

MG

Organo ufficiale di



N.304 - NOVEMBRE/DICEMBRE 2025 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



**La scomoda verità sulla benzina,
le batterie e ciò di cui i manutentori
del verde hanno davvero bisogno**

Kress 



OFFICIAL LANDSCAPING EQUIPMENT

CONSULENZA TECNICA E CONSEGNA RAPIDA PER UN VASTO ASSORTIMENTO DI PRODOTTI DEI MIGLIORI MARCHI

AL-KO

AS
MOTOR

BRIGGS & STRATTON

CASTELGARDEN

ETESIA

HONDA
ENGINES



JOHN DEERE

Kawasaki
Engines

KOHLER

Loncin

MTD
For A Growing World

MURRAY
Let's Grow the Best Way

SABO
SAZCA

SNAPPER

solo

STIGA

STIHL

TORO



WOLF Garten

DIVENTA
CLIENTE



 KRAMP

TECNO K



by  **TECNO
GARDEN**

**SCOPRI LA GAMMA
COMPLETA TECNO K**

Scansiona subito il codice qr:



Un'altra grande sfida. L'ennesima. I rivenditori stanno scaldando motori e pensieri uno dietro l'altro perché il 2026 sia anno di qualità. Non facile, come sempre, ma nemmeno così impossibile. La storia è dalla parte dello specialista, allora come ora. Competenza, buoni consigli, il prezzo di certo non la prima variabile e forse nemmeno la seconda. Battaglia su tutti i fronti, anche aspra, di sicuro già cominciata. O forse mai davvero interrotta. Ci si guarda intorno, si scruta il mercato, si cerca l'anticipo, si ragiona su tutto. La sfida è bella proprio perché mai scontata, meteo favorevole o contrario che sarà. Oltre al tempo c'è di più, altrimenti sarebbe tutto più o meno scontato. Variabili una dietro l'altra, come i gusti dell'utilizzatore. Hobbista e professionista. Novembre è una porta socchiusa sul 2025, un angolo sempre più stretto prima di fissare gli ultimi sigilli e fare quattro conti. In gran parte già scritti, riguardando alla primavera e all'inizio dell'estate. Tanti attori sulla scena, una fetta da spartire, strategie da rifinire. C'è tempo, ma non tantissimo, prima di calibrare i magazzini e capire che direzione prendere. La batteria guadagna metri, ma lo scoppio è sempre lì. Fiero e irriducibile. Ogni azienda con la sua corsia preferenziale, ogni rivenditore con le sue idee, ogni privato e manutentore con le proprie convinzioni. Altro momento chiave, all'orizzonte. Per capire fino in fondo quel che sarà, in un contesto sempre più competitivo a suon di aggiunte. Di prodotti o anche di intere linee. In ogni direzione. Osserva il rivenditore, a caccia di segnali e dei corretti indirizzi dei fornitori. Necessari, per il bene comune. Vivissima l'offerta, fra qualità e qualche trappola da evitare. Alle porte l'inverno, le riflessioni al freddo, le giornate corte che alimentano pensieri futuri. Tutto nella norma, tutto come sempre. Più o meno. Il giardinaggio ispira profondamente, quasi a prendere la rincorsa. A cibarsi d'orgoglio e consapevolezza, a guardare in faccia il mercato e i clienti. Spalle larghe ed esperienza da vendere. Abbastanza per non aver timore di nulla. Abbastanza per vincere anche la prossima sfida.

MG

è organo ufficiale di

UNAGREEN
Unione nazionale dei commercianti di macchine
da giardino hobbistiche e professionali

by

FEDERACMA
Federazione degli artigiani e dei piccoli imprenditori

segreteria Tel. 06/87420010

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

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.

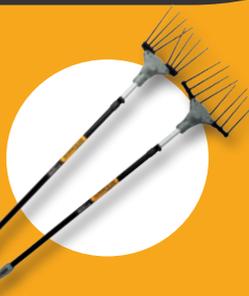
Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non
autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.

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

Tagliare, potare e raccogliere olive, TUTTO CON L'ENERGIA DI V.BATTERY



BATTERY
21.6V

V.Battery è la batteria multi-utensile agli ioni di litio da 21,6 Volt, progettata per rendere ancora più facile e conveniente la scelta dei nostri utensili. È un'alimentazione unica e pratica che puoi usare sui nuovissimi scuotitori per olive Super Bomber, ma anche sulle forbici, sui troncareami e sui potatori a catena predisposti. **Vieni a scoprire tanti altri buoni motivi per scegliere la qualità Made in Volpi!**

ORIGINALE®
VOLPI

www.volpioriginale.it

In campo con te, dal 1879.



dalle aziende

- 14** Il manifesto di **Kress**
«È l'ora della batteria»
- 29** I super cippatori di Forst
E **Gerosa** ci mette la firma
- 30** Missione **Pellenc**,
effetto "Essential"
- 32** **Platform**, che bella storia
Un brivido lungo vent'anni
- 37** La scalata di **Honda**
Miimo, altra rivoluzione
- 46** **Kramp Italia**
Massei spegne la luce
«Ora viaggi, bici e golf»

inchiesta

- 18** **Biotrituratori** ok,
ma è solo l'inizio
- 48** I punti di domanda
delle **motoseghe**

il punto

- 8** **Alessandro Fontana**
«Tanto lavoro ad ottobre,
compreso il noleggio...»

l'opinione

- 34** **Roberto Dose**
«Automazione in giardino
sempre più spinta.
Ma il mercato...»

marketing verde

- 62** **Alessandro Di Fonzo**
Quattro ruote per cambiare vita:
i concetti che stanno rivoluzionando
il settore del giardinaggio in Italia

rivenditori

- 58** «Bene il trattorino
Più il solito robot»

rubriche

- 38** News
- 64** Vetrina

sempre connessi

- 12** **AgriEuro** atto terzo
«Rivenditori, ci siamo»

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



EP32
DC16,8V 2AH 33,6WH

www.minelliweb.com

«TANTO LAVORO AD OTTOBRE, COMPRESO IL NOLEGGIO...»

Il colpo di coda dell'autunno. «C'è stato, in effetti. Per certi versi sorprendente, ma garantendo un bel po' di lavoro», la fotografia di Alessandro Fontana, scattata in una pausa pranzo al solito ridotta al minimo. Perché il mercato s'è fatto sentire, è tornato decisamente a bussare alle porte di Fontana 1950, il punto vendita piacentino di Rivergaro da sempre uno dei tanti termometri della zona per giardinaggio ed agricoltura. Ad ampio raggio le letture di Fontana, anche da uomo d'associazione fra Assogreen prima ed Unagreen adesso. «Ad ottobre ma anche dopo», evidenzia Fontana, «abbiamo lavorato meglio rispetto agli ultimi mesi dell'estate. Anche settembre è stato vivace, magari

anche perché abbiamo fatto poco prima. Vedi giugno e luglio. Fatto sta che i risultati li abbiamo avuti. Adesso prepariamoci a vivere la stagione del boschivo».

Cosa dà il boschivo?

«È il periodo delle motoseghe intanto, dell'abbigliamento, ma anche delle patate per il giardinaggio fra biotrituratori e cippatori. Che non sarà un mercato dai grandi numeri, ma qualche macchina riesci a venderla. E con margini superiori rispetto ad altre».

Che periodo è quello autunnale?

«Sono mesi in cui hai tanta richiesta da parte del privato che poi soddisfi col noleg-

gio. Quando al cliente dici il prezzo delle macchine che vanno bene per le loro esigenze ma per essere utilizzate in fondo una volta sola la vendita, nella maggior parte dei casi, non riesci a concluderla. Se al cliente spieghi che per un buon biotrituratore devi spendere duemila euro la trattativa s'arena ben presto. Magari quel cliente duemila euro non li spende neanche per un trattorino che certo userebbe di più. Il biotrituratore, in fondo, serve una volta all'anno».

«La richiesta c'è stata, certamente più che nei mesi precedenti. Anche per soluzioni decisamente importanti e quindi con interessanti margini. Adesso vorremmo inserire nel nostro organico la figura del dimostratore, di chi può spiegare al cliente il vero valore di una macchina. E fargli cogliere tutti i vantaggi nell'acquistarla»

A quel punto?

«A quel punto al tuo cliente consigli il noleggio di un bel cippatore. Lui è soddisfatto, tu fai girare la macchina e siamo contenti tutti. E si va avanti così».

E il giardiniere?

«Negli ultimi anni si sta orientando sempre più verso questo tipologie di macchine, in primis perché deve fare i conti con lo smaltimento dei rifiuti vegetali. Se prima tutto era concesso adesso non è più così. E quindi i professionisti si stanno attrezzando per acquistare macchine anche di un



NOVITÀ
2026

solo[®]
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

info.garden@al-ko.com



@alko_gardentech_it



ALKO Gardentech IT



@ALKOGardentechIT

certo livello. Non è che si facciano questi grandi numeri, ma venderne anche due o tre da quindici o ventimila euro rappresentano già delle buone vendite. Anche perché il margine c'è. È un mercato da tenere in considerazione, di conseguenza anche da spingere».

Quante risorse dedicate al noleggio?

«Tante, anche se si potrebbe fare di più e meglio. Il servizio non è strutturato come dovrebbe, non come vorremmo almeno. Ci vorrebbero una persona ed un team che seguisse solo il noleggio, questa è la verità. Abbiamo cercato di strutturarci, ma non lo abbiamo ancora fatto del tutto. Di sicuro il noleggio, però, sta sempre di più facendo breccia fra le opzioni dell'utilizzatore. La richiesta c'è, anche su macchine di valore come certi trattori. Cresce quella del manutentore ma anche del privato, difatti nell'ultimo anno di richieste ne ho ricevute tante, anche se non soddisfatte del tutto. Ripeto, non siamo ancora strutturati a dovere per riuscirci. Proprio sull'agricolo».

Quanto pensa che ne avreste ricavato foste stati davvero a regime?

«Non sarà a brevissimo, ma magari nei prossimi cinque o sei anni, visto che la richiesta c'è, non dico che diventeremo un negozio di movimento terra dove c'è più richiesta di noleggiare che di acquistare ma se ci si muove in quella direzione e ci si impegna potrebbero saltar fuori delle buone risorse».

In questo momento per il garden che macchine vengono noleggiate?

«Tutto quel che è giardinaggio, anche professionale, come fresaceppi, catenarie, trattorini con interrasassi, motocarriole. Macchine medio-piccole. Da fare ci sarebbe tanto, ma per sfruttare al meglio tutto quello che assicurerebbe il mercato naturalmente dovremmo organizzarci a dovere. Ma non è un passo così immediato da fare».

La pianura in questo periodo in che momento è?

«Si preparano i terreni per la semina. Foraggio e grano. Semina per tutte le coltivazioni invernali. Ed anche i giardinieri stanno spostando il periodo della semina. Mentre prima era verso settembre adesso s'è seminato ad ottobre, anche perché le temperature sono state sempre buone».

«Dobbiamo inventarci qualcosa», disse tempo fa. L'ha fatto?

«Un'idea ce l'avrei. Ce l'ho, anzi. La questione è capire chi possa metterla in pratica. L'intenzione è quella di avere un commerciale che non sia solo un commerciale, ma prima un dimostratore e poi un tecnico-commerciale. Una figura che venga anche direttamente a casa tua e che, anche se non ne hai l'esigenza, ti dimostri per l'appunto il vantaggio di avere una macchina invece che un'altra per farti nascere la curiosità e la voglia di acquistarla. Un modo per seguire meglio il giardiniere ed aumentare le vendite, soprattutto su quelle macchine di una certa consistenza. Vedi il biotritratore a cui facevamo riferimento prima. Dove il margine è diverso rispetto al piccolo prodotto che vendi alla signora Maria. All'hobbista, quindi».

E le vendite per il giardinaggio di questo periodo?

«Ad ottobre abbiamo avuto più richieste che da giugno a fine settembre, legato anche ad una questione prettamente fiscale. Un modo per certe aziende di abbattere le spese ed hanno quindi bisogno di fatturare e allora si portano a casa la macchina prima che l'anno finisca. Fatto sta che il lavoro è stato interessante».

Quindi maggior fiducia adesso...

«Certamente sì, rispetto all'estate senza dubbio. Ce n'era bisogno».

Quando inizierà il periodo dei tagliandi?

«Non certo ad ottobre, quando le macchine ancora si stavano regolarmente utilizzando. I tagliandi vanno da dicembre, gennaio o febbraio. Al di là di tutti quelli che si dimenticano di farlo e si ricordano solo ad aprile o maggio. Giusto quando la macchina serve».

Bilancio di fine anno sospeso quindi...

«Decisamente, soprattutto per la vivacità dell'ultimo periodo. Anche ad una discreta velocità. I pensieri che avevo in testa sono stati effettivamente "stravolti" da tutto il movimento che ha in effetti generato una bell'appendice. Un sostanzioso valore aggiunto alla classica stagione».

Quali macchine ha venduto soprattutto?

«Trattori e trattorini professionali. Macchine compatte, non proprio per il privato».

⚡ PIÙ ENERGIA

Subito carico per ogni sfida

La seconda batteria te la regaliamo noi!

- 1 Acquista una macchina a batteria della serie **500i** in offerta con il bollino **⚡ PIÙ ENERGIA**



- 2 Acquista una batteria **40-B220X** o **40-B330X** da abbinare



299 € 369€



369 € 469€

- 3 Ricevi in omaggio una seconda **batteria Husqvarna BLi200** dal valore di listino di 319 €*

BLi200

OMAGGO



* Offerta valida dai Rivenditori Husqvarna aderenti, dal 1/10/2025 al 31/12/2025, sull'acquisto di una macchina serie 500i, in offerta, etichettate dal bollino "più energia" e una batteria 40-B220X o 40-B330X. Fino a esaurimento scorte. Termini e condizioni disponibili sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com).

AGRIEURO

Prima l'assistenza, poi vari servizi aggiuntivi, adesso la vendita diretta per i quattrocento specialisti europei inclusi nel progetto AgriEuro Point di tutte le quindicimila referenze dei suoi quattro magazzini. Con un e-commerce dedicato e gratuito. Ormai è tutto pronto

AGRIEURO ATTO TERZO

«RIVENDITORE, CI SIAMO»

L'ultimo scatto di **AgriEuro** è ormai alle porte. Dietro l'angolo. Un servizio di vendita in piena regola, a chi ne farà richiesta, per i rivenditori che hanno aderito ad **AgriEuro Point**. Più di quattrocento in Europa ad oggi, oltre duecento in Italia. *«Il più atteso in assoluto. Il progetto è in fase di rilascio, di fatto già definito»*, conferma **Filippo Settimi, CEO di AgriEuro**, pronto ad offrire agli specialisti un pacchetto completo. Con tanti vantaggi. Prima è stato il turno dell'assistenza, passo iniziale verso lo specialista, poi dei servizi aggiuntivi fra il montaggio della macchina, il collaudo, il



primo avviamento fino al collaudo a domicilio. Adesso la vendita vera e propria. Per il rivenditore un investimento a costo zero, la possibilità di attingere direttamente ai quindicimila prodotti di **AgriEuro** e poter contare su un e-commerce con il proprio dominio. **La ragione sociale del punto vendita più l'estensione Agripoint.shop.** Attraverso un gestionale realizzato direttamente dai tecnici **AgriEuro**, in grado di gestire ogni operazione. Senza dover far magazzino, perché gli unici saranno quelli centrali di Spoleto, Bologna, Piacenza e Novara. E senza dover trattare con le aziende produttrici e distributrici.

SALTO IN ALTO. Il passo è potente. Perentorio. *«Fornire, anche ad una piccola attività, uno strumento del genere è come dargli una macchina da guerra. Una gamma molto vasta a prezzi competitivi. C'è un interesse smodato, da parte di tutti»*, il fermo immagine di **Settimi**, con l'obiettivo grazie a questa nuova leva di arrivare entro il 2026 a settecento punti vendita europei, valore ulteriore per migliorare anche i primi due servizi del disegno originario. A disposizione dei rivenditori anche un team commerciale per comprendere al meglio ogni dettaglio. Per en-



trare subito nel sistema, per poter essere immediatamente operativi, per oliare il prima possibile ogni meccanismo. «Più la distribuzione dei punti vendita sul territorio sarà capillare», il quadro di **Settimi**, «più i servizi acquisteranno ulteriore valore. E più facilmente il cliente potrà trovarne uno vicino casa sua. Evitandoci di ritirare tutte le migliaia di macchine fra Italia ma anche Europa per adempiere agli obblighi di legge relativi alla garanzia ma consentendoci anche di poterci appoggiare ad un'officina vicina al cliente. Riducendo così i tempi ed i costi, aumentando i servizi e dando soddisfazione alle attività sul territorio. Senza ingolfare per di più la nostra officina interna».

ALTRO BEL CAPITOLO. **AgriEuro** intanto sta per archiviare un altro buon anno. «Soprattutto per il primo semestre», puntualizza **Settimi**, «in cui i numeri sono stati molto brillanti in maniera trasversale su tutto il catalogo, mentre nel terzo trimestre abbiamo rilevato un po' di stanchezza derivante da un mercato piuttosto calmo come prevediamo si chiuderà anche il quarto. Difficile dire perché, al di là delle motivazioni classiche che vanno dalle guerre alla situazione geopolitica fino ad una disponibilità economica in costante contrazione, ragione a cui io tuttavia ho sempre creduto poco perché le stesse condizioni c'erano l'anno scorso e pure due anni fa. Anche il meteo non ha aiutato, a parte la positiva elevata piovosità della prima parte di settembre. Poi però le precipitazioni si sono drasticamente ridotte». Presto fatta la previsione per il 2026. «Considerando», la premessa di **Settimi**, «che nel periodo gennaio-giugno abbiamo avuto un exploit considerevole, sarà più difficile ripetersi il prossimo anno. Il primo semestre registrerà una crescita più moderata. Meglio andrà invece nel secondo. Ma è solo una mia sensazione».

PUNTO FERMISSIMO. Va nel dettaglio poi **Settimi**, sfogliando idealmente il vastissimo catalogo di **AgriEuro**. Fermandosi sui picchi più alti, sulle macchine dal maggior rendimento. «Il trattorino tagliaerba», evidenzia **Settimi**, «ha avuto crescite importanti, abbondantemente oltre la doppia cifra. Ma in generale tutte le macchine per il taglio dell'erba sono andate bene. Il trattorino però ancora meglio, forse perché iconico. La motose-



ga? Il mercato professionale sta soffrendo molto. E sappiamo quando il professionista abbia un grande peso nel mercato. Noi però abbiamo una forte presenza sulla fascia del privato, il cui incremento ha controbilanciato e portato il dato generale in positivo trainando il fatturato dell'intera categoria al netto della perdita delle vendite della macchina professionale».

È rimasto costante tutto sommato invece il livello dello scontrino-medio, variabile dai 300 euro dell'Italia, i 280 della Spagna, fino ai 450 della Francia e gli oltre 500 della Germania dove **AgriEuro** è molto forte nella vendita di macchine dal costo elevato. Dai trattorini fino ai biotrituratori.

PASSO PRECISO. **AgriEuro**, come da programmi, si sta spostando sempre più verso la macchina di alta qualità e il prodotto premium. «Dove c'è un mercato diffusissimo nell'online», garantisce **Settimi**, «più di quanto gli stessi produttori e i rappresentanti di ogni singolo marchio siano effettivamente consapevoli. È l'incontro fra il prodotto di valore, d'alto costo, ed un cliente sempre più digitalizzato che le informazioni le cerca online perché è lì che vuole trovarle senza nemmeno passare dal rivenditore specializzato che rimane tuttavia il riferimento di fiducia per il professionista che ha bisogno della macchina aggiustata magari già per il giorno successivo perché il suo lavoro non può fermarsi e perché c'è una scadenza da rispettare. Il prodotto premium, quello su cui ci concentreremo sempre di più, è quello per il privato che cerca la macchina di un certo livello e l'acquista su una piattaforma strutturata ed altamente specializzata come **AgriEuro**. Il mondo, volenti o nolenti, sta andando ormai in quella direzione».

