

# MIG

Organo ufficiale di



N.303 - OTTOBRE 2025 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)

# GRINDER



POWERED by  
**HONDA**™



100% Made in Italy

GRIN  
PRESENTA  
BIOCH 100  
DRIVE



INNOVATORS' CHOICE SINCE 2005



# GRIN®

CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

## BIOCH100 DRIVE

Il nuovo biotrituratore - cippatore GRIN per i professionisti del verde, che tritura potature fino a 100mm di diametro... **In ogni situazione, un cippato perfetto!**

MYGRIN.IT



**C'** è chi accelera, inevitabilmente. E chi non molla di una virgola. Sempre più incalzante il ritmo della batteria, sempre più fiere e logiche le quote che conserva la macchina a scoppio. Una partita nella partita, fra scelte anche senza compromessi ed un futuro che produttori e distributori stanno riscrivendo giorno dopo giorno. Col rivenditore a far da grande ago della bilancia, con l'utilizzatore finale ad orientarsi di conseguenza, col mercato sempre più curioso di capire come il quadro s'evolgerà. Il giardinaggio è ripartito alla grande a settembre, fra gli ultimi squilli della stagione e i primi mattoni sistemati dalle aziende per preparare al meglio la prossima. Tanta batteria, il giusto scoppio, distanze da aggiornare, numeri da ricalibrare. Bell'adrenalina, nel dietro le quinte, fra i grandi gruppi e i vari marchi. Fra chi percorrere fedelmente ormai un sentiero solo e chi continua a viaggiare sul doppio binario. Evoluzione continua, la ricerca della perfezione, macchine sempre più performanti ma anche impreziosite nel design, batterie dalla durata sempre maggiore. Anche per il più esigente dei professionisti. Di qua e di là, col prodotto a scoppio a guardare dall'alto e a far raffronti fra quel che era una volta e quel che è adesso. Lo scenario di ieri, quello di oggi e una proiezione verso quello di domani. Doveroso proiettarsi oltre.

Bisogna adesso solo attendere, mettersi alla finestra. Anche confrontandosi fra colleghi specialisti, tutti su un sentiero ma ad un certo punto con un bivio che porta in più angoli. Anche parecchio lontani. Il campo è ampio, le risposte in arrivo, la frenesia sempre maggiore. C'è un 2026 da imbastire, magari un nuovo indirizzo da prendere, di sicuro un aggiornamento doveroso da fare. Obbligatorio, quando la velocità è così alta. Fra novità e punti fermi, idee da tradurre in macchine di valore e modelli storici ancora attualissimi. Battaglia di numeri in arrivo, cercando di dare lo stesso peso alla qualità. Condizione essenziale. Giusto perché il rivenditore abbia tutti gli strumenti per giocarsela al meglio. Così come i sacrosanti margini. E tutto il resto.



## EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

**Direttore Responsabile**

Elisabetta Bellomi  
e.bellomi@ept.it

**Direzione, Redazione, Amministrazione**

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona  
Tel. +39 348 3908541

www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

Pec: ept@pec.it

**Redazione**

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

**Impaginazione**

Studio MG

**Pubblicità e Sviluppo**

**EPT**

Tel. +39 348 3908541

www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

**Stampa**

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

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

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

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

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

**INFORMATIVA**

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



# Entra in campo con la grinta di un campione!

## 3 POSSIBILITÀ DI ALIMENTAZIONE



**BATTERY**  
21.6V



**BATTERIA 12V**  
70-80AH



**BATTERIA AL LITIO**  
A ZAINO 888WH  
con convertitore  
di tensione

# SUPER BOMBER | BOMBER

Come può uno **scuotitore migliorare il risultato** del tuo tempo dedicato alla **raccolta olive**? Garantendoti la **massima resa** in termini di **quantità** e di **qualità**. Questo è ciò che ti offre la nostra linea Bomber. Tutte le macchine sono dotate di innovative **astine in nylon fibra di vetro** ad innesto rapido e di movimento oscillatorio della testa di raccolta. In più, con il nuovo modello **Super Bomber**, puoi scegliere tra **3 tipologie di alimentazione** e goderti un **comfort d'impiego** che a fine giornata fa davvero la differenza. **Vieni a scoprire tanti altri buoni motivi per scegliere la qualità Made in Volpi!**



In campo con te, dal 1879.



IRRORAZIONE / POTATURA / RACCOLTA OLIVE

[www.volpioriginale.it](http://www.volpioriginale.it)



### dalle aziende

- 26** RTK, precisione, alta qualità  
Kress, la firma della robotica
- 25** Marina, potere-Grinder  
Anche sulle foglie secche
- 30** Le grandi ragioni di Stihl  
«L'innovazione prima di tutto»
- 35** Milwaukee semplifica i trattamenti  
Potere e comfort sulle spalle
- 42** Super Zanetti Motori,  
il pacchetto è completo

### e-commerce

- 50** Il labirinto del web,  
ecco tutte le chiavi

### inchiesta

- 10** Mini-motoseghe,  
ascesa senza fine
- 44** Decespugliatori  
a favore di vento

### il punto

- 32** Alessandro Fontana  
«Meglio dell'anno scorso  
Ma in pochissimo tempo»

### l'opinione

- 58** Roberto Dose  
«Che le aziende ci indichino ora  
la strada da imboccare»

### marketing verde

- 62** Alessandro Di Fonzo  
L'albero delle mele marce:  
quando licenziare è inevitabile

### rubriche

- 36** News
- 64** Vetrina

### 67 Tuttomercato





®

# Minelli

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



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



# Einhell

ECCELLENZA NELLA BATTERIA.



» einhell.it

» Einhell Italia   

POWER X-CHANGE

 Einhell

SEALED  
TECHNOLOGY

POWER X-CHANGE

4.0Ah 18V

**1** BATTERIA.  
TEAM.  
RECORD MONDIALE.

Il ritmo di vendite continua a rimanere alto, perché il prodotto ben si sposa con le esigenze dell'utilizzatore in un mercato sempre più agile. La soluzione giusta per tanti piccoli lavori. Ed un trend ormai tracciato

## MINI-MOTOSEGHE, ASCESA SENZA FINE

**V**ento forte sul mercato, con raffiche sempre più intense e adrenalina a mille. I potatori a batteria stanno cambiando molte antiche regole e ridisegnando i contorni del taglio una volta esclusiva di certe motoseghe. L'entrata in scena è stata prorompente, il gradimento immediato, i numeri notevoli. La base è buonissima, fundamenta su cui le aziende stanno costruendo e accogliendo altri modelli. Per capire fin dove sarà possibile inoltrarsi, ingolositi tutti da spazi ancora inesplorati ed un terreno non ancora battuto del tutto.

**A PASSO SPEDITISSIMO.** Il coro è unanime, da parte di produttori e distributori. La mini-motosega a batteria sta svolgendo benissimo il suo lavoro, garantendo risultati e proiezioni rosee. Sempre aggiungendo qualcosa al pacchetto. «Il mercato dei potatori a batteria», il quadro dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «rappresenta oggi una delle nostre aree più dinamiche e promettenti. Forte della consolidata esperienza maturata nel settore, l'azienda è riuscita a comprendere a fondo le esigenze dei propri clienti, rispondendo con soluzioni sempre più



# INCHIESTA



Pellenc

innovative e performanti. L'approccio orientato all'innovazione ha portato allo sviluppo di una gamma completa di prodotti, capace di soddisfare le necessità che spaziano dalle semplici applicazioni domestiche fino agli utilizzi più complessi da parte dei professionisti. Negli ultimi anni, Blue Bird ha introdotto con successo tecnologie avanzate come motori brushless e batterie ad alta capacità, che hanno migliorato le performance riducendo al contempo l'impatto ambientale. Una risposta concreta alla crescente domanda di soluzioni ecologiche e durature».

«Siamo un'azienda artigiana e produttrice in particolare di attrezzature manuali e lame da taglio in genere. Perciò», la premessa di Paolo Gianola, titolare di **Falket**, «le motoseghe potatrici a batteria per noi sono un completamento della gamma. Tuttavia abbiamo notato che anche le motoseghe a batteria hanno un discreto mercato anche per una piccola azienda come la nostra e contribuiscono al trascinarsi delle vendite anche dei prodotti manuali».

«In termini di volumi», sottolinea Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «è sicuramente un mercato interessante, ovviamente la sua esplosione ha portato a molta offerta e ad una conseguente riduzione di marginalità, resta tuttavia un segmento interessante».

«Il mercato delle mini-elettroseghe», l'istintiva di Lorenzo Ladisa, responsabile prodotto di **Milwaukee**, «è per noi un settore strategico e in forte crescita già da diversi anni trainato dalla richiesta di strumenti leggeri, pratici e sicuri da parte dei professionisti. Non è più una nicchia, ma un comparto con grande potenziale di sviluppo».

potatori a batteria

## K.HYBRID

il meglio della tecnologia ibrida



## kolisfera

HYBRID

Premiato dalla  
FederUNACOMA  
di Bologna



Cippatori  
Arieggiatori  
Aspiratori

Costruiti  
per durare  
nel tempo

Per info e prenotazione test-drive:  
[agrinova@agrinova-italia.it](mailto:agrinova@agrinova-italia.it)  
tel: 049 574 2645

**AGRINOVA**  
Ceccato-Mantovani

«Il mercato delle mini-motoseghe potatrici a batteria», racconta Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli S.r.l.**, «continua a crescere rapidamente e rappresenta ormai una componente fondamentale del settore del giardinaggio e della manutenzione del verde. L'attenzione crescente verso soluzioni ecologiche, la facilità d'uso e l'assenza di emissioni nocive hanno reso questo segmento sempre più attrattivo per professionisti e aziende, consolidando la domanda sia sul mercato nazionale sia internazionale».

«Il mercato delle motoseghe a batteria», evidenzia Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «ha visto un incremento importante negli ultimi anni, soprattutto in funzione del grande ventaglio di offerte presenti sul mercato, in modo verticale e per ogni tipologia di utilizzatore. Oggi sono presenti motoseghe diversi modelli per ogni tipo di potatura e, soprattutto, potatore».

«Il mercato delle mini-motoseghe potatrici a batteria», conferma Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «sta vivendo una crescita molto significativa. Non si tratta più di un prodotto di nicchia: oggi è scelto sia dagli appassionati di giardinaggio che dai professionisti, e per Sabart rappresenta un ambito che negli ultimi anni ci ha dato grandi soddisfazioni.

Questi strumenti uniscono portabilità a prestazioni elevate, garantendo al tempo stesso un impatto ambientale ridotto. È proprio questa combinazione di efficienza, sostenibilità e versatilità che ne ha decretato il successo e che continua a trainarne la diffusione».

«Il mercato delle mini-motoseghe potatrici a batteria GTA 26/30/40», osserva Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «sta evolvendo in una categoria strategica e dinamica, con una crescita costante sia nel segmento consumer che professionale. Questi modelli rispondono a una domanda crescente di strumenti compatti, potenti e facili da usare per la cura del verde, la potatura e piccoli lavori di taglio. La varietà dell'offerta (GTA 26 per uso do-

mestico, GTA 30/40 per esigenze più avanzate) ci consente di intercettare target diversi, ampliando la penetrazione del brand nel mercato delle attrezzature a batteria. È un segmento che rafforza la nostra leadership nell'innovazione e nella sostenibilità».

«Per **Vesco**», il punto del titolare Nicola Del Vesco, «il mercato delle mini-motoseghe è davvero importante in quanto, essendo specializzati nella fornitura di attrezzi prettamente professionali, dobbiamo rispondere ad esigenze sempre crescenti. Oltre alle cesoie elettriche abbiamo pertanto sviluppato anche le mini-motoseghe per poter far fronte a necessità di taglio superiori a quelle che offrivano le semplici cesoie».

«Il mercato delle motoseghe», la premessa dell'ufficio vendite di **Volpi Originale**, «è un mercato importante per noi. Volpi, infatti, dopo un paio d'anni dall'introduzione della linea completa di forbici a batteria, ha affiancato anche una serie di diversi modelli di mini-motoseghe, funzionanti con la stessa batteria. La scelta è stata azzeccata, visto che è stata da subito registrata una vera e propria esplosione di richiesta sul mercato di potatori a catena con batteria. Nella gamma Volpi sono presenti sette modelli di potatori, che vanno dal modello più piccolo, dotato di barra da 5' e lubrificazione con sistema primer, fino a modelli più professionali con barra da 8', con lubrificazione automatica e con pompa elettronica. Chiudono la gamma i potatori su asta, ideali per raggiungere anche i rami più alti delle piante».

**IL GRANDE ATTIMO.** Il calcio di inizio in momenti diversi, per ogni attore. Anche se il risultato è stato alla fine lo stesso. Come d'altronde sta confermando il mercato, sotto ogni punto di vista. «Era chiaro da subito», la certezza di Thomas Goi di **Kress Italy**, «che il prodotto avrebbe avuto un clamoroso successo, perché con tutte le caratteristiche per essere universale».

«Pellenc», l'orgoglio di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è stato il precursore assoluto nel mercato delle attrezzature a batteria per agricoltura e giardinaggio, iniziando il suo lavoro in Italia nel 1997 con le prime forbici da potatura. Possiamo dire con grande orgoglio che la "vision" portata avanti negli anni ha dato grandi risultati».

«Sin all'inizio», spiega l'ufficio vendite di **Volpi Originale**, «abbiamo capito che, dopo aver introdotto sul mercato una gamma completa di forbici a batteria, era necessario introdurre anche



NOVITÀ  
2026

**solo**<sup>®</sup>  
by **AL-KO**



**RTK**



engineered in  
**GERMANY**

made in  
**AUSTRIA**



**VISION**



**AL-KO Garden & Home SRL**

Via Delle Industrie, 27  
I-20883 Mezzago (MB)

[www.alko-garden.it](http://www.alko-garden.it)

[info.garden@al-ko.com](mailto:info.garden@al-ko.com)



@alko\_gardentech\_it



ALKO Gardentech IT



@ALKOGardentechIT

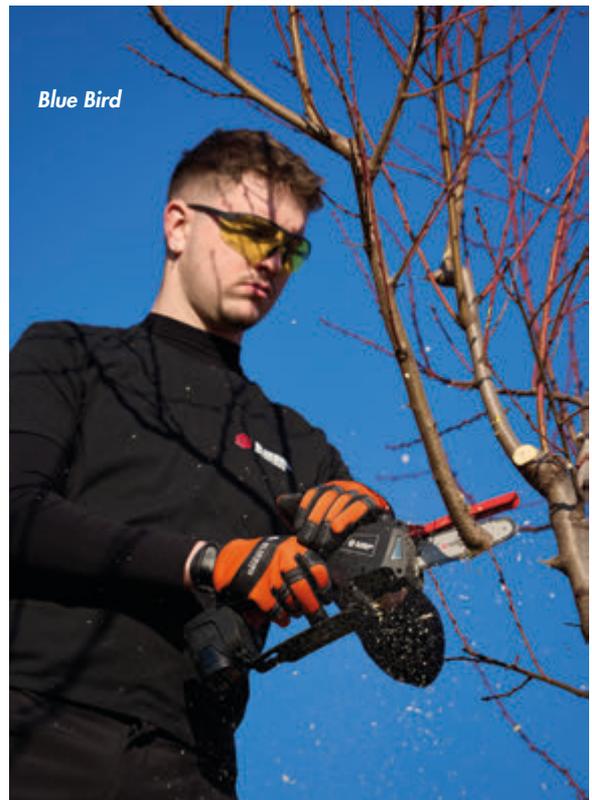
dei potatori a catena, funzionanti con la stessa batteria. In questo modo la clientela approcciata sarebbe stata enorme: ci saremmo rivolti non solo ai professionisti del taglio, bensì anche agli hobbisti, a coloro che effettuano pochi tagli in un anno, ma che sempre hanno bisogno di una mini-motoseghe a batteria».

«Il punto di partenza è stato nel 2020», riavvolge il nastro l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «con il lancio del potatore a mano CS 22-04. Da allora la gamma si è progressivamente ampliata con altri cinque modelli, caratterizzati da prestazioni tecniche sempre più evolute, fino a costituire una linea completa in grado di soddisfare sia gli appassionati che gli utenti più esigenti alla ricerca di strumenti affidabili. Accanto a questa linea sono stati sviluppati anche potatori a batteria a palo e telescopici, per offrire prodotti di qualità che possano affrontare lavori di potatura ad altezza variabili sino a 2.60 mt di altezza».

«I nostri quattro modelli di mini elettroseghe, sia 12V che 18V, o elettroseghe da potatura, sono per noi», il punto di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee**, «i maggiori driver della categoria in termini di volumi e questo spiega più di ogni altra cosa il potenziale di questo segmento di elettroseghe».

«Abbiamo capito il vero potenziale del modello GTA 26», assicura Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «fin dai primi test sul campo nel 2019, ma è stato il lancio nel 2020 a confermare la nostra intuizione: il mercato era pronto per una macchina compatta, potente e facile da usare. Il successo è stato immediato e travolgente, con una domanda superiore alle aspettative e scorte esaurite in tempi record. Essere i primi a introdurre una mini-motosega a batteria di questa categoria ci ha permesso di definire uno standard e aprire un nuovo segmento, oggi in forte espansione. La risposta degli utenti, sia privati che professionali, ha dimostrato che la cura del verde richiede soluzioni sempre più agili e sostenibili, e il GTA 26 ha saputo interpretare perfettamente questa evoluzione».

«Sono già cinque o sei anni che abbiamo le motoseghe a catalogo. Dapprima», spiega Paolo Gianola di **Falck**, «con un solo



modello professionale, il 4000T, affiancato poi da altri due modelli. Uno applicabile all'asta, il modello 4020T, ed un altro, il 4010T, che ha prezzi più contenuti e quindi orientato principalmente ad un mercato hobbistico, ma che sta avendo un buon riscontro in termini di vendite».

«Ci siamo avvicinati al mercato delle motoseghe in punta di piedi», dichiara Nicola Del Vesco, titolare di **Vesco Italy**, «perché questo genere di articolo veniva spesso associato al settore della deforestazione. Abbiamo però ben presto capito che poteva rappresentare un plus alla nostra gamma perché motoseghe così compatte e maneggevoli possono interessare molto anche a chi si occupa di potature e abbina le cesoie elettriche a motoseghine di questo tipo sfruttando, tra l'altro, la compatibilità delle batterie».

«Abbiamo iniziato ad esplorare il mercato dei prodotti a batteria già negli anni 2000 con lo sviluppo della nostra prima cesoia. In quella fase però», riconosce Sandro Minelli di **Minelli S.r.l.**, «i risultati furono inizialmente deludenti perché il mercato non era ancora pronto ad accogliere queste tecnologie. Nonostante ciò, abbiamo continuato a investire con costanza nello sviluppo di prodotti a batteria, tra cui le mini-motoseghe, convinti della validità della soluzione. Con il tempo,



Vesco

# OGNI OLIVO HA IL SUO OLIMPO

OLIMPO 23-56 E OLIMPO 23-56 AT | ABBACCHIATORI



## Gli abbacchiatori Olimpo amplificano i risultati.

Con la serie **Olimpo**, ogni raccolta è un'esperienza vantaggiosa: performance su misura grazie alla **compatibilità** con ben **tre batterie**, modalità di **velocità** regolabile, **potenza** senza eguali e senza interruzioni. Tecnicamente all'avanguardia, gli Olimpo sono **ergonomici, confortevoli e precisi**. Per alberi alti più di tre metri l'asta telescopica di **Olimpo 23-56 AT** è perfetta.

**Potenza massima** 1000 watt

**Ampiezza di lavoro** 500mm

**Compatibile con:** batteria standard (21V - 5Ah),  
batteria a zaino (50.4V - 18Ah),  
batteria al piombo 12V (tramite inverter opzionale)



Entra nel pianeta Blue Bird  
e scopri di più  
sugli abbacchiatori Olimpo

 **BLUEBIRD  
INDUSTRIES**

*We are Blue Bird*

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  



Minelli

la crescente consapevolezza della praticità d'uso e l'orientamento delle amministrazioni verso la riduzione dell'inquinamento hanno finalmente aperto la strada, confermando la bontà della nostra visione e del nostro impegno pionieristico.

«Abbiamo introdotto in gamma le mini-motoseghe potatrici a batteria», l'attimo fissato da Paolo Ferri di **Sabart**, «nel momento in cui la tecnologia ha raggiunto uno standard di autonomia capace di soddisfare i professionisti. Da quel punto in avanti, il lavoro poteva essere svolto a lungo e senza interruzioni, garantendo la stessa affidabilità di una macchina tradizionale ma con tutti i vantaggi della batteria».

**GRAN 2024.** In ogni archivio il capitolo relativo alle mini-motoseghe a batteria custodisce numeri interessantissimi ma anche grafici verso l'alto che raccontano obiettivi ambiziosi e strade non ancora percorse del tutto. Tempo al tempo,

anche se già guardarsi indietro e ripercorrere anche solo per un attimo l'ultimo anno non può che distribuire ulteriore energie e moltiplicare ulteriormente convinzioni già piuttosto marcate.

«L'ultimo anno è stato estremamente positivo. Abbiamo registrato», rivela Sandro Minelli di **Minelli S.r.l.**, «un aumento costante delle vendite, con una penetrazione più marcata in mercati chiave e una crescita del fatturato che ha superato le nostre aspettative. Siamo soddisfatti dei risultati raggiunti, ma continuiamo a puntare su innovazione e assistenza al cliente per consolidare ulteriormente la nostra posizione».

«Quello passato è stato sicuramente un buon anno», la fotografia di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «grazie soprattutto al lavoro svolto a fianco dei professionisti e alle importanti iniziative commerciali messe in campo».

«Siamo molto soddisfatti», commenta Paolo Ferri di **Sabart**, «dei risultati ottenuti nell'ultimo anno con le mini-motoseghe potatrici a batteria, che hanno incontrato un forte apprezzamento sul mercato. Proprio per questo continuiamo ad ampliare la gamma: a breve lanceremo un nuovo modello a marchio Forestal, progettato specificamente per i professionisti. Un attrezzo capace di offrire tagli netti e precisi, con un'elevata capacità di taglio e la solidità necessaria per affrontare anche le lavorazioni più impegnative».

«Sì, siamo decisamente soddisfatti. Nel 2024», rivela Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «abbiamo registrato una crescita significativa nella gamma dei potatori GTA, grazie all'ampliamento dell'offerta e alla continua evoluzione della domanda verso soluzioni compatte e a batteria. Nel



primo semestre del 2025 la crescita è proseguita, pur in un contesto di maggiore stabilità del mercato. Questo conferma la solidità del segmento e la forza del brand Stihl nel guidare l'innovazione. I risultati riflettono una strategia vincente: ascolto del cliente, qualità del prodotto e capacità di anticipare le tendenze. Continuiamo a investire per consolidare la leadership e offrire valore aggiunto a utenti sempre più esigenti».

