruota. Ciò accade così rapidamente che praticamente non si verifica alcuna perdita di pressione, il che nella maggior parte dei casi lascia l'operatore ignaro di aver forato.



## PELENC

**Gamma Alpha, suggerita anche dai giardinieri professionisti  
Robustezza, ergonomia e prestazioni di altissimo livello**



Pellenc Italia in campo con una nuova gamma di attrezzature professionali a batteria, progettate e realizzate per le più specifiche esigenze dei professionisti del verde. La nuova Gamma Alpha, costituita al momento da due batterie multifunzione, un tosasiepi su asta e un tagliaerba, rappresenta una novità assoluta nel parco macchine dell'azienda francese; studiata a stretto contatto con i giardinieri professionisti, la nuova gamma si basa su principi fondamentali quali robustezza, ergonomia e prestazioni. Le nuove batterie Alpha, utilizzabili sia in versione "imbarcata", che nella classica versione spalleggiata, permettono di scegliere sempre la configurazione ideale durante il lavoro. Il tagliaerba Excelion Alpha e il tosasiepi su asta Helion Alpha, permettono di lavorare sempre senza sforzi,

grazie ad un'ergonomia ad un maneggevolezza assolutamente uniche; entrambe le macchine infatti risultano essere perfettamente equilibrate durante l'uso.

## GARMEC

**Motozappe, l'offerta si amplia ancora  
Il tris di Farmer, equilibrio fra qualità prezzo**



Garmec srl di Reggio Emilia amplia la sua gamma di prodotti per la manutenzione del verde e terreni agricoli con una nuova serie di motozappe Farmer fra T80HS, T90HS e T100HS. Fornite di motore 4T 212 cc, con potenza di 4.0 kW (a 3600 giri/min), queste motozappe presentano un ottimo equilibrio fra qualità e prezzo. Con larghezza di lavoro diversificata che va dagli 80 ai 100 cm, è possibile scegliere il modello più adatto alle proprie esigenze. Dalla più piccola T80HS a monomarcia con retro e trasmissione cinghia/catena; al modello T90HS, tre in avanti ed una retro, con trasmissione a cinghia e ingranaggi in bagno d'olio, fino alla più performante T100HS, sempre tre avanti ed una retro, con frizione e ingranaggi in bagno d'olio.

Da segnalare, infine la realizzazione in ghisa del piede della zappa nei modelli T90HS e T100HS, che conferisce loro una solidità ed una robustezza di lavoro molto elevata.

## ZANETTI MOTORI

**Motori benzina ZBM 4 tempi OHV, un successo ad Agrilevante  
La solita affidabilità nel rispetto dei consumi e dell'ambiente**

Ennesima conferma di successi e presenze presso lo stand Zanetti Motori ad Agrilevante, l'esposizione internazionale delle macchine, impianti e tecnologie per la filiera agricola tenutasi dal 10 al 13 ottobre a Bari, dove si è riconfermata azienda capace di proporre motori benzina e diesel rispettosi dell'ambiente in linea con la normativa emissioni EU STAGE V. Tra le novità la nuova serie di motori benzina ZBM 4 tempi OHV, rinnovata nel design e nelle prestazioni, con vanta minime vibrazioni, bassa rumorosità e ridotti consumi. Disponibili in diverse configurazioni e con il nuovo filtro a ciclone per la versione conica. Must della Zanetti Motori: affidabilità nel rispetto dei consumi e dell'ambiente.



vetrina

## EINHELL

**GE-CM 36/47 S HW Li, il grande alleato di un buon giardino  
Il resto è nella grande forza della batteria**

Il tagliaerba a batteria GE-CM 36/47 S HW Li è un formidabile aiutante per la cura del tuo giardino. Tre LED mostrano il livello di carica delle batterie Power X-Change istantaneamente. Il motore Brushless, la tecnologia Vortex che garantisce un'ottimizzazione del flusso di aria all'interno della camera di taglio e l'altezza di taglio centralizzata garantiscono risultati eccellenti. Il design del tagliaerba permette una facile pulizia e manutenzione, facilità di stoccaggio in ogni spazio. Dotato di grandi ruote, possibilità di scarico laterale, mulching e sacco di raccolta da 75 litri. Grazie alle quattro batterie da 4.0 Ah in dotazione e i due twincharger è possibile tagliare il prato con una sola ricarica, poiché quando due batterie terminano la carica vengono sostituite automaticamente dalle altre due batterie di scorta. Il tagliaerba è consigliato per aree di circa 700 m<sup>2</sup>.