Un vero e proprio assist per i professionisti del verde, dopo un lavoro capillare su tutto il territorio italiano a ribadire l'alto valore di una tecnologia in grado di assicurare tanti vantaggi e segnare di fatto una svolta nel mercato del verde. Senza più temporeggiare

IL MANIFESTO DI **KRESS** «È L'ORA DELLA BATTERIA»

Per anni, chi si occupa di manutenzione del verde ha lavorato con lo stesso tipo di macchine: motori a benzina o a miscela, rumorosi, pesanti, con manutenzioni frequenti e costi di gestione sempre più alti.

È un sistema che ha funzionato, ma oggi inizia a mostrare tutti i suoi limiti.

Negli ultimi anni il mercato ha provato a cambiare con l'arrivo delle attrezzature a batteria, ma per molto tempo queste soluzioni non sono state abbastanza potenti o autonome per le vere esigenze dei professionisti.

KRESS ha scelto una strada diversa: non si è limitata a "togliere la benzina", ma ha creato una piattaforma pensata per il lavoro professionale, con la potenza, la durata e la produttività che i manutentori richiedono ogni giorno.

Per il rivenditore, questo significa poter offrire ai propri clienti non solo una macchina nuova, ma un sistema di lavoro più efficiente e redditizio. Una proposta che crea valore reale e differenzia il punto vendita da chi offre ancora le solite soluzioni a scoppio.





QUANDO IL PIENO NON BASTA PIÙ

- **Costi di gestione sempre più alti:** tra carburante, olio, filtri e manutenzioni periodiche, il bilancio a fine stagione pesa sempre di più.
- **Fermi macchina e complicazioni continue:** avviamenti difficili, regolazioni frequenti e tempi morti che rallentano il lavoro.
- **Problemi ambientali e restrizioni:** fumi, rumore e vibrazioni rendono sempre più difficile operare in zone residenziali o nei centri urbani, dove i regolamenti diventano più severi.
- **Meno produttività reale:** ogni pausa per fare rifornimento o per un guasto significa tempo perso, meno efficienza e margini ridotti.

LA BATTERIA? SOLO SE È KRESS

Dopo anni passati a convivere con i limiti del motore a benzina, il settore del verde professionale sta finalmente vivendo un cambiamento reale. Passare al sistema a batteria **Kress** non significa semplicemente eliminare la benzina, ma cambiare mentalità: ripensare tempi, costi e organizzazione del lavoro con strumenti più affidabili e moderni.

- **Più silenzio, più comfort:** lavorare senza vibrazioni e rumore riduce la fatica e permette di operare in qualsiasi contesto, anche vicino a scuole, hotel o aree residenziali.
- **Manutenzione quasi azzerata:** niente candele, filtri o carburatori da pulire. Le macchine restano sempre pronte all'uso.
- **Gestione semplice dei costi:** non serve più pianificare rifornimenti o temere rincari del carburante, perché i consumi diventano prevedibili e costanti.
- **Autonomia continua:** le nuove piattaforme di ricarica veloce, come il sistema **Kress CyberTank**, **CyberLite** o **CyberPlug** eliminano le pause e permettono di lavorare tutto il giorno senza interruzioni.



KRESS CAMBIA IL MODO DI GESTIRE IL LAVORO SUL CAMPO

Kress non si limita a produrre attrezzature a batteria performanti: ha costruito un vero ecosistema di lavoro, pensato per rendere le aziende di manutenzione più efficienti e redditizie.

Tramite la **Kress Commercial App**, il responsabile può sapere dove si trova ogni squadra, quanto tempo ha lavorato su ogni sito e con quali attrezzi. Queste informazioni, che nessun sistema ERP tradizionale può offrire, si traducono in una gestione più precisa dei tempi, dei costi e delle risorse.

Per un rivenditore, tutto questo significa poter proporre ai propri clienti non solo una macchina, ma una **soluzione completa** che aumenta il margine operativo e la professionalità dell'impresa.

Kress diventa così un **partner strategico** per chi vuole differenziarsi sul mercato e accompagnare i propri clienti nel passaggio a un nuovo modello di business: più sostenibile, ma soprattutto più profittevole.



PER IL RIVENDITORE KRESS: COME TRASFORMARE QUESTE CARATTERISTICHE IN LEVA COMMERCIALE

Oggi il rivenditore non è più solo un punto vendita, ma un **vero consulente di transizione** per i professionisti del verde.

Con **Kress**, può accompagnare i propri clienti in un passaggio tecnologico che migliora i margini, semplifica la gestione e apre nuove opportunità di lavoro.

- **Offrire soluzioni**, non solo macchine: presentare la gamma Kress come un sistema completo che aumenta produttività e redditività del cliente.
- **Dimostrare il vantaggio economico**: mostrare con dati reali come l'investimento iniziale venga

compensato da minori costi di manutenzione e ricarica.

- **Distinguersi sul mercato**: proporre una piattaforma davvero professionale, diversa dai prodotti consumer che molti competitor continuano a offrire.
- **Accompagnare il cliente nel cambiamento**: analizzare insieme il parco macchine attuale, stimare i risparmi e pianificare un passaggio graduale all'elettrico.
- **Anticipare il futuro**: aiutare le aziende di manutenzione a rispondere a nuove regole ambientali e a partecipare a bandi dove silenzio ed emissioni zero fanno la differenza.

Essere rivenditore **Kress** significa quindi avere in mano una **leva commerciale potente**, ma anche la possibilità di costruire relazioni più solide e durature con i propri clienti, basate su fiducia, competenza e risultati.

IL MOMENTO DI DECIDERE È ADESSO

La verità è questa: continuare a gestire un parco macchine a benzina porta costi, rischi e complessità che oggi non sono più inevitabili.

Per il rivenditore è un'opportunità concreta: entrare in un mercato in crescita, distinguersi dai competitor e proporre un sistema che garantisce valore e margine nel tempo.

Con **Kress**, il futuro del verde professionale non è più una promessa: è una realtà che sta già cambiando il modo di lavorare dei manutentori.

Diventa rivenditore Kress

Entra nella rete dei professionisti che stanno guidando la rivoluzione elettrica nel verde professionale

Offri ai tuoi clienti tecnologie più potenti,
sostenibili e redditizie



I manutentori stanno evolvendo. Fatti trovare pronto

Offri ai tuoi clienti prestazioni a batteria pari, o superiori, a quelle della benzina. Con Kress porti nel tuo punto vendita il futuro del verde professionale.

Caro rivenditore,

il futuro del verde professionale è a batteria.
Con Kress, puoi essere tu a guidarlo.

Diventa anche tu un rivenditore:
<https://www.kress.com/it-it/diventa-un-rivenditore/>

Kress 



OFFICIAL LANDSCAPING EQUIPMENT

Visita il sito web
www.kress.com/it-it

Incrementi solidi, margini notevoli, nuove norme a spianare la strada. Buoni indizi, sia per l'hobbista che per il professionista. Il mercato è sempre più effervescente. Non resta ora che insistere. E accelerare

BIOTRITURATORI OK, MA È SOLO L'INIZIO

Ha preso velocità il mondo dei biotrituratori. Incrementi quasi a doppia cifra, secondo i dati Comagarden, negli ultimi due anni. Un fermento sempre più alto, severe normative a venirgli incontro, il cliente sempre più attratto dalla macchina e non solo per rispettare le regole sugli scarti. Biotrituratori e cippatori lievitano, guadagnano spazio, guadagnano consensi giorno dopo giorno. Processo chiaro, confermato dai numeri ma anche dall'interesse di fondo attorno ad una soluzione che mette d'accordo tutti. C'è chi sul mercato c'è da una vita, chi è arrivato da poco, chi sta sempre più concentrando attenzioni verso le macchine. Chi guarda al professionista, chi al privato. Tutti raccogliendo buoni risultati. Tutti decisi a percorrere il sentiero a velocità sempre più alta.

BEL MOMENTO. Aria frizzante, attorno a biotrituratori e cippatori. «Ci stiamo sempre più spostando verso il mercato di fascia alta», l'orizzonte di Michele Mantovani, amministratore di **Agrinova**, «quindi verso tagli più grossi e attrezzature quindi strettamente professionali. Per i biotrituratori come per i cippatori. Stiamo salendo verso tagli che vanno dagli 8 ai 10 centimetri, rispetto alla fascia 5-7. Macchine quindi anche per il piccolo giardiniere o per chi possiede un frutteto. Di sicuro per il professionista. Anche sul mercato estero, per noi concentrato prevalentemente in Europa. In Spagna, in Francia, in Germania, in Svizzera, in Polonia, in Romania, in Ungheria, in Inghilterra dove è obbligatorio, dopo la potatura, cippare sul posto. Vogliamo tornare nei mercati del Nord Europa».



INCHIESTA

«Coi biotrituratori», la soddisfazione di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «stiamo facendo un buon lavoro e grazie ai vari modelli che abbiamo in gamma riusciamo a coprire gran parte delle richieste del mercato, dal modello da prezzo per i neofiti del giardino fino al quello con alte prestazioni e alta qualità per supportare lavori impegnativi».

«Negli ultimi anni», la fotografia di Manuel Gerosa, socio titolare di **Gerosa Srl**, «il mercato dei cippatori ha registrato una ripresa, dopo un periodo dominato da biotrituratori. Prodotti innovativi e di alta qualità come i modelli Forst, stanno riportando queste macchine al centro del mercato guidandone l'innovazione. Per la nostra azienda la crescita è continua e, con il contributo del rivenditore e dei clienti avanziamo insieme, migliorando passo dopo passo».

«Stiamo lavorando molto», il punto di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «per far conoscere le peculiarità della nostra gamma di biotrituratori. Abbiamo iniziato a far capire alla nostra rete vendita l'importanza



di avere un'esposizione di macchine di qualità e ben fornita. Li supportiamo nelle attività dimostrative e li affianchiamo nelle fasi di vendita. Come sempre il nostro focus è anche sulla pubblicità e sugli eventi fieristici che mettono in evidenza la nostra offerta di macchine. Il lavoro fatto inizia a dare i suoi frutti. Ma è solo l'inizio».

«Il 2025», evidenzia Roberto Negri, responsabi-

biotrituratori e cippatori



V40
COMPETITION

POTENZA,
DOPPIA VELOCITÀ,
MANOVRABILITÀ,
TRAZIONE INTEGRALE
PERMANENTE,
RAPIDA REGOLAZIONE
ALTEZZA DI TAGLIO,
LUCI E OMOLOGAZIONE
STRADALE.



GUARDA IL VIDEO

ACCOMODATEVI NEL FUTURO!

Gianni Ferrari

INNOVATORI DAL 1952



gianniferrari.com





Grin

le tecnico commerciale di **Negri Srl**, «ha proseguito sulla scia positiva del 2024, confermando una crescita del mercato delle macchine e attrezzature per il giardinaggio e la gestione del verde. Sempre più professionisti e privati hanno compreso quanto il biotrituratore rappresenti una macchina indispensabile per una gestione efficiente e sostenibile delle potature. Questa maggiore consapevolezza ha aperto nuove opportunità e portato i prodotti Negri a raggiungere un numero crescente di utilizzatori».

«Il mercato dei biotrituratori», il punto di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «sta vivendo una fase di consolidamento, spinta da una crescente sensibilità verso la sostenibilità ambientale e la gestione responsabile degli scarti vegetali. La domanda è sostenuta sia dal settore hobbistico, con prodotti elettrici compatti e silenziosi, sia da quello professionale, dove si cercano soluzioni potenti e versatili per la manutenzione del verde pubblico e agricolo. Le normative locali e gli incentivi al compostaggio domestico stanno contribuendo a una maggiore diffusione, mentre i produttori investono in tecnologie più efficienti, sicure e a basse emissioni».



Tecno Garden

Il mercato è maturo, ma in evoluzione: l'innovazione nei sistemi di taglio, la digitalizzazione e l'attenzione all'ergonomia stanno ridefinendo l'offerta. In sintesi, è un momento di transizione positiva, con buone prospettive di crescita legate alla trasformazione ecologica e alla professionalizzazione del settore».

«È un mercato che esiste da molti anni, ma per diverso tempo», il punto di Andrea Peruzzo, membro del consiglio di amministrazione di **Tecno Garden**, «non è riuscito a svilupparsi pienamente. Negli ultimi dieci anni, tuttavia, le nuove normative ambientali – in particolare il divieto di bruciare gli scarti verdi – e la crescente attenzione verso il riutilizzo del cippato hanno dato una spinta decisiva al settore. Di conseguenza, la domanda di trituratori è aumentata in modo significativo, diventando una voce sempre più importante per molte aziende del comparto. Tecno Garden è entrata da pochi anni nel mondo di commercio di macchine, mentre il nostro core business resta il commercio di ricambi e motori. Il biotrituratore rappresenta un prodotto di completamento della gamma, che ha registrato una crescita costante. Questa crescita ha stimolato l'interesse verso un ulteriore ampliamento dell'offerta, per rispondere meglio alle nuove esigenze del mercato e dei clienti».

I GRANDI PLUS. Valori aggiunti in serie, ogni azienda con la sua carta vincente. «Per noi è poter proporre», l'istantanea di Davide Cademartiri, responsabile commerciale di **Sabre Italia**, «macchine versatili in grado di ridurre facilmente sia i residui verdi che le parti più legnose della potatura, che siano sicure da adoperare e veloci da mantenere. La maggior parte degli utilizzatori acquista il biotrituratore per evitare il trasporto in discarica o perché l'abbruciamento delle potature è vietato: disporre di una macchina pratica da adoperare solleva dalla fatica e ripaga prima il costo d'acquisto».

«Il principale plus a fare la differenza», la certezza di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «è la qualità costruttiva che vuol dire migliore qualità nel lavoro, minori tempi di lavorazione e maggiore durata della macchina».

«Il principale plus del biotrituratore **Stihl**», racconta Francesco Del Baglivo, «oggi è la combinazione tra silenziosità, efficienza di taglio e facilità d'uso. Grazie a sistemi di taglio avanzati come il rotore a rullo o il disco a sandwich, le macchine Stihl garantiscono una triturazione fine e costante,



RIVOLUZIONE POTATURA

CAMBIARE ORA È UN AFFARE!

Basta con strumenti che ti rallentano.

Scegli la potatura evoluta Blue Bird: forbici e potatori a batteria che garantiscono tecnologia intelligente, potenza di taglio e precisione millimetrica.

Approfitta ora degli sconti straordinari e porta la tua produttività a un livello superiore.

**La promozione è attiva dal 21 novembre 2025 fino a esaurimento scorte.
Il nostro consiglio? Affrettati, perché i prodotti di stagione vanno a ruba!**



Scopri i prodotti
per potatura Blue Bird
in offerta

NATURALLY TOGETHER.

**BLUEBIRD
INDUSTRIES**

We are Blue Bird

Presso tutti i rivenditori autorizzati Blue Bird.
La promozione è attiva dal 21/11/2025
fino a esaurimento scorte.

bluebirdind.com |  



Stihl

ideale per il compostaggio. Il motore elettrico, potente ma silenzioso, consente di lavorare anche in contesti residenziali senza disturbare, mentre il design compatto e i contenitori integrati semplificano trasporto e raccolta del materiale. Inoltre, la sicurezza è al centro del progetto: sistemi di blocco automatico e protezioni contro l'avvio accidentale rendono l'uso sicuro anche per utenti meno esperti. Questo mix di prestazioni, comfort e sostenibilità è ciò che oggi fa la differenza e rende il biotrituratore Stihl una scelta di riferimento per chi cerca qualità e affidabilità nel trattamento degli scarti verdi.

«Il nostro grande valore rimane la qualità. Sempre. Col vantaggio», la premessa di Michele Mantovani di **Agrinova**, «di essere un'azienda piuttosto piccola che quindi può anche venire incontro alle esigenze del cliente e a sue richieste anche particolari. Anche quindi con modifiche ad hoc, come aver coperto il motore di una delle nostre macchine. Ce l'ha chiesto espressamente un cliente, noi l'abbiamo accontentato. Certi suggerimenti possono diventare anche lo spunto per far nostre certe aggiunte. Da questo punto di vista siamo assai flessibili».

«Il valore aggiunto delle nostre macchine», rileva Andrea Peruzzo di **Tecno Garden**, «risiede nella dotazione di motorizzazioni particolari e distintive e, soprattutto, nel servizio post-vendita: Tecno Garden offre fin dalla nascita un'assistenza tecnica e una ricambistica puntuale e completa, garantendo risposte rapide e soluzioni su misura per ogni esigenza».

«Sono macchine», spiega Manuel Gerosa di **Gerosa Srl**, «progettate per combinare potenza, praticità, affidabilità e compattezza. Le nostre macchine sono la scelta ideale per ogni materiale legnoso». «Macchine che lavorano velocemente», la lunga lista di Daniele Bianchi di **Grin**, «comodità di movimentazione, facilità di accesso alle parti di manutenzione, qualità costruttiva e sicurezza operativa sono i plus principali. Non ne metterei

INCHIESTA

uno prima dell'altro, ma in sostanza il motivo è semplicissimo: il professionista ha poco tempo e vuole lavorare velocemente sia durante la triturazione delle potature che quando si avvicina alla zona di lavoro. Quando poi porta la macchina a casa deve fare una manutenzione rapida senza dover smontare tutta la macchina. Tutto questo rispettando alti standard di sicurezza per sé e per i suoi dipendenti. I sistemi di taglio Grin sono ottimali per lavorare velocemente grossi volumi di potature. Abbiamo lavorato tantissimo per creare un prodotto che, come i nostri tagliaerba, possa avere delle performance ottimali nel sistema di taglio. Naturalmente il tutto senza dimenticare la praticità di utilizzo, la possibilità di ispezionare la macchina velocemente, una movimentazione comoda e sicura».

«Le nostre macchine», il quadro di Roberto Negri di **Negri Srl**, «sono progettate per offrire qualità, affidabilità e produttività nel tempo. Dalla linea dedicata all'utenza hobbistica fino alle versioni destinate ai professionisti, ogni modello nasce con l'obiettivo di rispondere con efficacia alle diverse esigenze operative. Arboricoltori, mantentori del verde e grandi aziende trovano nella nostra gamma di cippatrici e biotrituratori strumenti di lavoro performanti, costruiti per durare e garantire risultati costanti. Negri sceglie inoltre con convinzione di distribuire i propri prodotti esclusivamente attraverso rivenditori specializzati, capaci di garantire un servizio completo: dalla consulenza pre-vendita all'assistenza post-vendita, fino alla manutenzione ordinaria e straordinaria. I nostri concessionari vengono costantemente formati attraverso corsi tecnici dedicati, affinché possano offrire un servizio impeccabile e sempre aggiornato».



Solo by AL-KO

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



ORGOGGIO PURO. Non solo risultati nelle cifre, non solo vendite. Soddisfazioni ad ampio raggio, per tutti. La più grande? Presto detta. «Stiamo spingendo molto il nostro prodotto di punta», evidenzia Michele Mantovani di **Agrinova**, «il modello Zenith da 15 centimetri. È una bella macchina, l'ultima nata di fatto. E il mercato sta rispondendo bene.