«I risultati della prima parte dell'anno sono stati davvero positivi», il bilancio dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «trainati soprattutto dal fatto che l'azienda continua a investire in ricerca e sviluppo per mantenere la sua posizione di protagonista nel mercato, ampliando costantemente la propria offerta. L'adozione di tecnologie all'avanguardia e l'attenzione a soluzioni ecologiche restano fattori determinanti di questa crescita».

«Nonostante la stagnazione generale del mercato a batteria», osserva Paolo Gianola di **Falket**, «quello delle motoseghe ha tenuto abbastanza bene. Notiamo che anche i rivenditori sono soddisfatti sia della qualità del prodotto che del servizio post vendita, per eventuali riparazioni o ricambistica».

«Risultati i nostri», racconta Thomas Goi di **Kress Italy**, «ancora importanti ed in crescita, ci riteniamo soddisfatti. Ma c'è ancora da fare».

«I risultati dell'ultimo anno», la soddisfazione di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee**, «sono stati estremamente positivi, contraddistinti da una crescita elevata spalmata su tutti i mesi dell'anno. Il mercato non si accontenta più: servono prodotti che siano allo stesso tempo compatti e super performanti, e grazie alle nuove tecnologie di batterie, come le batterie Milwaukee Forge™ con super spunto e ricarica super rapida, abbiamo ormai raggiunto tale trade off».

«Il mercato è per noi», rileva Nicola Del Vesco di **Vesco Italy**, «è decisamente in crescita anche perché, negli anni, abbiamo ampliato la nostra offerta creando per ogni piattaforma di alimentazione (14.4 volt, 21.6 volt, 36 volt) una specifica mini-motosega alimentata con questo voltaggio». «Possiamo dirci molto soddisfatti dei risultati della scorsa stagione e le previsioni sono buone anche per la prossima. Infatti», la proiezione dell'ufficio vendite di Volpi Originale, «pensiamo che la vasta proposta di mini-motoseghe che abbiamo nel nostro catalogo, sia per l'hobbista che per il professionista, sia in grado di accontentare le necessità di una clientela ampia».



Kress

**EVOLUZIONE CONTINUA.** La velocità finora è stata altissima, fra tante stazioni già occupate ed altre da approssicare strada facendo. Ognuno con la sua strategia adesso, guardando in avanti fra soluzioni nuove e posizioni da consolidare.

«La domanda di mini-motoseghe a batteria continua a crescere in modo costante. Sempre più utenti», il punto di Paolo Ferri di **Sabart**, «le scelgono per la loro praticità e semplicità d'impiego, caratteristiche che le rendono ideali sia per piccoli lavori domestici che per un utilizzo professionale. Alla base di questa evoluzione c'è l'innovazione tecnologica: le batterie agli ioni di litio, ad esempio, garantiscono oggi prestazioni nettamente superiori rispetto al passato, con una maggiore autonomia e tempi di ricarica sempre più rapidi».

«Il mercato dei potatori a batteria come la gamma GTA», il quadro di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sta vivendo una trasformazione profonda, spinta da esigenze di praticità, sicurezza e sostenibilità. Dalla GTA 26 alla più recente GTA 40, la risposta del pubblico è stata estremamen-



Einhell



Stihl

te positiva, con una domanda in crescita sia tra gli utenti privati che tra i professionisti del verde. L'evoluzione del mercato si riflette nella ricerca di strumenti sempre più compatti, performanti e sicuri: caratteristiche che Stihl ha saputo anticipare, essendo il primo a introdurre questa tipologia di prodotto. Oggi il segmento dei potatori a batteria non è più una nicchia, ma una categoria consolidata e strategica, dove l'innovazione continua e l'affidabilità del marchio fanno la differenza». «È normale che dopo diversi anni a ritmi elevati ci sia un rallentamento», allarga il campo Thomas Goi di **Kress Italy**, «ora assumeranno un ruolo importante i prodotti che hanno caratteristiche differenzianti».

«Attualmente, come noto, il mercato», la premessa di Nicola Del Vesco di **Vesco Italy**, «è inondato di prodotti tutti simili. Probabilmente, come già avvenuto in molte altre categorie merceologiche degli elettrotensili, si distinguerà chi riuscirà a creare un rapporto di fiducia con il cliente attraverso prodotti affidabili e con un servizio post-vendita ineccepibile».

«Il mercato», sottolinea Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sta sicuramente ampliando il proprio bacino di utenza. Se fino a pochi anni fa la batteria era proposta soprattutto ad un pubblico professionale, oggi è presente sul mercato una gamma di utensili più verticale in grado di andare a "pescare" da ogni tipologia di utilizzatore, dal professionista all'hobbista. Per questo, un aspetto fondamentale è riuscire a far capire in modo preciso quali sono le peculiarità di ogni attrezzo proposto».

«Il mercato in generale dei prodotti a batteria», la fotografia di Paolo Gianola di **Falket**, «ci sembra in una fase stagnante, molti attori sul mercato hanno causato un lieve rallentamento».

«Negli ultimi anni», premette l'ufficio vendite di **Volpi Originale**, «il mercato è cambiato molto. Da quando l'abbiamo approcciato, come ci piace ricordare, tra i primi in Italia, abbiamo subito notato un fortissimo interesse in questo settore da parte degli addetti ai lavori. Quest'intuizione è stata corretta, ne è la prova il fatto che ad oggi, moltissimi competitor hanno deciso di approcciare il mercato dei potatori a catena a batteria, che si sta facendo sempre più ricco di offerta, ma anche di scarsa qualità».

«Il mercato delle mini-motoseghe a batteria», il quadro di Sandro Minelli di **Minelli S.r.l.**, «mostra un'evoluzione verso prodotti sempre più leggeri, potenti e sicuri, con una crescente richiesta di autonomia e performance elevate. Le innovazioni tecnologiche nelle batterie e nei motori brushless stanno guidando questa trasformazione, aprendo nuove opportunità anche per applicazioni professionali su larga scala».

**IL GIUSTO POSIZIONAMENTO.** Dall'hobbista al professionista, dall'utilizzatore occasionale al manutentore che non si ferma mai. La forbice è ampia, estremi di un mercato più che mai vivo. «Sicuramente su vasta scala», evidenzia Thomas Goi di **Kress Italy**, «la clientela privata, tuttavia anche utilizzatori professionali per lavori di rifinitura si sono equipaggiati».

«**Pellenc**», l'indirizzo di Marco Guarino, «si rivolge principalmente ad un target di utilizzatori professionali e semi-professionali. Un utilizzo prolungato delle attrezzature fa sicuramente percepire in modo ancora più netto quali sono i reali vantaggi sia dal un punto di vista fisico fra ergonomia, leggerezza e vibrazioni ridotte che da quello economico, vedi nessun consumo di carburante e maggiori possibilità di impiego. Allo stesso modo, stiamo ampliando la nostra gamma di attrezzature in modo da offrire soluzioni ideali per ogni tipologia di utilizzatore».

«Il prodotto **Milwaukee**», la base di Lorenzo Ladisa, «va in mano al professionista, che, avendo sperimentato sul campo la potenza di tali soluzioni, le predilige ad alternative più gravose in termini di peso e ingombro».

«Il prodotto», evidenzia Sandro Minelli di **Minelli**

# VESCO

ITALY

## GALAXY CORDLESS



CON  
TECNOLOGIA  
**CORDLESS**  
AUTONOMIA  
GARANTITA  
FINO 1 GIORNO DI LAVORO\*

**DESIGN  
ASSOTTIGLIATO**



**SENZA FILI**  
TECNOLOGIA  
CORDLESS



**BATTERIA MULTIFUNZIONE**  
COMPATIBILITÀ CON TUTTA LA  
GAMMA POTATURA CORDLESS



**ULTRALEGGERO**  
TESTA IN TECNOPOLIMERO  
ASTA TELESCOPICA 100% CARBONIO



**ALTA PRODUTTIVITÀ**  
MOVIMENTO LATERALE  
CONTRAPPOSTO

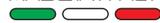


**MANEGGEVOLE E BILANCIATO**

MASSIMA LIBERTÀ DI MOVIMENTO, LEGGEREZZA E CONFORT GENERALE  
NEL LAVORO ANCHE GRAZIE AL PERFETTO EQUILIBRIO DELL'ATTREZZO

\*a seconda dell'uso e delle condizioni di lavoro

MADE IN ITALY



SCOPRI DI PIÙ SULLA NOSTRA INTERA GAMMA DI ATTREZZI PER LA POTATURA SU: [www.vescoitaly.it](http://www.vescoitaly.it)





S.r.l., «ha conquistato in particolare i professionisti della manutenzione del verde e i giardinieri esperti che necessitano di strumenti affidabili e performanti. Inoltre, grazie alla facilità d'uso e alla sicurezza integrata, il prodotto sta conquistando anche utenti che cercano soluzioni professionali ma pratiche per piccoli interventi di potatura».

«Il prodotto GTA 26», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ha conquistato una fascia di clientela molto ampia, ma in particolare ha trovato grande successo tra gli utenti privati e gli appassionati del fai-da-te, che cercano soluzioni pratiche, sicure e facili da usare per la cura del verde domestico. La sua leggerezza, la tecnologia a batteria e il design intuitivo lo rendono accessibile anche a chi non ha esperienza con attrezzi da taglio. Allo stesso tempo, i modelli più avanzati come il nuovo GTA 30 e GTA 40 stanno guadagnando terreno anche tra i professionisti del verde, che apprezzano la versatilità e l'efficienza per interventi rapidi. In sintesi, il GTA ha saputo intercettare un bisogno trasversale, diventando uno strumento di riferimento per chi cerca qualità e sicurezza in formato compatto».

«Abbiamo sempre puntato al target del cliente professionale che ha esigenze di qualità elevata. Questo», sottolinea Nicola Del Vesco di **Vesco Italy**, «non esclude però l'hobbista esigente, una tipologia di cliente che sta emergendo sempre di più. Mi spiego meglio: essendo ormai il mercato pieno di prodotti di bassa qualità a prezzi stracciati sempre più hobbisti stanno prendendo in considerazione la possibilità di spendere di più e

acquistare prodotti di qualità. Quindi anche che durino nel tempo».

«Con la gamma a batteria Extreme Line di Forestal che include anche la mini-motosega FOR20V (40 Wh)», la chiave di Paolo Ferri di **Sabart**, «abbiamo voluto rispondere in modo mirato alle esigenze di chi si occupa della manutenzione di parchi e giardini. Si tratta di una linea completa e versatile, pensata per soddisfare tanto le aspettative del professionista più esigente quanto quelle dell'utilizzatore privato che desidera strumenti affidabili e facili da usare».

«La nostra gamma di prodotti», l'istantanea dell'ufficio vendite di **Volpi Originale**, «è veramente completa, e per questo motivo siamo in grado di servire la clientela che necessita di un prodotto hobbistico, ma anche quella che richiede un prodotto professionale. Tutte le nostre mini-motoseghe sono dotate di un sistema di batterie multi-utensile, compatibili con quelle delle forbici, e permettono quindi all'utente di utilizzare la stessa batteria con vari attrezzi da taglio. Da sempre, inoltre, la nostra azienda punta sulla qualità e sull'assistenza post-vendita. Noi siamo convinti che un buon prodotto vada supportato da un ottimo servizio e per questo la Volpi ha organizzato sul territorio nazionale, oltre 200 punti di Centri Assistenza sul territorio nazionale, tutti formati e pronti a dare una assistenza completa sui prodotti Volpi».

«Inizialmente», racconta Paolo Gianola di **Falket**, «il prodotto semiprofessionale era acquistato da rivenditori specializzati che, conseguentemente, lo offrivano a utilizzatori professionali. Ultimamente notiamo che, in particolare con il modello 4010T, la gamma di utilizzatori si è allargata maggiormente anche a privati».

**AL CENTRO.** Sfumature, in varie forme. Macchine dall'alto peso specifico, i prodotti-copertina, la soluzione più illuminante. Ogni azienda col suo apripista.

La nuova elettrosegga a batteria **Einhell** Professional GP-PS 18/20 Li BL-Solo fa parte della famiglia Power X-Change e, con una lunghezza di taglio di 15 cm, è perfetta per potare, modellare e tagliare piccoli tronchi. È alimentata dal motore brushless Einhell, che offre maggiore potenza e una maggiore autonomia. Dopo la registrazione online, il motore è coperto da una garanzia di 10 anni. Con una lunghezza della barra di 19,2 cm, una lunghezza di taglio di 15 cm e una velocità della catena fino a 8 m/s, la sega è ideale per

NOVITÀ  
2026

**solo**<sup>®</sup>  
by **AL-KO**

**NUOVA  
GAMMA**



**EASY***pro*



**AL-KO Garden & Home SRL**  
Via Delle Industrie, 27  
I-20883 Mezzago (MB)

[www.alko-garden.it](http://www.alko-garden.it)

[info.garden@al-ko.com](mailto:info.garden@al-ko.com)



@alko\_gardentech\_it



@ALKOGardentechIT



ALKO Gardentech IT

Falket



un uso flessibile. La barra e la catena possono essere sostituite senza attrezzi e anche il tensionamento della catena è semplicissimo. Una protezione per le mani, un copricatena pieghevole e un'impugnatura soft-grip garantiscono sicurezza e comfort.

«Uno dei modelli di punta», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «è l'ultimo arrivato CS 23-05A, parte della gamma Elite: il risultato più avanzato delle innovazioni nel campo dei potatori a mano a batteria, combinando potenza, efficienza e maneggevolezza. Potente, compatto e preciso il CS 23-05A è il pensato per chi chiede performance superiori in spazi ridotti. Con tensione max 16.8 V e 500 W di potenza, monta una barra da 5" con catena ad alte prestazioni (1/4" - 1,1 mm), lubrificazione automatica per una manutenzione minima».

«Il modello 4010T», evidenzia Paolo Gianola di **Falket**, «è economico ma allo stesso tempo efficiente e funzionale in modo tale da permettere tagli veloci e precisi. Presenta la lubrificazione automatica, ed è fornito in pratica valigetta con due batterie da 25 V e 2Ah».

«Offriamo una macchina solo con la caratteristica principale di un'elevata velocità di taglio ed estrema forza. Inoltre», aggiunge Thomas Goi di

**Kress Italy**, «ha una particolare versatilità in quanto con la stessa batteria e caricatore alimentiamo anche decespugliatore, tagliasiapi, tosaerba, soffiatore». La sega da potatura KG343E.9 è stata progettata per un controllo senza sforzo in spazi ristretti. La sua struttura ultracompatta e leggera la rende ideale per potare rami, delimitare o modellare il giardi-

no con precisione. La barra da 12 cm offre tagli puliti e precisi, mentre il motore ad alta efficienza garantisce prestazioni fluide e affidabili.

Il prodotto-chiave di **Milwaukee** è sicuramente l'elettrosega per potatura da 18V M18 FHS20, compatta e potente, capace di tagliare legno fino a 20 cm di diametro grazie al motore brushless Powerstate™ e alla tecnologia Redlink Plus™. Garantisce fino a 180 tagli con una batteria M18™ HIGH OUTPUT™ da 5,5 Ah, offrendo prestazioni costanti e grande autonomia. È leggera, maneggevole, con grilletto a velocità variabile, lubrificazione automatica e denti in metallo per un controllo preciso. Compatibile con tutte le batterie M18™, è lo strumento ideale per professionisti e appassionati del verde che cercano potenza, affidabilità e praticità.

«Il nostro prodotto-chiave è il nuovo modello EnerQ2», il fermo immagine di Sandro Minelli di **Minelli S.r.l.**, «il nostro ultimo sviluppo nel settore delle mini-motoseghe a batteria. Di grande maneggevolezza e leggerezza che ne facilitano l'utilizzo anche in spazi ristretti o in lavori prolungati. Potenza elevata grazie al motore brushless di ultima generazione, capace di assicurare prestazioni costanti e affidabili. Due batterie ad alta capacità per garantire lunga autonomia operativa. Design ergonomico studiato per ridurre l'affaticamento dell'operatore. Sistema di sicurezza avanzato con doppio blocco. Compatibilità con aste telescopiche per raggiungere rami alti senza scale. EnerQ2 rappresenta la sintesi della nostra esperienza ventennale nello sviluppo di utensili a batteria: una macchina compatta, versatile e sicura, che combina leggerezza e potenza per offrire ai professionisti prestazioni al massimo livello».

La gamma Selion di **Pellenc** è composta da ben tre tipologie di motoseghe da potatura; dal Selion T, su asta telescopica fino a tre metri di lunghezza, al Selion M12 ad impugnatura manuale, passando per la variante C21 più tradizionale. Le caratteristiche fondamentali sono quelle della migliore tradizione Pellenc, ovvero grande ergonomia, leggerezza e precisione di taglio. La gestione automatica del flusso dell'olio contribuisce ad avere un taglio sempre pulito, mentre il freno catena elettronico assicura sempre il massimo della sicurezza durante il lavoro.

La mini-motosega a catena **Sabart** FOR20V della linea Extreme Line di Forestal unisce potenza e praticità. Grazie alla sua elevata capacità di

Sabart



 **KRAMP**

It's that easy.

# ATTREZZATURE FORESTALI?



**SÌ, LE ABBIAMO.**



**Scopri ora!**

taglio, rende le operazioni di potatura rapide ed efficienti, riducendo al minimo lo sforzo per l'utilizzatore. È equipaggiata con una catena da 1/4" x 1.1 (30 maglie) e una barra da 4", ed è dotata di interruttore di sicurezza e impugnatura ergonomica, elementi fondamentali per garantire un utilizzo confortevole e sicuro.

Un display integrato consente di monitorare in tempo reale il livello di carica della batteria al litio ricaricabile da 14.4V - 2.5Ah. Completano la dotazione una pratica valigetta contenente la mini motosega, la batteria e il caricabatterie.

Il nuovo **Stihl** GTA 30 rappresenta un'evoluzione significativa nella gamma dei potatori a batteria. Pensato per utenti privati esigenti e proprietari di grandi giardini, combina potenza professionale e massima maneggevolezza. Dotato di un motore EC da 400 W, offre una potenza di taglio costante, indipendentemente dal livello di carica della batteria. Il sistema di tensione automatica della catena consente un uso intuitivo e sicuro, mentre il copribarra di protezione flessibile garantisce visibilità e protezione durante il lavoro. Il design è compatto ed ergonomico, con impugnatura ambidestra, peso contenuto (1,5 kg senza batterie) e accesso rapido per la manutenzione. Il set include due batterie AS 2, un caricatore rapido AL 5-2 e una valigetta, per un'esperienza completa e pronta all'uso. La GTA 30 si posiziona tra la GTA 26 e la GTA 40, offrendo versatilità, precisione e comfort, ideale per potature, tagli di legna e lavori di manutenzione del verde.

«Attualmente», evidenzia Nicola Del Vesco di **Vesco Italy**, «il nostro prodotto-chiave è la mini-motosega X150, vista l'enorme versatilità che offre.

Perché ha diametri di taglio importanti (fino a 150 mm), bilanciamento perfetto del peso e la possibilità di essere anche utilizzata su asta telescopica. Inoltre con le medesime batterie lite-Pro54 è possibile alimentare pure le nostre cesoie X37, i potatori su asta X150AT così come il nostro nuovissimo abbacchiatore Galaxy Cordless XR21. Una novità assoluta per il mercato della raccolta delle olive. A breve sarà anche pronta la versione da 36 V con performance che si avvicinano ad una piccola motosega a scoppio, ma con dimensioni decisamente più contenute».

KVS5700 è il potatore della gamma Powercut di **Volpi** leggero e versatile. Funziona con la batteria multi-utensile V-BATTERY da 21.6V di Volpi Originale, che ne garantisce le performance ed è compatibile ed intercambiabile con una vasta gamma di altri potatori a catena, di forbici per la potatura e del nuovo scuotitore per olive Super Bomber. La macchina è equipaggiata con un motore brushless 700W, il serbatoio dell'olio è integrato ed il livello risulta visibile dall'esterno. La lubrificazione è semi-automatica, attraverso pompa elettronica. Questo potatore è dotato di doppio interruttore di sicurezza, catena da 1/4" con cover protettiva e barra da 5", display di visualizzazione, impugnatura ergonomica con protezione per la mano. Il kit completo è fornito con pratica valigetta per riporre l'utensile, due batterie ricaricabili al litio da 21.6V 2.5 Ah e caricabatterie a tre vie. Senza batteria la macchina ha un peso di soli 1,26 kg. Il quadro è variegato, la proposta sempre più ampia, la macchina ogni giorno più accattivante. Il presente assai intrigante, aspettando le prossime puntate.





Assistenza capillare e veloce oltre a grandi valori, secondo una missione portata avanti da tempo e rafforzata da una gamma dall'ottimo rapporto qualità-prezzo in grado di soddisfare ogni esigenza di taglio. Più una garanzia di tre anni per il professionista

# MARINA, POTERE-GRINDER

## ANCHE SULLE FOGLIE SECCHIE

**G**

**RINDER Marina Systems, tosaerba mulching professionale, è efficace anche sulle foglie secche.**

Il taglio mulching professionale di **Marina Systems** consente di prendersi cura del prato in modo totale anche durante la stagione autunnale quando le foglie coprono il terreno.

In primavera ed in estate il **GRINDER** taglia e macina l'erba in modo da far ricadere sul terreno i micro-residui.

**Quando cadono le foglie invece di rastrellarle o soffiarle conviene usare il GRINDER.**

Al suo passaggio le foglie letteralmente spariscono, vengono tritate e ricadono come polvere sul terreno, si risparmia tempo e come in estate quello che ricade diventa concime naturale.

Essendo residui molto piccoli si decompongono velocemente lasciando il prato forte e sano molto più a lungo.

**La gamma GRINDER conta ben 23 modelli differenti per ogni tipo di esigenza.**

Motorizzati a batteria con la power unit **EGO PU2700** o con le migliori motorizzazioni termiche del mercato: **HONDA, KAWASAKI, KOHLER e LONCIN.**

Si parte dai modelli più piccoli da 46 cm, per finire con i modelli professionali da ben 60 cm di taglio, per i quali **Marina Systems** offre addirittura la **garanzia di 3 anni al professionista!**

Un rapporto qualità/prezzo imbattibile, la linea di prodotti **GRINDER** è sempre più affermata e diffusa in tutta Italia e all'estero. Con la sua rete capillare di centri assistenza certificati, **Marina Systems** garantisce ai suoi clienti interventi tempestivi e un servizio assistenza di primordine.

Sul sito aziendale [www.marinasystems.it](http://www.marinasystems.it) sono disponibili tutte le informazioni relative ai prodotti, rivenditori autorizzati e centri assistenza sul territorio nazionale.