## BLUE BIRD

**PS 22-25, la potatura è ancora più semplice  
Lame di grande durezza con l'acciaio svizzero SK5**

La nuova forbice da potatura PS 22-25 di Blue Bird ha lame di eccezionale forza e durezza grazie all'acciaio svizzero SK5, oltre ad una grande durezza e resistenza a colpi accidentali. Il display si illumina se la carica residua della batteria scende al di sotto del 20%, in caso di problemi indicherà il codice di errore per una diagnosi più semplice.

In più indica il numero dei tagli effettuati. Con batteria al litio da 16,8 V, con porta USB per diagnosi, con foro lubrificazione lame. Diametro di taglio da 25 millimetri. E il gioco è fatto.



## TRATTORINI E RIDER

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	TRATTORINO/RIDER (*)	MARCA MOTORE	MODELLO MOTORE	POTENZA HP (KW)	PRESA DI FORZA	TRASMISSIONE (**)	LARGHEZZA TAGLIO CM	TIPO DI TAGLIO (***)	ALTEZZA TAGLIO N. POSIZIONI	LAME N.	PNEUMATICI ANT./POST. (")	RUMOROSITA' dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
<b>HUSQVARNA</b>																	
Distribuito da: <b>FERCAD SPA</b> web: <a href="http://www.husqvarna.it">www.husqvarna.it</a> email: <a href="mailto:husqvarna@fercad.it">husqvarna@fercad.it</a>		<p style="text-align: center;"><b>Rider RC 320Ts AWD</b></p> <p>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 cecoa 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.</p>															
Rider Battery	vedi <a href="http://www.husqvarna.it">www.husqvarna.it</a>	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](mailto:tecnogarden@tecnogarden.com)  
[www.tecnogarden.com](http://www.tecnogarden.com)

follow us on &

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

## SIMPLICITY

Distribuito da:  
**GARMEC Srl**  
 Web: [www.garmec.it](http://www.garmec.it)  
 Email: [info@garmec.it](mailto: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 AV5®		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 AV5®		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 AV5®		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 AV5®		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. GIRI	SOLLEVATORE POSTERIORE	TIPO PNEUMATICI (****)	DIMENSIONI CM.(LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	PESO Kg. A VUOTO	PIATTI DI TAGLIO DISPONIBILI (*****)	LARGHEZZA TAGLIO CM	CAPIENZA CESTO LT
---------	--------------------------------------	------------------	--------------	--------------	-----------------	-------------------	------------------------	--------------------------	-------------------------	-------------------------------	------------------------	------------------------	--------------------------	---------------	------------------	--------------------------------------	---------------------	-------------------

## JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL  
 Web: [www.JohnDeere.it](http://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	152-184	OPZ. 800	
3033R CAB HST A richiesta	OMA, OMO	Yanmar	3	37 HP	ID	SI	4WD	V 2100; P 541	SI	G, A			SLR	152-183	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	3	45 HP	ID	SI	4WD	V 2100; P 545	SI	G, A			SLR	152-188	OPZ. 805	
4049M ROPS HST/PRTA 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. (")	RUMOROSITÀ dB (A)	DIMENSIONI CM. (LAXALXPR)	SERBATOIO LT.	CAPIENZA CESTO LT	PESO Kg. A VUOTO
---------	--------------------------------------	--------------	----------------	-----------------	------------------	----------	---------------------	---------------------	--------------------------	-----------------------------	---------	---------------------------	-------------------	---------------------------	---------------	-------------------	------------------

## JOHN DEERE

JOHN DEERE ITALIANA SRL  
Web: [www.johndeere.it](http://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	SL - M	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](http://www.garmec.it)  
Email: [info@garmec.it](mailto: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](http://www.errezetagarden.com)

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

☎ 049 9803124

📠 049 9803128

✉ [info@errezetagarden.it](mailto:info@errezetagarden.it)

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.com](http://www.bluebirdind.com)  
 Email: [info@bluebirdind.com](mailto: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 norma	a strappo	56	3,0-7,5	SP-R-SL-M	75	203-203 mm	NO	47
World WYZ20H5	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.it](http://www.einhell.it)  
 Email: [info@einhell.it](mailto: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 m<sup>2</sup>.