«Vedere le facce di alcuni professionisti quando provano i nostri macchinari. Molti professionisti», l'aneddoto di Daniele Bianchi di **Grin**, «ci hanno messo alla prova con test comparativi o con macchinari in loro possesso. Provando i prodotti Grin hanno capito come le performance diverse possano influire sulla loro giornata lavorativa. Mi riferisco sia alla velocità di lavoro che alla possibilità di fare una manutenzione ordinaria efficace in pochissimo tempo».

«Vedere l'interesse di tanti arboricoltori e professionisti», racconta Manuel Gerosa di **Gerosa Srl**, «per un prodotto ancora relativamente nuovo in Italia, grazie soprattutto al passaparola per noi è la soddisfazione più grande. Abbiamo notato un crescente interesse soprattutto per i modelli a traino, segno che gli utilizzatori stanno privilegiando praticità e l'ottimizzazione dei lavori in cantiere». «Nella situazione attuale», lo scenario di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «notiamo un incremento di richiesta sul prezzo contenuto ma la soddisfazione maggiore è sui modelli più performanti quando riscontriamo l'apprezzamento degli utenti nella qualità del prodotto che si concretizza in una migliore qualità del lavoro».

«La nostra maggiore soddisfazione», racconta Andrea Peruzzo di **Tecno Garden**, «arriva dai clienti: la loro fiducia si traduce nella richiesta di ampliare la gamma e nella costanza con cui confermano gli ordini. È la dimostrazione che i nostri prodotti rispondono realmente alle loro esigenze. L'obiettivo per noi ora è di mantenere i risultati raggiunti lo scorso anno. Il mercato è oggi caratterizzato da una concorrenza sempre più forte, ma contiamo sulla solidità del nostro posizionamento e sulla fidelizzazione dei clienti per confermare i volumi».

LA DIREZIONE. D'accordo quel che s'è fatto ed il presente piuttosto roseo, ma che direzione sta prendendo il biotrituratore? «Nonostante l'aumento di richiesta di prodotti da prezzo», sottolinea Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «queste macchine vengono utilizzate da utenti evoluti del giardinag-



gio. Questa tipologia di utenti comprende l'importanza di un prodotto affidabile e performante che influisca sul comfort e qualità del lavoro. Per questo motivo la nostra direzione è quella di offrire macchine qualità e affidabilità».

«La macchina», rileva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sta evolvendo verso soluzioni sempre più efficienti, sicure e sostenibili. La direzione principale è quella dell'ottimizzazione del sistema di taglio, con tecnologie che migliorano la capacità di triturazione e riducono vibrazioni e rumorosità. Cresce l'attenzione all'ergonomia, con modelli più compatti, facili da trasportare e mantenere. Sul fronte professionale, si punta su motorizzazioni più potenti e a basse emissioni, in linea con le normative ambientali europee. In prospettiva futura, potremmo assistere all'introduzione di biotrituratori a batteria, ideali per contesti urbani e per chi cerca una soluzione silenziosa, leggera e a zero emissioni locali. Questa evoluzione risponde alla crescente domanda di macchine ecologiche e flessibili, capaci di coniugare prestazioni e rispetto per l'ambiente».

«Molti rivenditori sono a un bivio: puntare su macchine economiche», la chiave di Daniele Bianchi di **Grin**, «o su macchine di qualità. Il mercato delle macchine economiche è di approccio più facile e immediato, ma spesso crea un vuoto nel tempo. Chi compra biotrituratori molto economici spesso abbandona l'utilizzo della macchina perché lo ritiene troppo limitato, perché non gli permette di risparmiare tempo nello smaltimento delle potature rispetto ad altri metodi di smaltimento e perché la parte manutentiva incide troppo su tempi e costi. Puntare sulle macchine di qualità richiede più tempo e più competenze, ma sicuramente alla lunga

NOVITÀ
2026

solo[®]
by **AL-KO**

**NUOVA
GAMMA**



EASY*pro*



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

www.alko-garden.it

info.garden@al-ko.com



@alko_gardentech_it



@ALKOGardentechIT



ALKO Gardentech IT

INCHIESTA



Sabre Italia

paga molto di più. Puntare su entrambi i prodotti crea confusione nell'utilizzatore finale. È per questo che Grin cerca di affiancare il rivenditore in questo percorso, per permettergli di puntare al mercato delle macchine di qualità con un supporto adeguato e un investimento commisurato».

QUESTIONE-CLIENTE. Altra faccia, quella dell'utilizzatore finale. «Negli ultimi anni», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «l'orientamento del cliente verso i biotrituratori è cambiato in modo significativo. Se prima l'acquisto era spesso legato a esigenze occasionali e a una logica di prezzo, oggi il cliente è più consapevole e informato. Cresce l'interesse per macchine affidabili, performanti e sostenibili, capaci di gestire in modo efficace gli scarti vegetali. Il biotrituratore non è più visto come un accessorio, ma come uno strumento strategico per la manutenzione del verde e il compostaggio. I clienti, sia privati che professionali, cercano soluzioni ergonomiche, silenziose e a basse emissioni. Anche il design e la facilità di manutenzione sono diventati criteri di scelta importanti. In sintesi, il cliente oggi è più



Negri

esigente e orientato a un utilizzo consapevole, in linea con una visione ecologica e funzionale del giardinaggio».

PANORAMA AMPIO. Il quadro è ricco, la proposta di valore. Macchine sempre più facili da usare. E assai produttive. «Il modello più richiesto», spiega Andrea Peruzzo di **Tecno Garden**, «è senza dubbio il biotrituratore TecnoK BTL 7/80M, progettato per un utilizzo semi-professionale. Si distingue per la semplicità e praticità d'uso, dall'assemblaggio al funzionamento, offrendo al tempo stesso prestazioni elevate grazie al nuovo motore Loncin da 212 cc e 7 Hp, che assicura potenza, affidabilità e un'eccellente capacità di lavoro continuativo».

Il biotrituratore elettrico **Stihl GHE 420** è pensato per un uso intensivo e professionale. Dotato di motore da 3000 W, è ideale per tritare grandi quantità di materiale vegetale, sia duro che morbido. Il sistema a due camere ottimizza la lavorazione, mentre il gruppo lame Multi-Cut 450 garantisce tagli precisi fino a 50 mm di diametro. Silenzioso grazie all'imbuto insonorizzato, è sicuro e facile da usare grazie all'interruttore one click/one turn.

«Il principale punto di forza della nostra offerta», sottolinea Davide Cademartiri di **Sabre Italia**, «è il connubio tra un'ottima velocità di lavoro con qualsiasi tipo di materiale da tritare ed una costruzione innovativa che offre compattezza delle macchine e rapidità di manutenzione al sistema di taglio. Il resto del mercato. Ultimamente si sono affacciati in Italia diversi prodotti d'importazione, magari meno performanti rispetto a macchine di migliore progettazione, ma più attraenti dal punto di vista del prezzo».

Il biotrituratore Elmet Vector 4S Hydro CrossCountry GX390, distribuito da Sabre Italia, garantisce un diametro massimo macinabile di 80 mm, produzione di 3 m³/h, 56.000 tagli al minuto, larghezza di taglio di 350 mm, rotore a 20 lame HSS Resist 8,3, trasmissione al rotore con cinghia a V a tensione costante, alimentatore idraulico a rullo da 156 mm di diametro, velocità di avanzamento di 14 m/min, comando da pompa idraulica azionata da cinghia a V, serbatoio olio 8 litri, turbina soffiante da 295 mm di diametro, tubo di mandata da 120 indirizzabile a 210°, altezza di scarico zippato da 1580 mm, bocca di 520x450 mm, trazione tramite un motore idraulico per ciascun cingolo, velocità avanti e retro da 0 a 1,5



BLACKOUT IMPROVVISO ENERGIA IMMEDIATA



Scopri i generatori
ZANETTI MOTORI



zanettimotori.it

km/h, avviamento a strappo, cingolo in gomma da 150x72x34 mm, serbatoio carburante di 6 litri, telaio in acciaio di 3 mm.

«Il modello ST6P40 a traino: compatto ma potente», evidenzia Manuel Gerosa di **Gerosa Srl**, «con 750 kg di peso, motore a benzina a basso consumo e facile da mantenere. Lavora materiale legnoso fino a 15 cm di diametro con prestazioni davvero sorprendenti».

«Tra le ultime novità», evidenzia Roberto Negri di **Negri Srl**, «spicca la cippatrice C17, vera evoluzione delle cippatrici a disco. Disponibile in diverse versioni – carrellata stradale, cingolata e a trattore – la C17 è stata accolta con grande entusiasmo dagli operatori del settore per la sua rapidità di lavoro, la robustezza e l'elevata capacità produttiva. La filosofia Negri è da sempre orientata verso la progettazione di macchine altamente professionali, pensate per chi del lavoro nel verde ha fatto una professione». La macchina, modello C17DK26CN, ha lame regolabili riaffilabili in acciaio temprato così come la controllata fissa, rulli idraulici regolabili in velocità e senso di rotazione, tubo di lancio ripieghevole, girevole e con profondità di gittata regolabile, tramoggia ripieghevole, ampia e comoda, sistema di lubrificazione dei cuscinetti, sistema di controllo multifunzione (OBS, on board system) completo di Nostress, trasmissione a cinghie, sottocarro cingolato, radiocomando remoto per lo spostamento del sottocarro, avviamento elettrico, motore Kubota V1505. Produzione oraria 3,5 t/h, apertura di triturazione 236x170 mm, materiale triturabile dal diametro massimo di 170 mm.

Il cippatore **Tekna** TC08 è macchina adatta alla triturazione di potature fresche fino ad un diametro massimo di rami di 8 cm. Dotato di una tramoggia di carico di opportune dimensioni, e di un rotore di taglio con una due lame più due contro-lame reversibili che effettuano il taglio preventivo della ramaglia. L'azione di sminuzzamento in schegge del prodotto da tritare è affidata alla presenza di otto martelli. Il materiale triturato, opportunamente essiccato, può essere utilizzato per la produzione di pellet o per il suo utilizzo diretto come combustibile per le caldaie a cippato, oltre a compostaggio o pacciamatura. Può essere equipaggiato con un motore a benzina 4 tempi da 270 cm³ o da 390 cm³, a seconda della tipologia di utilizzo. Nella versione cingolata, con un apposito kit di montaggio e previo smontaggio del cassone, è possibile portarlo su tutte le moto-

carriole cingolate Tekna versione TT350 o TT500 per poter accedere in luoghi impervi come terreni difficili, boschi o terreni in pendenza. A seconda delle versioni e della tipologia e durezza di legno da tritare.

Agrinova può contare su una macchina di primo livello come il cippatore Zenith, progettato per sminuzzare velocemente e con facilità materiale vegetale fino a 15 cm di diametro. Potature di palma incluse. Facile da spostare, anche per raggiungere aree scoscese, così come è agevole raggiungere il punto di potatura e il carico-scarico da camioncini e furgoni anche di piccole dimensioni. Con un unico motore per azionare cingolo e cippatore, per ottenere stabilità, sensibilità di movimento e guida, baricentro basso, minori consumi di carburanti, riduzione della manutenzione. Cingolo ad azionamento idraulico con velocità fino a 2,5 km/h. Motore potente da 31 Hp Vanguard Briggs & Stratton. Tramoggia di carico molto ampia, facilità di accesso alla camera di taglio in totale sicurezza e sicurezza per l'operatore radio comando opzionale, come il controllo dell'inclinazione con allarme luminoso e sonoro.

Fra i prodotti di punta di **AL-KO** il biotrituratore TCS Duotec 2500, ideale per la triturazione di tutti gli scarti delle lavorazioni del giardino e del verde. Doppio disco di triturazione con lame oblique, alimentazione separata dei rami per una triturazione più efficace, lame verticali di pretriturazione per il materiale inserito dalla tramoggia superiore, ruote di trasporto con cuscinetti stabili e robusta struttura in acciaio. Motore elettrico da 2500 W, altezza della tramoggia di 135 cm, diametro massimo di triturazione di rami di 40 mm, due dischi di triturazione per ogni singola entrata.



Tekna

FÖRST™

IMPORTED BY GEROSASRL.IT

Prestazioni eccezionali ed un modo tutto nuovo di lavorare, grazie a macchine di alta qualità fra modelli cingolati e a traino dai grandi valori aggiunti. Brevetto compreso. Dal Regno Unito un marchio di prima fascia, pronto a guadagnare sempre più consensi

I SUPER CIPPATORI DI FÖRST E GEROSA CI METTE LA FIRMA

GEROSA

Först è un brand nato e cresciuto nel Regno Unito che si rivolge a arboricoltori professionisti, paesaggisti, società di noleggio e chiunque necessiti di cippatrici ad alte prestazioni.

Un produttore di qualità, un team giovane e vincente, affiancato per il mercato da **Gerosa Srl**, importatore unico sul territorio Italiano.

Le **cippatrici Först** sono progettate per rivoluzionare il modo di lavorare, garantendo prestazioni elevate e velocità di cippatura eccezionali.

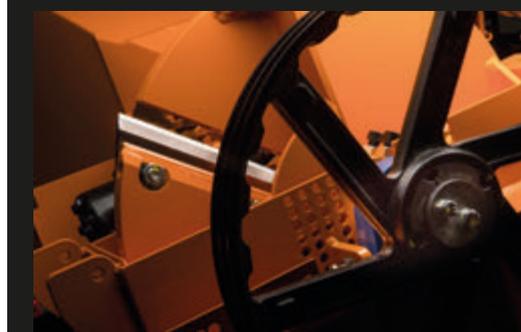
LA GAMMA SI SVILUPPA TRA MODELLI CINGOLATI E A TRAINO SU CARRELLO STRADALE

Versioni cingolate, con motori a benzina *Vanguard* ad iniezione o *diesel Doosan e Kubota*, possono lavorare su diametri fino a 15 o 20 cm. Il carro cingolato garantisce efficienza anche in terreni difficili. Per particolari esigenze è disponibile una versione con carro a pantografo e radiocomando, che stabilizza la macchina su forti pendenze e consente il controllo a distanza.

Le **versioni trainate** partono da modelli con massa complessiva inferiore a 750 kg, facilmente trasportabili con patente B e qualsiasi mezzo dotato di gancio traino. Anche questi modelli possono lavorare su diametri fino a 15 o 20 cm e sono disponibili con motorizzazioni diesel o benzina.

Il **brevetto Först Open Top Flywheel System** consente di affrontare qualsiasi tipo di essenza legnosa senza perdita di prestazioni.

www.gerosasrl.it



PELLENC

La nuova gamma, fra alta tecnologia e vera innovazione, è l'ultimissima grande idea di un marchio da sempre precursore nel mondo della batteria. Un'opera iniziata mezzo secolo fa. E alimentata senza sosta

MISSIONE-PELLENC, EFFETTO "ESSENTIAL"

Innovazione continua, attenzione ai dettagli, rispetto per ambiente e l'utilizzatore. Il brand **Pellenc**, precursore assoluto nel campo dell'elettrico e punto di riferimento nel mercato delle attrezzature a batteria, da **oltre 50 anni** ha come **"mission"** quella di fornire soluzioni tecnologiche all'avanguardia, in modo da semplificare e velocizzare il lavoro di agricoltori e giardinieri professionisti di tutto il mondo!

Il gruppo francese di dimensioni internazionali, con filiali produttive e commerciali dislocate in tut-

to il mondo, ha iniziato per primo ad investire nel mondo della batteria, affondando inizialmente le proprie radici nel mondo dell'agricoltura, e arrivando oggi ad essere un riferimento assoluto anche nei settori del giardinaggio e della manutenzione del verde urbano. E' grazie ad un know-how senza paragoni acquisito in 30 anni di lavoro nel campo elettrico, che il gruppo **Pellenc** continua a lavorare a stretto contatto con i professionisti del verde, ascoltando le diverse richieste provenienti dal campo, così da proporre un ventaglio di soluzioni ampie e tecnologicamente avanzate.



L'ultima grande novità nel settore del garden messa in campo da **Pellenc** prende il nome di **GAMMA ESSENTIAL**, attrezzature dotate di batteria on-board e in grado di offrire un mix ideale di prestazioni, comodità di lavoro e durata nel tempo.

Sbarcata sul mercato nel periodo primaverile, la nuova **GAMMA ESSENTIAL** è composta dal taglia siepi **HELION E**, soffiatore **AIRION E** e ben due decapugliatori **EXCELION E** (nelle varianti **LH** ad impugnatura singola e **DH** ad impugnatura doppia), il tutto alimentato dalle nuove batterie dedicate **ULiB 200E** e **ULiB 400E**.

Le attrezzature, tutte dotate di display smart, attraverso il qua-

PELLENC



le è possibile monitorare costantemente tutte le informazioni di lavoro, sono compatibili con le batterie **Pellenc** già presenti sul mercato, e si presentano dunque come soluzioni ideali sia per approcciarsi per la prima volta al mondo elettrico, sia per andare ad arricchire o completare un parco macchine già esistente.

Semplicità, comodità e, come sempre, prestazioni al top della categoria; come da migliore tradizione **Pellenc**, anche la nuova **Gamma Essential** è caratterizzata da performance di primissimo livello! Dai 27mm di apertura di taglio per il **tagliasiepi Helion E**, che lo rendono in grado di effettuare potature anche di diametri importanti, arrivando ai **23N** di spinta per il **soffiatore Airion E**; durante tutto il processo di progettazione e sviluppo della nuova gamma di attrezzature, **Pellenc** ha sempre puntato ad offrire attrezzature performanti e durature, ideali anche per i lavori più intensi.

Le nuove batterie on-board **ULiB 200E** e **ULiB 400E**, utilizzabili anche in versione spalleggiata con le attrezzature Pellenc già presenti sul mercato, vanno ad inserirsi all'interno di un'offerta di batterie multifunzione ampia e ideale per andare a coprire tutte le diverse necessità di lavoro.

Dalla **ULiB 250**, in grado di alimentare forbice e altre attrezzature contemporaneamente, ad arrivare alla top di gamma **ULiB 1500**, ideale per l'uso di attrezzi più energivori come soffiatore e rasaerba, la gamma di batterie messe in campo dall'azienda è in grado di offrire sempre soluzioni ideali in base a tipologie di lavori da svolgere, attrezzature da utilizzare e preferenze degli utilizzatori.