Soluzioni sempre più facili per il cliente, grazie a macchine assai innovative capaci di abbinare alto rendimento, totale affidabilità e grande semplicità. Dalla tecnologia Real Time Kinematic ad una lunga serie di altri valori aggiunti. Più il consenso del mercato

## RTK, PRECISIONE, ALTA QUALITA' KRESS, LA FIRMA DELLA ROBOTICA

**L**a robotica da giardino sta vivendo una crescita costante e i clienti sono sempre più orientati verso soluzioni smart, semplici e senza problemi.

Con la gamma 2026, **Kress** non si limita ad aggiornare i propri robot: introduce tecnologie che alzano l'asticella del mercato e mettono i rivenditori nella condizione di differenziarsi, attrarre nuovi clienti e fidelizzarli con un marchio già riconosciuto per affidabilità e innovazione.

La novità principale riguarda la navigazione. I nuovi robot combinano due tecnologie: una che permette la localizzazione satellitare con precisione al centimetro **RTK (Real Time Kinematic)**, e la seconda, che utilizza le telecamere per orientarsi anche dove i segnali satellitari sono disturbati, come sotto grandi alberi o tettoie. Risultato: un sistema di guida preciso, senza antenne in giardino e senza installazioni complesse. Per il rivenditore significa poter offrire un prodotto che supera una delle barriere più frequenti alla vendita.

Altra caratteristica distintiva è la rifinitura dei bordi: i robot **Kress** tagliano con una precisione di 0-2 cm, eliminando quasi del tutto il bisogno di rifiniture manuali. Questo aumenta la soddisfazione del cliente finale e dà al dealer un argomento di vendita forte e immediato.

L'intelligenza a bordo, invece, non si





limita a rilevare gli ostacoli: li interpreta. Il robot sa quando avvicinarsi, quando mantenere le distanze e, se si blocca, attiva un **auto-ripristino intelligente**. Per l'utente significa meno interruzioni, per il rivenditore meno richieste di assistenza post-vendita: una garanzia di affidabilità nel tempo.

Per i giardini più complessi **Kress** introduce la versione **4x4**, capace di affrontare pendenze fino all'80% (39°). Il design articolato mantiene sempre le quattro ruote a contatto con il terreno, garantendo stabilità e un taglio uniforme. Inoltre, la tecnologia che permette curve fluide senza danneggiare il prato rende il prodotto ideale per *clienti premium* che cercano soluzioni di alta gamma.

La gestione delle installazioni è flessibile: il cliente può scegliere la **mappatura automatica**, rapida e intuitiva grazie all'intelligenza artificiale,

oppure la **mappatura professionale** tramite mapping cart, che consente al rivenditore di offrire un servizio di installazione preciso e personalizzato. Due approcci che aumentano la soddisfazione dell'utente e aprono nuove opportunità di servizio per il dealer.

Completano la gamma accessori dedicati – garage protettivi, kit antintrusione, ruote all-terrain, sistemi autopulenti – che permettono al rivenditore di costruire pacchetti su misura e incrementare il valore medio dello scontrino.

Con le novità 2026, **Kress** non propone semplicemente un nuovo robot, ma un vero ecosistema pensato per semplificare l'esperienza del cliente finale e, allo stesso tempo, aumentare competitività e marginalità del punto vendita. È il momento ideale per i rivenditori che vogliono distinguersi dalla concorrenza e crescere con un partner solido, innovativo e già riconosciuto sul mercato.

**Vuoi diventare rivenditore KRESS?**  
**Richiedi informazioni tramite il form dedicato:**  
[kress.com/it-it/become-a-dealer](https://kress.com/it-it/become-a-dealer)



I rivenditori già partner possono invece fare riferimento al proprio referente di zona per ogni informazione sulle novità 2026.

# Aspen Fuels: ripartenza alla grande con qualità, salute e le promo d'autunno!

Ottobre è il mese in cui il lavoro riparte a pieno ritmo: giardini, boschi e cantieri richiedono il massimo da uomini e macchine. Proprio per questo Aspen Fuels Italia rinnova il suo impegno offrendo carburanti e lubrificanti di altissima qualità – Aspen 2T, Aspen 4T, Aspen D e l'Olio per catene Aspen – insieme a tre promozioni attive proprio ora, pensate per dare valore ai professionisti e ai rivenditori.

Con Aspen, lavorare meglio significa proteggere la salute, garantire prestazioni stabili e rispettare l'ambiente.



**Vuoi far conoscere gli accessori Aspen ai tuoi clienti?**  
Con un ordine di almeno 4 accessori Aspen, insieme al tuo ordine di benzina, riceverai subito uno sconto del 5%\* sulla fornitura della tua benzina alchilata!

Con l'acquisto di 240 litri di benzina alchilata ASPEN, ricevi in omaggio 3 taniche\* da 5 litri di ASPEN D – Diesel HVO!  
Un'occasione perfetta per farlo conoscere e apprezzare ai tuoi clienti.

\*L'offerta è valida fino al 31/10/2025. Per ordinare contatta il tuo agente di zona, oppure scrivi a [info@fortalezanet.it](mailto:info@fortalezanet.it) o chiama il (+39) 339 10 65 738.

 **ASPEN**<sup>®</sup>  
FUEL FOR PROFESSIONALS



## Olio per catene Aspen: efficienza e rispetto per l'ambiente

Aspen Bio Chain Oil è un olio vegetale per catene di motoseghe unico nel suo genere, pensato per garantire prestazioni elevate su tutte le catene e le barre. La sua formula esclusiva, basata su oli naturali e additivi selezionati, gli dona una straordinaria resistenza all'ossidazione: anche dopo lunghi periodi di inattività, la pompa e la catena restano protette e funzionanti.

La forza di Aspen Bio Chain Oil non sta soltanto nella sua adesione e nella sua capacità di lubrificazione, che rimangono efficaci anche nelle condizioni più estreme, ma nel suo equilibrio tra potenza e rispetto dell'ambiente. Resiste fino a -32 °C e, al tempo stesso, è facilmente biodegradabile (OECD 301D).

Un olio che non è solo tecnologia, ma un ponte tra l'ingegno umano e la natura: protezione, efficienza e sostenibilità racchiuse in una sola scelta.



Ordina almeno 120 litri di olio per catene Aspen e ottieni subito uno sconto del 20% sull'olio!

**Offerta valida fino al 30/11/2025.**

In più, con un ordine minimo di olio per catene effettuato in questo periodo, parteciperai automaticamente al grande concorso!

 In palio 2 fusti da 209 litri di olio per catene Aspen: verranno sorteggiati due rivenditori tra tutti i partecipanti e ciascuno riceverà un fusto in omaggio!

Un'occasione unica per risparmiare e vincere in grande!



[www.aspenfuels.it](http://www.aspenfuels.it)

L'incontro-stampa di Waiblingen, alle soglie del secolo di vita del gruppo, ha ribadito la linea dell'azienda di voler viaggiare in parallelo fra prodotti a scoppio e a batteria. Con un catalogo sempre più ampio e aggiunte in serie. L'Italia sta rispondendo benissimo

## LE GRANDI RAGIONI DI STIHL

### «L'INNOVAZIONE PRIMA DI TUTTO»

A

gile e pragmatica **Stihl**. A guardare in faccia il mercato, senza volerne indirizzare le correnti.

Senza deviarne il corso, plasmandosi ai gusti e alle necessità del cliente. Equidistante da macchine a scoppio e a batteria, unite solo sull'altare della qualità. «E dell'innovazione», la base di **Michael Traub**, chief executive officer di **Stihl**, in uno dei suoi passaggi-chiave dell'intervento che la mattina del 10 settembre ha aperto il biennale International Media Day.

A Waiblingen, nell'headquarter alle porte di Stoccarda, domina il **100**. Ovunque. Sulle magliette di chi ci lavora, nei corridoi, negli uffici ma soprattutto nella scintillante **versione limitata della MS500i**, spettacolare anteprima incastonata fra le celebrazioni del secolo di vita di Stihl del prossimo anno. Compresa la rivisitazione di una delle sue macchine più leggendarie. Negli ordinati parcheggi auto elettriche che immagazzinano energia, il giusto silenzio, il senso di modernità che si respira in ogni angolo, il verde dei prati a dominare la scena. La partita del domani è una sola. Una sfida già lanciata da un po'. La posizione di **Stihl** coerente fin dal primo momento. «L'equilibrio lo detterà il mercato, prodotti a batteria e a scoppio vivranno su parallele propulsioni che permetteranno al cliente finale, grazie ad un amplissimo portafoglio-prodotti, di decidere di volta in volta la soluzione più opportuna», l'istantanea di **Giulio Franceschi**, responsabile marketing di **Stihl Italia**,

azienda da cui è partito diciannove anni fa da stagista. Saranno venti nel 2026, proprio quando **Stihl** taglierà il secolo di vita.

Il cielo grigio di Waiblingen si fonde alla perfezione con l'arancione di **Stihl**. Così come l'azzurro, quando il sole sostituisce le nuvole e le macchine continuano a lavorare senza sosta sul campo. Testate, spiegate, provate e riprovate. Varie stazioni, tutte a trasmettere messaggi chiari. Ad anticipare il domani. Non c'è che l'imbarazzo della scelta, pane gustosissimo per i rivenditori verso



cui Stihl continuerà sempre più a concentrarsi. Con macchine dallo spessore sempre più elevato. «Per servire una clientela professionale, quella verso cui ci orienteremo ancor di più, occorre una rete davvero professionale», la direttrice disegnata da **Franceschi**, perfetto regista della trasferta tedesca insieme a **Giuliano Sordi**, un occhio sulle prove in campo e uno fisso su **Timbersports** di cui ha seguito passo dopo passo l'organizzazione del grande evento di Milano. Notevoli gli aggiornamenti e le aggiunte per il 2025 - 2026, destinate in particolare ai manutentori. Dal soffiatore a batteria BRA 280 B al decespugliatore FSA 250, dai rasaerba RMA 750 V, 756 V e 7 RV alla troncatrice TSA 350 e 500, fino al dispositivo di ricarica intelligente. Per il settore hobbistico presentate l'idropulitrice RE 140 Vario Control, il taglia rami ad asta HTA 30, la potatrice GTA 30 ed il decespugliatore FSA 70 e 110 R. Stihl è gruppo da oltre cinque miliardi di fatturato, ventimila dipendenti, presente in 160 paesi. L'Italia ha risposto bene, ancora una volta.

«La stagione è stata abbastanza positiva, ad agosto l'incremento era del 7,1%. Buon risultato, anche se leggermente inferiore alle previsioni. Sul bilancio grava però la siccità che ha colpito il Sud», la fotografia di **Massimo Gallo**, amministratore delegato di **Stihl Italia** dal suo ufficio di Cambiagio, ideale campo d'osservazione da cui cogliere sfumature che vanno ben oltre i numeri. Questione soprattutto di sensazioni, anche quelle da



Massimo Gallo, amministratore delegato di Stihl Italia



Giulio Franceschi, responsabile marketing di Stihl Italia

catturare direttamente alla fonte. «Mi sono ripromesso, almeno tre giorni al mese, di andare a trovare i rivenditori insieme ai nostri area manager. Per capire fino in fondo ogni sfumatura», il fermo immagine di **Gallo**, in costante e doveroso aggiornamento col mercato e le sue mille vie. Nelle tabelle di **Stihl** nel 2026 sommando i prodotti venduti dalle varie filiali europee quelli a batteria supereranno quelli a scoppio.

In Germania è già così da due anni, in Italia ancora no. La batteria è attorno al 30-35%, secondo una progressione naturale. Senza forzature in una direzione o nell'altra.

**Gallo** guarda verso Waiblingen, produzione sempre molto alta. Quasi a voler anticipare il mercato. «Stihl è stata un'azienda sempre in crescita, senza veri momenti di buio. Con radici profonde», la panorami-

ca di **Gallo**, «guardando a quel che sarà senza troppo guardarsi all'indietro. Capace di inanellare talmente tanti prodotti nuovi che quasi si fa fatica a starci dietro. Fiero di farne parte, soprattutto in un momento come questo». Poi un messaggio allo specialista, figlio del realismo della casa madre. Seguire il mercato vuol dire aprirsi anche all'online. «Il vento delle vendite», il punto di Gallo, «non si può fermare, giusto a questo punto trasformarlo in opportunità. Per tanti non è ancora così, ma quasi la metà del fatturato di alcuni nostri rivenditori è garantito dall'e-commerce. Giusto più che mai adesso investire nelle persone, soprattutto giovani che dialoghino coi giovani. E ribadisco: il rivenditore rimarrà sempre il nostro zoccolo duro».



# «MEGLIO DELL'ANNO SCORSO MA IN POCHISSIMO TEMPO»

**I** sessanta giorni del giardinaggio. Concentrati, densissimi, ma pochi. Alessandro Fontana fa due conti, in ogni senso. L'uragano è passato, sotto forma di giornate senza respiro e solidi fatturati. Restano più o meno otto mesi, l'autunno e poi l'inverno da riempire. Partendo da fermi, dopo tante alte velocità fra la primavera e l'avvio dell'estate. «Il picco è sempre più marcato, concentrato in un arco di tempo sempre più ridotto. Tanto che certi giorni di settembre sono sembrati quasi giorni di dicembre o gennaio», il punto di partenza di Fontana, già presidente di AssoGreen e quindi nella squadra di Federacma, titolare nella piacentina Rivergaro di Fontana 1950. «La stagione vera è durata da metà-fine marzo a metà maggio. Parecchio più lento già giugno, ancor di più luglio e agosto, qualcosa s'è fatto a settembre. Ma siamo rimasti lontani dal far davvero bene», l'altra istantanea di Fontana, prima di rituffarsi in quel periodo di fuoco in cui il punto vendita è stato letteralmente preso d'assalto. Tanto che il bilancio finale, al tirar delle somme, è stato buonissimo.

## Fontana, il risultato di quei due mesi così intensi?

«Il fatturato ha superato quello della stagione dello scorso anno. L'andamento è positivo. Abbiamo ottenuto di più in meno tempo. Un periodo di grande stress, di grande impegno ma anche di ottimi risultati».

«La stagione è stata intensissima da metà marzo a metà maggio, ormai il cliente acquista solo quando è necessario. Bene tutte le macchine, a parte un po' il decespugliatore. Adesso però c'è da riempire il resto dell'anno. E non sarà facile. Senza la vendemmia dei privati, senza i piccoli boscaioli, senza neve. Qualcosa dovremo inventarci...»

## Un'anomalia una stagione così breve o rischia di diventare una costante?

«Temo che rischi di diventare una costante. Perché ormai la gente affronta il problema quando ce l'ha. Senza prevenirlo. La gente fa anche fatica, come tutti. Quindi si vive nel quotidiano. Nessuno riesce a mettere via niente, quindi aspetta l'esigenza prima di muoversi davvero. Magari non sposta l'acquisto del trattorino fuori stagione, ma lo va a fare in stagione piena. Semplicemente perché non ha la possibilità di affrontare spese particolari se non quando proprio non può farne a meno».

## La sua riflessione di settembre qual è stata?

«La verità è che si rischia di dannarsi l'anima per tre mesi all'anno, perché poi in negozio da fare c'è ben poco».

## L'autunno?

«C'era. Fino a qualche anno fa a settembre c'era ancora la vendemmia, quando non c'erano solo le cantine ma anche una miriade di privati che si raccoglieva la sua uva e si faceva il suo vino. E



# BLACKOUT IMPROVVISO ENERGIA IMMEDIATA

Il **blackout** genera panico e interrompe la continuità delle attività.

I **Blackout Kit** Zanetti Motori offrono la risposta immediata e sicura, garantendo continuità senza interruzioni.

Ogni kit è composto da generatore e centralina ATS (Automatic Transfer Switch) che rileva l'interruzione di corrente e avvia automaticamente il generatore.

Per rispondere a ogni esigenza, i kit includono **generatori** con diverse caratteristiche:

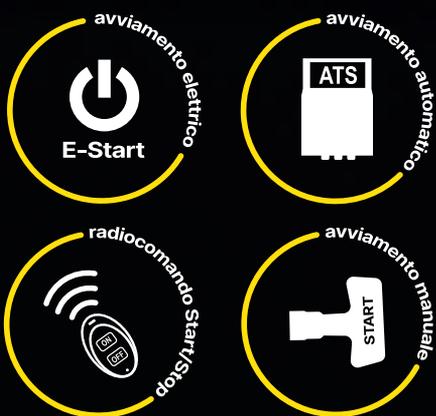
- benzina o diesel,
- silenziati o aperti,
- Inverter, full power o standard AVR.



## GENERATORE + CENTRALINA ATS

La combinazione che garantisce continuità, sicurezza e tranquillità. La soluzione definitiva al blackout.

**INVERTER** | **full power** | **AVR**  
220/380 | AUTOMATIC



Scopri tutti i prodotti  
ZANETTI MOTORI



zanettimotori.it

attorno a quel mercato c'era un discreto business. Vendevi le cesoie, le cassette, le botti. Prima fino a metà settembre si viveva molto di questo nella nostra zona, ora però è completamente sparito. Non c'è più nessun privato che si fa il vino in casa. Non lo fanno i giovani, non lo fanno le persone di mezza età. Più economico acquistare il vino già imbottigliato o in cartone. Ma non solo».

#### Cioè?

«Oltre alla vendemmia anche i forestali e il settore boschivo più tutti quei privati che si facevano la legna per conto proprio e poi andavano a rivenderla stanno un po' venendo meno. Anche quello era un bel contributo, almeno fino a gennaio-febbraio. Tutto drasticamente crollato. Probabilmente presto sparirà completamente, perché ci sono ormai delle soluzioni alternative oltre al grosso freno imposto dalla legislazione bloccando questi piccoli boscaioli che arrotondavano vendendo un camioncino di legna. Dobbiamo vivere quindi con quello che ci dà la pura stagionalità. Perché al di fuori della stagione è difficile trovare un prodotto che comunque ti garantiscano una resa ed una marginalità che ti permettano di star relativamente tranquillo nei periodi di calma lontani dalla primavera».

#### C'è un'alternativa?

«Nel nostro ambiente ne vedo ben poche. Noi avevamo tentato qualche anno fa con le stufe, ma anche lì vai a scontrarti con degli specialisti che da tempo sono sul mercato. Oltre a dover avere determinati parametri per poter eseguire le installazioni. Devi essere un termo-tecnico. Perciò abbiamo abbandonato quella strada. Erano per di più i cavilli e i costi di quel che il mercato ci rendeva veramente. Bisogna star a combattere contro tutto e tutti».

#### Stato d'animo?

«Pensieroso. Molto pensieroso. Prevedo l'inverno lungo e tosto».

#### Che vende di solito d'inverno?

«Vendicchiamo d'inverno. Sarebbe già qualcosa se riuscissimo a liberarci degli spazzaneve in magazzino che abbiamo da un po'. Perché, a volerla dire tutto, ormai dalle nostre parti non nevicava neanche più. Una volta venti-trenta macchine le vendevamo sempre, anche quando non nevicava perché comunque la neve era scesa l'anno pri-

ma. Adesso sono quattro o cinque anni che non succede. Più facile che il cliente di riacquistare la turbina che gli avevi venduto sette o otto anni fa che quelli che vorrebbero comprarne una oggi».

#### Però quei due mesi e mezzo...

«È andata alla grande, con tanto di incremento».

#### Che macchina l'ha sorpresa soprattutto?

«La quotidianità del traffico in negozio è stata costante in quel periodo. Era tutto un continuo. Gente che entrava di continuo giorno dopo giorno».

#### Ha venduto di tutto?

«Sì, dai rasaerba ai trattorini. È andato meno bene il decespugliatore, ma le altre macchine hanno tenuto tutte bene le quote di mercato che s'erano guadagnate in passato».

#### Qualcosa d'inventarsi da qui in avanti?

«Difficile inventarsi qualcosa, ma qualcosa bisogna pur fare per uscire ad avere altre entrate e a far cassa. Stiamo lavorando anche sul recupero crediti, perché l'esposizione rimane sempre elevata. Ma inventarsi dell'altro non è facile...».





Autonomia fino a dodici serbatoi per carica e produttività assicurata per un'intera giornata grazie alla tecnologia M18™ con elettronica Redlink™. Ed una gittata fino a 7,3 metri, per il lavoro intenso del professionista

## MILWAUKEE® SEMPLIFICA I TRATTAMENTI POTENZA E COMFORT SULLE SPALLE

**M**ilwaukee® conferma la sua leadership nell'innovazione a batteria con la nuova generazione della Pompa irroratrice, abbinata al serbatoio intercambiabile per prodotti chimici, progettato per soddisfare le esigenze dei manutentori del verde e dei professionisti del settore. Il cuore del sistema è la **tecnologia M18™ con elettronica REDLINK™**, che garantisce prestazioni costanti e affidabili. Il design a batteria elimina la fatica delle pompe manuali e consente un'erogazione continua, riducendo i rischi di affaticamento e infortuni dovuti a movimenti ripetitivi. Con la **batteria M18™**

**HIGH OUTPUT™ 3.0 Ah** si ottiene un'autonomia fino a dodici serbatoi per carica, assicurando produttività per l'intera giornata.

Il controllo della pressione rappresenta un punto di forza: il selettore a cinque modalità regola il **flusso da 0,4 a 3,1 litri al minuto**, permettendo applicazioni precise in contesti diversi.

**La nuova pompa irroratrice raggiunge fino a 140 psi (o 9.6 bar) e una gittata di 7,3 metri**, stabilendo un nuovo standard di categoria. Grazie al **serbatoio da 15 litri**, i professionisti possono affrontare attività impegnative senza interruzioni frequenti. *L'attrezzatura si dimostra ideale per la distribuzione di erbicidi selettivi e totali, fungicidi, insetticidi e fertilizzanti*

*liquidi, garantendo una copertura uniforme e precisa delle aree verdi.*

Un plus fondamentale è il design a sistema isolato: pompa, tubo, lancia e serbatoio sono completamente separati. Questo significa che il giardiniere può utilizzare la stessa base motore con due o più taniche diverse, ognuna dedicata a un prodotto specifico, senza rischiare contaminazioni incrociate e senza dover pulire accuratamente la lancia a ogni cambio di sostanza. Una soluzione pratica che fa risparmiare tempo e aumenta la sicurezza sul lavoro.

Particolare attenzione è stata posta al comfort: spallacci imbottiti, supporto lombare e cintura ventrale trasformano anche i lavori più lunghi in operazioni gestibili e meno gravose.