GC-EM 1030	62,95	PL	1.000 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	30	30 - 70 / 3 pos.	SP-R	25	140 / 140		10,89
GE-EM 1233	94,95	PL	1.250 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	33	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	30	135/135		11,1
GC-EM 1536	109,95	PL	1.500 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	36	20 - 60 / 5 pos.	SP-R	38	140 / 200		10
GC-EM 1743 HW	139,95	PL	1.700 W	EINHELL		EL	SPINTA	A NORMA	ELETTRICO	43	20 - 70 / 6 pos.	SP-R	52	170 / 235		17,1
GH-PM 40 P	199,95	PL	1,6 kW / 2,2 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	2,17kW / 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	ELETTRICO	46	32-80 6 pos.	SP-R-M	70	203/280		37,8
GC-PM 51/2 S HW	379,95	LA	2,7 kW / 3,6 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.it](http://www.husqvarna.it)  
 email: [husqvarna@fercad.it](mailto: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	RUMOROSITÀ dB (A)	AVVIAMENTO	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA TAGLIO POSIZIONI TAGLIO	TIPO TAGLIO (***)	CAPACITÀ 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](http://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
CS2KS	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	SCOCCHA (*)	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
---------	--------------------------------------	-------------	-----------------	--------------	----------------	------------------	--------------	--------------------	------------	---------------------	---------------------------------	-------------------	--------------------	---------------------------	-----------------	------------------

## PELENC

Distribuito da:  
PELENC ITALIA SRL  
Web: [www.pellencitalia.com](http://www.pellencitalia.com)  
Email: [info@pellencitalia.com](mailto:info@pellencitalia.com)

## RASION

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



RASION BASIC	1.586,00	AL	2 kw	PELENC	BRUSHLESS	EL	1-5 Km/h	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	PELENC	BRUSHLESS	EL	1-5 Km/h	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 45 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

Distribuito da:  
FERCAD SPA  
web: [www.husqvarna.it](http://www.husqvarna.it)  
email: [husqvarna@fercad.it](mailto:husqvarna@fercad.it)

## AUTOMOWER® 435X AWD

Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 m<sup>2</sup> e supera ostacoli, terreni accidentati e pendenze impressionanti fino al 70%. Il tagliaerba è caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che include il rilevamento dei furti GPS.



105	1.488,00	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](http://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](http://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.



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](http://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.



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

# TUTTOMERCATO TOSAERBA ROBOT

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

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

**ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI**  
 web: [www.ambrogiorobot.com](http://www.ambrogiorobot.com)  
 email: [robotica@zcscompany.com](mailto: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](http://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 Ah3 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 Ah4 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 superfici di lavoro indicate, in conizioni 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/VELOCITÀ ARIA (m <sup>3</sup> /min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT	RUMOROSITÀ dB (A)	PESO KG
<b>EINHELL</b> <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>															
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 V - 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/VELOCITA' ARIA (m <sup>3</sup> /min-m/s)	SCocca	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
<b>HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it</b>															
<b>BATTERIE DIPONIBILI</b> 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															
<b>TAGLIASIEPI</b>															
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
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
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
<b>MOTOSEGHE</b>															
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		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
535i XP	564	Solo corpo macchina	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
TS35i XP	622	Solo corpo macchina	36		BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
<b>POTATORI</b>															
530iPTS	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											
<b>RASAERBA</b>															
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		
<b>SOFFIATORI</b>															
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)	AVVIAMENTO	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](http://www.garmec.it)  
Email: [info@garmec.it](mailto: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](http://www.garmec.it)  
Email: [info@garmec.it](mailto: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
GK500H	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

# TUTTOMERCATO

## 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

EINHELL ITALIA Srl  
Web: [www.einhell.it](http://www.einhell.it)  
Email: [info@einhell.it](mailto:info@einhell.it)

#### GC-PH 2155

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



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

Distribuito da:  
FERCAD SPA  
web: [www.husqvarna.it](http://www.husqvarna.it)  
email: [husqvarna@fercad.it](mailto:husqvarna@fercad.it)

#### 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.



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	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	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

Distribuito da:  
PELLENC ITALIA SRL  
Web: [www.pellencitalia.com](http://www.pellencitalia.com)  
Email: [info@pellencitalia.com](mailto:info@pellencitalia.com)