Prestazioni al top, autonomie di lavoro importanti e pesi ridotti al minimo per il massimo del comfort di lavoro ma non solo; **Pellenc**, in quasi 30 anni di lavoro sul territorio nazionale, ha sviluppato una rete vendita in grado di offrire ai propri clienti **un servizio a 360 gradi**, professionale, rapido e risolutivo. I tecnici specializzati **Pellenc**, infatti, lavorano quotidianamente a stretto contatto con la rete vendita in modo da fornire aggiornamenti costanti per il massimo della rapidità di intervento, a garanzia di assoluta tranquillità di giardinieri e agricoltori che decidono di lavorare con le attrezzature del brand che per primo ha deciso di investire e innovare nel settore della batteria!



www.pellencitalia.com

Leader mondiale delle piattaforme aeree cingolate, partendo dal nulla. Dalle idee, da grandi intuizioni, dalla passione della famiglia Scillia e la regia di Carlo Molesini. Fino a diventare protagonista del mercato, fino ai lunghissimi applausi nel meeting di Poviglio

PLATFORM, CHE BELLA STORIA UN BRIVIDO LUNGO VENT'ANNI

O cchi lucidi. E brividi. **La storia di Platform Basket è splendida.** Concentrato di orgoglio, passione e resilienza ma anche di intuizioni, visione e sguardi allargati sul mondo. La **due giorni di Poviglio fra il 24 e il 25 ottobre**, fra i silenzi della pianura reggiana rotti solo dall'incedere delle fabbriche, è un'eredità ma anche un nuovo, l'ennesimo, punto di partenza. A **vent'anni** dalla nascita di **Platform Basket** e per celebrare i **cinquanta di TMC**, acronimo di Torneria Meccanica e Carpenteria. «Siamo partiti da un garage, firmando tante cambiali ma credendoci sempre», il salto all'indietro di **Carmelo Scillia**, a riavvolgere il nastro a partire da quelle radici che ancora oggi emanano infinita fierezza e trasmettono ancora tanta forza. Platform oggi è attore leader del mercato delle piattaforme aeree, confini allargati a tutto il mondo e precisi piani per il futuro. «Unione, squadra, efficienza, onestà, famiglia», i concetti di fondo ribaditi fra un intervento e l'altro, ripetendo più volte il valore-famiglia esteso oggi a tutti i 250 dipendenti. Le persone al centro, comprese quelle che lavorano nell'ombra. Tutti. Ognuno con le sue competenze, ognuno col suo



ruolo. «Ci svegliamo la mattina e ci rendiamo conto che non siamo più l'azienda di paese», fermo immagine che dice tutto, rimbalzato sul palco fra un intervento e l'altro, riassunto di un gruppo che oltre a Platform e TMC include anche Elma, divisione specializzata per la costruzione di minigrù. A muovere ogni leva il talento imprenditoriale di Gabriele Scillia, compianto fratello di Carmelo ricordato con un sentissimo applauso e gli occhi rivolti idealmente verso il cielo. Breve il passo dalla tornitura e alla carpenteria di **TMC** alla nascita di **Platform Basket**. Altro bellissimo ed assai intenso capitolo della storia. Il perfetto trionfo del **Made in Italy**.

GRANDE IDENTITÀ. Vent'anni dopo, da quei primissimi passi del 2005, **Platform Basket** si muove



ormai con personalità e consapevolezza. «Abbiamo acquisito un'esperienza enorme nei semoventi cingolati ai quali abbiamo ora aggiunto un'altra gamma per il sollevamento di materiale», l'affresco di **Carlo Molesini**, uno dei grandi motori di Platform, managing director da cui tutto passa. Anche lui si volta per un attimo, partire dalle fondamenta d'altronde aiuta a capire meglio tutto. «Dal nulla siamo diventati un'attività universalmente riconosciuta, proponendo prodotti italiani di ottima qualità e veramente ben costruiti», il punto di **Molesini**, ribadito nel concreto dalle varie aree produttive in cui tutto gira come un orologio svizzero. «Siamo una delle poche aziende che costruisce macchine partendo dall'acciaio e va fino al prodotto finito, controllando ogni fase del processo», racconta Molesini, mentre clienti di tutto il mondo respirano l'aria fiera di Platform. Bella sensazione. Assai rassicurante.

LUNGO CAMMINO. Le chiavi del successo? Tante, perfettamente mescolate. «La passione», attacca **Molesini**, «perché senza quella non si va da nessuna parte. Credere in un progetto poi, muovere tutti i passi nella giusta direzione e soprattutto, almeno per il mio punto di vista, è stato essenziale raggiungere i mercati internazionali perché questo ci ha permesso di alimentare un brand oggi riconosciuto ovunque». Compresi gli Stati Uniti. «Fra i primi noi a conquistare quote in America, fino ad essere marchio ora fra i più forti sul mercato», l'altro grande attimo nel percorso disegnato di **Molesini**, effetto di più fattori, cominciando da quelli basilari. «Con la famiglia Scillia il rapporto è eccezionale, nessuno mi ha mai fatto pesare alcun investimento. Guardando sempre con positività al domani. Questo ha pagato e sta tuttora pagando tuttora. Si cresce anche se si va tutti d'accordo».

ALTRO ASSO. Avanza Platform, anche alle sue tante idee. Come la **nuova Spider 30.14**, modello

che rappresenta un'importante evoluzione nella gamma di piattaforme compatte ad alte prestazioni presentato a settembre al GIS di Piacenza e ai primi di novembre negli Stati Uniti durante il TCI Expo di St. Louis. Spider 30.14 è stato progettato per offrire prestazioni elevate, versatilità operativa e massima efficienza, rispondendo alle esigenze dei professionisti più esigenti nel settore del sollevamento aereo. Ottimizzando il peso, tenendolo sotto i 4.500 kg, ampliandone il campo oltre gli arboricoltori classici fruitori di Spider 30.14. La sua versatilità, d'altronde, permette tante altre applicazioni.

Tutti i tubi idraulici sono integrati all'interno del braccio e le carenature progettate per garantire la massima robustezza e resistenza agli urti. L'area di stabilizzazione è compatta, rendendo la macchina ideale per spazi ristretti. Tre le versioni d'alimentazione: completamente elettrica, bi-energy con motore a combustione e pompa elettrica così come col motore termico tradizionale. Quel che distingue la macchina sono i limiti operativi più flessibili in fase di stabilizzazione che migliorano notevolmente l'efficienza operativa.

Inoltre Spider 30.14 mantiene l'elevato standard qualitativo Platform Basket, grazie anche all'uso di acciaio ad alta resistenza. Le prestazioni di trazione fuoristrada sono state ulteriormente migliorate, consentendo agli operatori di raggiungere cantieri difficili in modo più efficace ed efficiente. Il controllo del carico nel cestello è semplificato da un attuatore con cella di carico capace di ottimizzare il flusso di lavoro e facilitare le operazioni. I cablaggi, infine, utilizzano tecnologia CAN-Bus che trasmette tutti i dati necessari tramite un unico cavo semplificando così la comunicazione e facendo lievitare l'affidabilità. L'ultima grande innovazione di Platform Basket. Vent'anni, abbastanza per diventare grande.



«AUTOMAZIONE IN GIARDINO SEMPRE PIÙ SPINTA. MA IL MERCATO...»

«Trattorini e rasaerba stanno sentendo il fiato sul collo dei robot. La direzione è chiara, le regole però non ancora del tutto. D'accordo il proliferare degli acquisti online, ma il cliente vuole essere ancora rassicurato dal parere dello specialista»

Un castello da ricostruire. Un altro. Mesi di ragionamenti, divisi fra il lavoro quotidiano in negozio e strategie future. Fra paletti anche diversi dal solito ed un inevitabile sguardo verso il futuro. Roberto Dose, dal suo storico punto vendita udinese di Tavagnacco, immagina tanti scenari. Più vicini di quanto non sembri ora ad occhio

nudo. D'obbligo per un rivenditore specializzato d'altronde non fermarsi all'immediato. Ed ora c'è tutto il tempo per pensarci. «È un momento di stasi, di riflessione, di riorganizzazione, di programmazione. Il tempo ad ottobre è stato bello, tuttavia l'affluenza in negozio è rimasta piuttosto bassa. Questa è una fase», sottolinea Dose, «in cui si tirano le somme dell'annata e soprattutto mettiamo le basi per la prossima».



Chi entra in negozio soprattutto in questo periodo dell'anno?

«Clienti che vogliono ricambi, oltre ai prodotti di stagione. Qualche richiesta per motoseghe o per soffiatori, in primis. Il giardino, invece, è andato progressivamente rallentando. Ma c'era da aspettarselo, dopo l'estate».

Prime decisioni per il 2026?

«Dal mio punto di vista ci saranno dei stagionali più bassi, un po' perché qualcosa in casa è rimasto e un po' perché non arriviamo da una stagione che ci ha soddisfatto al 100%. In queste condizioni si tende quindi ad essere un po' parsimoniosi. Non ci sono avvisaglie di grandi inversioni di tendenza o di chissà quali picchi di lavoro particolari. Di conseguenza, per adesso, si rimane coperti. Logico, direi».

Quali macchine aggiungerà soprattutto per la prossima stagione?

«Premessa: la batteria è leggermente in crescita,

BEST CHOICE FRESATRICE SNODATA TRAZIONATA F460EC



- ✓ Motore Kohler CH730 bicilindrico OHV 24HP
- ✓ Altezza lavoro da +300 a -200 mm
- ✓ Fresa a 12 denti Ø 470 mm
- ✓ Produzione fino a 0,6 m³/h
- ✓ Per ceppi fino a Ø 900 mm
- ✓ Avviamento e trazione elettrici



Performante



Il saldo manubrio trasmette un brandeggio morbido e progressivo al rotore



Agile



Spostamenti avanti e indietro senza sforzo grazie al motore elettrico



Intelligente



Una batteria alimenta lo spostamento e si ricarica dal motore durante la fresatura

LA GAMMA



LASKI F360SWC-11 HONDA

Motore HONDA GX390T kW 8,7
Per ceppi fino a Ø 800 mm
Produzione 0,3 m³/h



LASKI F500HR38 KOHLER

Motore KOHLER ECH980 EFI kW 28,3
Brandeggio idraulico 940 mm
Produzione 1,0 m³/h



LASKI P-38R KOHLER

Motore KOHLER ECH980 EFI kW 28,3
Brandeggio idraulico 1140 mm
produzione 1,5 m³/h

ma non c'è più il boom di tre o quattro anni fa quando l'aumento fu esponenziale da una stagione all'altra. La batteria continua a lievitare nei suoi numeri, ma non in maniera esponenziale come poteva essere ipotizzabile. Quello della batteria sarà un mercato stabile o in lieve progresso, chi secondo me non avrà un andamento proprio positivo saranno trattorini e rasaerba che sentono ormai il fiato sul collo dei robot. Un trend, questo, che di certo continuerà. La via è quella, ormai».

Che sarà dei trattorini e dei rasaerba fra dieci anni?

«Bella domanda, una domanda che per la verità mi pongo ogni giorno. Il problema è che pur chiedendo a destra e a sinistra e confrontandomi con tanti, dagli operatori del settore ai livelli più alti, per cercare di capire dove andrà il nostro mondo nessuno finora ci ha dato una risposta definitiva. Nessuno ci indica una strada chiara».

La sua previsione?

«Ovvio che l'automazione in giardino sarà sempre più spinta. Il problema è capire quel che faremo noi. Dove andremo come specialisti. Saremo ancora rivenditori specializzati o saremo dei centri assistenza o fornitori di servizi o di noleggio? Continuo a chiedermelo».

Scenari possibili?

«Ci sarà una fascia iniziale, almeno per noi d'ingresso quindi senza grandissime pretese, che sostanzialmente si organizzerà autonomamente. Senza bisogno di consulenza com'è adesso. Quel cliente andrà alla grande distribuzione o ordinerà quel che gli serve sul web. Quel che dobbiamo sperare noi è che sopravviva una fascia di clientela esigente, fra privato o professionista, che preferisca ricevere i giusti suggerimenti ed appoggiarsi ad un negozio fisico piuttosto che cercare il prodotto su altri canali. Il grande punto di domanda è quanto sarà lento o rapido questo cambiamento».

Secondo lei come andrà?

«Vanno considerati due aspetti. Prima di tutto i prodotti che si presteranno a questa tipologia di distribuzione. Immagino quelli a batteria, i più semplici e basilari. Per quelli non sarà necessario ricorrere al rivenditore specializzato. Quando servirà una batteria la si acquisterà andando

nella sezione e-commerce del sito della casa madre. Come i robot autoinstallanti, per i quali non sarà necessaria la consulenza di un rivenditore. Basteranno internet e cercare negli scaffali dei centri della grande distribuzione, anche quella non specializzata. Questo è un altro fattore destinato a portarci via un'altra fetta di mercato».

Fin dove può inoltrarsi il rivenditore in quella direzione?

«Sarà probabilmente un processo graduale, tenendo conto anche del ricambio generazionale della clientela. Quelli vecchio stampo avranno ancora fiducia dello storico rivenditore ed entreranno ancora in negozio a chiedere consulenza e a confrontarsi per avere le risposte più corrette e profonde per le proprie necessità. Quando invece tutto questo verrà "superato" dalle nuove generazioni, che già oggi non acquistano quasi nulla nel negozio fisico, è chiaro che il nostro canale andrà in quella direzione. Di sicuro il nostro lavoro cambierà, resta da capire quanto veloce sarà il cambiamento».

Ad oggi però il cliente s'affida ancora al rivenditore per sentirsi davvero rassicurato. O no?

«Certamente sì, i cambiamenti adesso s'intravedono appena. Non ancora definitivi, ma perché non ci sono tutte le condizioni. È una questione anche di abitudini del consumatore. Chi mai si sarebbe sognato anni fa di farsi arrivare quasi ogni giorno un pacchettino direttamente a casa da Amazon? Ormai invece oggi vedo quasi più furgoncini di Amazon che auto. È normale, a questo punto, che la fetta per noi prima o poi si restringerà».

Il futuro sarà dei robot?

«Il mercato dei robot sta diventando in realtà piuttosto schizofrenico, dove inizia ad esserci davvero di tutto e a tutti i livelli. Di prezzi e di sconti. Più le variazioni di condizioni dall'oggi al domani. La stabilizzazione avverrà solo quando diventerà un mercato più maturo, ma in questa fase bisognerà monitorare bene parecchie questioni. Tutte variabili che si ripercuotono anche sulla distribuzione tradizionale. Nessuno nel nostro settore aveva visto il mercato essere stravolto in questo modo per prodotti per di più innovativi per i quali si sottintendono di solito margini ben diversi. Così si perdono soldi nell'immediato, ma anche prospettive a lungo termine».

HONDA

Un'automazione avanzatissima, in linea con le richieste dell'utilizzatore e quindi del mercato. Due nuovi robot senza fili, disponibili dalla primavera del 2026, concentrato di valori aggiunti in serie. Compreso il design, fino all'app e all'interfaccia unificate

LA SCALATA DI HONDA MIIMO, ALTRA EVOLUZIONE

Due nuovi robot, svelati in grande stile da **Honda** ad ottobre nella sua Akademie di Francoforte. **Miimo 1500i** e **Miimo 2200i** rappresentano un'evoluzione nella cura automatizzata del prato, progettati per garantire comfort, precisione e facilità d'uso. *I due modelli saranno disponibili sul mercato europeo a partire dalla primavera 2026.*

Le nuove aggiunte alla gamma elimineranno la necessità dei tradizionali cavi perimetrali, consentendo agli utenti di mappare e definire facilmente le zone di taglio utilizzando un'app per smartphone dedicata. Questo riduce notevolmente i tempi di configurazione e permette di modificare con facilità zone di lavoro ed aree di esclusione, adattandosi anche a giardini in continua evoluzione. Tutti i modelli wireless saranno dotati di un **sistema RTK** di rete senza antenna, che combina un **chip GNSS RTK** ad alte prestazioni con connettività cloud 4G. «In Europa», l'istantanea di Shin Yasui, general manager of power products di Honda Motor Europe, «il modo di vivere gli spazi esterni sta cambiando, con una crescente domanda di soluzioni più intelligenti e in grado di far risparmiare tempo. Miimo risponde a

queste nuove esigenze con un'automazione avanzata, migliorando la vita quotidiana. Honda considera questo cambiamento un'opportunità strategica e pone i robot rasaerba come pilastro fondamentale per la crescita futura». Il design esterno è stato completamente rivisto, con linee moderne e dettagli raffinati che uniscono eleganza e solidità per affrontare qualsiasi condizione all'aperto. Un'altra novità riguarda **l'app e l'interfaccia unificate**, progettate per offrire un'esperienza più intuitiva e user-friendly. Gli utenti potranno contare su un design visivamente dinamico che combina estetica e praticità. Anche i modelli

con cavo perimetrale venduti dopo il 2023 riceveranno l'aggiornamento dell'app.

Honda continuerà inoltre a proporre i modelli con cavo perimetrale fra HRM1000, HRM1500, HRM2500 e HRM4000, parte integrante della gamma Miimo. Tutti i modelli saranno realizzati nello stabilimento Honda France Manufacturing S.A.S. La fabbrica, che quest'anno celebra i 40 anni di attività, è punto di riferimento strategico e fornisce prodotti non solo al mercato europeo ma anche a numerosi mercati internazionali.



Miimo



Miimo 1500i



Miimo 2200i

Cura del verde fra passato e futuro, ci pensa Husqvarna Sei Automower® per il giardino del Castello di Belgioioso

Sei Automower® Husqvarna sono stati scelti per la manutenzione di dodicimila metri quadrati di verde del Castello di Belgioioso a Pavia, 45mila metri complessivi da maggio restituiti al pubblico in modo più accessibile e curato dopo un'articolata opera di restauro durato due anni. Il lavoro dell'architetto Nunzio Dego e della paesaggista agronoma Giusi Rabotti è stato incentrato sul recupero del giardino all'italiana, capolavoro di geometrie, prospettive e scenografie verdi con carpinate monumentali, fontane e sculture mitologiche. La presenza di tutti questi elementi storici e la frammentazione del manto erboso hanno richiesto un'attenzione sartoriale nel taglio dell'erba, risolta con l'adozione di due robot 450X NERA modello ibrido con e senza filo perimetrale, due modelli 435X AWD NERA rispettivamente con filo perimetrale e con tecnologia EPOS® senza filo più due Automower® 405XE NERA con filo perimetrale. «Il futuro del nostro patrimonio monumentale», evidenzia Gianmaria Bolzoni, proprietario del Castello Belgioioso, «risiede in luoghi come questo, in grado di far coesistere in armonia la bellezza dell'antichità e l'innovazione tecnologica. Siamo estremamente soddisfatti delle soluzioni robotiche Husqvarna». La scelta di installare due 435X AWD NERA ha permesso per di più di gestire pendenze ampie e molto importanti. «Le dimensioni e la particolare conformazione del giardino storico», puntualizza Daniela Mondoni, dell'azienda cremonese Lino Betti Eros di Trigolo, rivenditore Husqvarna, «hanno rappresentato per noi una sfida stimolante. Non si è trattato di un intervento semplice: dal primo sopralluogo fino all'installazione dei robot, Husqvarna ha continuato a innovare, introducendo nuove tecnologie che ci hanno permesso di superare diversi ostacoli». Tutto perfetto. «Siamo lieti di essere stati scelti da una realtà prestigiosa come il Castello di Belgioioso», la chiusura di Nicolò Barbato, pro robotic segment manager di Husqvarna, «una scelta che conferma come anche siti storici di grande valore riconoscano nei nostri prodotti un alleato affidabile per la cura del verde».



Guinness World Record Einhell: oltre 300 prodotti, una sola batteria «Power X-Change rende tutto più efficiente, flessibile e sostenibile»



Einhell ha stabilito ufficialmente un Guinness World Record™ «per il maggior numero di persone in una staffetta con batteria», dimostrando le prestazioni della sua piattaforma di batterie con un'iniziativa spettacolare. Una sola batteria Einhell SEALED Power X-Change da 18V è stata passata di mano in mano nel tentativo di azionare, uno dopo l'altro, più di 300 utensili da officina, da giardino, per la casa o per la pulizia. Durante il tentativo di record mondiale, oltre 300 partecipanti hanno preso parte a una staffetta perfettamente sincronizzata: ognuno di loro ha dovuto inserire la batteria in un utensile, accenderlo, rimuovere la batteria e passarla alla persona successiva in meno di 20 secondi, senza mai posarla o sostituirla. Dai trapani avvitatori a percussione agli aspirapolvere, dai tosaerba fino ai compressori: più di 300 utensili sono stati azionati con un'unica batteria Power-X-Change, dando una prova spettacolare di versatilità e affidabilità del sistema di batterie, che ha superato senza difficoltà questo stress test con una sola carica. «Una batteria, più di 300 applicazioni. Non è solo la nostra promessa di brand, ma un dato di fatto. Questo record», ha sottolineato Andreas Kroiss, CEO di Einhell, «è la prova più evidente che il sistema a batterie Power X-Change sia in grado di funzionare ovunque, in qualsiasi momento, su tutti i dispositivi Einhell, con una sola batteria. Quello che durante il nostro record mondiale è stato un evento perfettamente sincronizzato, nella vita di tutti i giorni è incredibilmente semplice: basta inserire la batteria e il gioco è fatto. Il sistema a batteria Power X-Change rende qualsiasi attività più efficiente, flessibile e sostenibile, sia per i principianti che per i professionisti».