Con questo lancio, **Milwaukee®** arricchisce ulteriormente la piattaforma **M18™**, che oggi **supera i 315 utensili compatibili**, offrendo ai professionisti un ecosistema a batteria completo, versatile e senza compromessi.



milwaukee

## Husqvarna Serie 400 fra versatilità e prestazioni superiori

### Forsberg: «Noi, pionieri dal 1959»

Husqvarna presenta la sua ultima gamma di motoseghe della serie 400, disponibili da quest'autunno, pensate per la massima versatilità ed un uso frequente così come per offrire prestazioni superiori, durata e facilità d'uso per tutte le attività che vanno dai lavori forestali al taglio della legna da ardere. I nuovi modelli Husqvarna 445S e Husqvarna 450S presentano prestazioni di taglio, durata e tensione della catena migliorate, raffreddamento del motore ottimizzato e carter motore rinforzato per una maggiore durata del prodotto. «Siamo pionieri delle motoseghe dal 1959. È una grande responsabilità», il punto di Carolina Forsberg, product manager di Husqvarna, «progredire sulla base del nostro patrimonio, dato che i nostri clienti conoscono bene la nostra serie 400. Con la qualità e le prestazioni come fattori principali, abbiamo realizzato prodotti più durevoli e potenti. Credo che queste nuove motoseghe non solo andranno ad incrementare il nostro parco macchine, ma contribuiranno anche ad elevare gli standard del mercato». I modelli Husqvarna 445S e Husqvarna 450S sono dotati di carter rinforzato che rende il prodotto più durevole. Costruiti per affrontare tutte le attività di taglio con prestazioni migliorate, facilità d'uso e un design rinforzato per aumentare la durata del prodotto. Il motore X-Torq® da 2,2 kW garantisce migliori prestazioni ed esperienza di taglio. Questa nuova generazione di motoseghe è progettata per un funzionamento ancora più duraturo e confortevole, con vibrazioni ridotte grazie a un sistema di molle. I nuovi modelli presentano aggiornamenti di facile utilizzo, come le tacche di abbattimento colorate per una maggiore precisione nell'abbattimento, il dado della barra anti caduta e un tappo del serbatoio flip-up più facile da impugnare.



## Lagonigro e Zanetti Racing in grande spolvero al Cremona Circuit

### Podio meritatissimo. Più forte anche della bandiera rossa

Bella performance per Vincenzo Lagonigro e Zanetti Racing, impegnati al Cremona Circuit nella Coppa FMI, quinto round della classe Dunlop Cup 600. Una sfida importante, la più difficile dell'anno, data la scarsa possibilità di girare all'Angelo Bergamonti e per la quale s'è svolto solo un test poco prima. Come spesso accade, "less is more" e mai adagio venne così calzante dato lo strepitoso podio conquistato. Nelle prove, Vincenzo è andato sempre molto forte, tanto che in qualifica ha ottenuto il quarto tempo, sfiorando la pole position. Scattato molto bene al via, si è portato immediatamente in testa, imprimendo agli avversari un ritmo forsennato. Alla fine del primo giro però la corsa è stata fermata con bandiera rossa per un incidente che ha coinvolto due concorrenti, costringendo al rientro in pit-lane e ad una nuova partenza. Trascorsi oltre trenta minuti, tempo utile ai soccorsi e alle procedure di ripartenza, nel secondo start, Lagonigro si è ripetuto, balzando nuovamente al comando sulla sua Ducati Panigale V2. I rivali non hanno però tardato a farsi sotto, e a metà manche, ridotta ad otto giri come da regolamento, si è innescata una furiosa bagarre di "sportellate" e spettacolari sorpassi. Lotta che è costata a Lagonigro la prima posizione e tra un affondo e l'altro, è giunto terzo, firmando un podio meritato e messo nel mirino sin dalla scorsa gara. Infatti, le premesse erano ottime e quanto prodotto nelle scorse occasioni, ha portato un'escalation di segnali importanti, concretizzati nel momento più utile alla causa.



## L'evoluzione di Flormart: l'internazionalizzazione in primis

Si parte da Dubai, con 12 aziende del distretto di Saonara

Flormart, storico marchio del florovivaismo italiano, evolve e si trasforma in una piattaforma strategica per accompagnare le imprese nella transizione verso i mercati internazionali. La scelta di Padova Hall nasce dalla volontà di dare vita a un nuovo format più flessibile e orientato all'internazionalizzazione, capace di rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione. Flormart non si ferma: cambia forma, amplia gli orizzonti e rafforza la propria missione di promuovere il florovivaismo italiano nel mondo. La nuova fase si inaugurerà a



novembre a Dubai, in collaborazione con Venicepromex e il contributo della Camera di Commercio di Padova, con la partecipazione a MyPlant & Garden Middle East, dove saranno protagoniste 12 aziende del distretto florovivaistico di Saonara, pronte a incontrare buyer e operatori globali in uno scenario di grande visibilità e opportunità. Un'evoluzione che rappresenta, dunque, un ampliamento di prospettive: Flormart mantiene la sua riconoscibilità e rafforza il proprio ruolo come catalizzatore di relazioni e innovazione nel settore green. Padova, da sempre casa del marchio, continua a essere luogo di progettualità e visione. La trasformazione di Flormart si allinea alla strategia di sviluppo del quartiere fieristico, che sempre più si va configurando come distretto dell'innovazione, interconnesso con cittadini, mondo della ricerca e imprese, favorendo lo scambio di idee e la crescita economica del territorio. Insieme al nuovo Hub di Ingegneria dell'Università di Padova e a SMOACT Competence Center, fulcro del quartiere è Padova Congress, il Centro Congressi di Padova Hall che sta facendo registrare dati in crescita tanto nel numero dei partecipanti che nella dimensione media degli eventi, sempre più di carattere internazionale.

**GEROSA**  
GREEN SOLUTIONS

Importatore ufficiale Italia FÖRST

**FÖRST™**  
Rely on it

**CIPPATRICE TR8D**

55 HP | 8" | DIESEL

cippatrici di ogni dimensioni e potenza  
trainate e cingolate

per info vendita e test

[www.gerosasrl.it](http://www.gerosasrl.it)

[commerciale@gerosasrl.it](mailto:commerciale@gerosasrl.it)



## Emak, rinnovati i portali corporate dell'azienda e del Gruppo

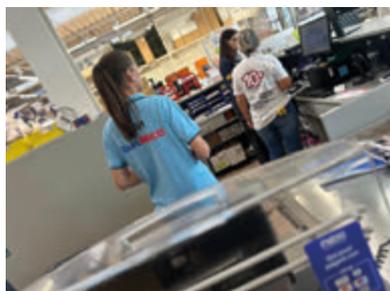
Ferretti: «Vogliamo raccontare chi siamo con più forza e chiarezza»



Sono online i nuovi siti di Emak Gruppo e di Emak - Outdoor Power Equipment, l'ultima tappa del percorso di redesign dell'intero ecosistema digitale di Emak. Infatti, dopo il rinnovamento dei siti di prodotto Efco, Oleo-Mac, Bertolini e Nibbi, anche i portali corporate si presentano oggi con una veste completamente aggiornata: tecnologia all'avanguardia, nuovi contenuti, design moderno e un'esperienza di navigazione più fluida. Il nuovo sito Emak Gruppo [www.emakgroup.it](http://www.emakgroup.it) nasce con l'obiettivo di essere un punto di riferimento affidabile e costantemente aggiornato per tutti gli stakeholder. Grande spazio è dedicato anche ai contenuti economico-finanziari. Il portale Emak [www.emak.it](http://www.emak.it)

si presenta come lo spazio digitale in cui l'azienda racconta sé stessa in tutte le sue dimensioni. Qui trovano voce i valori che guidano ogni scelta strategica, dalle aree dedicate a sostenibilità, diversità e inclusione, fino all'impegno concreto verso l'ambiente. Accanto a questo cuore valoriale, il sito apre le porte al mondo dell'innovazione, mostrando ciò che avviene nel polo tecnico di Emak. «Con il lancio dei nuovi siti», afferma Cristina Ferretti, communication, trade & digital marketing manager di Emak, «inauguriamo una nuova tappa del percorso di redesign dell'intero ecosistema digitale, con l'obiettivo di dare ancora più rilevanza alla nostra azienda e ai nostri marchi e di metterne in luce i valori. Vogliamo raccontare chi siamo con più forza e chiarezza, offrendo strumenti digitali capaci di esprimere la nostra identità e il nostro impegno verso il futuro».

## Dieci anni di e-commerce, il gran traguardo di Eurobrico



Eurobrico celebra con entusiasmo il decimo anniversario del proprio e-commerce, lanciato nel 2015 con un catalogo iniziale ridotto che oggi conta oltre quarantamila prodotti. Un traguardo che conferma la solidità del progetto digitale e la capacità di

rispondere alle esigenze di una clientela ampia e diversificata, nel segno dell'innovazione e della vicinanza al territorio, con l'orgoglio di essere un'azienda tutta italiana. Oggi l'e-commerce Eurobrico propone un'ampia gamma di soluzioni: attrezzature professionali per il fai-da-te, macchinari per officina, cassette e mobili da esterno, un importante catalogo di arredo casa con mobili, divani e arredamento. Oltre a soluzioni per il riscaldamento decorazione e professionale. Un'offerta completa che spazia dall'hobbista fino al profilo più professionale, resa possibile dall'approccio omnicanale di Eurobrico che affianca ai negozi fisici un portale online ricco e costantemente aggiornato.

## JLG protagonista al GIS

Hinowa sempre più centrale

JLG ha confermato al GIS, la rassegna di Piacenza di fine settembre, la propria presenza con un'ampia gamma di prodotti e soluzioni innovative. Anche per l'edizione 2025 JLG ha scelto di accogliere i visitatori insieme a Hinowa in un'unica area espositiva. Lo spazio tra i rispettivi motorhome ricrea un'oasi condivisa che rappresenta la strategia di integrazione avviata dopo l'ingresso di Hinowa, azienda veronese leader nelle piattaforme cingolate, nel gruppo JLG. Fra i segnali tangibili della sinergia del gruppo il rafforzamento del polo produttivo di Nogara, oggi vero centro di comando JLG in Italia dove, oltre alle piattaforme cingolate Hinowa, vengono realizzati anche alcuni modelli selezionati di piattaforme a braccio diesel ed elettriche JLG. Una scelta strategica che consente di ottimizzare la logistica, ridurre i tempi di consegna, abbattere i costi di trasporto e, soprattutto, contribuire a una supply chain più sostenibile, corta e controllabile.





Husqvarna®



OFFERTE AUTUNNO 2025

Scopri le offerte Husqvarna, con una selezione di prodotti pensati per semplificare ogni tuo lavoro all'aperto.

# Arriva l'autunno... e le offerte Husqvarna

## Affronta la stagione con potenza e precisione

L'estate ci saluta e al suo posto accogliamo l'autunno con i suoi paesaggi mozzafiato, caratterizzati da foglie dorate e temperature più fresche. Ma non è solo questo, è anche il momento ideale per prepararsi ai lavori di manutenzione del giardino, per affrontare al meglio l'arrivo dell'inverno. Husqvarna è qui al tuo fianco con le **offerte Autunno 2025**. Attrezzati al meglio con **strumenti di alta qualità**, progettati per facilitare le tue attività di cura e manutenzione del verde.



SFOGLIA IL VOLANTINO ONLINE

Scopri tutte le offerte Autunnali Husqvarna 2025  
Visita [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com) o inquadra il QR



## Novità per la gamma motoseghe serie 400

Scopri Le motoseghe di nuova generazione **serie 400**. **Husqvarna 455S e 450S**, ideali per i proprietari terrieri che vogliono affrontare ogni sfida con facilità e potenza. Dal **design rinnovato** alle **performance e resistenza migliorate**, queste due nuove macchine sono pronte a diventare il tuo alleato di fiducia.

MOTOSEGA  
**445S** **NOVITÀ**



Prezzo di listino **599 €**

MOTOSEGA  
**450S** **NOVITÀ**



Prezzo di listino **649 €**

## NUOVA HUSQVARNA 564 XP® A INIEZIONE ELETTRONICA



### Evento di presentazione **nuova 564 XP®**

Più di 70 rivenditori provenienti da tutta Italia hanno preso parte al lancio ufficiale della nuova motosega **Husqvarna 564 XP® - Fuel Inject**, in una giornata interamente dedicata all'innovazione e al confronto. Dopo un'introduzione iniziale, i tecnici ufficiali Husqvarna, affiancati da **Gabriele Dovier, Husqvarna H-team Brand Ambassador e formatore IFI - Istruttori Forestali Italiani**, hanno potuto mettere alla prova la motosega, testando dal vivo le sue straordinarie prestazioni. La motosega ha saputo stupire, grazie alla **tecnologia a iniezione elettronica del carburante** che offre **prestazioni costanti, accelerazione immediata** e una **velocità di taglio superiore**.



# Le prestazioni che ti aspetti, a batteria

I prodotti a batteria Husqvarna rappresentano l'innovazione perfetta per chi cerca **potenza, praticità e rispetto per l'ambiente**. Con un'autonomia all'altezza dei compiti più difficili e prestazioni equiparabili ai modelli a scoppio, questi prodotti offrono un'esperienza **di lavoro più silenziosa e comoda**. Nessuna emissione diretta e una manutenzione minore: ti basterà caricare la batteria per iniziare a prenderti cura del tuo spazio verde. Inoltre, i prodotti sono **leggeri e maneggevoli**, ideali per lavorare con facilità anche nelle aree più difficili. Nell'ampia offerta puoi trovare macchine, batterie e caricabatterie ideali sia per uso professionale che domestico.



## La seconda batteria è in omaggio

Una batteria in più significa più autonomia, meno interruzioni e la libertà di affrontare ogni giornata di lavoro senza problemi.

Quando si parla di lavoro professionale, ogni dettaglio conta. Per questo abbiamo pensato a un'offerta esclusiva per farti ottenere sempre il massimo dalle tue attrezzature. Acquista una **macchina a batteria professionale della serie 500i** tra quelle selezionate in offerta e una **batteria 40-B220X o 40-B330X** e ricevi in **omaggio** una **batteria BLi200** del valore di 319€.

Promozione valida dai Rivenditori Autorizzati aderenti fino al 31/12/2025.



## MOTOSEGA CON FRIZIONE T542i XP® **PIÙ ENERGIA**



⚡ Potenza **1,8 kW**

🌀 Velocità catena **24 m/s**

⚖️ Peso\* **2,9 Kg**

\*senza batteria e attrezzatura di taglio

Passo catena .325" mini | Lunghezza barra 35 cm

**839€** **719€** Solo corpo macchina

## Husqvarna T542i XP®

Progettata per arboricoltori e tree climber, la motoseghe a batteria da potatura **Husqvarna T542i XP®** combina **l'energia di avviamento della frizione centrifuga** a tutti i **vantaggi della batteria**, offrendo **prestazioni eccezionali**, senza compromessi sulla leggerezza e la manovrabilità. Con un design pensato per resistere alle condizioni più difficili, garantisce una durata prolungata e un taglio preciso, riducendo al minimo il disturbo acustico e le vibrazioni. **Questa macchina fa parte della promozione più energia.**



### MAGGIORI INFORMAZIONI

Scopri tutti i dettagli della promozione sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com) o inquadra il QR



OFFERTA

TANICA COMBI

OFFERTA

CARICABATTERIE MULTI-RACK

## La potenza che scegli, l'affidabilità di cui hai bisogno

Che tu scelga la **potenza di un prodotto a scoppio** o la praticità del **sistema a batteria BLI-X da 36 V**, Husqvarna ha la soluzione giusta per te. La **tanica combinata Husqvarna** ti permette di fare rifornimento in modo **rapido, senza schizzi né sprechi**, con il miglior rapporto carburante/olio (5/2,5 litri) e pratici scomparti per utensili e ricambi. I **beccucci con arresto automatico** evitano il traboccamento, per un lavoro più pulito e sicuro.

Il **caricabatterie portatile multi-rack 40 C-1000X4**, consente di ricaricare **fino a 4 batterie** Husqvarna BLI-X da 36V contemporaneamente, in modo rapido ed efficiente, dandoti l'energia di cui hai bisogno per portare a termine le tue attività. La **classificazione IPX4** lo rende **resistente agli spruzzi d'acqua**, mentre la **tecnologia ActiveCool** riduce i tempi di ricarica e prolunga la durata delle batterie.

*Tanica Combi (prezzo di listino 69,90 €) e Caricabatterie Multi-Rack 40-C1000X4 (prezzo di listino 679 €) in offerta rispettivamente a 59 € e 579 € dallo 01/10 al 31/12/2025 presso i rivenditori autorizzati Husqvarna aderenti.*

FERCAD SPA, Via Retrone 49  
36077 Altavilla Vicentina (VI)  
Tel: 0444-220811, husqvarna@fercad.it  
[www.husqvarna.com](http://www.husqvarna.com)

Per tutte le informazioni e gli aggiornamenti seguici su:



Copyright © 2025 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. [www.fercad.it](http://www.fercad.it).



Husqvarna®

## A Cormik la distribuzione di Ariens e AS-Motor «Perfetto allargamento dell'attuale offerta»

Dal primo settembre per Cormik S.p.A. è iniziata ufficialmente la distribuzione di due importanti marchi del settore della cura del verde professionale: Ariens e AS-Motor. I due nuovi brand fanno parte dell'azienda statunitense AriensCO, specializzata nella produzione di macchinari per lo sfalcio dell'erba e la pulizia della neve. «Da sempre l'identità e la mission di Cormik è distribuire attrezzature professionali di alta qualità per la cura e la manutenzione del verde e i due marchi», ha evidenziato Cormik in un comunicato, «rappresentano il perfetto e naturale allargamento dell'attuale offerta, per questo motivo siamo entusiasti di iniziare questa nuova collaborazione con l'azienda AriensCO, convinti che rappresenti una ulteriore opportunità di sviluppo e l'occasione per poter offrire ai nostri clienti una gamma di prodotti ancor più completa e professionale».



## Il Viaggio nel Tempo del Parco Sigurtà Meraviglioso il salto nell'Ottocento



Ombrellini, ventagli, crinoline, dame e cavalieri, cavalli e carrozze, ed esposizioni di veicoli storici. Domenica 21 settembre, ha segnato un vero e proprio salto nel 1800 al Parco Giardino Sigurtà: la decima edizione di Viaggio nel Tempo ha catapultato le migliaia di visitatori indietro di due secoli, tra colazioni sull'erba, balli storici, esposizioni e sfilate di elegantissime carrozze

antiche. Un evento che si conferma un appuntamento di punta del calendario manifestazioni del Parco: la decima edizione, infatti, ha accolto circa 800 rievocatori tra cui 200 danzatori e 3000 visitatori. «È un evento cresciuto nel tempo e che rappresenta un richiamo per gli appassionati a questo genere di manifestazioni, ma non solo. Con migliaia di visitatori e famiglie. È una soddisfazione anche perché questo è il mio evento preferito al Parco e ci dà la possibilità di esporre le carrozze storiche di famiglia». I romantici laghetti con le ninfee, le visuali dei boschi e del Viale delle Rose, oltre alle fioriture di fine estate come ibischi e canna indica hanno caratterizzato il quadro scenografico per questo emozionante evento dagli echi ottocenteschi.



**ATTREZZATURE  
PROFESSIONALI  
PER LA POTATURA  
dal 1972**

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



## La cura del giardino d'autunno, tutti i preziosi consigli di Grin

La guida di Grin all'autunno. E i relativi consigli. «Uno degli elementi più caratteristici, le foglie secche che si depositano al suolo», la base di Grin, «possono diventare un prezioso alleato del giardiniere. Con l'impiego di un tagliaerba Grin che polverizza l'erba e le foglie, possono essere tritate finemente e trasformate così in concime naturale, ricco di sostanze organiche utili per il prato e le piante. Un gesto semplice che riduce gli sprechi e restituisce alla terra ciò di cui ha bisogno, risparmiando anche il tempo di raccolta e di trasporto in discarica. Un'altra pratica consigliata è la pacciamatura, ideale per proteggere le radici degli alberi e delle aiuole dal freddo in arrivo. Utilizzando materiali naturali come corteccia, cippato o residui vegetali, si crea uno strato isolante che mantiene l'umidità del terreno, previene la crescita di erbacce e migliora la qualità del suolo nel tempo. È semplice sia per i privati che per gli esperti del verde produrre cippato tramite l'impiego di biotrituratori-cippatori, macchinari performanti e resistenti che permettono di tritare i resti di potatura e i ceppi di legno. La gamma Grin Bioch comprende attualmente sei modelli in grado di tritare rami dai 50 ai 150 mm di diametro.



## CS1200E EGO Power+, ideale per arboricoltori e forestali

EGO Power+ ha ampliato la sua gamma dedicata ai professionisti arboricoltori e forestali con l'aggiunta di una potente motosega con impugnatura superiore. Con batteria a bordo (da utilizzare solo 2,5Ah), leggera, compatta e ben bilanciata, la motosega CS1200E da 30 cm è lo strumento ideale per arboricoltori professionisti che lavorano in quota.

Con una velocità della catena di 20 m/s, questa motosega è dotata di una catena sottile ideale per il taglio fine degli alberi e, soprattutto, per la riduzione del rischio di diffusione di malattie tra gli alberi, poiché il taglio più fine riduce la probabilità che si sviluppino funghi nei solchi lasciati dal taglio. La motosega taglia facilmente rami e tronchi garantendo stabilità e maggiore controllo in un ambiente precario. Questa motosega è dotata di un sistema di freno catena per proteggere da potenziali contraccolpi, garantendo maggiore sicurezza all'operatore.

Dotata di un indicatore di livello dell'olio e di una finestra di ispezione traslucida per monitorare l'utensile, la CS1200E lubrifica automaticamente la catena e ne mantiene le prestazioni e la durata, preservandola da eventuali danni.



## Sabart e Pallacanestro Reggiana, il matrimonio è sempre più saldo



Anche per la stagione sportiva 2025-2026 Sabart sarà tra le prestigiose aziende che compongono il Basket Pool di Pallacanestro Reggiana. Un sodalizio solido e duraturo, fondato su valori condivisi e una visione comune che si rinnova con entusiasmo anno dopo anno. Fondata nel 1963, Sabart è un punto di riferimento nella distribuzione di ricambi e accessori per i settori boschivo, giardinaggio, agricolo e antinfortunistico, con un'offerta di oltre 250.000 referenze a catalogo. «Ad unire noi e la Pallacanestro Reggiana», il fermo immagine di Ruggero Cavatorta, CEO di Sabart, «l'amore per il nostro territorio, la voglia di migliorarci costantemente e la ricerca continua di soluzioni in grado di soddisfare al meglio i nostri tifosi, ovvero la nostra clientela. Possiamo dire a tutti gli effetti di essere una squadra e siamo pronti a scrivere nuove pagine della nostra storia insieme».