#### 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.



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 Pelenc 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
<b>BLUE BIRD</b>															
BLUE BIRD INDUSTRIES Web: <a href="http://www.bluebirdind.com">www.bluebirdind.com</a> Email: <a href="mailto:info@bluebirdind.com">info@bluebirdind.com</a>			<b>Quick P 600 E M</b> Decespuigliatore 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





Arvipo  
Attrezzature professionali di Potatura



Arvipo  
**PS110**



**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

**NUOVO**

**SISTEMA ANTI-TAGLIO**

YouTube [www.cormaf.com](http://www.cormaf.com) - [info@cormaf.com](mailto:info@cormaf.com)

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI

**STIHL**

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI



RIVENDITORE ABBACCIATORE ELETTRICO

**ATRAX**  
**ELECTRIC 4**



**CORMAF CARRASSO**

# 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](http://www.einhell.it)  
Email: [info@einhell.it](mailto:info@einhell.it)

### GC-BC 52 I AS

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



GC-ET 2522	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](http://www.husqvarna.it)  
Email: [husqvarna@fercad.it](mailto: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](http://www.pellencitalia.com)  
Email: [info@pellencitalia.com](mailto: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	LUBBRIFICAZIONE CATENA	VIBRAZIONE AL TAGLIO	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG A VUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	------------------------	----------------------	--------------------	-----------------

## EINHELL

EINHELL ITALIA Srl  
Web: [www.einhell.it](http://www.einhell.it)  
Email: [info@einhell.it](mailto:info@einhell.it)

## GH-PC 1535 TC

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



GH-EC 1835	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](http://www.husqvarna.it)  
email: [husqvarna@fercad.it](mailto: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 XPII	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	RUMOROSITÀ dB (A)	PESO KG A VIUOTO
---------	--------------------------------------	----------	------------------	---------------	-----------------	-----------	------------	----------	-----------------	--------------	-----------------------	----------------------	-------------------	------------------

## PELLENC

Distribuito da:  
**PELLENC ITALIA SRL**  
 Web: [www.pellencitalia.com](http://www.pellencitalia.com)  
 Email: [info@pellencitalia.com](mailto: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) Automzatico (A) Dal manubrio (DM) - (\*\*) Meccanica (ME) Idrostatica (ID) (\*\*\*) Impugnature riscaldate (IR) - Faro di lavoro (FL) - Barre taglianeve (BT)

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

## FARMER

### STG 1136E

GARMEC Srl  
 Web: [www.garmec.it](http://www.garmec.it)  
 Email: [info@garmec.it](mailto:info@garmec.it)

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 camino 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

### ST 330

Distribuito da:  
**FERCAD SPA**  
 web: [www.husqvarna.it](http://www.husqvarna.it)  
 email: [husqvarna@fercad.it](mailto:husqvarna@fercad.it)

Lo spazzaneve Husqvarna ST 330 è stato sviluppato per il professionista o il privato esigente che necessita di uno spazzaneve ergonomico, ad alta capacità, robusto e duraturo che gestisca facilmente ampie superfici. È stato progettato per un uso frequente con qualsiasi tipo di neve, manti da 15 a 60 cm. Il sistema a due stadi, la trasmissione con disco a frizione, la frizione di sterzo, il sistema ad alta capacità e gli pneumatici extra large assicurano un funzionamento facile. Ha componenti per impieghi gravosi, come il robusto alloggiamento della coecla 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 DI NOVEMBRE

### ASSEMBLEA ANNUALE VENERDI' 29 NOVEMBRE 2019

Il mese di novembre ci riserva l'appuntamento con l'assemblea annuale di Assogreen. Ecco in sintesi la presentazione dell'incontro che si terrà nella sede di Vicenza nella mattinata di venerdì 29 novembre e i temi che verranno trattati dopo la presentazione del rendiconto dell'anno trascorso.