I bellissimi quarant'anni di Tecno Garden fra successi e traguardi

«Noi sempre in evoluzione, il vostro supporto la nostra vera forza»

Un tributo in piena regola, ed un caldo ringraziamento, da parte di Tecno Garden a tutta la sua squadra e non solo per i suoi quarant'anni di attività. «Vorremmo esprimere tutto il nostro affetto e gratitudine a collaboratori, clienti e partner: senza il Vostro sostegno non sarebbe stato possibile raggiungere questo traguardo! Dal 1985 molte cose sono cambiate, spingendoci ad innovare costantemente per stare al passo. Anche oggi», l'istantanea di Tecno Garden, «continuiamo ad essere in evoluzione: lavoriamo ogni giorno per migliorare i nostri processi, aggiornandoci e perfezionando il servizio che offriamo, affinché sia sempre più efficiente, preciso e completo. La nostra dedizione è rivolta a mantenere alta la qualità dell'assistenza, sia nel settore commerciale sia in quello tecnico, con l'obiettivo di raggiungere i nostri traguardi e soddisfare le vostre esigenze. La fiducia che ci avete accordato nel tempo rappresenta per noi una motivazione fondamentale; ci sprona a fare sempre meglio e a guardare al futuro con ottimismo e speranza. Ci impegniamo a continuare il nostro percorso di crescita, collaborazione e soddisfazioni condivise, con la volontà di festeggiare altri 40 anni di successi insieme. Siamo certi che, grazie alla vostra fiducia e alla nostra determinazione, il cammino possa essere ancora più ricco di traguardi importanti. Grazie di cuore per averci accompagnato fin qui e per continuare a farlo in questa meravigliosa avventura. Restiamo con entusiasmo aperti alle nuove sfide, pronti a costruire insieme un futuro sempre più innovativo e di successo. Il Vostro supporto è la vera forza motrice di quello che ci auspichiamo essere il nostro continuo miglioramento e crescita».



MARLINE presenta la nuova tanica da 5 litri: sostenibilità e qualità insieme!

Marline pensa al futuro. Scopri la nuova tanica da 5 litri!
Innovativa, resistente ed eco-responsabile.

È realizzata con il 50% di plastica riciclata e completamente riciclabile al 100%. Perché riciclare non è solo un gesto, è un impegno concreto per un futuro più pulito.

- Riduce l'impronta di carbonio,
 - Garantisce la stessa qualità e affidabilità di sempre,
 - È una scelta sostenibile per chi lavora nel rispetto dell'ambiente.
- Disponibile a breve nei formati Marline Premium 5L - 2T e 4T e presto su tutte le nostre taniche da 5L.



MARLINE LA QUALITÀ DI SEMPRE, ORA ANCORA PIÙ VERDE.

Scopri di più su: www.marline.it | Tel. 339 1065738 | guy@marline.fr

Seguici su Instagram: [@marline_carburanti](https://www.instagram.com/marline_carburanti) | Facebook: Marline Carburanti

VOLPI ORIGINALE: PASSAGGIO DI TESTIMONE NELLE VENDITE ITALIA



In campo con te, dal 1879.



Volpi Originale, storica azienda mantovana specializzata in attrezzature per agricoltura e giardinaggio, annuncia il passaggio di testimone alla guida del **Commerciale Italia**. **Emilio Marchionni succede a Giancarlo Pastorelli come Responsabile Vendite Italia**. Manager con oltre trent'anni di esperienza in aziende leader del settore, **Marchionni** porta competenze strategiche e operative in vendite, sviluppo prodotto e gestione reti commerciali. «*Accolgo con entusiasmo questa nuova sfida*», ha dichiarato il nuovo responsabile. «*Volpi è un punto di riferimento e sono orgoglioso di contribuire alla sua evoluzione. Metterò a disposizione la mia esperienza per valorizzare quanto costruito e raggiungere nuovi traguardi*». La sua nomina si inserisce in una strategia di rafforzamento dell'identità aziendale e della presenza sul mercato nazionale. Le priorità: consolidare i punti di forza, ampliare le gamme con prodotti innovativi e mantenere la vicinanza al cliente, valore fondante del marchio. Nel salutare il suo incarico, **Pastorelli ha ringraziato la famiglia Volpi e i colleghi**: «*Lascio con soddisfazione, consapevole di aver contribuito a innovare il comparto della raccolta olive, strategico per l'economia del Paese*». **Giovanni Volpi** ha espresso gratitudine per il lavoro svolto da Pastorelli e fiducia nel futuro con Marchionni: «*Ringraziamo Giancarlo per la dedizione e professionalità con cui ha interpretato il suo ruolo. Guardiamo ora avanti con fiducia, certi che Emilio saprà guidare Volpi Originale con visione e pragmatismo, rafforzando la nostra capacità di rispondere alle esigenze dei clienti e raggiungendo nuovi obiettivi*».



La prima di Kramp a Myplant Innovazione fra verde e forestale



Kramp Italia debutta a MyGarden & Plant, fiera italiana dedicata al mondo del verde, in calendario dal 18 al 20 febbraio alla Fiera Milano Rho. Per la prima volta presente alla manifestazione, l'azienda presenterà le innovative soluzioni digitali del proprio webshop e l'ampia scelta di ricambi originali e compatibili che può offrire alla sua clientela. Vasto assortimento, consulenza tecnica e consegna rapida sono i punti di forza di Kramp che punta a affermare la sua posizione di partner di fiducia di rivenditori specializzati, punti vendita ed officine del settore del garden e del forestale. I visitatori potranno incontrare il team Kramp Italia al padiglione 20, stand C13. Per il marchio olandese un altro passo verso il mondo del giardinaggio, verso cui Kramp sta guardando con sempre maggior interesse. Come hanno certificato anche i risultati dell'ultimo periodo.

Sabart, super catalogo agricolo L'alta qualità al primo posto

Sabart ha ampliato e aggiornato il proprio catalogo agricolo, disponibile online sul portale B2B. Un'evoluzione che interessa nove famiglie di prodotto fra oleodinamica, lavorazione dei terreni, filtri, fanaleria, cinghie, irrorazione, sedili per trattori e batterie per il mondo agricolo e che conferma la volontà dell'azienda di rafforzare la propria presenza in un comparto in forte espansione. Le gamme aggiornate nascono da un lavoro di ricerca e selezione che ha coinvolto i principali produttori di riferimento, con una particolare attenzione al Made in Italy. L'obiettivo è offrire soluzioni di alta qualità e garantire ai clienti un supporto tecnico sempre più qualificato. «La nostra strategia», evidenzia Marco Resmini, direttore commerciale Sabart, «è stata quella di creare partnership con i produttori più affidabili di ciascuna categoria, privilegiando i brand italiani».



Vincono l’Australia e il neozelandese Jack Jordan Stihl Timbersports® fa il pienone a Milano



Si è concluso a Milano lo Stihl Timbersports® World Championship 2025, che ha incoronato il neozelandese Jack Jordan nuovo campione del mondo nella categoria individuale, mentre la squadra australiana ha conquistato la vittoria nella competizione a squadre per la decima volta e la sesta consecutiva. Il campionato mondiale individuale ha visto sfidarsi i dodici migliori atleti del mondo del taglio sportivo della legna, riuniti all’Allianz Cloud Arena davanti a un pubblico entusiasta e una scenografia mozzafiato. Gli atleti si sono cimentati nelle sei spettacolari discipline Timbersports®: Stock Saw, Single Buck, Underhand Chop, Standing Block Chop, Springboard e Hot Saw. A completare il podio, l’australiano Brayden Meyer, secondo classificato, e la giovane stella polacca Szymon Groenwald, me-

daglia di bronzo. Il campione italiano Michel Perrin, al suo debutto mondiale, si è fermato al primo turno dopo aver affrontato le discipline di Underhand Chop, Stock Saw e Standing Block Chop, ma ha conquistato l’arena con la sua determinazione ed energia, ispirando il pubblico e dando grande risalto al movimento Timbersports® italiano. La Nazionale italiana, composta da Michel Perrin, Andrea Rossi, Alessandro Ciaponi, Michael Del Pin, Alberto Fumagalli e Mattia Puecher conquista il decimo posto nella gara a squadre che ha animato l’Allianz Cloud nella giornata di venerdì 24 ottobre, arrivando davanti al Canada medaglia di bronzo nelle edizioni 2024 e 2023.

«Gareggiare davanti al pubblico di casa», l’istantanea di Michel Perrin, campione italiano 2025, «è stata un’emozione travolgente. So che c’è ancora molto lavoro da fare, la strada è in salita e ho voglia di imparare a scalarla. Il mondiale rappresenta una tappa importante nella carriera di ogni atleta».

Parco Sigurtà, dal labirinto al polirinto

Ora tocca...all’Accademia della Crusca



Tra le attrazioni del Parco Giardino Sigurtà, gioiello verde della provincia veronese, c’è il labirinto, architettura vegetale di 1500 piante di tasso su una superficie di 2500 m². Inaugurato nell’estate 2011, Giuseppe Inga Sigurtà, proprietario del parco, ha deciso di chiamare il labirinto polirinto, inventando così un nuovo termine: nella lingua inglese, infatti, esiste labyrinth, che rimanda a un

percorso di siepi con un andamento unico e continuo verso il centro, e maze, che si riferisce invece ad un percorso intricato con più vie e vicoli ciechi. Al momento in italiano non ci sono due parole per queste differenze, così Sigurtà ha coniato il termine polirinto con il prefissoide poli che significa “molti” (da polys) poiché il labirinto del parco si articola in più percorsi. «Polirinto nasce qui», il fermo immagine di Sigurtà, «tra i sentieri del mio Labirinto al Parco Giardino Sigurtà, dove ogni passo diventa scoperta». L’ambizione, ora, è che polirinto entri nell’uso comune e venga riconosciuto dall’Accademia della Crusca.



**ATTREZZATURE
PROFESSIONALI
PER LA POTATURA
dal 1972**



www.falket.com



Kramp Italia distributore esclusivo della gamma Vapormatic Bruijnen: «Orgogliosi di garantire la continuità del marchio»

Con oltre 75 anni di esperienza, Vapormatic è un marchio di riferimento per agricoltori e rivenditori per l'affidabilità e l'alta qualità dei suoi ricambi. L'annuncio di Kramp segue la decisione presa da Vapormatic di cessare la sua attività. «Siamo orgogliosi», sottolinea Rutger Bruijnen, chief business officer di Kramp, «di garantire la continuità di questo marchio così apprezzato e di assicurare migliaia di clienti in tutta Europa che si affidano ai prodotti Vapormatic per mantenere i loro macchinari sempre efficienti. Unendo la solida eredità di Vapormatic con le capacità distributive, il servizio e la competenza tecnica di Kramp, riteniamo di poter avere un impatto davvero positivo sul settore, che ci permetterà di sostenere la nostra missione: aiutare gli agricoltori a mantenere la propria operatività». All'Eima, già tre anni fa, Kramp Italia aveva mostrato il suo impegno nel fornire l'assortimento Vapormatic ai propri clienti italiani, garantendo maggiore scelta nella categoria trattori e parti veicolo e introducendo a quel tempo oltre 3.900 referenze selezionate tra cui ricambi motore e trasmissioni. Al momento diecimila prodotti Vapormatic sono visibili sul webshop Kramp.com di cui oltre duemila sono disponibili nel magazzino di Reggio Emilia.



Efco, Oleo-Mac, Nibbi e Bertolini Emak, fari puntati sui trinciatutto

Emak arricchisce la propria offerta di trinciatutto professionali con i nuovi modelli da 80 cm di larghezza di taglio, disponibili per i marchi Efco, Oleo-Mac, Nibbi e Bertolini. Progettati per l'impiego intensivo in ambito agricolo e nel giardinaggio, questi modelli rappresentano la soluzione ideale per la manutenzione di terreni incolti, banchine stradali, aree in pendenza, rovi e sottobosco, dove i comuni tagliaerba o sfalciatutto non possono arrivare. La versione con trazione a cingoli amplia ulteriormente le possibilità d'uso, garantendo la massima stabilità, aderenza e sicurezza anche su terreni fangosi, scivolosi o accidentati. Il gruppo di taglio professionale con 46 flagelli ad "Y" assicura una trinciatura netta e uniforme di erba, sarmenti, rami, sterpaglie e stoppie. Il rotore è supportato da cuscinetti rinforzati e schermati, per una perfetta equilibratura e una maggiore resistenza agli urti accidentali, mentre l'innesto con sistema di sicurezza tutela sempre l'operatore.



Formazione AgriEuro, un corso anche con Stihl

Fra i numerosi corsi organizzati da AgriEuro anche quello con Stihl. Un'occasione di confronto diretto con i brand in catalogo, approfondendo così la conoscenza dei prodotti e acquisire le competenze necessarie per accompagnare i clienti in ogni fase, dal momento che precede l'acquisto fino all'assistenza post-vendita. Allo stesso tempo questi incontri offrono ai brand l'opportunità di conoscere da vicino le persone che si occupano quotidianamente della vendita e dell'assistenza, creando così un dialogo diretto e costruttivo.



«Questo ci permette», il punto di AgriEuro, «di offrire un servizio costantemente aggiornato e competente, rafforzando la relazione di fiducia con chi sceglie di acquistare dal nostro e-commerce agrieuro.com». Approfondite in particolare le tre linee di prodotti a batteria Stihl: linea AI, il sistema AS e il sistema AK. Le tre linee includono motoseghe, soffiatori, decespugliatori, potatori e tagliasiepi per la cura del verde, ma anche compressori elettrici, idropultrici, arieggiatori, tagliaerba, bidoni aspiratutto e biotrituratori.

Segway Navimow, un plebiscito i National Meeting 2025

Blue Bird Industries fa ancora una volta il pieno di consensi

Tre tappe, altissima partecipazione, grande entusiasmo. Si sono conclusi con successo i **National Meeting Segway Navimow 2025**, la serie di appuntamenti organizzati da **Blue Bird Industries** per presentare in anteprima nazionale le **novità della gamma 2026**. Dal Nord al Sud Italia, gli incontri hanno registrato adesioni eccezionali, confermando l'interesse crescente dei rivenditori verso il brand e le soluzioni innovative che lo caratterizzano. Ogni tappa ha offerto ai partecipanti la possibilità di approfondire le nuove soluzioni tecnologiche e le evoluzioni di prodotto, confrontandosi direttamente con il team tecnico e commerciale. Non si è trattato solo di presentazioni, ma di veri e propri momenti di formazione, aggiornamento e prove sul campo, occasione in cui si ha avuto la possibilità di discutere di strategie, funzionalità e prospettive della stagione 2026. La partecipazione numerosa e la fiducia dimostrata dai rivenditori confermano la solidità del percorso intrapreso negli ultimi anni. Segway Navimow continua a crescere, portando sul mercato innovazione, affidabilità e un'esperienza d'uso sempre più avanzata, consolidando la propria posizione di riferimento nel mercato dei robot rasaerba intelligenti. Un tour che ha saputo unire tecnologia, formazione e relazione, rafforzando i legami con i partner e condividendo strategie e novità che guideranno la stagione 2026. I National Meeting hanno ribadito l'impegno dell'azienda nel mantenere un dialogo diretto con la rete commerciale, rafforzando i legami con i partner e condividendo strategie e novità che guideranno la stagione 2026. Un tour che ha saputo unire tecnologia, formazione e relazione, celebrando il successo di un brand in continua evoluzione.



news

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
tel: 049 574 2645

AGRINOVA
Ceccato-Mantovani

Meeting Prai Group, gli agenti fra prodotti storici e grandi novità **Agrilevante, Levante Green** parte col piede giusto



Prai Group ha riunito gli agenti di tutta Italia nel meeting aziendale del 13 ottobre nella sede di Gravina in Puglia. Presente tutto lo staff fra Zanetti Motori, MAB e Praiparts, l'occasione per tirare le somme del 2025 giunto quasi al termine e discutere dei piani per il nuovo anno. All'ordine del giorno tutti gli approfondimenti

sui prodotti Zanetti Motori a cui si sono aggiunte tutte le prossime novità.

Alla squadra di agenti se ne sono aggiunti di nuovi, dopo la relativa formazione nel corso della quale hanno potuto toccare con mano i vari prodotti e conoscere dall'interno l'azienda. La riunione si è tenuta subito dopo Agrilevante 2025, la rassegna di Bari in cui il fiore all'occhiello dell'esposizione allo stand di Zanetti Motori è stato il Black-out kit (generatore più centralina ATS), assieme a tutte le altre macchine e i motori. Degno di nota la categoria Multifunzione Reversibili, le nuove motocarriole e la carriola elettrica. Novità anche per i generatori con nuovi modelli. Presto tutte le novità saranno pronte, per diventare protagoniste del mercato.

Agrilevante si è presentata quest'anno con una forte caratterizzazione green. L'edizione 2025 di Bari ha visto infatti il debutto di una sezione specializzata, dedicata alle macchine ed alle attrezzature per il giardinaggio. Levante Green, una delle novità più attese di questa edizione, ha fatto il suo esordio con numeri da tutto esaurito. Le 70 industrie espositrici presenti, italiane ed estere, hanno impegnato per intero l'area messa a disposizione dagli organizzatori di FederUnacoma, coprendo una superficie di oltre 2.200 metri quadrati all'interno del padiglione 20. A questi vanno aggiunti gli ulteriori 900 metri quadrati situati all'esterno del padiglione dove, nei quattro giorni della rassegna, si sono svolte le prove dimostrative delle macchine per il giardinaggio. Il lancio di Levante Green è dunque riuscito con pieno successo, come testimoniano la forte affluenza di visitatori registrata tra il 9 e il 12 ottobre, e il particolare interesse suscitato tra buyer e operatori esteri. I nuovi stili di vita, più attenti alla salute, al contatto con la natura e con il verde, che si stanno affermando sia nei tradizionali mercati d'Europa, Nordamerica e Asia sia nei Paesi emergenti. Come quelli della Penisola Arabica.

Roadshow Cramer®, riflettori puntati su Optimus™ e AiConic® All'appello rispondono 152 rivenditori. La batteria al potere



Il roadshow itinerante Cramer® ha permesso a rivenditori e clienti di scoprire dal vivo l'innovativa gamma di strumenti alimentati 100% Battery, la serie professionale Optimus™ e la gamma di robot AiConic®. Due settimane di incontri intensi in quattro località hanno visto la partecipazione di 152 rivenditori e oltre 230 partecipanti, con la presentazione di venti novità di prodotto. Numeri che testimoniano l'interesse verso le soluzioni 100% battery e l'intera gamma di offerta Cramer®. Per quanto riguarda la nuova gamma di prodotti, Optimus™ si riconferma completo ecosistema di soluzioni a batteria pensate per i professionisti, progettato per offrire potenza, durata e produttività senza compromessi. Tutti i prodotti della gamma sono realizzati per massimizzare

l'efficienza, consentendo di affrontare i lavori più impegnativi con strumenti intelligenti, resistenti e completamente a batteria, tra cui i nuovi rasaerba All-Terrain, il soffiatore assiale e quello a zaino con la forza di soffiaggio più potente al mondo, i decespugliatori, le motoseghe e le soluzioni di ricarica fisse e mobili con il sistema ChargeLink™. E poi AiConic®, il robot rasaerba intelligente pensato per unire precisione e semplicità. I nuovi AiConic® 1, 2 e 3 sono completamente automatizzati, progettati per prati residenziali fino a 3.000 m². Grazie alla tecnologia Cramer RTKVision™ che combina posizionamento satellitare, telecamere e sensori aggiuntivi, il rasaerba lavora all'interno di un confine virtuale, utilizzando l'IA per rilevare ostacoli e ottimizzare l'efficienza di taglio.