## Complimenti ZCS, quarant'anni di straordinaria follia

Fra passione, sogno e futuro. Con coerenza e coraggio

Zucchetti Centro Sistemi ha aperto le porte del proprio Logistic Hub per un evento celebrativo dei suoi quarant'anni di attività, guardando al futuro dell'innovazione tra AI, sostenibilità e digitalizzazione diffusa. Due i concetti chiave: Innovazione Naturale e Intelligenza Artificiale «40 anni di straordinaria Follia». Al centro dell'appuntamento di Terranuova Bracciolini il racconto di un'evoluzione imprenditoriale coerente e coraggiosa più l'approfondimento sulle dinamiche che oggi definiscono la trasformazione digitale delle imprese italiane. «Innovazione Naturale» il titolo della prima parte della giornata aperta da Fabrizio Bernini, presidente di ZCS, con l'intervento «L'evoluzione di ZCS: coltivare una passione, avere un sogno ed investire nel futuro».

Un viaggio lungo quattro decenni che parte dall'informatica gestionale per arrivare ad un ecosistema multidisciplinare che oggi abbraccia sanità, energia, robotica, logistica e intelligenza artificiale. Una visione imprenditoriale fondata su coraggio e competenze che ha fatto dell'innovazione un'attitudine

naturale. Successivamente è stata presentata «Follia – ZCS AI Platform», la nuova piattaforma proprietaria di Intelligenza Artificiale sviluppata internamente dal Laboratorio della Follia di Zucchetti Centro Sistemi. Un sistema modulare, integrato nelle soluzioni gestionali ZCS, pensato per potenziare le decisioni aziendali, automatizzare i processi e abilitare una vera esperienza "data-driven" in azienda. Intelligenza Artificiale è stato invece il tema della sessione pomeridiana, quando il focus si è spostato su contenuti e tecnologie applicate.



# OREGON®

## 24AP

1/4"  
LOW PROFILE

### PICCOLA, POTENTE, PRECISA

#### Catena da potatura 1/4" - 1,1 mm

Realizzata per la potatura di precisione, quando la qualità e la scorrevolezza del taglio sono fondamentali, la 24AP è una catena progettata per l'uso con potatori, motoseghe e piccole motoseghe a benzina o a batteria.

**La forma del delimitatore impedisce al tagliente di lasciare sbavature sulle parti laterali delle sezioni tagliate, rendendo il taglio pulito e preciso.**

**SABART**  
our power, your passion

Dal 1968 distributori Oregon per l'Italia.  
Sabart S.r.l., Reggio Emilia - [www.sabart.it](http://www.sabart.it)

**NEW**



La forza della storia, il potere dell'innovazione, una credibilità ormai totale agli occhi del mercato. Ed un'offerta sempre più ampia, fra gli ottimi generatori e le celebri motozappe fino ai motocoltivatori. La qualità in primis, preservata da un'affidabilissima rete vendita

# SUPER ZANETTI MOTORI, IL PACCHETTO È COMPLETO

**Z**anetti Motori non è un semplice marchio: è una storia che si costruisce giorno dopo giorno con passione, affidabilità e innovazione. Fondata negli anni Sessanta, fino ad affermarsi come punto di riferimento nazionale nella meccanizzazione agricola, nelle attrezzature per il verde, nelle soluzioni energetiche e nella movimentazione. Oggi, nel 2025, si rinnova completamente, aggiungendo modelli rivoluzionari ma confermando ogni elemento che ha fatto la forza storica dell'azienda.

Un esempio arriva dal settore dei **generatori**. Per chi teme i blackout la soluzione c'è! **Zanetti Motori** lancia sul mercato il nuovo **Blackout Kit** con tecnologia ATS+generatore: un sistema che garantisce continuità di alimentazione in caso di interruzione della corrente. Bastano pochi secondi per fare la differenza. È una soluzione che ha già conquistato l'attenzione di chi non vuole più correre rischi. È compatibile con gran parte dei generatori Zanetti -



benzina o diesel fra inverter, Full Power o Standard, silenziati o meno, rendendolo una soluzione adatta tanto per uso domestico quanto per installazioni aziendali, commerciali o agricole, facendo fronte a tutte le esigenze di energia dai 5 ai 12 kW.

**Zanetti Motori** non significa solo energia. Significa anche terra e lavoro in efficienza. La celebre **motozappa ZEN 50.21 SG**, ad esempio, ha dimostrato come leggerezza e agilità possano fare la differenza nella cura di orti e vigneti, affiancata dal comfort dell'accensione elettrica della nuova **ZDT 70.21 SC-E**.

New entry importante: **MOTOCOLTIVATORI** multifunzione, una nuova gamma completa, di tre modelli rispettivamente con cambio 1+1, 2+2, 3+3, tutti reversibili, disponibili nelle motorizzazioni Diesel e Benzina, con a corredo una ricca serie di attrezzi optional utili per ogni tipo di esigenza lavorativa. Mentre i decespugliatori a quattro tempi ZBD hanno





portato semplicità e affidabilità di utilizzo a lunga durata anche nei lavori più intensi. Macchine che nascono dall'esperienza, ma anche dall'ascolto di chi le utilizza davvero ogni giorno.

Un discorso a parte meritano le **motocarricole**. Negli ultimi anni **Zanetti** ha presentato modelli che hanno riscritto le regole del settore, a partire dalle **ZBS 3031 A** e **5031 A**, solide e maneggevoli, fino ad arrivare alle novità del 2025. Le **nuove versioni CROSS**, con i rulli dei cingoli basculanti e l'altezza del sottocarro più grande (alta), hanno reso possibile lavorare con una stabilità mai vista prima in pendenza, su terreni difficili con superficie irregolare. La **ZBS 6031 A CROSS**, con i suoi 600 chilogrammi di portata, e la più **compatta ZBS 3531 A CROSS** da 350 chilogrammi, rappresentano un balzo in avanti importante. Accanto a loro, la **ZBS 5011 IHBS con pala autocaricante**, porta la tecnologia idrostatica tra i modelli tradizionali, garantendo movimenti fluidi e controllo totale anche nelle situazioni più impegnative. Non mancano poi le **novità elettriche** a batteria: la carriola **EZS 1511 B Electric**, silenziosa ed ecologica, ideale per spazi residenziali e contesti urbani, e la **EZS 5011 A Electric**, robusta e versatile, che completa una gamma davvero pensata per ogni esigenza.

Ciò che rende speciale **Zanetti Motori**, però, non è solo la qualità delle sue macchine, ma anche la rete che le sostiene. Oggi i prodotti sono distribuiti in tutta Italia e all'estero attraverso una fitta rete di rivenditori autorizzati, che non solo garantiscono la possibilità di vedere e provare le macchine da vicino, ma assicurano anche un **servizio post-vendita rapido ed efficiente**. Un ricambio, un intervento tecnico, una semplice consulenza: tutto è a portata di mano, perché la vicinanza al cliente è un valore tanto importante quanto l'innovazione tecnologica. Questa filosofia si riflette anche nelle iniziative parallele dell'azienda.

Il **Zanetti Racing Team**, ad esempio, testimonia la

passione per la performance e per la competizione. Allo stesso modo, la collaborazione con il content creator Michele Monopoli, ha mostrato quanto le macchine Zanetti siano apprezzate anche da chi fa della terra la propria vita quotidiana. E non mancano le occasioni di incontro con il pubblico: anche quest'anno **Zanetti Motori è stata protagonista di Agrilevante 2025**, uno degli appuntamenti più importanti del settore.

Sessantacinque anni sono tanti, ma per **Zanetti Motori** rappresentano solo l'inizio di un cammino che guarda sempre oltre. Con una gamma rinnovata, con la forza della sua rete e con la passione di chi lavora ogni giorno per garantire affidabilità e innovazione, l'azienda si prepara ad affrontare le sfide del futuro con la stessa determinazione che l'ha portata fin qui. Perché la tradizione ha valore solo se sa evolversi, e **Zanetti Motori** lo dimostra da oltre sei decenni.



La consapevolezza giusta e standard sempre più elevati. Quote in deciso aumento ed un futuro assai roseo. Modelli nuovi uno dietro l'altro ed un campo che s'estende di anno in anno. Con confini ancora parecchio estesi

# DECESPUGLIATORI A FAVORE DI VENTO

**S**i sta ritagliando sempre più spazio il decespugliatore a batteria, forte di convinzioni ormai assodate e margini sicuri. Al di là di ogni partita nella partita coi modelli a scoppio. Con la propria identità ormai la macchina, radici ogni giorno più robuste e valori destinati ad avere bella incidenza sul mercato. In divenire quello dei decespugliatori, fra soluzioni di vario genere e la batteria a ritagliarsi il suo bel ruolo. Con la sua identità, i suoi punti fermi, la sua personalità.

**ALTA FREQUENZA.** I passi sono veloci, in linea coi traguardi che il prodotto sta raggiungendo. Toccando varie fasce d'utilizzatore.

«Seguendo l'andamento positivo del mercato, **Blue Bird Industries**», evidenzia l'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «ha investito fortemente nello sviluppo di tecnologie avanzate per i decespugliatori a batteria, concentrandosi in particolare sull'autonomia delle batterie e sulle prestazioni complessive delle macchine. Grazie ai continui progressi nelle batterie al litio, i decespugliatori a



batteria ora offrono elevata qualità e una durata prolungata, permettendo un utilizzo più lungo senza frequenti ricariche. Questo, combinato con l'adozione di motori brushless, ha migliorato significativamente l'efficienza energetica e ridotto la necessità di manutenzione, aumentando l'autonomia e la potenza di taglio». «Nelle ultime stagioni», sottolinea Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «i modelli a batteria sono in costante e significativo aumento, e se prima la scelta era soprattutto nel settore di utilizzo domestico, adesso con la crescita delle prestazioni e dell'autonomia sta crescendo la domanda anche nel settore professionale e nella manutenzione dei comuni. Ovviamente la velocità di crescita non è così impetuosa come i primi anni, ma comunque è sempre al di sopra di quella dei modelli a scoppio. Con la nostra gamma EGO 56 Volt e Skil 20 Volt offriamo quattro modelli per i professionisti e sette per il privato, e per il settore della manutenzione professionale offriamo un sistema innovativo di ricarica rapida modulare che può avvenire sia in magazzino o sul furgone durante le ore notturne, che attraverso una Powerbank sul posto di lavoro».

«Secondo i dati elaborati da Comagarden», la base di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «il segmento dei decespugliatori a batteria continua a mostrare un andamento positivo, sia su base annua (+9%), che nei confronti del trimestre precedente (+4,9%). Sono numeri che evidenziano una crescente diffusione di soluzioni più sostenibili ed efficienti nel settore della cura del verde».

«Il mercato dei decespugliatori in Italia», il punto di Francesco Brazzarola, residential sales manager di **Husqvarna**, «è ancora dominato dai modelli a scoppio, soprattutto per le applicazioni professionali e i lavori più gravosi, dove la potenza e l'autonomia dei motori tradizionali restano preferite. Tuttavia, i decespugliatori a batteria stanno registrando una crescita significativa nel segmento hobbistico grazie a praticità, leggerezza e minore impatto ambientale. Sebbene la penetrazione tra i professionisti sia ancora limitata, l'innovazione delle batterie e l'aumento dell'offerta stanno progressivamente ampliando il loro mercato».

«La velocità è elevata», il punto di Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «la clientela priva-



Husqvarna



ta trova piena soddisfazione e quella professionale sta cercando soluzioni. Basta vedere quanto è cambiata in metri lineari l'esposizione dei punti vendita, i prodotti a batteria hanno molta più importanza, siamo nell'era della batteria».

«Il mercato dei decespugliatori a batteria è in forte espansione», evidenzia Lorenzo Ladisa, responsabile prodotto **Milwaukee**, «con tassi di crescita a doppia cifra negli ultimi anni. La spinta arriva sia dalla maggiore sensibilità verso sostenibilità e riduzione delle emissioni, sia dall'evoluzione tecnologica che oggi consente prestazioni comparabili ai modelli a scoppio. Sempre più professionisti stanno compiendo la transizione al cordless, riconoscendone i vantaggi in termini di praticità, minore manutenzione e comfort d'uso. Sappiamo che la transizione dai decespugliatori a scoppio a quelli a batteria è tra le più complesse nel settore del giardinaggio, poiché molti utilizzatori restano legati all'idea che le soluzioni cordless non possano offrire la potenza e l'autonomia necessarie. In realtà, se impiegati nei giusti contesti, si tratta di un preconcetto ormai superato».

«Il mercato dei decespugliatori a batteria», lo scenario di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «ha avuto negli ultimi anni un incremento significativo, soprattutto in virtù di una forte espansione della batteria in generale e in ogni ambito. Pellenc, che per prima ha creduto in questa tecnologia, è testimone di tutta l'evoluzione vissuta da questa tipologia di at-

trezzature che oggi non possono mancare all'interno del parco macchine di ogni giardiniere».

«Nel 2025», sottolinea Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «il mercato italiano dei decespugliatori a batteria sta registrando una crescita significativa, confermando il trend positivo già emerso nel 2024. Secondo i dati Comagarden, le vendite di modelli elettrici e a batteria sono aumentate del 2,5% rispetto al primo semestre dell'anno precedente. Questo segmento si distingue come uno dei più dinamici nel comparto delle macchine per il giardinaggio, grazie alla crescente attenzione verso la sostenibilità ambientale, la riduzione dell'inquinamento acustico e la facilità d'uso per utenti non professionisti. La transizione dai modelli a scoppio verso quelli elettrici è sostenuta anche da una maggiore domanda urbana. Inoltre, l'interesse per il giardinaggio domestico e professionale continua a espandersi, alimentando il mercato in modo costante. In sintesi, il settore dei decespugliatori a batteria si sta affermando come protagonista della nuova era del giardinaggio italiano».

**LE ULTIME SOMME.** Ha detto molto il 2024, confermando ma anche impreziosendo il trend iniziale. Consensi da più parti, numeri in aumen-

to, una consapevolezza sempre maggiore.

«I risultati dell'ultimo anno per **Husqvarna**», l'istantanea di Francesco Brazzarola, «sono stati soddisfacenti, con una crescita significativa soprattutto nella categoria entry level. Questo incremento è stato favorito non solo dall'aumento della domanda in questo segmento, ma anche dall'introduzione di nuovi modelli, che hanno ampliato l'offerta e rafforzato la nostra presenza sul mercato».

«I risultati», rivela Thomas Goi di **Kress Italy**, «sono estremamente positivi, oltre alle aspettative di crescita. Mercato ed operatori si affidano sempre di più a noi».

«Nel corso del 2024», racconta Giovanni Masini di **Emak**, «abbiamo introdotto con successo i nuovi decespugliatori professionali con batteria a 56V, modelli che si pongono al vertice della categoria per potenza, autonomia e comfort di esercizio. Accanto ai modelli professionali da 56V, negli scorsi mesi abbiamo lanciato sul mercato i nuovi decespugliatori da 40V dei brand Efcò e Oleo-Mac: i modelli DSi 35 e BCi 35, ideali per la rasatura di bordi, prato e aiuole, anche in presenza di erbe selvatiche resistenti, e le versioni multifunzione DSi 35 D e BCi 35 che offrono il massimo della versatilità, con tre applicazioni fra decespugliatore, tagliasiepi e potatore. Un ampliamento della gamma che conferma la nostra volontà di offrire soluzioni sempre più flessibili, sostenibili e orientate alle reali necessità dell'utilizzatore».

«Per **Milwaukee**», il punto di Lorenzo Ladisa, «l'ultimo anno ha segnato una crescita significativa anche nel comparto dei decespugliatori. Da un lato, abbiamo incrementato le vendite dei tre modelli già presenti in gamma, che coprono le necessità degli utenti professionali per intensità di applicazione e preferenza di impugnatura. Dall'altro, grazie alla tecnologia brevettata M18 FUEL™ e allo sviluppo delle batterie FORGE™, che garantiscono inoltre cicli di lavoro più lunghi, tempi di ricarica rapidi e una durata complessiva superiore, siamo riusciti a sviluppare un decespugliatore 36V con la stessa potenza dei modelli a scoppio da 40CC, offrendo l'alleato ideale per la pulizia di scarpate, sterpaglie, rovi e tutti gli ampi terreni caratterizzati da erba ampia e fitta».

«Nell'ultimo anno», il punto dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «i decespugliatori a batteria Blue Bird hanno registrato un trend estremamente positivo, confermandosi tra i prodotti più



NOVITÀ  
2026

**solo**<sup>®</sup>  
by **ALKO**



**2+2**  
**ANNI**  
★★★★★  
**ESTENSIONE  
GARANZIA**  
solo con registrazione online  
www.alko-garden.it

**AL-KO Garden & Home SRL**  
Via Delle Industrie, 27  
I-20883 Mezzago (MB)

[www.alko-garden.it](http://www.alko-garden.it)

 @alko\_gardentech\_it

[info.garden@al-ko.com](mailto:info.garden@al-ko.com)

 @ALKOGardentechIT

 ALKO Gardentech IT



apprezzati della gamma. La crescita è stata trainata sia dall'aumento della domanda di soluzioni ecologiche e silenziose, sia dal costante investimento in ricerca e sviluppo che ci ha permesso di ampliare l'offerta con modelli sempre più performanti e versatili. La combinazione di potenza, autonomia e leggerezza ha reso i nostri decespugliatori strumenti ideali tanto per gli appassionati del giardinaggio quanto per i professionisti, consolidando ulteriormente la nostra posizione di riferimento nel mercato».

«I risultati dell'ultimo anno», rivela Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sono stati buoni, grazie soprattutto alla rete di utilizzatori professionisti costruita negli anni, e alle importanti iniziative

commerciali unite alle prove in campo che vengono svolte durante tutto l'anno».

«Nel corso dell'ultimo anno», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «le vendite dei decespugliatori a batteria Stihl hanno registrato una performance molto positiva, confermando il crescente interesse del mercato italiano verso soluzioni più sostenibili e silenziose. I nuovi modelli come FSA 70 R, FSA 110 R e FSA 400 si sono distinti per robustezza, ergonomia e potenza costante, grazie all'elettronica intelligente. La gamma a batteria ha beneficiato di un'espansione significativa, con un aumento della domanda sia nel segmento semi-professionale che professionale. I rivenditori hanno segnalato un incremento delle vendite a doppia cifra grazie alla versatilità di questi modelli e alla possibilità di utilizzare diversi attrezzi da taglio. Questa crescita riflette una tendenza consolidata: gli utenti stanno privilegiando strumenti a batteria per la cura del verde, attratti da prestazioni elevate, comfort d'uso e ridotto impatto ambientale. Stihl si conferma così tra i leader del settore, con una gamma sempre più completa e tecnologicamente avanzata».

«Nel 2024», il quadro di Alessandro Barrera di **Brumar**, «abbiamo ottenuto con le nostre gamme a batterie risultati molto buoni con una crescita a doppia cifra, al di sopra della media di mercato. Anche i dati del primo semestre 2025 sono positivi anche se la stagione del taglio erba è partita





## NUOVI ROBOT TAGLIAERBA R 500i - R 1000i - R 2000i



Il robot rileva automaticamente i passaggi stretti e trova la strada anche attraverso quelli più angusti, invece di perdersi o rimanere bloccato esaurendo la batteria.



Un risultato di taglio uniforme su tutto il prato grazie alla possibilità di avviare la rasatura in cinque diversi punti remoti lungo il filo di confine, a partire dalla stazione di ricarica.



Il taglio spirale può essere utilizzato quando si deve tagliare un'area con erba alta: il robot lavora finché l'altezza dell'erba non è uniforme.





Pellenc

tardi. Ci aspettiamo una seconda parte di stagione, soprattutto nei mesi di settembre e parte di ottobre clima permettendo, ancora positiva. I nuovi modelli della gamma PRO X stanno mostrando una buona accoglienza per le ottime prestazioni che offrono».

**I GRANDI TERMOMETRI.** Potenza e affidabilità, prestazioni e durata. Variabili primarie, in un pacchetto ormai piuttosto rodato ed un mercato che non vede l'ora di accogliere nuove macchine. Una marcia costante quella del decespugliatore a batteria, passo spedito ed alta intensità. Con tanti occhi addosso, come tutti gli attori protagonisti del momento.

«Oggi i nostri decespugliatori a batteria M18 FUEL™», la base di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee**, «offrono una potenza reale paragonabile ai tradizionali motori a scoppio da 30-40 cc. L'affidabilità è un ulteriore punto di forza: niente avviamenti difficili, minore usura meccanica, zero emissioni e una manutenzione estremamente ridotta. Le nuove batterie FORGE™ garantiscono inoltre cicli di lavoro più lunghi, tempi di ricarica rapidi e una durata complessiva superiore». «Negli ultimi anni», osserva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «le macchine a batteria hanno compiuto un salto tecnologico notevole, raggiungendo livelli di potenza e affidabilità paragonabili, e in alcuni casi superiori, a quelli dei modelli a scoppio. I decespugliatori a batteria Stihl di ultima generazione offrono motori brushless ad alta efficienza, coppia costante anche sotto sforzo, e autonomie che superano l'ora di lavoro con batterie agli ioni di litio

di nuova generazione. Dal punto di vista dell'affidabilità, l'assenza di carburante, olio e parti soggette a usura come candele o filtri riduce drasticamente la manutenzione e i guasti. Inoltre, l'elettronica avanzata protegge il motore da sovraccarichi e surriscaldamenti, garantendo una lunga durata operativa anche in condizioni di lavoro avverse grazie a protezioni IPX 4. Oggi, per molte applicazioni, dal giardinaggio domestico alla manutenzione professionale del verde urbano, la macchina a batteria non è più un'alternativa, ma una scelta primaria, sostenuta da prestazioni elevate, comfort d'uso e rispetto per l'ambiente».

«I modelli professionali **Husqvarna** a batteria», evidenzia Francesco Brazzarola, «sono comparabili con la controparte a scoppio come livelli di potenza e affidabilità. L'autonomia delle batterie continua a migliorare, consentendo di affrontare con meno pensieri i lavori impegnativi. Per i cantieri più gravosi i modelli a scoppio restano ancora un riferimento per la lunga durata operativa, ma la differenza si riduce progressivamente, rendendo le soluzioni a batteria una scelta sempre più convincente e sostenibile».

«Con la nostra esclusiva tecnologia Commercial», spiega Thomas Goi di **Kress Italy**, «siamo andati oltre le performance e l'affidabilità dei motori a scoppio professionali, oltre a garantire agli operatori professionali molta più tutela per la loro salute, rispettare l'ambiente e risparmiare denaro. Per l'utente privato le due gamme che offriamo a 60 e 40 V riescono tranquillamente a non far rimpiangere i vecchi motori a scoppio. Anzi».