**VENERDI' 29 NOVEMBRE 2019 ORE 9.30**

**SEDE CONFCOMMERCIO- VIA FACCIÒ, 38 - VICENZA**

Incontro aperto agli operatori del verde

- **Osservatorio Prezzi Online** - Valutazione dati e prodotti selezionati nel portale di monitoraggio dei prezzi di vendita dei prodotti di giardinaggio presentati da Competitoor.
- **4 Colors** - Formatori di Business Channel interverranno su innovative dinamiche e modalità di comunicazione con clienti e collaboratori.
- **Bonus Verde e detrazioni fiscali** - Aggiornamento situazione sugli incentivi fiscali per le macchine ed attrezzature da giardino

## GLI STATI GENERALI DEL VERDE PUBBLICO A TORINO

Nella settimana dal 18 al 24 novembre 2019 si tengono a Torino gli "Stati Generali del Verde", promossi dal Ministero dell'Ambiente. L'evento prevede un ricco programma di convegni e iniziative per riflettere sulla relazione che esiste tra la salute degli alberi e la salute dei cittadini, ed il ruolo che ciascuno può avere per migliorare l'infrastruttura verde delle proprie città. Assogreen patrocinerà l'iniziativa e durante le varie giornate di svolgimento della manifestazione i soci, che riceveranno un invito personale con il programma dettagliato dell'evento, avranno l'occasione di incontrare colleghi ed operatori del circuito green, in una cornice speciale dedicata al mondo del giardinaggio e del verde. Grazie alla collaborazione con i colleghi di Assofloro potremo sviluppare argomenti di comune interesse con l'obiettivo di ottenere risultati importanti per il nostro lavoro.





## BONUS VERDE E DETRAZIONI FISCALI

Nel recente “Decreto Clima” (Decreto Legge n. 111 del 14 ottobre 2019) è assente il Bonus verde, la misura, introdotta dalla legge di Bilancio 2018, ha consentito la detrazione del 36% delle spese sostenute entro il 31 dicembre 2019, fino ad un massimo di 5.000 euro, sugli interventi di sistemazione a verde degli immobili ad uso abitativo o sugli interventi effettuati sulle parti comuni esterne dei condomini.



Riteniamo che la mancata reiterazione del provvedimento sia una scelta da contrastare in quanto le agevolazioni fiscali rappresentano uno strumento importante per stimolare lo sviluppo economico sano di diversi settori.

Assogreen, con a fianco Confcommercio nazionale, sta lavorando con l'obiettivo di ottenere l'estensione delle agevolazioni e detrazioni fiscali per l'acquisto di macchinari ed attrezzature per la cura e manutenzione del verde nuovi e con caratteristiche che tutelino l'ambiente e l'operatore.

A tal proposito appoggiamo con forza la posizione delle Associazioni del circuito “green” nel richiedere la riconferma strutturale e l'ampliamento della sua applicazione ai settori complementari del florovivai-smo. Realizzare aree verdi nuove, incrementare la presenza di alberi e vegetazione sul territorio sono uno strumento fondamentale per combattere in modo attivo i problemi ambientali, e migliorare la qualità della vita di ognuno di noi. Ribadiamo quanto sia necessario che queste aree vengano mantenute con le attrezzature adeguate, a basso impatto ambientale, che rientrino nei canoni di riduzione delle emissioni, che permettano di fare mulching (riciclaggio dei residui di erba tagliata) e che riducano il trasporto su gomma! La detrazione fiscale può ritenersi uno strumento corretto per stimolare acquisti consapevoli, per combattere la contraffazione, per fare emergere il sommerso in modo sano e concreto. Come Associazione ci impegneremo ancora per raggiungere obiettivi condivisi e utili a tutti!

Marketing

# MG

Giardinaggio

## SFOGLIA GRATIS ON-LINE LA TUA RIVISTA PREFERITA DI MACCHINE E ATTREZZATURE DA GIARDINAGGIO



Clicca sul *banner centrale* o sul *bottoncino arancione* RIVISTA ON-LINE per accedere immediatamente a tutti i contenuti digitali!

Potrai leggerla da qualsiasi personal computer, tablet e smartphone e accedere comodamente anche ai numeri arretrati.



Seguici anche  
su Facebook

Inoltre se ti iscrivi alla nostra newsletter settimanale sarai sempre aggiornato su tutte le novità del settore.

**Accedi alla rivista on-line**

**<http://www.ept.it/menu-leggimi.html>**

Tieniti sempre  
aggiornato...

Iscriviti alla nostra  
newsletter!



**www.ept.it ...e sei subito ONLINE!**

# NUOVE FORBICI ELETTRONICHE TIGERCUT



È iniziata la  
campagna di lancio.

Contattaci subito per  
saperne di più o per una  
dimostrazione!



Scopri di più su [active-srl.com](http://active-srl.com)

INQUADRA  
CON IL TUO  
SMARTPHONE