STIHL



NEW

AFFRONTA OGNI SFIDA CON LA POTENZA DELLA BATTERIA.

Con i nostri dispositivi per la cura degli alberi hai sempre un partner affidabile al tuo fianco. Potenza, precisione e autonomia: tutto quello che ti serve per lavorare al meglio.

Dal 1926, la qualità che fa la differenza.



INQUADRA IL QR CODE
e scopri di più.



APIII
SYSTEM

Quasi quarant'anni nel mondo dell'agricoltura, del giardinaggio e dei ricambi, a fine dicembre in pensione a godersi il meritato riposo. Dopo aver inanellato grandi risultati, dai primi passi con John Deere alla crescita esponenziale di Kramp Italia

MASSEI SPEGNE LA LUCE

«ORA VIAGGI, BICI E GOLF»

Sempre con classe **Rafael Massei**. Anche nel chiudere la porta, ora che sta per spegnere la luce del suo ufficio di Reggio Emilia. Doveva essere il primo novembre, sarà invece la fine di dicembre. «Giusto per finire l'anno», il fermo immagine di Massei, per Kramp Italia molto più che un direttore commerciale. L'eleganza l'ha ereditata da papà Oscar, regale mezzala che l'Inter di Angelo Moratti prese nel 1955 dal Rosario Central prima di diventare una leggenda della Spal passando dalla Triestina. Nato in Argentina, radici italiane a Macerata. E suo figlio Rafael a spingere sempre sull'acceleratore. Sessantasette anni ora, quasi quaranta dei quali immerso nel suo lavoro dopo la laurea in Agraria a Milano nel 1986 con una tesi su una virosi del pesco che in quel periodo aveva colpito Volpedo, piccolo comune in provincia di Alessandria dove viveva il dottor Fortusini, fra l'altro un peschicoltore, assistente del professor Belli. Poi la corsa verso quell'universo che l'avrebbe ben presto avvolto fra agricoltura, giardinaggio e ricambi, a parte una breve parentesi nelle assicurazioni al Concordato Italiano Grandine. A dividersi Massei fra John Deere, Class, Antonio Carraro, Merlo e Ibea. Fino alla chiamata di Kramp. Sempre correndo forte. Sacrosanto adesso godersi il meritatissimo riposo.

«A Reggio Emilia», racconta Massei, «ho fatto per tredici anni il pendolare, così come ai tempi della Class e di Antonio Carraro così come cinque dei sette anni di John Deere nell'head quarter di Mannheim. Avrò più tempo per la mia famiglia, per fare qualche viaggio, avrò più tempo per lo sci. Anche se non sono Tomba o il mio idolo Thoeni».



Il primo viaggio che ha in mente?

«Il desiderio sarebbe quello di fare il percorso di Santiago di Compostela, vedremo se farlo integrale o per metà. Ne sto parlando con alcuni amici con cui condivido belle passeggiate. Ma prima di andarci bisogna allenarsi a dovere».

Un hobby da coltivare su tutti?

«Mi piacerebbe giocare a golf, in un ambiente in cui fra l'altro ho già lavorato. Richiede tempo, ma si sta all'aperto ed in un ambiente bello. E si cammina. Ma anche la bicicletta è un'idea. L'e-bike è una grande invenzione, ti permette di andare in bici senza ammazzarsi di fatica».

Sinceramente, era il momento di lasciare o avrebbe voglia di andare avanti?

«A Dio piacendo, se avrò salute, vorrei sfruttare al meglio i prossimi dieci anni dedicandomi a me stesso e ai miei affetti. Va bene così».

Quando è nata la vera consapevolezza che Kramp potesse andare ben oltre il piccolo ufficio da cui tutto cominciò?

«Il passo davvero importante è stato nel 2018 quando c'è stata l'acquisizione di Raico. Mettendo insieme le due realtà il fatturato ha superato i venti milioni. E con un magazzino italiano. Da lì è partita l'idea di acquistare un terreno per un magazzino ancora più grande, quello inaugurato nel 2021. Quando le certezze sono diventate ancora di più».

Passando a quale fatturato, da quello di partenza?

«Kramp è stata istituita come ragione sociale a luglio del 2011, quando fatturò meno di duecentomila euro. L'anno dopo chiudemmo ad un milione e mezzo, l'anno scorso a 37 e mezzo».

Il momento più delicato?

«I primi anni in Kramp sono stati davvero impegnativi. Intanto perché per la prima volta ho lavorato per un'azienda olandese. Chiamato quindi a cambiare il modo di pensare, gestire e di relazionarmi. Kramp dà grande attenzione ai rapporti personali. E poi c'era molto da fare. È stata dura all'inizio, per di più senza magazzino, eppure siamo passati da 1,5 milioni a quasi undici alla fine del 2017. Per riuscirci s'è dovuto pedalare, a proposito di bici».

La più grande decisione che ha preso nella sua carriera?

«Due su tutte, entrambe due start-up. La prima quando John Deere mi chiese di fatto di far partire il giardinaggio in Italia. Una scelta che in fondo mi ha cambiato la vita, perché dal '90 al '93 da zero arrivammo a fatturare nove miliardi di lire, tanto che poi mi chiesero di lavorare negli Stati Uniti. Il primo italiano ad andarci, a 35 anni, quando mio figlio Jacopo ne aveva due. Una responsabilità, trasferirsi in America con la famiglia».

Che capitolo è stato Kramp?

«In primis è stata la seconda azienda per cui ho lavorato più a lungo, anche se quello dei ricambi

è un contesto molto diverso rispetto alle macchine. Un'esperienza nuova. Bella, anche perché ho avuto a che fare con altre aziende che non conoscevo. Come le partnership con SDF ed AGCO. Più John Deere, anche se la sua rete la conosco ovviamente bene».

Ringraziamenti particolari?

«Sarebbero tanti, non vorrei fare distinzioni. Di sicuro sono legato alla John Deere, perché è l'azienda da cui tutto è iniziato e dove ho imparato tanto. La seconda grande esperienza è stata però proprio Kramp, considerato quel che abbiamo fatto in questi quattordici anni. Con una struttura ed un magazzino che hanno creato una base davvero solida per quello che sarà il futuro. Felice anche di aver contribuito a far crescere passo dopo passo un team per lo più giovane. È stato davvero un grande piacere».

Che mercato lascia?

«Le macchine agricole dopo le vette del 2021, quando si tornò ai valori del 2007 e 2008 con circa ventiquattromila trattori immatricolati, hanno registrato un calo costante fino a quindicimila, anche se adesso pare ci sia una leggera ripresa. Varie le problematiche, dalla fornitura della componentistica alle guerre fino al covid. Il calo del nuovo ha facilitato la domanda del riparativo e quindi del ricambio tecnico di manutenzione. Non a caso l'usato, specie coi trattori, è cresciuto molto. E poi c'è il giardinaggio, legato molto alla condizione economica soprattutto nella fascia hobbista. Alla capacità di reddito, ma anche al clima. Il covid ha innescato un boom di domanda perché la gente era a casa, successivamente c'è stato un decremento quando tutto è tornato come prima. Il verde sta vivendo anche cambiamenti tecnologici, con la rivoluzione della batteria, anche se la grande fetta del mercato è ancora ad appannaggio delle macchine con motorizzazione a scoppio. Per il futuro dei ricambi, per chi vende macchine di qualità, il postvendita sarà comunque sempre una garanzia».

Che penserà finito anche l'ultimo giorno di lavoro?

«Che la vita prosegua. Mi auguro davvero che il mio successore porti avanti il lavoro che abbiamo iniziato nel mercato italiano con ancora maggior forza. E contribuisca a migliorare i risultati che abbiamo raggiunto. Tutti insieme».

Momento non facile per una delle regine del mercato, compressa fra l'alta concorrenza di altre macchine e le diverse abitudini del cliente. Investimenti in serie, la ricetta-chiave adesso per invertire la rotta

I PUNTI DI DOMANDA DELLE MOTOSEGHE

Fiato corto e venti contrari. La motosega a scoppio soffre, dopo tanta gloria e grandi numeri. Dopo incoronazioni varie e i gradi di regina sempre sul petto. Non gira più come una volta, per tanti motivi. «Il calo delle vendite delle motoseghe è giustificato da diversi fattori», evidenzia di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «a partire da quello climatico con inverni sempre meno freddi, fino ad arrivare all'innovazione degli attrezzi da potatura elettronici, più semplici da utilizzare. Contemporaneamente, le nuove tipo-

logie di riscaldamento come il pellet o le più innovative caldaie ad induzione con riscaldamento a pavimento, hanno ridotto drasticamente la richiesta della legna per le tradizionali e ormai obsolete stufe e/o camini».

«La situazione è abbastanza complessa», lo scenario di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «ci sono molti fattori che influenzano l'andamento negativo della motosega. Uno dei principali punti si concretizza nel fatto che sempre meno utenti puntano sulla legna da ardere per il riscaldamento, parliamo



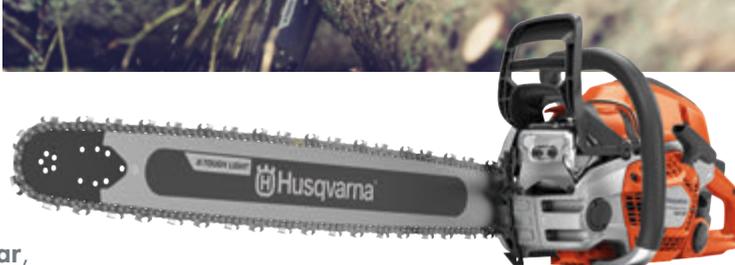
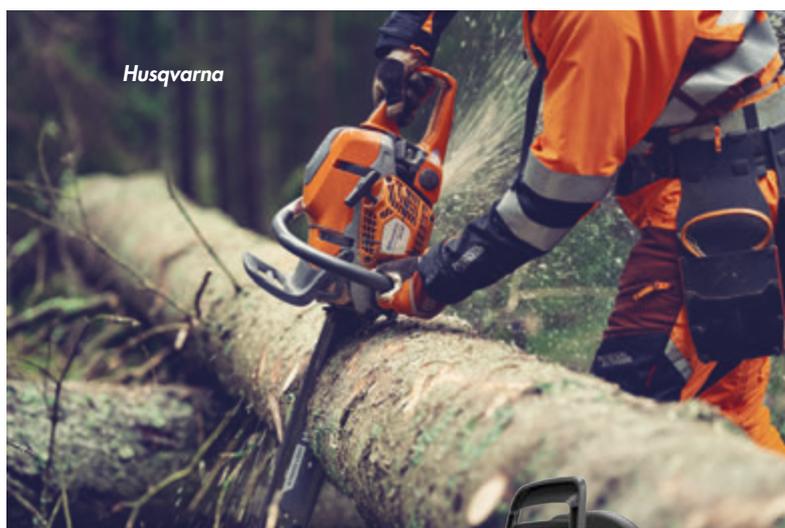
di stufe a legna e camini. Inoltre, le stufe a pellet comportano meno fatica nel reperire il "carburante" necessario che viene consegnato direttamente a casa in comodi sacchi. Andare a fare la legna nel bosco comporta fatica e soprattutto tempo e le nuove generazioni sono più restie a impegnarsi in questo. Da tenere presente anche il forte incremento della richiesta dei prodotti a batteria sempre più performanti e che necessitano di minore manutenzione».

«Il mercato delle motoseghe a scoppio», il quadro dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «sta vivendo un momento di transizione poiché si nota un progressivo orientamento verso soluzioni differenti come potatori e motoseghe a batteria, più pratiche e silenziose».

«Bisogna secondo me», il punto di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «dividere il problema tra macchine hobbistiche, professionali e potatura. Per quanto riguarda queste ultime, un notevole calo di domanda c'è stato con l'avvento, negli ultimi anni, dei vari modelli di Pruner a batteria, che hanno sicuramente incrementato numeri importanti a scapito delle motoseghe da potatura e dei modelli hobbistici con barra e catena da 35/40 cm. Discorso diverso per i modelli ad utilizzo professionale, il cui mercato ha raggiunto, in alcune aree del paese, una soglia di saturazione. Non è da sottovalutare neppure l'incremento importante di vendite di modelli a batteria, soprattutto nella fascia hobbistica media. L'utente sceglie volentieri un modello cordless, con tutti i vantaggi che ne conseguono in rumorosità, fumi nocivi e praticamente nulla manutenzione».

«L'andamento in flessione delle vendite delle motoseghe riscontrato negli ultimi anni», rileva l'ufficio marketing di **Cormik**, «può essere determinato da vari fattori, tra i quali le condizioni meteorologiche caratterizzate da inverni più miti e l'entrata nel mercato di nuovi attrezzi a batteria destinati alla potatura».

«Il calo del comparto motoseghe evidenziato dai dati Comagarden», spiega Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «riflette un insieme di fattori concomitanti. Da un lato, la stagione invernale 2024-2025 è stata caratterizzata da condizioni meteo meno rigide e da una minore disponibilità di legna da ardere, che ha inciso



direttamente sull'uso e quindi sul rinnovo del parco macchine da parte sia degli utenti privati sia dei professionisti. Dall'altro, il mercato sconta un fisiologico rallentamento dopo gli anni di picco legati al post-pandemia, quando le vendite avevano raggiunto livelli eccezionali grazie al boom del fai-da-te e alla manutenzione del verde domestico. A questo si aggiunge un contesto macroeconomico complesso, in cui l'inflazione e il rialzo dei costi energetici e delle materie prime hanno portato molti utenti a rimandare gli acquisti. Tuttavia, il segmento professionale mantiene una tenuta migliore, confermando che qualità, affidabilità e performance restano elementi discriminanti nella scelta».

«Più che di un momento non facile», puntualizza Francesco Brazzarola, residential sales manager di **Husqvarna**, «parlerei di un trend ormai consolidato e che sta proseguendo da almeno tre anni. Alla base di questa contrazione ci sono diversi fattori che ne fanno parte. Sicuramente la diminuzione degli utilizzatori privati dovuta, in parte alla diffusione di nuove tecnologie per il riscaldamento domestico, in altra dall'impatto dell'inflazione oltre che la crescente presenza sul mercato di prodotti a basso costo. Nel comparto professionale, invece, l'introduzione di macchinari forestali sempre più evoluti e pensati per ottimizzare i tempi di lavoro, ha sicuramente ridotto il ruolo che la motosega ha storicamente



Stihl

avuto in questo ambito». «Il momento difficile che sta attraversando il mercato delle motoseghe, come evidenziato dai dati Comagarden, è il risultato», la lettura di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «di una combinazione di fattori economici, ambientali e comportamentali. Da un lato, l'inflazione e l'aumento dei costi energetici hanno inciso sul potere d'acquisto, rallentando gli investimenti in macchine non considerate prioritarie. Dall'altro, le condizioni climatiche anomale con inverni miti e stagioni vegetative più lunghe hanno ridotto la necessità di interventi intensivi di potatura e abbattimento. A ciò si aggiunge una crescente sensibilità ambientale che spinge verso soluzioni meno impattanti, come attrezzi elettrici o multifunzione. Infine, il mercato sta vivendo una fase di transizione tecnologica, con l'elettrico a batteria che guadagna terreno sul termico, ma senza ancora sostituirlo completamente. In questo contesto, le motoseghe tradizionali soffrono una flessione che potrebbe però trasformarsi in opportunità, se accompagnata da innovazione e comunicazione mirata».



COMPLESSA RISALITA. La motosega a scoppio è davanti ad una salita dura. Ed una partita non così facile da vincere, almeno nell'immediato. «Al momento», il bilancio di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «le nostre macchine a scoppio stanno ottenendo risultati superiori rispetto alla media del mercato. I prossimi mesi saranno decisivi per poter valutare fino a che punto poterci ritenere soddisfatti. Invertire completamente la tendenza attuale non sarà facile, ma contiamo almeno di riuscire a rallentarla». «Per quanto ci riguarda in questi ultimi anni», sottolinea l'ufficio marketing di **Cormik**, «abbiamo registrato una flessione delle vendite di motoseghe dovuto, oltre alle cause già menzionate, all'abbattimento di migliaia di ulivi secolari in Puglia che ha visto successivamente la piantumazione di nuovi ulivi molto giovani che necessitano di cure con attrezzi diversi dalle motoseghe». «Nonostante il rallentamento generale del mercato», il trend illustrato dall'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «la gamma delle motoseghe a scoppio continua a registrare buone performance». «I risultati sono deludenti e non siamo soddisfatti dell'andamento del mercato della motosega», ammette Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «soprattutto perché diventa difficile vedere un miglioramento nel prossimo futuro». «Per la stagione 2025 non ci possiamo lamentare», la premessa di Alessandro Barrera di **Brumar**, «in quanto abbiamo riscontrato numeri pressoché uguali all'anno precedente. Un calo



NOVITÀ
2026

solo[®]
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

info.garden@al-ko.com

 @alko_gardentech_it

 @ALKOGardentechIT

 ALKO Gardentech IT

INCHIESTA

abbastanza significativo si era invece verificato negli anni precedenti, mentre nelle ultime due stagioni i nostri numeri di vendita si sono stabilizzati. Il traino è sempre dato dai modelli da potatura, che rappresentano quasi il 50% delle macchine vendute».

«Nel contesto attuale, le motoseghe a scoppio di **Stihl**», l'istantanea di Francesco Del Baglivo, «continuano a rappresentare un punto di riferimento per i professionisti del settore forestale e della cura del verde, grazie alla loro potenza, affidabilità e versatilità. Tuttavia, anche per un marchio leader come Stihl, il segmento a scoppio ha registrato una flessione, in linea con quanto rilevato da Comagarden. Le vendite delle motoseghe a miscela, come la nuova MS 400 C-M e la MS 500i, restano solide nei contesti professionali, dove le prestazioni elevate sono imprescindibili. La MS 201 TC-M, ad esempio, è ancora molto apprezzata per la cura degli alberi in ambito urbano e arboricoltura specializzata. Tuttavia, il mercato hobbistico e semi-professionale mostra una crescente preferenza per le versioni elettriche e a batteria, come la nuova MSA 190 Te la MSA 60 C-B, che offrono un buon compromesso tra prestazioni e sostenibilità. In sintesi, le motoseghe a scoppio di Stihl mantengono una forte presenza nei segmenti ad alta intensità d'uso, ma subiscono la pressione di un mercato che si orienta sempre più verso soluzioni ecologiche e silenziose, soprattutto in ambito urbano e privato».

«In termini di numeri», spiega Andrea Tachino di **Active**, «non registriamo grossi cali, in quanto per noi da anni il settore del taglio rimane un mercato ridotto rispetto al resto della nostra gamma. Certamente sappiamo che, al momento è impensabile investire nel mercato della moto-



Cormik



Emak

sega a scoppio e per questo motivo l'azienda sta scegliendo altre categorie prodotto su cui investire e svilupparsi».