«Ormai i modelli a batteria», osserva



Kress

# PELLENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA



## AIRION

Prestazioni, ergonomia e silenziosità; la gamma di soffiatori Pellenc ideali per ogni utilizzo!



AIRION 3



AIRION BACK PACK



AIRION E

# GAMMA SOFFIATORI



Alessandro Barrera di **Brumar**, «hanno raggiunto prestazioni simili se non superiori ai paritetici modelli a scoppio. Una parte molto significativa del successo della motorizzazione a batteria è l'affidabilità, la facilità di avviamento e utilizzo, le vibrazioni molto ridotte e la manutenzione praticamente nulla. Oltre anche ad una più attenta attenzione alla cura dell'ambiente e dell'operatore».

«La nostra gamma professionale a batteria 56V», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «offre prestazioni paragonabili ai modelli a scoppio, con il vantaggio di una potenza sempre costante. L'elettronica di controllo dei motori mantiene le performance inalterate indipendentemente dal livello di carica, mentre l'affidabilità è garantita dall'impiego degli stessi componenti meccanici delle macchine pensate per l'uso intensivo. Una combinazione che rende queste soluzioni ideali anche nelle condizioni di lavoro più impegnative».

«Quello che fa la differenza», la premessa di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è il tipo di attrezzature che prendiamo in esame. Pellenc, da sempre, si rivolge principalmente ad un target di utilizzo professionale e semi-professionale; oggi possiamo tranquillamente affermare che siamo in grado di offrire performance che non hanno niente da invidiare ai migliori decespugliatori a scoppio».

**PROSSIMO STEP.** L'opera è appena agli inizi, il cammino ancora lungo. Ma già iniziato. Tante tappe ancora, tanta voglia di capire dov'è la linea d'arrivo, la certezza che il decespugliato-

re ha ancora molto da dire. Con la sua batteria sempre più performante, una facilità d'uso assoluta, il giardino così come le aree complesse i grandi test con cui fare i conti.

«Il prossimo passo atteso dal mercato», la previsione di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «riguarda principalmente l'ulteriore evoluzione delle batterie, con soluzioni che ne aumentino la durata e consentano tempi di ricarica più rapidi e pratici».

«Sicuramente», la fotografia di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «gli sviluppi continueranno a incentrarsi principalmente su autonomia, semplicità di utilizzo e comodità di lavoro, ambiti in cui Pellenc investe costantemente e che da sempre contraddistinguono le nostre attrezzature».

«Il passo», il fermo immagine di Thomas Goi di **Kress Italy**, «lo abbiamo fatto noi fornendo finalmente agli operatori professionali l'unica vera alternativa al motore a scoppio. Non ci sono più barriere, di nessun tipo, ora è solo una questione di volere essere tra i primi ad adottare una tecnologia e trarne da subito i vantaggi staccando completamente coloro che sono ancorati ad una mentalità obsoleta».

«Ci aspettiamo», la proiezione di Giovanni Masini di **Emak**, «una continua crescita del comparto e una graduale estensione della domanda anche verso modelli più professionali».

«Il prossimo passo che ci aspettiamo dal mercato dei decespugliatori a batteria **Stihl**», afferma Francesco Del Baglivo, «è un'evoluzione verso macchine sempre più intelligenti, connesse e personalizzabili. La tecnologia a batteria ha già raggiunto livelli eccellenti in termini di potenza e autonomia, ma il futuro sarà guidato dall'integrazione con sistemi digitali: app per la gestione del parco macchine, diagnostica remota, aggiornamenti firmware e tracciamento delle prestazioni. Ci aspettiamo anche un ampliamento della gamma per coprire esigenze sempre più specifiche, sia nel settore professionale che hobbistico, con modelli ultraleggeri per l'uso domestico e versioni ad alte prestazioni per il verde pubblico. Inoltre, l'ottimizzazione dei tempi di ricarica e l'introduzione di batterie intercambiabili tra più strumenti renderanno l'esperienza utente ancora più fluida. Infine, la sostenibilità continuerà a guidare l'innovazione, con materiali riciclati, packaging ecologico e processi produttivi a basso impatto. Noi di Stihl siamo pronti a guidare questa trasformazione».

# GALLERIE D'AUTORE

Titolo: *Emozioni dalla Natura*

Artista: *Grillo SpA*

Collezione 2025



TRINCIA FK 700  
Soddisfazione



FD PROFESSIONAL:  
Efficienza



DUMPER 507  
Sicurezza



MOTOZAPPA HR7  
Contentezza



MOTOCOLTIVATORE  
G 52  
Gratitudine

ve di gestione agronomica e di difesa, in grado di sostenere la produzione, ridurre l'impatto ambientale e trasferire l'attenzione al fronte è il ne Mach dotte dalla logica di azione e corio. Ma cos'è la ca? È un me che ammett sostanze di esclude l'ut chimici di sin biologica si

attenzione alla rotazione culturale

**Cosa dice la Critica:**  
*impronta personale, segno forte e incisivo. L'evidente carattere specializzato dell'artista offre sempre gli strumenti più adatti per una migliore interpretazione del proprio lavoro, generando le emozioni più positive per il benessere dell'operatore.*

iene fornita al che o in convi ri della vitico dell'orticolt officinali. «N esponsabili - lavorano se tra tecno tecnici e c cipali attiv ci sono gli la gestio studi su vite evidenziato

L'attività di consulenza erogata dall'Unità Agricoltura



**Grillo**  
AGRIGARDEN MACHINES

[www.grillospa.it](http://www.grillospa.it) [grillo@grillospa.it](mailto:grillo@grillospa.it)



Stihl

«La tecnologia delle batterie», lo sguardo in avanti di Alessandro Barrera di **Brumar**, «avrà un notevole salto di qualità e cresceranno potenza ed autonomia, che sono le richieste che soprattutto i professionisti richiedono sempre più per abbandonare i modelli a scoppio e passare definitivamente alla motorizzazione cordless, con tutti gli altri vantaggi che abbiamo evidenziato prima». «Ci aspettiamo una diffusione ancora più ampia delle soluzioni cordless anche in ambiti finora dominati dallo scoppio», la proiezione di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee**, «soprattutto nel segmento professionale. Il prossimo passo sarà l'adozione su larga scala di parchi macchine completamente a batteria, con un focus su autonomia, ergonomia e intercambiabilità delle batterie tra utensili e attrezzature. Il futuro è un cantiere e un giardino senza cavi né carburante, e Milwaukee vuole essere il punto di riferimento in questa transizione. Un elemento chiave sarà sicuramente quello della ricarica mobile, ragion per cui ci



SOLO by Alko

siamo già attrezzati con un generatore/power bank per ricaricare le batterie, trasportare gli attrezzi e alimentare quelli a cavo».

**LA PROPOSTA.** Tante idee, già diventate realtà. Tanti spunti su cui lavorare, dopo aver incamerato mille punti fermi. L'offerta è ampia, profonda, seria. Decespugliatori di qualità, specchio del lavoro intenso di produttori e importatori. In un panorama in costante aggiornamento. Il decespugliatore BC 3640 L Comfort Pro è una delle grandi novità di **AL-KO**, dotato di motore brushless di lunga durata, potenza da 1000 W, funzioni Eco e Power, impugnatura singola ad anello con rivestimento in gomma, protezione urti in gomma, diametro da 26 mm

dell'asta dritta e di 25 della lama, testina filo con sistema di ricarica rapida Fast & Easy, filo doppio da 2,4 mm. Batterie utilizzabili AL-KO 36 V da 2,5 ad 8 Ah, comprese le versioni da 4 e 5 Ah. Utilizzando inoltre la nuova batteria di ultima generazione B200.5 Li Bluetooth è possibile effettuare una diagnostica della macchina ed analizzarne i dati fra cui il numero di serie del prodotto, la data di produzione, versione Hardware utilizzata, versione Firmware installata, tempo di lavoro totale, numero di sessioni di lavoro effettuate ed eventuali errori.

Il decespugliatore **Einhell** Professional GP-BC 36/430 Li BL-Solo è adatto per l'uso professionale su terreni accidentati, pendii o scarpate. Con tecnologia Twin-Pack, ovvero due batterie Power X-Change da 18 V per una maggiore potenza e motore brushless di Einhell per una maggiore autonomia di lavoro rispetto ai tradizionali motori a spazzole a carboncino. Il decespugliatore a batteria viene fornito con una bobina a doppio filo con punta automatica e un lama a tre denti di alta qualità. Tramite il sistema Spindle-Lock è possibile passare rapidamente e facilmente da un filo all'altro (43 cm di larghezza di taglio) e sostituire la lama metallica (25,5 cm). Lo scudo protettivo è costruito in due parti e può quindi essere adattato alla larghezza di taglio di lama o filo, nonché per lavorare con precisione in punti stretti e inclinati. La maniglia a P con impugnatura morbida può essere regolata ad angolo per una maggiore ergonomia.

**Husqvarna** 525iLXT è un decespugliatore a bat-



## VELOCI

ALTA PRODUTTIVITÀ IN TEMPI OTTIMIZZATI



## VERSATILI

RENDIMENTI ECCELLENTI SENZA AFFATICAMENTO



## ROBUSTE

RESISTENTI, LEGGERE E GARANTITE A VITA



## POTENTI

CAPACITÀ DI TAGLIO SUPERIORI. RAPIDE E PRECISE



## ECO

EMISSIONI ZERO DI CO<sub>2</sub>

## STRONG

LEGGERE, ROBUSTE, E COMPATTE

## BEST

PRESTAZIONI OTTIME ANCHE SOTTO ZERO



AGRILEVANTE  
by EIMA

DAL 9 AL 12 OTTOBRE 2025

VIENI A TROVARCI!

## INCHIESTA



Brumar

terea che unisce potenza, leggerezza e praticità. Grazie al motore brushless di ultima generazione garantisce prestazioni professionali comparabili ai modelli a scoppio, ma con minore rumorosità e zero emissioni. La sua ergonomia avanzata, con bilanciamento ottimizzato e impugnature regolabili, riduce l'affaticamento durante l'uso prolungato, mentre la compatibilità con il sistema di batterie Husqvarna 36V permette di usare la stessa batteria su differenti prodotti. La tecnologia ActiveCool assicura un raffreddamento continuo della batteria durante l'uso. Grazie ad ErgoFeed, l'alimentazione del filo avviene comodamente dall'impugnatura con un semplice click. Ideale per chi cerca efficienza e comfort operativo nelle

applicazioni professionali.

«Tra i nostri modelli di punta, il decespugliatore a batteria BC 22-800 L della gamma 21 V è il fiore all'occhiello. Questo modello», l'analisi dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «è particolarmente apprezzato per la sua combinazione di potenza, efficienza e praticità. Con voltaggio massimo di 21 V e motore brushless, offre una potenza di taglio ottimale e un'eccellente efficienza energetica, rendendolo ideale sia per utenti domestici che semi-professionisti. La batteria al litio da 5 Ah assicura un'ottima autonomia operativa e tempi di ricarica rapidi, mentre il peso leggero di 3.8 kg lo rende facile da manovrare anche per periodi prolungati. Inoltre, le tre velocità di taglio e l'impugnatura ergonomica garantiscono un controllo semplice e confortevole, adattandosi a diverse esigenze di utilizzo. Per chi cerca maggiore potenza e autonomia, offriamo anche la gamma 50.4 V, con il modello BC 23-800. Disponibile con impugnatura singola o doppia e compatibile con batteria a zaino da 50.4V-18Ah, questo modello rappresenta il top di gamma per prestazioni e versatilità, progettato per affrontare lavori impegnativi mantenendo sempre un design ergonomico e pratico».

«Vogliamo puntare l'attenzione», l'orizzonte di Alessandro Barrera di **Brumar**, «su uno dei modelli di decespugliatori a batteria EGO della gamma PRO X. Il modello STX 4500 sfrutta tutta la tecnologia delle batterie ARC Lithium di Ego, offrendo prestazioni eccellenti per la manutenzione del verde. L'asta in fibra di carbonio garantisce una maggiore robustezza e stabilità ed al contempo un peso ridotto. Il potente motore posteriore è compatibile con tutte le batterie portatili da 5 fino a 12 Ah. Il controllo della velocità variabile offre un lavoro efficiente e sicuro anche in condizioni estremamente difficili. Dotato di una testina a ricarica rapida con un filo da 2,7 mm può lavorare anche con il disco in acciaio a tre denti per affrontare sterpaglie e sottobosco fitto». Macchina leggera e potente, il decespugliatore **Emak** a batteria 56 V Oleo-Mac Bci 530 S è lo strumento ideale per operazioni di pulizia professionale di vegetazione incolta e di sfalcio intensivo. A seconda dell'entità dell'intervento richiesto può lavorare con quattro diverse velocità selezionabili con il tasto centrale del display; in più, grazie al trigger proporzionale, la velocità può essere ulteriormente calibrata a seconda della tipologia di lavoro. Tutte le curve di potenza



Einhell

sono state ottimizzate per dare un'ottima resa di lavoro anche alle velocità più basse. La potenza meccanica di taglio è di 1 kW, pari ad un decespugliatore a scoppio da 30 cc.

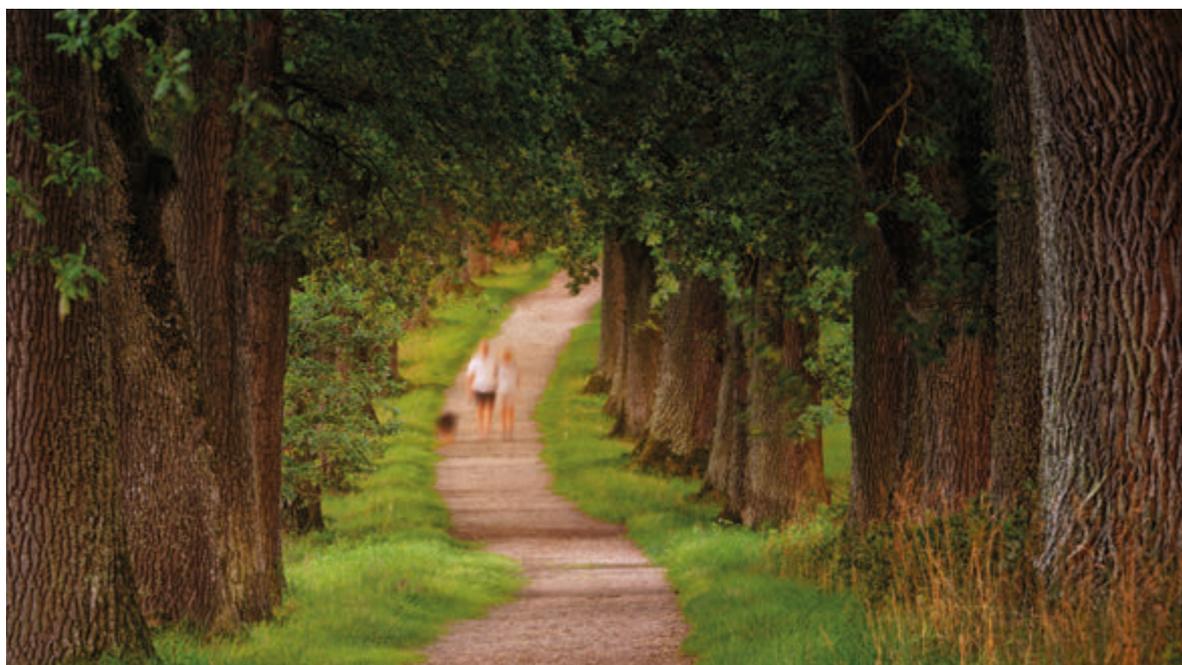
«Il nostro decespugliatore KC100.9», evidenzia Thomas Goi di **Kress Italy**, «con la sua struttura professionale e grazie alla potenza erogata dalla batteria riesce tranquillamente a sostituire un motore a scoppio professionale anche nei lavori più gravosi. Molte imprese che operano a livello nazionale effettuando lavori importanti di sfalcio erba su strade, autostrade, ferrovie, cabine elettriche da diverso tempo utilizzano il nostro decespugliatore e la nostra tecnologia».

M18 F2BCU di **Milwaukee**, presentato a febbraio, ha la potenza di un utensile 36V, ma il vantaggio di utilizzare due batterie M18™ in serie, garantendo massima compatibilità per gli utilizzatori già presenti in piattaforma. Può montare sia la lama (26cm) che il filo (38-43 cm diametro di taglio). Le due velocità, fino a 4.900 e 5.500 giri/min consentono il massimo trade off tra potenza e autonomia, e l'impugnatura bike lo rende la scelta perfetta per terreni scoscesi e lavori prolungati. Paragonabile ad un utensile a scoppio da 40cc, con due batterie FORGE™ M18 da 12 Ah, è possibile lavorare su erba alta per circa 40 minuti di autonomia. E con il caricabatterie super rapido, le batterie sono di nuovo cariche al 100% in soli 70 minuti.

L'ultimo modello di decespugliatore **Pellenc** Exce-

lion E, va ad ampliare ulteriormente la gamma di attrezzature alimentate dalle batterie agli ioni di litio Pellenc al servizio dei giardinieri. Disponibile sia nella variante ad impugnatura classica che ad impugnatura doppia, Excelion E è in grado di abbinare prestazioni, silenziosità e vibrazioni ridotte al minimo. Il display sull'impugnatura fornisce in modo chiaro e rapido tutte le informazioni sul lavoro e sull'autonomia della batteria, che può essere utilizzata sia in modalità "on-board" che nella tradizionale versione spalleggiata.

«Il decespugliatore a batteria Stihl FSA 110 R», rileva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «rappresenta una soluzione professionale per lavori di rifinitura e sfalcio, anche in contesti sensibili al rumore come scuole e parchi. Dotato di motore EC brushless, offre una potenza meccanica costante di 0,8 kW (nominale 1,0 Kw) e una tensione di 36 V, con gestione intelligente della velocità su due livelli: ECO per risparmio energetico e MAX per erba più densa. Il sistema Rapid Click consente la rimozione rapida della testina, mentre l'Advanced EasySpool facilita l'avvolgimento del filo senza attrezzi. L'impugnatura circolare regolabile garantisce ergonomia e comfort, anche in spazi ristretti. Con una larghezza di taglio fino a 40 cm, è compatibile con batterie AP e testine PolyCut 12-22. Leggero, silenzioso e resistente agli spruzzi d'acqua (standard IPX4), il FSA 110 R è ideale per un uso intensivo e versatile, confermando l'eccellenza Stihl nel segmento a batteria».



# «CHE LE AZIENDE CI INDICHINO ORA LA STRADA DA IMBOCCARE»

«Non è una questione di numeri o di un'annata chiusa in terreno positivo o negativo. Il garden ha dimostrato di star bene, al di là di normalissime oscillazioni. Il nodo adesso è un altro. La chiave è capire dove ci porterà il futuro»

**O**ltre i numeri e le vendite. Tempo di andare più in là. Di guardare lontano. Bocce quasi ferme, la stagione ormai alle spalle, il fatturato scritto. Capitolo chiuso, altra storia adesso. Ma con una base diversa. Roberto Dose dalla sua Tavagnacco, provincia di Udine, spinge produttori e distributori verso nuove mete. Invita produttori e distribu-

tori ad allargare gli orizzonti. A fare un passo in avanti. «Lo ripeto da tempo: le aziende devono iniziare ad intravedere il nostro futuro. Devono tracciare», l'input di Dose, «delle linee-guida che possano aiutarci ad affrontare i nuovi scenari indicandoci la via suggerita dai nuovi prodotti, dalle nuove tecnologie, dai nuovi mezzi di informazione e comunicazione. E di formazione dell'utilizzatore finale. Per chi sta sopra di noi è più facile prevederlo. Al di là del fatto di fare +1% o -1%, un'annata positiva o una negativa. Guardiamo avanti. E cerchiamo di capire dove andremo a parare».

## Altro tema centrale è la questione margini....

«Grosso problema, perché legato a più aspetti. Ci sono prodotti che sono cresciuti molto ed i prezzi sono lievitati in maniera significativa negli ultimi anni. Certi articoli sono andati anche fuori prezzo, fuori target rispetto all'utilizzatore medio non a caso adesso orientato più che altro verso la fascia medio-bassa. Più sulla soluzione economica che su quella di fascia premium. Un trend che abbiamo riscontrato in maniera significativa negli ultimi anni. I margini quindi stanno progressivamente abbassandosi. Perché per le macchine a batteria la marginalità è minima per tutti, sia per le aziende così come per i rivenditori, in un mercato dal trend oramai piuttosto chiaro. Margini più bassi quindi su importi ancor più asciutti significa quindi portare a casa meno. E questo è effettivamente un bel freno».



### Immagini sia un cliente. Le chiedo un prodotto con precise caratteristiche e potenza: mi orienterebbe verso una soluzione con motore a scoppio o a batteria?

«In questo caso, premessa doverosa, la consulenza sarebbe fondamentale. Che sia in primis corretta, legata a tanti fattori. A partire dal tipo di cliente. Chi è, cosa deve fare, cosa vuole davvero. Ci sono magari caratteristiche precise di un prodotto a batteria che magari male si sposano con la tipologia di lavoro che dev'essere eseguita. Perché se il cliente deve prendere quattro, cinque o sei batterie per riuscire a fare quel che abitualmente fa col motore a scoppio allora è una questione anche di costi. Il cliente finale non conoscendo ancora bene le peculiarità e le potenzialità della batteria ha bisogno della consulenza. Poco ma sicuro. Anche perché, al di là di tutto, non vorrà certamente sbagliare acquisto. In questi anni, con tutti gli incrementi delle soluzioni a batteria, la nostra è una funzione direi basilare. Anche se è difficile immaginare davvero per quanto tempo ancora. Quando cioè il prodotto a batteria sarà conosciuto, capito, metabolizzato a dovere ed usato giorno dopo giorno bisognerà chiedersi se il nostro ruolo avrà ancora questa valenza».

### Lei l'avverte adesso?

«Assolutamente sì, in questo periodo il peso specifico del rivenditore è senza dubbio importante. Il giusto consiglio è importante ed anche apprezzato. Non è qualcosa di banale o di scontato, il cliente finale ha ancora bisogno delle nostre conoscenze e della nostra esperienza per scegliere il prodotto ad hoc per quelle che sono le sue reali esigenze».

### Passo indietro: stagione interessante?

«Sì e no. Hanno sofferto rasaerba e trattorini, il cui freno non è certo stato compensato dalla crescita del robot comunque ancora enorme. I robot hanno continuato ad andare veloci, ma il calo di famiglie comunque fondamentali come trattorini e tosaerba s'è fatto sentire. Eppure il meteo è stato ideale, l'erba c'è stata e da questo punto di vista non possiamo assolutamente lamentarci. Le condizioni sono state assolutamente buone, anche con una certa continuità. Dirò di più: se la situazione generale non fosse stata problematica così com'è, mi riferisco in particolare alle grandi variabili, il risultato sarebbe stato probabilmente persino eclatante. Peccato».