POSSIBILI SOLUZIONI. Avanti tutta, per provare ad invertire il trend. Ragionando nel breve periodo e nel lungo. Cercando la chiave giusta, costruendo basi ancor più solide, agendo sulla leva dell'innovazione. «A novembre», racconta l'ufficio marketing di **Cormik**, «sono partite le promozioni sulla famiglia motoseghe, prezzi competitivi per modelli particolarmente apprezzati e popolari, inoltre su alcune macchine selezionate ci sarà la possibilità di ottenere gratuitamente un kit accessori. Per quanto riguarda invece il produttore, Yamabiko non ha mai trascurato lo studio e sviluppo dei motori a scoppio, così nel 2025 è stata introdotta una nuova motosega multiuso nella tacca 30-35 cc, ma ancora più ricco di novità sarà il 2026 con un ampliamento e rinnovamento della gamma, sempre conservando quelle che sono le caratteristiche peculiari dei marchi Echo e Shindaiwa: qualità professionale, affidabilità nel tempo e attenzione alla salute e al comfort dell'operatore».

«Per quanto ci riguarda», rivela Giovanni Masini, «in **Emak** continuiamo a investire su innovazione ed ergonomia, con una gamma di motoseghe a scoppio progettata per garantire sempre le migliori prestazioni in termini di potenza, affidabilità e comfort d'uso. È proprio nei momenti di contrazione del mercato che emerge con ancora più chiarezza il valore di prodotti performanti e destinati a durare nel tempo».

«**Husqvarna**», evidenzia Francesco Brazzarola, «continua a credere nella motosega a scoppio e di conseguenza non ha mai smesso di investire in questa categoria di prodotto. Prova ne è che, proprio nel corso dell'anno, abbiamo presenta-

VESCO®

MADE IN ITALY

LAME VIGNA PRO PER X30,
SPECIFICHE PER LA VIGNA.

VIGNA PRO



KIT TESTA



STANDARD



PLUS



NITRURO DI TITANIO



INCHIESTA



Blue Bird

to nuovi modelli sia nella serie 400 per uso intensivo sia nella serie 500 professionale, con la presentazione della nuova 564XP ad iniezione elettronica, che rappresenta un importante passo avanti in termini di potenza ed efficienza. Per il nostro mercato stiamo puntando su diversi aspetti. Sicuramente il lancio di nuovi prodotti a stimolare l'interesse e la presenza del marchio nel settore, ma anche iniziative commerciali come il recente coupon del volantino autunnale che offre da 50 a 100 euro per l'acquisto di accessori originali Husqvarna. A queste azioni si affianca un intenso programma di formazione sia in sede che sul campo, dedicato ai nostri rivenditori. Un ruolo importante lo riveste anche la collaborazione con IFI, Istruttori Forestali Italiani, che ci consente di sviluppare progetti congiunti mirati

a rafforzare la presenza del prodotto a scoppio sull'ambito forestale».

«Gli investimenti in ricerca e sviluppo», la premessa di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «vengono dirottati sui prodotti a batteria, quindi ci sono meno possibilità di sviluppare novità in questo specifico campo dei motori a scoppio. Tenendo fede al nostro claim che è "Quality for life" siamo sempre più concentrati sul migliorare la qualità del prodotto perché possa migliorare la qualità del lavoro».

«Per ravvivare il mercato delle motoseghe a scoppio», il tasto toccato da Francesco Del Baglivo, «**Stihl** punta su strategie di fidelizzazione mirate ai clienti professionisti, valorizzando il rapporto di fiducia costruito nel tempo. Al centro c'è l'offerta di prodotti ad alte prestazioni, come la MS 500i, che uniscono potenza, affidabilità e tecnologie innovative per ridurre consumi ed emissioni. Ma non basta il prodotto: Stihl investe in servizi post-vendita qualificati, con assistenza tecnica rapida, disponibilità ricambi e programmi di manutenzione personalizzati. Fondamentale è anche la formazione continua, tramite workshop, demo e corsi dedicati, che rafforzano la competenza degli operatori e il legame con il marchio. Infine, iniziative di customer care e loyalty, come promozioni riservate, estensioni di garanzia e piattaforme digitali per la gestione del parco macchine, contribuiscono a creare



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 benessere dell'operatore.

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.

...ne Mach...
...dotte dal...
...logica ch...
...zione e co...
...rio.
...Ma cos'è l...
...ca? È un me...
...che ammett...
...sostanze d...
...esclude l'ut...
...chimici di sin...
...biologica si...

...attenzione alla rotaz...
...coltura...

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

...particolare
...L'attività di consulenza erogata
...dall'Unità Agricoltura...



Grillo
AGRIGARDEN MACHINES

www.grillospa.it grillo@grillospa.it



solo® by AL-KO

una community professionale solida e fidelizzata, pronta a riconoscere il valore delle soluzioni a scoppio nel lavoro quotidiano».

«In un mercato così statico», il punto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «non c'è un sistema immediato per rilanciare il mercato delle motoseghe. Continueremo a proporre le nostre solite azioni promozionali, senza stravolgere i prezzi, cosa che in una situazione del genere non ha senso, se non quello di svalutare il prodotto. La crescita dei modelli a batteria continuerà e la gamma a scoppio dovrà essere sempre più performante, leggera, attenta alla rumorosità e alle emissioni nocive, per riprendere quote di mercato».

GRANDI PICCHI. Le macchina, intanto, scaldano i motori. Assai performanti, altamente tecnologiche, imbottite di plus. «Sicuramente», osserva Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «il nostro modello di rilievo ora è la nuova Husqvarna 564XP Fuel Inject, una motosega professionale che rappresenta tutto il know-how Husqvarna in ambito motoseghe. Si distingue per la tecnologia a iniezione elettronica del carburante, che garantisce una risposta immediata e prestazioni costanti. Con una cilindrata di 62,4 cm³, una potenza di 4 kW e un peso di circa 5,8 kg, la 564XP offre un eccellente equilibrio tra potenza e maneggevolezza. È una macchina pensata per i professionisti che cercano affidabilità, velocità di taglio e comfort d'uso, grazie anche alle vibrazioni ridotte e al design ergonomico. In sostanza, è la motosega che esprime perfettamente il DNA Husqvarna: potenza, innovazione e prestazioni al servizio dell'operatore».

Daewoo DACS5518PRO di **Errezeta** offre eccellenti prestazioni grazie al suo potente motore da 54,5 cc. Forte della tecnologia corea-

na garantita da Daewoo, la macchina è soluzione di qualità anche per i professionisti e quindi i lavori più impegnativi. Equipaggiata con una barra da 18", è in grado di affrontare anche i lavori più impegnativi senza alcuna difficoltà. Motore due tempi raffreddato ad aria, potenza 2,6 Kw, barra guida da 45 cm per tagli profondi e rapidi.

La CSP 270T di **Blue Bird Industries** è una motosega compatta e leggera, progettata per offrire prestazioni elevate nelle operazioni di potatura e manutenzione del verde. Grazie alla sua cilindrata da 25 cc e alla potenza erogata di 0,9 kW, garantisce tagli precisi, mantenendo al contempo un'eccellente maneggevolezza. Dotata di barra standard da 10" (25 cm) e catena con passo 3/8" LP e calibro da 1,3 mm, assicura una perfetta combinazione tra efficienza di taglio e controllo. Il carburatore Walbro e la lubrificazione automatica della catena assicurano affidabilità e continuità di lavoro anche in condizioni gravose. Con un peso di soli 2,45 kg, la CSP 270T è una delle motoseghe più leggere, ideale per operatori che cercano potenza, equilibrio e affidabilità in un formato compatto. Le motoseghe a scoppio di media potenza Oleo-Mac GS 451 di **Emak** sono sviluppate per soddisfare un'ampia gamma di utenti, dai privati per piccole potature, sramature, tagli di fusti di piccolo-medio diametro e in generale per il taglio di legna per il camino, ai professionisti per sramature, potature e taglio di fusti di medie dimensioni. La compattezza, la versatilità e il buon rapporto peso-potenza garantiscono ottime prestazioni di taglio in qualsiasi tipo di impiego. "Primer", leva on-off/choke multifunzione, pompa dell'olio in alluminio, sistema antivibrante misto (tre molle più due supporti in gomma), "EasyOn" sono solo alcune delle soluzioni tecni-



Brumar

Active



che adottate per garantire le migliori prestazioni nel massimo comfort e sicurezza. Pistone a due segmenti elastici, albero e biella in acciaio forgiato e lavorato, gabbie a rulli, cilindro rivestito in nichel: assicurano un rendimento costante nel tempo anche in caso di utilizzo gravoso. I tappi olio e miscela "EasyLift" rappresentano la soluzione più pratica per un accesso sempre pronto alle zone di rifornimento. La presa superiore, ergonomica e comodamente richiudibile, ne garantisce l'utilizzo senza ricorrere ad utensili. Il cilindro del modello GS 451 permette il ricircolo dei gas di scarico ed è stato ottimizzato permettendo di ridurre sensibilmente i consumi.

«La gamma di fascia alta di cilindrata», l'istanza di Andrea Tachino di **Active**, «è la più apprezzata dai nostri clienti che, la ritengono ideale per l'utilizzo semi professionale, con ottime performance e un giusto prezzo di vendita. Pertanto i modelli 51.51, 56.56 e 62.62 sono per Active i più importanti, con cilindro fuso in conchiglia, pistone con doppia fascia e pompa dell'olio in acciaio cementato».

«Abbiamo una gamma molto ampia di motoseghe a scoppio», il fermo immagine di Alessandro Barrera di **Brumar**, «nei nostri marchi Attila e Green Line. In primis una novità 2026: la motosega da potatura Attila ATM 2525 Pro, che si distingue soprattutto per un peso estremamente ridotto di 2,5 kg ed è disponibile anche con barra Carving». Impugnatura ergonomica con freno catena di sicurezza integrato. Barra e catena 1/4" - 56 maglie. Grande velocità di rotazione, carburatore a membrana con primer. Leggera e maneggevole, ideale per lavori di potatura, sramatura e piccoli tagli. Lubrificazione catena automatica. Motore due tempi di facile manutenzione.

«La nuova **Stihl** MS 400.1 C-M, lanciata nel 2025, segna un'evoluzione significativa nel segmento delle motoseghe professionali a scoppio. Progettata da zero», il punto di Francesco Del

Baglivo, «questa macchina sostituisce i modelli MS 362 C-M e MS 400.0 C-M, posizionandosi tra la MS 261 C-M e la MS 462 C-M. Con un peso di soli 5,5 kg e una cilindrata di 62,6 cm³, offre una potenza di 3,9 kW e una coppia di 4,3 Nm, garantendo il miglior rapporto peso/potenza della categoria. Tra le novità spiccano il volano in magnesio, il filtro HD2 maggiorato, il sistema M-Tronic per l'avviamento facilitato e l'accelerazione rapida, oltre a una geometria del manico posteriore ottimizzata per il comfort e la precisione nei tagli. Il design compatto e il profilo inferiore con nervature facilitano la pulizia e lo scorrimento sul tronco. Pensata per i professionisti del settore forestale, la MS 400.1 C-M è una risposta concreta alle esigenze di potenza, maneggevolezza e affidabilità, confermando il ruolo di Stihl come riferimento nel mondo delle motoseghe a scoppio».

«Il core business dei marchi Echo e Shindaiwa», il quadro dell'ufficio marketing di **Cormik**, «è sempre stato quello della potatura, ma l'impegno di Yamabiko si sta allargando anche alle altre categorie di utilizzo». Nell'offerta spicca, fra le tante macchine, il nuovo modello multiuso CS-3410, da 34,4 cc, adatta all'utilizzatore privato e l'hobbista esigente capace di garantire elevata versatilità di utilizzo, dal taglio della legna da ardere all'abbattimento di piccoli alberi. **AL-KO** può contare sulle qualità del modello 6442 della linea Comfort Pro, motore da 41,9 cc, ottime prestazioni anche nell'uso intensivo. Barra e catena Oregon, perfetto rapporto peso-potenza, comfort d'uso ottimale, accessori di taglio professionali, flusso d'aria ottimizzato per un eccellente raffreddamento, efficace sistema antivibrante, rimozione rapida della copertura del filtro aria, Easy Start System. pulsante Ready to Star. Larghezza della barra di 40 cm.

Errezeta



Il lavoro c'è stato, magari con alti e bassi ma in definitiva con buoni risultati. Gli specialisti stanno per mandare in archivio un interessante 2025, coi picchi di due macchine che continuano a fare tanta strada

«BENE IL TRATTORINO PIÙ IL SOLITO ROBOT»

Tempo di frenare un attimo. Di ripassare il 2025, di proiettarsi verso l'anno nuovo. Di capire il più possibile che hanno detto gli ultimi mesi. Il rivenditore ha l'espressione abbastanza soddisfatta, confortato dai risultati e rassicurato da picchi notevoli in una stagione magari con tante sinusoidi ma pur sempre positiva. Nessuna vera euforia, nessuna clamorosa impennata, nessuna esponenziale impennata. Conta il finale però. Il dato complessivo, i numeri custoditi negli uffici. Così come le tendenze, comprese le oscillazioni minime, per calibrare nel miglior modo possibile le scelte per il 2026. Quasi ora di girar pagina, di sedersi tutti attorno a un tavolo, di ragionare come si deve. Senza trascurare nulla, dopo un anno che tutto sommato ha fatto fino in fondo il suo dovere.

IL QUADRO. «La stagione è stata abbastanza positiva. Non positivissima», la prima istantanea di Lorenzo Stortino, responsabile vendite per il settore giardinaggio di **Agricola Industriale Macchine Arcenni**, fondata nel 1988 da Mario Arcenni, sede a Capannoli in provincia di Pisa, «ma nemmeno da lamentarsi più di tanto. Non c'è stato un prodotto o una famiglia di prodotto che è andata per la maggiore. S'è tutto mosso ai soliti livelli. Di sicuro è stata una stagione molto lunga, il tempo ha permesso di lavorare discretamente e con continuità. Anche dopo l'estate. Non è stata l'estate torrida degli ultimi anni, quindi in quei mesi s'è comunque continuato a lavorare dopo una primavera anch'essa un pochino più lunga. Da settembre in poi è stata di fatto una seconda primavera com'è ormai da diversi anni. Bene il





classico trattorino tagliaerba, meglio quello della linea più economica che quella professionale. Diciamo la fascia di prezzo intermedia, quella che nella mia zona predilige soprattutto lo scarico laterale. La macchina è uscita parecchio, soprattutto quella attorno ai 15-16 cavalli monocilindrica ma anche il 20 cavalli bicilindrico. Un po' meno bene è andato il professionale, ma la macchina di mezzo che s'era un po' fermata negli ultimi anni perché i prezzi erano saliti parecchio nel periodo del covid ma anche immediatamente dopo il covid si sono un attimo riallineati ai prezzi precedenti a quel periodo e la macchina così è ritornata in auge. Non è andata male, decisamente. È il prodotto che ha girato più di tutti, anche negli ultimi giorni di ottobre quando abbiamo venduto delle macchine che di solito verso fine anno nessuna pensa più di acquistare».

«Buona stagione, tutto sommato. I trattorini rispetto agli anni scorsi hanno decisamente rallentato, lo stesso trend hanno invece mantenuto rasaerba e decespugliatori», racconta Silvio Chinello, titolare con la moglie Maristella di **Ferramenta**

Chinello, sede a Brugine, centro di settemila abitanti a sud di Padova, attività di famiglia partita due generazioni fa fino a ramificarsi in tre punti vendita indipendenti l'uno dall'altro anche se naturalmente sempre connessi fra loro. Il cliente è in gran parte il privato, sicuro di doversi affidare ad un prodotto di qualità se entra nel negozio di Chinello. Senza scendere a compromessi coi prodotti da prezzo.

Tardo pomeriggio, ultimi giorni di ottobre. Giorgio Pinali, titolare di **Sementi Pinali** storico punto vendita di Bussolengo, a due passi dal Lago di Garda e da Verona, va a ruota libera. A spiegare la sua strada. «Il modo di vendere è cambiato molto, ma io sto puntando soprattutto sulla riparazione avendo macchine fuori anche dopo quarant'anni. Ci sono tante anomalie, rispetto ad una volta. Oggi c'è chi vuole spendere solo ottan-



ta euro per una motosega, quel che fanno salvo poi venire a chiedere il perché al rivenditore specializzato. Capita spesso, e non solo perché non ci sono più i boscaioli di una volta. Lo scenario è anche questo. Qualche soldo magari manca, le vendite online certo non ci aiutano, una volta avevi anche un rispetto di zona che ora non c'è più. Il mercato ha ormai poche regole, ma io ho le mie: farò ancora più riparazioni, acquistando meno macchine». Va anche oltre Pinali, nelle pieghe del lavoro d'officina. «Ora di una motosega», racconta Pinali, «ripari carburatori e pompe dell'olio visto che la motosega si usa molto meno. Una volta invece avevi a che fare con le membrane, perché la macchina la utilizzavi, così come i pignoni. I giovani però la legna non la tagliano più, nelle nuove generazioni è cambiato tutto. Adesso la scelta cade sul robot, macchina che in effetti si vende bene». Con Giorgio Pinali



RIVENDITORI



sempre sua moglie Adelina, col testimone di fatto già passato alla figlia Elisa che si occupa soprattutto di vendita e contabilità così come al marito Enrico concentrato in particolare sui robot in una squadra completata da Paolo, Alessio e Davide. «Siamo sugli stessi parametri dell'anno scorso», racconta Luca Zilio, titolare a Casalzuigno, in provincia di Varese, dell'omonimo punto vendita **Zilio Luca**, «ci riteniamo quindi contenti e fortunati. Fra le macchine registriamo il calo sensibile dei rasaerba a vantaggio di trattorini e robot. La batteria? La nostra è una zona molto complicata,

di montagna, in cui la batteria sta facendo un po' di fatica a partire in confronto allo scoppio ma quest'anno c'è stato un incremento non più solo del professionale ma anche nella fascia del privato». Fu proprio Zilio a mettere in piedi l'attività, partendo dalla sua passione per le riparazioni di moto che guidava anche da buon pilota amatoriale inanellando giri su giri soprattutto nei vicini circuiti di Malpensa e di Cadrezzate. Finché i suoi motori sono diventati quelli delle macchine da giardino.