### Riflessione oltre i numeri?

«Per il garden c'è stata complessivamente una certa flessione, ma il quadro va allargato. Inutile soffermarsi su un'annata, non si possono sempre chiudere stagioni col segno positivo. Dal covid in poi, è indubbio, il settore giardinaggio è comunque andato bene. Basta fare l'analisi degli ultimi cinque anni. Non si può pretendere di registrare sempre degli incrementi, nonostante quello che chiedono le aziende. Il bacino di utenza è sempre quello, le abitazioni e il verde idem. Come la richiesta del cliente in fondo».

### Quindi?

«Chiaro che ognuno tiri l'acqua al proprio mulino. Rispettabili gli obiettivi delle aziende. Comprensibili. Non sto facendo una critica, ognuno guarda a casa propria cercando di sottrarre fette di mercato alla concorrenza. Alla fin fine però la torta è quella. Ormai definita. Non si può quindi pretendere che lieviti ogni anno. Anzi. Di conseguenza bisognerà anche modulare quelle che sono le dinamiche. Ci troviamo di fronte ad un cambiamento tecnologico legato a prodotti completamente nuovi che stanno cambiando gli assetti precedenti fissati ormai da decenni. Dai robot alle macchine a batteria, più tutta una serie di articoli nuovi che stanno uscendo e che portano via comunque mercato alle attrezzature tradizionali. Pensate solo ai seghetti a batteria quanto tolgono alle motoseghe piccole da potatura. Capite bene allora che siamo di fronte ad un cambiamento enorme legato anche al cambio della clientela. Le nuove generazioni ovviamente hanno altre esigenze, altra mentalità, altri canali grazie ai quali si informano e acquistano. Ci troviamo di fronte ad una situazione nuova per noi rivenditori tradizionali, con parametri che non possono essere più quelli del passato».

### Fotografia di settembre: qualcosa s'è mosso?

«Qualcosa s'è fatto pure a settembre, anche se i dati della stagione erano già stati di fatto in buonissima parte sigillati prima. Il bel tempo ha garantito effettivamente una certa coda che male non ha fatto. Anche per preparare a dovere il terreno ai prodotti autunnali e cominciare così nel modo giusto in vista anche dell'inverno. Spingendo quindi soprattutto le motoseghe, i soffiatori ed i tagliaerba, macchine che se aiutate da un meteo clemente potrebbero iniziare già con un certo vigore. Nel giardinaggio, in ogni caso, i giochi erano scritti anche prima delle ferie di agosto».

Il traffico dell'e-commerce ha infinite strade. Dalla visibilità organica con la SEO fino al content marketing, dalla velocità di caricamento di un sito alla sua autorevolezza. Ottenere visibilità online non è una conquista fortuita, ma il risultato di una strategia assai mirata

# IL LABIRINTO DEL WEB, ECCO TUTTE LE CHIAVI

A cura di Fabio Francioni, Web Content & SEO Team Coordinator AgriEuro

**I**l web è uno spazio sterminato, in cui milioni di contenuti competono per l'attenzione degli utenti. In questo scenario ipercompetitivo per emergere non basta "esserci": è essenziale per ogni attività e-commerce definire una strategia di visibilità organica efficace, capace di intercettare il proprio pubblico di riferimento e convertirlo in clienti. A guidare questa strategia sono, oggi più che mai, le regole implementate da ogni sistema di navigazione. Un ecosistema mutevole, che negli ultimi anni ha trasformato radicalmente le modalità con cui assegna rilevanza e visibilità ai contenuti. In questo contesto, quattro elementi sono in grado di garantire la necessaria visibilità ad un e-commerce: la SEO, il Content Marketing, la velocità del sito e la sua autorevolezza.

## SEO: da keyword a risposte

La SEO è l'insieme delle tecniche messe in atto da diverse figure professionali – come content editor, sviluppatori e analisti – finalizzate a migliorare la visibilità organica di un sito web sui motori di ricerca. L'obiettivo è quello di ottimizzare la User Experience, rendendo semplice e soddisfacente il percorso di navigazione dell'utente, comunicando al tempo stesso la qualità complessiva del sito e contribuendo così a migliorare il suo posizionamento organico.

Fino a qualche anno fa, fare SEO significava adottare un approccio schematico: veniva premiato principalmente l'utilizzo delle parole chiave più cercate dagli utenti. Oggi, il contesto è cambiato e il motore di ricerca rende maggiormente visibili quei contenuti formulati come "risposte" a ipoteti-



che domande degli utenti. La SEO, quindi, non si basa più sulle parole chiave maggiormente ricercate, ma si concentra sull'offrire risposte concrete alle reali esigenze degli utenti. Questo approccio rende necessaria una SEO semantica e contestuale, che parte dall'analisi delle domande implicite degli utenti e ci costruisce sopra dei contenuti in grado di offrire delle risposte chiare e complete. L'utilizzo delle keyword non è più sufficiente, la SEO è diventata oggi costruzione di valore.

## Content Marketing: creare valore per l'utente

In un contesto in cui Google e gli altri motori di ricerca, inclusi quelli basati su modelli linguistici avanzati come ChatGPT, si comportano sempre più come "motori di risposte", ad essere premiati sono i contenuti che sanno intercettare i bisogni degli utenti e mantenerne alta l'attenzione.

Da qui l'importanza del Content Marketing, ovvero la produzione di testi, foto e video originali e di alta qualità ideati per aiutare l'utente piuttosto che essere costruiti unicamente per soddisfare gli algoritmi dei motori di ricerca. Un contenuto effi-

cace deve attrarre, coinvolgere e trattenere l'utente all'interno di un sito web. Il tempo speso sulla pagina, il numero di interazioni e la profondità della navigazione sono tutti segnali che i motori di ricerca legge come indice di qualità del sito e a cui concede visibilità.

Per un e-commerce specializzato in macchine per l'agricoltura e il giardinaggio, è fondamentale offrire contenuti visivi e testuali di qualità: immagini dettagliate, video dimostrativi, interazioni 3D e testi chiari ed esplicativi sulle caratteristiche e sul funzionamento dei prodotti, considerando la complessità e l'ampiezza del catalogo. Risulta poi utile permettere anche ai clienti di poter caricare video in allegato alle loro recensioni, così da poter fornire ai nuovi utenti un'esperienza d'acquisto completa di tutte le informazioni necessarie.

Un'insidia attuale per il Content Marketing è rappresentata dall'abuso dell'AI generativa per la creazione dei contenuti delle pagine di un sito web. L'AI tende a riprodurre ciò che è già stato scritto: la "frase statisticamente più probabile", che però potrebbe non essere la risposta più pertinente alle esigenze degli utenti. In più, viene utilizzata in modo sempre più massiccio e per emergere serve differenziarsi creando un contenuto autentico. I motori di ricerca sono sempre più sensibili a questo aspetto: non solo, infatti, è sempre maggiormente in grado di riconoscere i contenuti creati con l'AI, ma tende a non premiarli dal punto di vista della visibilità in rete.

### Velocità e User Experience

I motori di ricerca valutano la soddisfazione degli utenti attraverso parametri come il tempo di permanenza, il tasso di rimbalzo e la velocità di caricamento.

Nel panorama digitale odierno, i dispositivi sono sempre più performanti, le connessioni sempre più rapide. Di conseguenza, anche l'aspettativa dell'utente si è evoluta: l'accesso ai contenuti deve essere immediato. Aspettare più di tre secondi per il caricamento di una pagina equivale, spesso, a perdere un potenziale cliente. Un sito lento incide negativamente anche sul comportamento degli utenti: il bounce rate (tasso di rimbalzo) aumenta, il tempo medio sulla pagina si riduce e l'interazione crolla. Tutti segnali che fanno percepire a Google il sito come ricco di contenuti non utili. Al contrario, un sito veloce e ben ottimizzato migliora l'esperienza utente e contribuisce a ridurre l'abbandono. Per esempio, nel contesto



di un sito e-commerce, la riduzione del tempo di caricamento delle pagine di categoria da 3,5 a 2,5 secondi può comportare una diminuzione del bounce rate fino al 25%.

### Autorevolezza: un capitale che si costruisce nel tempo

Accanto a SEO, Content Marketing e velocità, c'è un ulteriore elemento che incide sulla visibilità organica di una piattaforma e-commerce: l'autorevolezza del sito.

I siti presenti da più tempo sul web, con un buon storico di contenuti e traffico, sono considerati da Google più affidabili. Anche i nuovi siti, però, possono costruirsi una reputazione solida investendo nella qualità dei contenuti pubblicati. Le menzioni online ricevute da terze parti – articoli di testate di settore, recensioni e commenti sui Social Network – sono un importante strumento per essere riconosciuti come fonte autorevole. È fondamentale per un'azienda tenere sempre sotto controllo cosa gli altri dicono di lei, per capire su quali aspetti è opportuno continuare ad investire e su quali è preferibile cambiare strategia. Essere autorevoli non significa "piacere" ai motori di ricerca, ma costruire fiducia presso gli utenti: chi produce valore in modo continuativo, con coerenza e competenza, ottiene nel tempo posizioni sempre migliori a livello di visibilità online.

In conclusione, un sito performante e ricco di contenuti autentici non solo permette di attrarre nuovi utenti, ma anche di trasformarli in clienti fidelizzati. Nel settore della vendita online di macchine agricole e del giardinaggio, curare l'esperienza utente significa consolidare la propria posizione e costruire una reputazione solida e duratura. Ciò si traduce in un miglior posizionamento sui motori di ricerca, generando un vantaggio competitivo per il sito e-commerce.

# L'ALBERO DELLE MELE MARCE: QUANDO LICENZIARE È INEVITABILE

di Alessandro Di Fonzo

**L**a mia esperienza, quello in cui sono veramente forte sono marketing e la vendita nel settore del giardinaggio: in questo campo sono riconosciuto come il numero uno in Italia. Ma da quasi un anno, nella mia organizzazione, lavorano anche professionisti esperti di gestione del personale e organizzazione aziendale, che ogni giorno affrontano situazioni delicate come quelle di cui parleremo oggi. Questo mi permette di avere un punto di vista concreto sul tema, perché quotidianamente, affianco aziende che vivono proprio questi problemi. L'analisi che segue è, quindi, molto attuale e veritiera. Molti imprenditori del verde si ritroveranno in queste parole, ma credo anche molti rivenditori di attrezzature. Oggi ti farò capire come, alcune volte e per quanto possa essere doloroso, bisogna licenziare una persona: tenerla in azienda significa bloccare la crescita o, peggio, rischiare conseguenze molto più gravi. Al Capone diceva: 'Business is business'. Certo, le sue soluzioni erano ben diverse da quelle che possiamo (e dobbiamo) adottare noi. O almeno, questo è il mio consiglio.

In Italia la maggior parte delle imprese ha dimensioni ridottissime: 2-4 persone. Ed è spesso a conduzione familiare. Si lavora "alla volemosa bene", assumendo parenti, amici o conoscenti. All'inizio può sembrare una scelta logica: sai chi sono quindi ti fidi di più. Ma col tempo diventa un boomerang che ti ritorna tra capo e collo, perché rapporti troppo personali impediscono di gestire con lucidità. Impediscono di fare quello che dovresti fare.



È chiaro che non siamo a Wall Street e che, al primo difetto, prendi il tuo dipendente e lo accompagni alla porta...non parleremo di questo. Ma se lo stesso difetto si ripete su più figure chiave, oppure si ripercuote sul team alterandone l'efficienza, dovresti iniziare a fare alcuni ragionamenti. Qui nasce il dilemma: licenziare o proteggere la persona? Subentrano pensieri come "è sempre stata corretta con me", "ha 50 anni, come farà a ricollocarsi?", "ha avuto problemi familiari, non è giusto peggiorargli la vita". Soprattutto quando ci sono rapporti che vanno oltre quello lavorativo, ragionare in questo modo è un rischio enorme. Entra in ballo anche quando, dietro a una scorza da duri, siamo dei veri e propri teneroni...poverino, cosa farà poi? E intanto, come imprenditori responsabili civilmente e penalmente, siamo noi che rischiamo il culetto.

Hai presente quando metti una mela marcia in un cesto di frutta acerba? All'inizio sembra che il



resto maturi, ma presto anche tutto il cesto marcisce. Anche il vimini. Tenere dentro qualcuno "per bontà" può sembrare umano, ma significa mettere a rischio la prosperità di tutti. Per salvare un dipendente si possono danneggiare dieci collaboratori. Questo concetto spesso viene ignorato. L'imprenditore non deve pensare solo al singolo, ma all'intero sistema azienda. E anche a se stesso.

Un altro scenario frequente è il dipendente tecnicamente valido, ma pericoloso sotto altri aspetti. Resiste al cambiamento opponendosi a nuove procedure, all'utilizzo di software, all'inserimento di nuovi servizi. Rifiuta le innovazioni perché "scomode". Ancora peggio quando, lo stesso, è carismatico e tenuto in considerazione dai colleghi. Mina l'autorità dell'imprenditore, trascinandogli altri collaboratori dalla sua parte. In alcuni casi, c'è quello che è odiato da tutti e nessuno vuole lavorare con lui, generando conflitti e divisioni. In assenza di un reparto delle risorse umane che sappia veramente come gestire queste situazioni, l'imprenditore si adatta, sposta persone, inventa soluzioni-tampone. Ma così perde autorevolezza e disperde energie.

Prima di chiudere, passiamo dall'imprenditore tenerone a quelle pecorone. Non te la prendere sul personale, ti voglio solo pungolare. Il pecorone è quello che evita licenziamenti per timore di sindacati, ispezioni, multe o sanzioni. È una paura reale ed è successo anche a me di avere a che fare con un sindacato. Ma non può e non deve diventare un blocco. Una sanzione da 10.000 euro non è nulla in confronto ai danni silenziosi che un cattivo dipendente provoca in anni: perdita di clienti, inefficienze, fuga di collaboratori validi. Una "mela marcia" ti costa infinitamente di più, senza che tu te ne renda conto.

Alla base di tutto, come sempre, c'è una carenza di cultura aziendale. Nelle micro-imprese, spesso non esistono regole, mansionari, procedure: si gestisce "per sentito dire" o con logiche da bar. Non si sa cosa sia l'HR. La sigla HR sta per human Resources, cioè risorse umane.

In azienda l'HR è l'area che si occupa di selezione, assunzione, formazione, gestione, valutazione e sviluppo dei dipendenti.

Non pretendo che tutti abbiano un reparto che si dedichi a questo. È impossibile nella maggior parte delle aziende di giardinaggio in Italia, ma voglio solo farti capire che, dietro a un reparto, ci sono delle competenze. E, non solo, non le possiedi, ma non sai nemmeno che esistono. Da oggi, però e grazie a me, ne sei consapevole. Per questo sei già un bel pezzo avanti. Nel nostro lavoro affianchiamo le aziende del verde a 360 gradi: non solo marketing, vendita e branding, ma anche organizzazione, gestione del personale e presto fiscalità. Perché il futuro del giardinaggio professionale non può più basarsi sul "volemose bene", ma servono metodo, regole e consapevolezza.

***Signori, non siamo più negli '70.  
E questo dovrebbe essere chiaro a tutti.***

**Al nostro valore.**

**Alessandro Di Fonzo  
Franchising Giardinaggio**

**Giardinieri Uniti per Valorizzare la Nostra Professione  
e Accrescere la Cultura del Verde in Italia**

**info@franchising-giardinaggio.it**

## HUSQVARNA

Aspire™ B8X-P4A e 215iHD45, pulizia senza alcuna fatica  
Perfetti alleati anche per i cambi d'autunno

Due alleati di grande qualità di Husqvarna per la manutenzione del giardino per il cambio di stagione: il soffiatore Aspire™ B8X-P4A (sistema a batteria Aspire™ 18V) ed il taglia siepi 215iHD45 (sistema a batteria BLi-X 36V). Aspire™ B8X-P4A è stato progettato per offrire alte prestazioni con un design compatto ed un rimessaggio intelligente. Grazie alle impostazioni di velocità regolabili in tre fasi, è in grado di gestire qualsiasi attività, dalle delicate aiuole alle foglie bagnate sul prato. Husqvarna 215iHD45 è ideale per qualsiasi tipo di siepe e dotato di una potenza sufficiente per gestire anche i rami più spessi. L'impugnatura ergonomica e il perfetto bilanciamento facilitano il passaggio dal taglio della parte superiore della siepe al lato della siepe. La facilità d'uso è garantita anche dall'interfaccia utente digitale, dai pulsanti con parte superiore rigida e dalla possibilità di utilizzare il prodotto con qualsiasi batteria Husqvarna da 36 V.



## KUBOTA GIANNI FERRARI

Super comfort, SR XPRO va oltre la raccolta  
Versatile, multifunzione, alta qualità sempre

Prodotto nato come variante del modello PG XPRO, SR XPRO di Kubota Gianni Ferrari offre la possibilità di taglio senza raccolta. Privo di turbina, elevatore e cesto, può essere equipaggiato con piatto mulching o Trincia MFA Smart System. Disponibile a richiesta con cassonetto ribaltabile idraulicamente e/o tettuccio parasole e parapigioggia. Progettata con particolare attenzione ad ergonomia e comfort di utilizzo per professionisti che trascorrono lunghe giornate di lavoro in campo, la piattaforma con volante e sedile regolabili permette ad ogni operatore di trovare la posizione di guida più confortevole. Eccellente il sistema di trazione con 4 ruote motrici permanenti e controllo HTC che garantiscono una presa ottimale anche in sterzata ed assenza di strisciamento e permettono di lavorare anche su terreni impegnativi. Come tutte le macchine a marchio Gianni Ferrari, SR XPRO è versatile e multifunzione: può essere infatti equipaggiata con spazzatrice, lama da neve e spargisale, per un utilizzo durante tutto il tempo dell'anno.

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

L'eterna giovinezza di Ambrogio Robot  
Evoluzione 4.50 RTK AI, autonomia totale

Zucchetti Centro Sistemi, eccellenza italiana aretina con sede a Terranuova Bracciolini, è tra i protagonisti della rivoluzione tecnologica nel mondo del giardinaggio. Il suo fiore all'occhiello è Ambrogio Robot, il rasaerba automatico nato da una visione pionieristica del fondatore Fabrizio Bernini, oggi simbolo internazionale di innovazione e sostenibilità. Proprio da qui, dal cuore della Toscana dove da quarant'anni si progettano soluzioni all'avanguardia, prende forma un prodotto che ha ridefinito gli standard della manutenzione del verde. Ambrogio è molto più di un rasaerba: è un sistema intelligente pensato per rispondere alle esigenze di privati, professionisti e grandi superfici pubbliche. I modelli più recenti, come Ambrogio 4.50 RTK AI, sono dotati di navigazione Cloud-RTK senza fili, sensori a ultrasuoni e gestione smart tramite app connessa in 4G, e garantiscono un taglio autonomo, sicuro e preciso su aree fino a 80.000 m<sup>2</sup>.



## GEROSA GREEN SOLUTIONS

**Cippatrici Först, impeccabili anche nei contesti più ardui  
Brilla ST6P40, fra compattezza ed alta produttività**

Le cippatrici Först, importate e distribuite in Italia da Gerosa S.r.l., sono disponibili su carrello stradale o cingolate, con motore diesel o benzina, capacità di cippaggio da 6" (15 cm) o 8" (20 cm) e volani brevettati "open-top" con doppie lame. Le motorizzazioni Briggs & Stratton e Doosan garantiscono prestazioni elevate, anche su materiali difficili come palma o olivo.

Tra i modelli più apprezzati l'ST6P40 col suo motore a benzina da 40 Hp, 750 kg, cippaggio fino a 15 cm. Dotato di comandi touch, display digitale, barra e pulsante di arresto, è semplice da usare e richiede poca manutenzione. Först è sinonimo di qualità costruttiva, attenzione ai dettagli, alta produttività, compattezza e un'efficiente assistenza post-vendita. Gerosa S.r.l. cura l'intera gamma Först con servizio vendita e post vendita.



vetrina

## BLUE BIRD

**Olimpo, attore protagonista nella raccolta delle olive  
Flessibilità energetica totale, con tre diverse batterie**

Qualità, potenza e precisione nella raccolta delle olive. Una garanzia Blue Bird. Le basi sono già solide grazie alla linea Olimpo, innovazione nel settore. Olimpo 23-56 è il compagno ideale per una raccolta efficiente e precisa, con una potenza di lavoro pari a 350 W e una potenza massima pari a 1.000 W. Dotato di quattro pettini più quattro, un'ampiezza di lavoro di 500 mm e regolazione a tre modalità di velocità. La lunghezza massima di 2.400 mm per il modello classico e di 3.100 per il modello telescopico permette di raggiungere anche le olive più difficili. Il pannello di controllo con display LCD, inoltre, rende l'utilizzo semplice e intuitivo consentendo di monitorare le prestazioni e lo stato delle batterie. Con un peso di soli 2.5 kg, Olimpo è ergonomico e confortevole da utilizzare riducendo così l'affaticamento durante il lavoro. Alto il concetto di "flessibilità energetica", essendo compatibile con tre diversi tipi di batterie: batteria da 12V tramite inverter, batteria standard da 21V-5Ah e batteria a zaino da 50.4V-18Ah.



## ZANETTI MOTORI

**EV 510, il diesel compatto fra potenza e sostenibilità  
Ideale per mille applicazioni. In ogni campo**

EV 510 è uno dei protagonisti della gamma dei motori diesel di Zanetti Motori, monocilindrico a quattro tempi con albero orizzontale pensato per garantire il giusto equilibrio tra prestazioni, affidabilità e rispetto dell'ambiente. La sua conformità agli standard Stage V lo rende oggi una scelta ideale per chi cerca un propulsore robusto ma attento alle normative sulle emissioni. Con una cilindrata di 510 cc e un rapporto di compressione di 18,5:1, l'EV 510 sviluppa 7,45 kW di potenza a 3.000 giri/minuto. Tra i più versatili della sua categoria, si adatta facilmente a molte applicazioni nei settori agricolo, edile e industriale. La qualità costruttiva rimane un segno distintivo: la solidità del motore assicura durata nel tempo, il filtro aria in bagno d'olio assicura protezione anche negli ambienti più polverosi e l'avviamento elettrico semplifica l'utilizzo quotidiano. Fra tradizione e modernità.



## V E T R I N A

### EMAK

L'entrata in scena di R 500i, R 1000i e R 2000i  
Mix di alta tecnologia, affidabilità e praticità



Importante novità in casa Emak: entrano in gamma i robot tagliaerba a marchio Efco e Oleo-Mac. I nuovi R 500i, R 1000iS e R 2000i rappresentano un concentrato di tecnologia, affidabilità e praticità, adattandosi a spazi di diversa ampiezza e complessità. I modelli R 500i e R 1000i sono pensati per giardini caratterizzati da passaggi stretti o ostacoli. La forma compatta e il peso ridotto li rendono estremamente agili anche nelle aree più difficili da raggiungere. Il primo è adatto a superfici fino a 500 metri quadrati, il secondo può operare su aree fino a 1.000 metri quadrati. Il modello R 2000i, invece, è la risposta perfetta per chi deve gestire estensioni più ampie, fino a 2.000 metri quadrati. La tecnologia di taglio Flex Cut rileva l'altezza dell'erba e rallenta automaticamente l'avanzamento del robot in presenza di vegetazione più alta, garantendo un taglio sempre uniforme e preciso. Il sensore pioggia, se attivato, mette il robot in standby in caso di maltempo. Il sistema può essere controllato completamente da smartphone.

### OBERTO

Encore Arrow 42", per una linea ancora più completa  
Dieci anni di garanzia, taglio preciso e super liscio



La gamma dei tosaerba a raggio zero Encore si estende verso il basso con l'introduzione del nuovo Encore Arrow 42". Uno dei tosaerba a raggio zero con il miglior rapporto qualità-prezzo in circolazione. Presenta un piatto saldato in acciaio con rinforzo anteriore e laterale, motore V-Twin 708 cc premium e trasmissione Hydro-Gear ZT-2200. Taglio da 42" con lame triple per un taglio preciso e super liscio. Ampio serbatoio del carburante da 15 litri. Come per gli altri prodotti Encore, il piatto ha una garanzia di 10 anni.

### SABART

Tutta la praticità delle forbici a batteria EX400  
Forestral Extreme Line è sempre una garanzia

Leggere e pratiche, le nuove forbici elettroniche a batteria EX400 del brand Forestal Extreme Line di Sabart sono ideali per la potatura in ambito professionale. La batteria al litio ricaricabile EVO 20V/4 Ah e il motore brushless garantiscono la massima potenza con tempi di ricarica rapidi. Le forbici EX400 sono dotate di display con contatagli totale/parziale e controllo del livello di carica della batteria. Presentano una doppia apertura di taglio (diametro 30-38 mm) e la funzione antitaglio, che assicura la protezione dell'operatore durante le operazioni di potatura, evitando incidenti e garantendo un lavoro più sicuro. Completa il kit la pratica valigetta inclusa, che consente di trasportare e riporre le forbici in tutta sicurezza.



## RASAERBA ROBOT

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
<b>EINHELL</b>																	
<p><b>EINHELL ITALIA Srl</b>            Web: <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>            Email: <a href="mailto:info@einhell.it">info@einhell.it</a></p> <p style="text-align: right;"><b>FREELEXO+</b></p> <p>FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%.</p>																	
FREELEXO	€629,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO+	€699,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 300 - SOLO	€639,95	300	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 450 BT-SOLO	€729,95	450	700X 500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 800 LCD BT - SOLO	€799,95	800	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	



### TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino



Via Cesare Battisti, 59/d  
35010 Limena (PADOVA)

Tel +39 049 769966  
Fax +39 049 767313

www.tecnogarden.com  
tecnogarden@tecnogarden.com

@tecnogardenpadova Tecno Garden srl tecno\_garden\_srl @TecnoGarden srl

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 (Interno installazione)	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 NERA

Husqvarna Automower® 435X AWD NERA: il robot tagliaerba con trazione integrale AWD che gestisce facilmente superfici complesse fino a 5.000 m<sup>2</sup> (con taglio sistematico) e affronta pendenze estreme fino al 70%. Ora, grazie alla tecnologia Husqvarna EPOS® integrata, permette un'installazione flessibile tramite perimetri virtuali. È dotato di fari a LED, rilevamento degli oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Grazie all'app Automower® Connect consente la gestione completa del robot e la personalizzazione delle aree in modo semplice e veloce comodamente da smartphone.



R4 ASPIRE	999,00 €	400	55x33x22	si	Li-ion	70min	32 cm/s	Random/3lame	2	16	2-45	25%	Si con PIN	A	5,9	ASA	SI
305	1.399,00 €	600	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con PIN e allarme	A	9,4	ASA	SI
310 MARK II	1.799,00 €	1000	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con PIN e allarme	A	9,4	ASA	SI
315 MARK II	2.199,00 €	1500	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con PIN e allarme	A	9,4	ASA	SI
405X	2.299,00 €	600	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
415X	2.699,00 €	1500	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	sRandom/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
305E NERA	1.999,00 €	900	68x44x28	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	22	2-55	30%	Si con PIN e allarme	A	12,1	ASA	SI
310E NERA	2.299,00 €	1500	68x44x28	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	22	2-55	30%	Si con PIN e allarme	A	12,1	ASA	SI
320 NERA	3.299,00 €	3300	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	24	2-6	50%	Si con PIN e allarme	A	11,5	ASA	SI
405XE NERA	2.499,00 €	900	68x44x28	SI	Li-ion	100min	42 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	22	2-55	30%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	12,1	ASA	SI
410XE NERA	2.999,00 €	1500	68x44x28	SI	Li-ion	100min	42 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	22	2-55	30%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	12,1	ASA	SI
430X NERA	3.999,00 €	4800	72x56x31	SI	Li-ion	145 min	46 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	24	2-6	50%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
450X NERA	4.999,00 €	7500	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	24	2-6	50%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
435X AWD NERA	5.999,00 €	5000	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame (sistematico in arrivo)	4	22	3-7	70%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
520	3.099,00 €		72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	4.799,00 €		72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
520 EPOS	3.890,00 €		72x56x32	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	24	2,0-6,0	45%	Si con pin e allarme+AMC	A	13,8	ASA	SI
550 EPOS	6.199,00 €		72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
560 EPOS	6.599,00 €		80x51x31	SI	Li-ion	150 min	65 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	26	2,0-6,0	50%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
580 EPOS	8.799,00 €		80x51x31	SI	Li-ion	120 min	80 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	26	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
580L EPOS	8.999,00 €		80x51x31	SI	Li-ion	120 min	80 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	26	1,0-5,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
535 AWD EPOS	5.999,00 €		93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame (sistematico in arrivo)	4	22	3,0-7,0	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
CEORA	//		67x27x44	SI	Li-ion	300min-420min	2,7KM/h-3,6KM/h	Sistematico/3lame	2	68	2,0-7,0/1,0-6,0	20%	Si con pin e allarme+AMC	A	69	ASA	NO

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

## SCOPRI L'ARCHIVIO

# MG

## SU WWW.EPT.IT



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

## WIPER

### WIPER

web: [www.wipercompany.com](http://www.wipercompany.com)

### SERIE K AWD

Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno. La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.



POP 3	€ 640,00	300 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
POP 5S	€ 730,00	500 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BLITZ 2	€ 1.191,00	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ 4	€ 1.258,00	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE 6	€ 1.104,00	600 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 70	€ 1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 100S	€ 1.505,00	1000 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	Si
I 100U	€ 1.696,00	1000mq	42x29x23	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 130S	€ 1.786,00	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 140	€ 1.868,00	1400 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 180S	€ 2.171,00	1800 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 250	€ 2.559,00	2500 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	13 Kg	ABS	Si
I 350S	€ 3.278,00	3500 mq	53x38x26	SI*	10,35 Ah	6h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	13 Kg	ABS	Si
K Light	€ 2.686,00	800 mq	63x46x30	SI*	3,45 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	Si
K Medium	€ 2.841,00	1200 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K Premium	€ 2.968,00	1800 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
K AWD Medium	€ 3.268,00	1200mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K AWD Premium	€ 3.413,00	1800mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
K S Medium	€ 3.689,00	1800 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
K S Premium	€ 3.816,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S Extra Premium	€ 4.133,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Medium	€ 4.186,00	1800mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Premium	€ 4.313,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Extra Premium	€ 4.630,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S RTK Premium	€ 5.769,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	2WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD RTK Premium	€ 6.293,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KXL S Ultra	€ 4.676,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S AWD Ultra	€ 5.121,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S RTK Ultra	€ 6.652,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	2WD	36	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S AWD RTK Ultra	€ 7.097,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
F 28	€ 3.108,00	2800 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 35 S	€ 3.540,00	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 AH	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	€ 4.032,00	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2	ABS	Si

# errezeta

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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: [marketing@zcscompany.com](mailto:marketing@zcscompany.com)

### 4.50 AI RTK

Ambrogio 4.50 Elite RTK è il nuovo robot tagliaerba, potente e tecnologicamente avanzato, con scocca in carbonio e un'autonomia di 11 ore. Ideale per ampi spazi erbosi come campi da calcio, golf, e campi volo, grazie alle quattro potenti batterie da 15Ah, copre fino a 80.000 m<sup>2</sup> con un singolo ciclo di lavoro. La tecnologia RTK avanzata e il sensore ZCS a ultrasuoni assicurano precisione, mentre le ruote gommate e le lame regolabili da 84 cm garantiscono un taglio perfetto, regolabile tra 25 e 60 mm.



4.50 AI RTK	€28.000,00	30000-80000 mq	115x98x40 SI*		60 Ah	11 h	40 m/min	RTK - assisted 2 WD		84	2,5 - 6,0	45%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si
-------------	------------	----------------	---------------	--	-------	------	----------	---------------------	--	----	-----------	-----	-------------------	------------	-------	--------------	----

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

### ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: [www.ambrogiorobot.com](http://www.ambrogiorobot.com)  
email: [marketing@zcscompany.com](mailto:marketing@zcscompany.com)

### TWENTY ZR EVO

TWENTY ZR EVO è il nuovo robot potente e veloce che non ha bisogno del filo perimetrale perché, grazie alla tecnologia innovativa di cui è dotato, sa muoversi autonomamente sull'area di lavoro. L'introduzione del sensore baratro ad ultrasuoni rende il movimento del robot ancora più sicuro, riconoscendo eventuali baratri o dislivelli nel terreno. È dotato di una tastiera molto semplice e intuitiva e può essere controllato tramite APP.



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	€1.199,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+	€1.299,00	400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2 - 4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	€1.150,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€3.700,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€4.190,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR EVO	€1.550,00	1.000 mq	488x280x221	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€1.230,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.560,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Deluxe	€1.980,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,40	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite	€2.270,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	SDM	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,50	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	3000 mq		SI	5,00 Ah			Pre seth path - RTK									
NEXT line - Twenty 29 Deluxe	€2.650,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,40	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	4000 mq		SI	5,00 Ah			Pre seth path - RTK									
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	€2.250,00	2.200 mq	635x464x300 mm	SI	3,45/6,90/10,35 Ah	1:30/3:00/4:00h	-	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Deluxe		3500 mq	663x474x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	5500 mq		SI	10,35 Ah	4 h 00	-	Pre seth path - RTK		25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Basic 4WD	€2.790,00	1800 mq	694x506x355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:30/3:30 h		Random-Spiral	4WD	25	3,0 - 7,5	60%	SI	Automatica	16	ABS	SI
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Deluxe 4WD	€1.980,00	1800 mq	694x506x355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:15/3:15 h		SDM	4WD	25	3,0 - 7,5	60%	SI	Automatica	15,5	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	5500 mq						Pre seth path - RTK									
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Deluxe 4WD		4500 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h		SDM	4WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	17,8	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	10000 mq						Pre seth path - RTK									
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD RTK	€5.750,00	5.500 mq	635x464x330 mm	SI	10,35 Ah	3:15 h		Pre Set Path + RTK	4WD	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	23	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD RTK	€6.400,00	10.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h		Pre Set Path + RTK	4WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	25	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	€540,00	1.000* mq [4.0 Basic + Basic 4WD]		SI	3,45 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€710,00	1.400* mq [4.0 Basic+4WD] - 2.200* mq [4.0 Elite+4WD]		SI	6,9 Ah	3 h [4.0 basic+4WD] - 2 h 45 min [4.0 Elite+4WD]											
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq [4.0 Basic+4WD] - 3.500* mq [4.0 Elite+4WD]		SI	10,35 Ah	4 h [4.0 basic+4WD] - 3 h 45 min [4.0 Elite+4WD]											
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€1.190,00	3.500* mq [4.0 Elite+4WD]		SI	10,35 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€1.000,00	6.000 mq [4.36 Elite+RTK+4WD]		SI	10,35 Ah	4 h 00											
NEXT line - Power Unit MEGA PREMIUM	€1.100,00	10.000 mq [4.36 Elite+RTK+4WD]		SI	15 Ah	3:30 h											
NEXTline -CUBE Elite	€5.600,00	3.500 mq	533x533x333 mm	SI	10 Ah	2 h 30		SDM4 ruote motrici e sterzanti		29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI
NEXTline -4.50 RTK	€21.000,00	80.000 mq	1154x982x400 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h		Pre Set Path + RTK	2 WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	49	ABS	SI

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



# ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PONTRIA/VELOCITA' ARIA (m3/min/mi/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
<b>EINHELL</b> <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>															
<b>BATTERIE DIPONIBILI</b>															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
<b>TAGLIASIEPI</b>															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 154,95	COMPLETA	18 V - 2,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	62									2,6
GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	€ 149,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li-Solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T-solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	€ 79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CH 18/50 Li - Solo	€ 86,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	SPAZZOLE	55									2,2
<b>TAGLIABORDI</b>															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 62,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 79,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	€ 39,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
GP-CT 36/35 Li BL-Solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							35			3,55
GE-CT 18/33 Li E-Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							33			2,75
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
<b>MOTOSEGHE</b>															
GE-IC 18 Li Kit	€ 199,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-IC 18 Li SOLO	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 159,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-IC 36/35 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GE-PS 18/15 Li BL - Solo	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	BRUSHLESS			15,8/OREGON							1,1
<b>POTATORI</b>															
GC-IC 18/20 Li T - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720	20 / OREGON							4
GE-IM 36/4in1 - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
<b>RASAERBA</b>															
GE-CM 36/43 Li M - solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		15,5
RASARRO 36/42 [2X5,2 AH]	€ 479,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 [2X4,0 AH]	€ 499,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
GE-CM 36/37 Li - solo	€ 249,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE					SINTETICO	NO	40 / 25-75	50		17,3
RASARRO 36/36 [2X3,0 AH]	€ 349,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 Li KIT	€ 214,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		12,3
GE-CM 18/33 Li - solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		11,6
GE-CM 18/30 Li KIT	€ 189,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30-70	25		8
GP-CM 36/47 S Li BL [4x4,0Ah]	€ 899,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	47 / 25-80	65		30
GPCM 36/52 S Li BL [4x5,2Ah]	€ 999,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	52 / 25-80	65		30
<b>SOFFIATORI</b>															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 42,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	€ 109,00	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,7
GE-UB 18/250 Li E-Solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				120 / 250						1,1
GE-IB 18/200 Li E-Solo	€ 96,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				670 / 200						2,3
VENTURRO 18/210 - Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				500 / 210				45		2,9
GE-CL 36/230 Li E - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				225 / 230				45		3,1/4,4
GE-IB 36/210 Li E - solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				816 / 210						2,5
GE - CL 36/230 Li E - solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				740 / 195				45		3,6

**PELLENC**  
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

# ATTREZZATURE A BATTERIA

**PELLENC**  
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/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>PELLENC</b> Distribuito da Pellenc Italia Srl - <a href="http://www.pellencitalia.com">www.pellencitalia.com</a>															
<b>EXCELION 2</b>															
Nuovo decespugliatore professionale a batteria Pellenc Excelion 2, disponibile sia con impugnatura doppia che singola, fa della potenza e dell'ergonomia le sue caratteristiche principali															
															
<b>BATTERIE DISPONIBILI</b>															
Batteria ULiB 250	batteria, zaino, caricabatterie	44V/5,6Ah								plastica					1,68kg
Batteria Alpha 260	batteria	44V/6Ah								plastica					2,5kg
Batteria Alpha 520	batteria	44V/12Ah								plastica					3,6kg
Batteria ULiB 750	batteria	44V/17Ah								plastica					4,5kg
Batteria ULiB 1200	batteria	44V/27Ah								plastica					6,3kg
Batteria ULiB 1500	batteria	44V/34Ah								plastica					7,5kg
<b>TAGLIASIEPI</b>															
Helion 3	Tagliasiepi, bracciale, cordone				Brushless	51 cm				magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,75kg
Helion Alpha	Tagliasiepi, cinghia supporto				Brushless	51 cm	218 cm			magnesio, alluminio e plastica					3,9kg
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
Excelion Alpha	Tagliaerba con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	40cm		3,1kg		
Excelion 2	Decespugliatore con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica		42cm			
<b>MOTOSEGHE</b>															
Selion M12 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	15cm	15cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	1,95kg
Selion C21 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	30cm	30cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	2kg
<b>POTATORI</b>															
Selion T220/300 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	300cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,6kg
Selion T175/225 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	225cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				82dB(A)	3,25kg
<b>RASAERBA</b>															
Rasion 2 Easy	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70lt	84dB(A)	29kg	
Rasion 2 Smart	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70lt	84dB(A)	30kg	
<b>SOFFIATORI</b>															
Airion 3	Soffiatore				Brushless				940m <sup>3</sup>	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore				Brushless				1455 m <sup>3</sup>	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg

## CLIMMAR A BRUXELLES: UN NUOVO CAPITOLO PER IL SETTORE DELLE MACCHINE AGRICOLE E DA GIARDINO

**Bruxelles, Settembre 2025** — Il Climmar (International Confederation of National Associations of Dealers and Repairers of Agricultural and Gardening Machinery) ha tenuto la sua prima riunione presieduta dal nuovo Board a Bruxelles, segnando un momento significativo nella storia dell'associazione. Durante l'incontro, sono stati condivisi il piano triennale del Board e il programma dettagliato per il Climmar Congress 2025.

### Un Piano Triennale per la Promozione e le Sinergie a Livello Europeo

Il meeting si è aperto con un discorso introduttivo da parte del Presidente del nuovo Board, il quale ha sottolineato l'importanza di una visione condivisa per il settore delle macchine agricole e da giardino.

Durante l'incontro, il nuovo Board ha presentato un piano strategico triennale incentrato su un obiettivo chiave: rafforzare la visibilità e l'influenza del Climmar a livello europeo, creando al contempo nuove opportunità di collaborazione con i produttori di macchinari agricoli e da giardino.

Le principali direttrici del piano includono:

- 1. Promozione dell'Associazione e del Settore:** Un'attenzione particolare sarà rivolta alla promozione del Climmar come punto di riferimento nel settore delle macchine agricole e da giardino. Il Board ha annunciato l'intenzione di potenziare le attività di marketing e comunicazione, al fine di far crescere la presenza dell'associazione a livello internazionale e di attrarre nuovi membri.
- 2. Dialogo e Sinergie con i Produttori Europei:** Un altro aspetto fondamentale del piano è il rafforzamento del dialogo con i produttori di macchinari agricoli e da giardino in tutta Europa. Il Board ha sottolineato l'importanza di trovare sinergie tra le diverse realtà del settore, promuovendo attività congiunte che possano portare a soluzioni innovative, sia sul fronte tecnologico che su quello normativo. Queste sinergie contribuiranno a ottimizzare le risorse, affrontare le sfide comuni e accelerare il progresso verso obiettivi condivisi.
- 3. Costruzione di una Rete Europea di Collaborazione:** Al fine di consolidare il dialogo tra i vari produttori, il Board prevede anche l'organizzazione di eventi e incontri periodici a livello europeo. Questi eventi saranno occasioni per scambiare esperienze, discutere problematiche comuni e sviluppare progetti di interesse comune, favorendo così una maggiore coesione nel settore.

## Aggiornamenti dai Gruppi di Lavoro: Progressi e Obiettivi Raggiunti

Un momento cruciale del meeting è stato l'aggiornamento fornito dai diversi gruppi di lavoro che compongono il Climmar. Ogni gruppo ha presentato i progressi rispetto agli obiettivi prefissati, dimostrando un impegno concreto nell'affrontare le sfide del settore e nel portare avanti progetti strategici. I gruppi coinvolti includevano:

1. **DSI** – Divisione Macchine da Giardino e Agricole: entro fine anno verrà presentato il Dealer Satisfaction Index dei concessionari agricoli e garden
2. **Branch Report:** Un'analisi approfondita dei vari paesi è stata presentata attraverso il Branch Report, un documento annuale che valuta l'andamento del mercato in diversi territori europei. Questo report si concentra su vari driver di valutazione, come la crescita del mercato, la performance delle vendite, le dinamiche competitive e i fattori macroeconomici che influenzano il settore delle macchine agricole
3. **Dealer Contract:** Il gruppo Dealer Contract ha illustrato i progressi nell'ambito dei contratti con i dealer e dei rapporti con le reti di distribuzione. È stato anche messo in evidenza l'impegno a migliorare la trasparenza e l'efficienza dei processi commerciali, mirando a una maggiore stabilità e fiducia all'interno del mercato.

Ogni gruppo ha evidenziato come gli obiettivi stabiliti siano stati raggiunti o siano comunque in fase avanzata, mostrando una direzione chiara verso il rafforzamento dell'associazione e la creazione di sinergie tra i vari attori del settore.

## Congresso Annuale 2025: Torino in Prima Linea

L'incontro ha poi dedicato una parte rilevante alla presentazione del Climmar Congress 2025, occasione unica di aggiornamento e networking per i membri dell'associazione, chiamati a confrontarsi sulle tematiche più rilevanti per l'industria.

Tra i contenuti del congresso trovano spazio le analisi degli esperti sulle **sfide globali e sulle prospettive di sviluppo del comparto**, insieme agli **incontri con i rappresentanti delle associazioni dei produttori**.

La riunione di Bruxelles ha evidenziato un impegno forte e chiaro da parte del nuovo Board nel guidare il Climmar verso un futuro sostenibile e innovativo. Con il congresso di Torino il settore si prepara a nuovi sviluppi che promettono di cambiare il volto dell'industria.



*Isabella Fontana - Segretario generale Unagreen*

# Scopri l'archivio

# MG

Per non perderti neanche un numero di MG vai sul nostro sito, nella sezione RIVISTA, dove troverai tutti i pdf scaricabili!

[www.ept.it](http://www.ept.it)



# Dopo la rivoluzione RTK<sup>n</sup>, Kress è pronta per sorprendere di nuovo

Scopri in anteprima le macchine che rivoluzioneranno il mercato



## La prossima generazione è pronta

Nuove tecnologie, nuovi robot e nuove opportunità per il tuo punto vendita.

Leggi l'articolo e scopri come le novità 2026 ti aiuteranno a fare la differenza nel settore del garden.

**Kress** 



OFFICIAL LANDSCAPING EQUIPMENT

**Visita il sito web**  
[www.kress.com/it-it](http://www.kress.com/it-it)