BUONI SEGNALI. «È andata bene anche la batteria», puntualizza Lorenzo Stortino di **Agricola Industriale Macchine Arcenni**, «quella professionale ma anche semiprofessionale per uso casa, per l'hobbista. La batteria ha dato risultati per tutta la stagione, bene però anche il prodotto a batteria per l'agricoltore come la forbice o il patate. Prodotti fra i più venduti sia durante il periodo di potatura sia in autunno visto che la raccolta delle olive non è andata benissimo. Gli abbacchiatori non si sono mossi tantissimo, rispetto all'annata boom del 2024. Invece il 2025 non ha fatto altro che rispettare il trend, un anno sì e uno no, della raccolta. Qualcuno ha così anticipato i tempi, cominciando le operazioni di potatura. Il robot è stato più o meno costante, anche se ha subito una flessione rispetto agli anni precedenti. Il mercato non è saturo, ma ci sono tantissimi rivenditori, chi più chi meno, che si sono buttati sul robot. A noi sono tuttavia arrivate già delle richieste per il prossimo anno. Questo fa ben sperare che nel 2026 il robot vada meglio di quest'anno. Per il mondo-agricoltura non stiamo vivendo anni eclatanti, anzi c'è una netta flessione. Basti vedere gli immatricolati ad oggi delle macchine agricole. Sarebbe il settore trainante della nostra Italia ma purtroppo per tanti motivi, anche contributivi al netto di quella che è la 5.0 e tutto il resto, non c'è tanto da spendere. L'agricoltore non ha tanto da investire dopo anni passati davvero fiorenti. Adesso c'è molta cautela, stiamo anche lavorando discretamente ma non siamo ai livelli del 2021 e 2022. La piccola meccanizzazione, fra motozappa e motocoltivatore, tutto è stato molto stagionale con un exploit di 20-25 giorni in cui tutti s'informavano ma poi tutto s'è rifermato. Mercato molto di nicchia, esclusiva di chi desidera farsi l'orticello per conto suo. Bello sprint ce l'hanno dato i radiocomandati cingolati, ne abbiamo venduto qualche pezzo oltre a tante





richieste e numerose persone interessate. Là dove sicuramente andremo ulteriormente ad investire». A colori anche le fotografie che giungono da Casalzuigno, nell'angolo della provincia di Varese vicino al confine con la Svizzera. Dove **Zilio Luca** può essere soddisfatto, a parte certe macchine prettamente invernali. «La stagione del taglio? Lunga e davvero buona. Perché siamo partiti presto, già ad aprile, e s'è tagliato anche in pieno autunno. C'è stato un calo verso settembre», il quadro di Luca Zilio, «ma per il resto è andata bene la stagione. Contrariamente da quel che ha detto il mercato, anche per le aziende, con la flessione soprattutto di luglio. Poi, è chiaro, dipendiamo tutti dal meteo. Possiamo fare quel che vogliamo, ma se il clima ci gira le spalle non c'è niente da fare. La neve? Mercato con dei saliscendi pazzeschi, ma noi come tanti altri rivenditori credo abbiamo da tempo ormai le macchine in casa. Speriamo di venderle ora. La motosega? Non è un semplice calo, è un crollo. Perché non esiste il privato classico che una volta si faceva la sua bella scorta di legna e per i professionisti è cambiato completamente il metodo di lavoro. Si taglia il minimo indispensabile proprio per fare l'abbattimento, poi tutto viene lavorato in maniera differente con lo scavatore. La nostra non è una zona da processore, ma comunque in generale è una soluzione a cui si fa ricorso. E poi secondo me oggi il 90% del legname viene scippato. Quindi tutto quello che finisce nella macchina non viene più lavorato come prima». Arduo immaginare che succederà nel nuovo anno. «Difficile prevedere che 2026 vivremo, di sicuro sui prestagionali abbiamo investito. Di sicuro il cliente sta riparando moltissimo», il quadro di Silvio Chinello, in officina un meccanico che di lavoro ne ha sempre tanto in una squadra, quel-

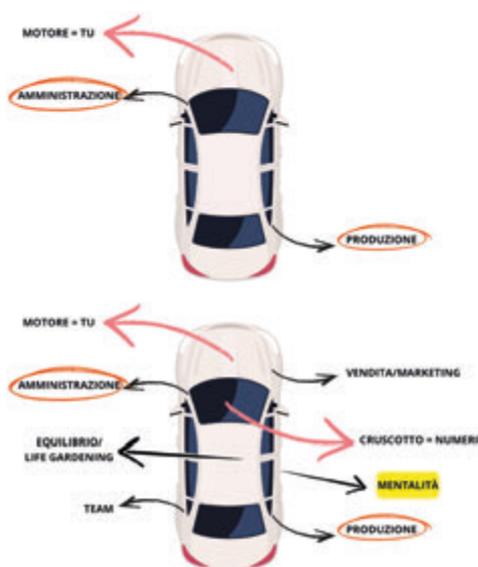
la di **Ferramenta Chinello**, con quattro dipendenti più Silvio e Maristella a lavorare nei quattrocento metri quadrati del negozio più i vari magazzini. Strategica la diversificazione di Chinello, a parte le macchine da giardino. «Un bel vendere sono le stufe a pelle, settore per noi davvero trainante», il quadro di Chinello, prima di tornare dai suoi clienti. C'è gente in negozio, come tutti i giorni. «Io vado avanti fino a novant'anni, poi smetto», scherza ma magari non troppo Giorgio Pinali, animato dalla passione di sempre fra un lavoro e l'altro nello storico **Sementi Pinali** di Bussolengo. In sette a mandare avanti il punto vendita, cinque in officina. «Anche se io riparo anche fuori, l'ho fatto per una vita. Attorno a me adesso c'è meno fame. Cominciai», il viaggio nel tempo di Pinali, «prima di compiere dieci anni io, ad aiutare mio papà e mio nonno. Ed ancora oggi la tuta non me la tolgo nemmeno la domenica». Continua a battere il tasto dell'officina, senza esitazioni. «Ad ogni riparazione», evidenzia Pinali, «do un anno di garanzia alla macchina. Abbiamo tre ponti per ogni tipo di macchina se grande, media o piccola. I ricambi li abbiamo sempre in casa. Perché il cliente deve essere contento. Quello che ormai mi conosce, quello che continua a chiedermi un suggerimento, quello che a volte della macchina che compra non mi chiede nemmeno il prezzo. Quelle più grosse le sto seguendo io, soprattutto i trattorini. Una vendita meglio perderla che farla male. Il cliente bisogna farlo crescere, non provare a spennarlo». Secondo una regola basilare per un buon rivenditore. Una delle prime.



QUATTRO RUOTE PER CAMBIARE VITA: I CONCETTI CHE STANNO RIVOLUZIONANDO IL SETTORE DEL GIARDINAGGIO IN ITALIA

di Alessandro Di Fonzo

Caro giardiniere, dal 2 al 7 novembre abbiamo scritto un pezzo di storia. Si è concluso da qualche giorno **“Il Boss del Giardinaggio”**, il più grande evento on-line mai realizzato per il nostro settore: oltre 500 professionisti collegati su Zoom da tutta Italia, uniti da una missione comune — trasformare la propria passione in un’attività solida, stabile e gratificante. È stato anche il primo **workshop nella storia del giardinaggio italiano**, e ancora una volta posso dire, con orgoglio, che stiamo rivoluzionando insieme questo mestiere. Il tema? Un risultato concreto e raggiungibile: **mettersi in tasca 5.000 euro netti al mese**, senza aggiungere dipendenti né nuove attrezzature, ma imparando a usare la testa prima delle mani. Durante le serate ho mostrato che la maggior parte delle aziende di



giardinaggio oggi somiglia a una **macchina con sole due ruote**: quella della produzione e quella dell’amministrazione. È un mezzo che si muove grazie a tanta fatica e ottime sospensioni, ma resta instabile e pericolante. Se invece aggiungessimo le **altre due ruote**, vendita/marketing e anche quella relativa a un team serio, ben istruito e performante...quanto potrebbero cambiare le aziende. Immagina quanto potrebbero crescere anche i tuoi risultati se, oltre alle quattro ruote ben gonfie e

funzionanti, la tua azienda avesse un **vero cruscotto di bordo**: uno strumento che ti permetta di leggere con chiarezza i **numeri reali** del tuo lavoro — costi, tempi, margini, guadagni.

E ora pensa se, sopra tutto questo, ci fosse anche un **tetto solido**, costruito sulla **mentalità giusta** e sul rispetto del tuo **equilibrio tra vita e lavoro**.

A quel punto, ogni giardiniere non sarebbe più costretto a spingere la propria impresa a forza di braccia, ma potrebbe **guidarla davvero**, con controllo, sicurezza e una direzione chiara verso la meta. Molti oggi vivono ancora un’attività usurante: 12 ore al giorno, pochi margini, nessuna libertà. Ma non è questa la destinazione finale. Il nostro obiettivo è far diventare il giardinaggio una **vera attività imprenditoriale**, capace di generare reddito stabile e qualità della vita. L’auto che stiamo costruendo insieme è completa: quattro ruote, cruscotto, tetto e motore.

**Il motore sei tu, come sempre,
il carburante è la formazione continua.**

La strada è quella della valorizzazione del verde in Italia. Solo così potremo far crescere non soltanto i nostri giardini, ma anche la **cultura del verde** e il **rispetto per chi fa il nostro mestiere**.

Quel rispetto che, come giardinieri, **meritiamo pienamente** nella nostra società — perché senza di noi, la bellezza smetterebbe di fiorire.

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

NON È UN CORSO DIVENTA TECNICO O MANAGER TECNICO DEL GIARDINO

GRAZIE AL SISTEMA DI VALORIZZAZIONE GIARDINAGGIO

IN COLLABORAZIONE CON..



ALESSANDRO DI FONZO

ESPERTO DI MARKETING PER GIARDINIERI

L'UNICO PERCORSO DI AFFIANCAMENTO NEL SETTORE CHE, CON SOLI 5 MINUTI AL GIORNO, TI PERMETTERÀ DI:

- FATTURARE DI PIÙ
- RIDURRE LE ORE DI LAVORO
- OTTIMIZZARE I COSTI DI GESTIONE
- ATTRARRE I MIGLIORI COLLABORATORI
- FIDELIZZARE AL MEGLIO I TUOI DIPENDENTI

NON È TEORIA, MA UN SISTEMA PRATICO TESTATO CON SUCCESSO IN 3 DIVERSE PIAZZE IN ITALIA CON:



BRESCIA

ARONNE PLATTO

ESPERTO IN DELEGA E GESTIONE COLLABORATORI



PISA

ELIA BERTUCCI

IMPRENDITORE DEL VERDE, SPECIALISTA IN ORGANIZZAZIONE AZIENDALE



GENOVA

SIMONE TRABUCCO

SPECIALISTA IN SOFTWARE E CONTROLLO DI GESTIONE PER IL GIARDINAGGIO



+39 351 610 4489



INFO@FRANCHISING-GIARDINAGGIO.IT

SCOPRI
L'OFFERTA!



V E T R I N A

HUSQVARNA

Serie 500i, la soluzione in un attimo
Il sistema BLi-X da 36V al centro di tutto



Le macchine a batteria Husqvarna sono la soluzione ideale per chi cerca prodotti silenziosi, leggeri e con vibrazioni ridotte al minimo. Grazie al sistema flessibile BLi-X da 36V, basato su una piattaforma comune, si può passare rapidamente dalla rifinitura di una siepe alla pulizia con soffiatore semplicemente in un click senza dover cambiare la batteria. La serie 500i rappresenta i prodotti più avanzati della gamma, progettati per uso professionale intensivo. Questi sono sviluppati per affrontare le giornate di lavoro più lunghe e impegnative, garantendo prestazioni equivalenti alla loro controparte a scoppio. Sono dotati di potenti motori brushless E-Torq™, sviluppati internamente da Husqvarna e pressoché esenti da manutenzione. Inoltre, grazie al sistema ActiveCool, che consente il raffreddamento attivo della batteria durante la carica e scarica, la produttività rimarrà sempre elevata. Oltre ai prodotti, una vasta scelta di batterie e caricabatterie consentiranno di optare per la combinazione migliore: massima leggerezza o massima autonomia, in base ai lavori da svolgere.

KUBOTA GIANNI FERRARI

Turbo V50 e V50 Cruiser, il professionista è servito
Ore ed ore di lavoro col massimo del comfort



La Turbo V50 si colloca al vertice della gamma di macchine professionali per la manutenzione del verde Gianni Ferrari. Grazie alla motorizzazione Kubota Diesel a 4 cilindri e 50 Hp a gestione elettronica con filtro antiparticolato, ad un efficiente sistema di raccolta ed un eccellente sistema di trazione, questa macchina è ideale per chi cerca potenza, alte prestazioni e affidabilità su ampie superfici. Per trascorrere lunghe ore di lavoro al riparo da polveri e condizioni atmosferiche avverse

è disponibile la variante con cabina, Turbo V50 Cruiser. Sia la cabina che la piattaforma della Turbo V50 sono sollevabili idraulicamente anche a macchina spenta per agevolare le operazioni di manutenzione e pulizia. Il sistema di raccolta e carico della macchina è integrato e costituito da una turbina con trasmissione ad ingranaggi per una lunga durata e minori interventi di manutenzione. Come tutte le macchine a marchio Gianni Ferrari anche questo modello è versatile e multifunzione per un utilizzo durante tutto il tempo dell'anno.

VESCO ITALY

Fixmatic XT25, la legatrice che non smette mai di lavorare
Sei diversi livelli, il grande valore è anche nell'impugnatura



La legatrice professionale Vesco Fixmatic XT25 è stata specificatamente progettata per un utilizzo intensivo. Il particolare orientamento dell'impugnatura e il portarotolo orientabile sono pensati per non stancare l'utilizzatore e lavorare in modo comodo anche grazie all'impugnatura antiscivolo in bicomponente. Il display posto sul corpo macchina consente di monitorare il livello di carica e di impostare la macchina su ben sei diversi livelli di legatura a seconda delle necessità. Il sistema cordless (senza cavo) consente un movimento libero dell'attrezzo permettendo di lavorare in maniera molto agevole tra entrambi i lati del filare. L'innovativo sistema di aggancio Easy Clip F15 (fornito di serie) consente di trasportare comodamente l'attrezzo. La batteria è compatibile con tutti gli attrezzi da taglio Vesco della gamma 14.4 Volt.



CORMIK

**Nuova Echo DCS-3500T, il top della gamma X Series
Perfetta anche per i lavori più impegnativi**

L'autunno ha portato molte novità in casa Echo (www.echo-italia.it), tra cui il nuovo modello di motoseghe da potatura, la DCS-3500T, la più potente della gamma X Series a batteria mai realizzata da ECHO. Tra le più leggere della sua categoria, offre una maneggevolezza superiore e un maggiore comfort operativo in svariate posizioni, migliorando al contempo la sicurezza. Questa motosega rappresenta la combinazione perfetta tra alta velocità di catena e coppia ottimizzata, ideale per lavori impegnativi come sramature, potature o interventi da arboricoltore. È compatibile con entrambi i tagli di batteria, in modo che l'operatore possa scegliere tra leggerezza o una maggiore autonomia. Infatti le nuove batterie 56eForce garantiscono un considerevole aumento del tempo di utilizzo, un peso contenuto e una migliore maneggevolezza. Sono disponibili in due versioni: da 126 WH e da 252 WH.

BLUE BIRD INDUSTRIES

**Kit forbice, potatore e tre batterie: la potatura è fatta
PS 23-28C FASTER e CS 23-05A, pura qualità**

La soluzione completa firmata Blue Bird Industries per ogni potatura: il kit forbice, potatore e tre batterie incluse. Ideale per chi vuole potenza, precisione e versatilità in un'unica soluzione. La forbice a batteria PS 23-28C FASTER taglia fino a 28 mm con rapidità, offre due opzioni di apertura e la funzione di taglio progressivo per risultati perfetti. Il potatore a batteria CS 23-05A, compatto e robusto, opera con una potenza di 500 W, barra da 5" e lubrificazione automatica per un taglio preciso con manutenzione minima. Affronta la potatura con strumenti evoluti: taglia con potenza e precisione.



GRILLO

**HWT 700 con un nuovo disco lama
In più i kit Snorkel e Seg. E totale sicurezza**

Nuovo kit disco lama per trimmer HWT 700, al posto del classico filo con una soluzione più robusta e duratura. Capace di tagliare facilmente piccoli arbusti e rami, offre un taglio netto e pulito su prato e, grazie alla paratia di protezione e sicurezza, salvaguarda anche la corteccia degli alberi e gli ostacoli. Il HWT 700 Supertrac è il modello trazione più performante e professionale della gamma trimmer di Grillo, adatto per tutti i tipi di lavoro, di taglio rustico in sottoboschi, viali campestri, vigneti e qualunque zona difficile da raggiungere con altre attrezzature, ma è anche pratico e maneggevole nella pulizia di bordi stradali, piazzali e rotonde e nello sfalcio di prati, offrendo sempre eccellenti risultati. Fra gli altri accessori disponibili un kit Snorkel per lavorare e proteggere il motore anche nelle situazioni molto polverose così come un kit Seg. che permette di tagliare piccoli tronchi o arbusti duri, sempre con la massima sicurezza per l'operatore essendo l'HWT700 dotato di freno lama a norma.



PELENC

F3X, tecnologia fa rima con efficienza
Fatica al minimo, velocità al massimo



Una nuova gamma di legatrici, F3X, coi modelli V25 e H35. Leader tecnologico e punto di riferimento del settore, il Gruppo Pellenc conferma la propria attenzione per le performance delle proprie attrezzature legate al mondo della viticoltura, dimostrando allo stesso tempo la volontà di estendere il proprio operato a nuovi mercati e tipologie di colture. Grazie ad un'ergonomia ricercata, prestazioni migliorate e un design ottimizzato, le F3X sono legatrici professionali efficienti e tecnologiche in grado di migliorare il comfort e la produttività degli utilizzatori. Di produzione francese e sviluppate sulla base di feedback e richieste specifiche da parte dei professionisti, le nuove F3X nascono con lo scopo di facilitare e velocizzare il lavoro quotidiano. Con un peso di 845 grammi per la versione V25 e 850 grammi per la H35 (con batteria inclusa), un design ricercato e un equilibrio perfetto durante ogni tipologia di legatura, le F3X permettono di legare senza fatica, mantenendo una velocità di lavoro ottimale durante l'intera giornata.



ZANETTI MOTORI

Blackout Kit, energia immediata per ogni evenienza
Generatore più centralina ATS, pacchetto completo



Un blackout può bloccare ogni attività in un istante. Con il nuovo Blackout Kit Zanetti Motori, l'energia torna immediatamente disponibile grazie al sistema integrato composto da generatore più centralina ATS (Automatic Transfer Switch) collegabile direttamente alla rete domestica. Appena la rete elettrica viene interrotta, la centralina ATS rileva il guasto, avvia automaticamente il generatore e ripristina la fornitura di energia. La rete viene ripristinata appena torna disponibile senza alcun intervento manuale. Il Blackout Kit è disponibile in ben 15 configurazioni, corrispondenti ai modelli Zanetti predisposti per l'ATS, per coprire tutte le esigenze di alimentazione domestica e professionale.

SUNSEEKER

X5 Elite è semplicità, affidabilità, produttività
Anche su grandi pendenze. E senza interruzioni

X5 Elite è il top di gamma fra i robot Sunseeker, navigazione precisa e mappatura in tempo reale grazie alle tecnologie avanzate RTK-GNSS e VSLAM. Facile navigare tra gli ostacoli grazie alle telecamere binoculari 3D e alle avanzate capacità di deep-learning. Con il sistema AWD è possibile affrontare terreni accidentati con una trazione superiore e pendenze fino al 70%, ottenendo un prato immacolato con i doppi dischi flottanti per un taglio dell'erba sempre preciso ed efficiente. Tramite l'app è assai agevole definire i percorsi, impostare le aree vietate, personalizzare i programmi di taglio. Così come regolare facilmente gli schemi di taglio e gli orari per ogni zona, in modo da adattarli perfettamente alle esigenze specifiche del vostro prato. Gli algoritmi avanzati del Sunseeker Elite X5 mappano i percorsi più efficienti, assicurando una copertura uniforme ed evitando punti mancanti o una rasatura eccessiva. I suoi percorsi rettilinei creano un prato perfettamente curato. Il sistema Vision AI elite di Sunseeker utilizza una mappatura senza fili e telecamere binoculari 3D per creare percorsi di taglio precisi senza fili. Con una scansione del prato in tempo reale, aggiornando i tracciati e adattandosi ai cambiamenti per una rasatura più intelligente ed efficiente.



RASAERBA ROBOT

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

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



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino

vallorbe SWISS
Accessori per l'affilatura di catene da motosega

LONCIN®
Motori a 4 tempi ad albero orizzontale, verticale e Diesel

TECNOX
Macchine forestali e da giardinaggio

MAYA®
Gamma completa di accessori per il taglio: barre e catene

KASEI®
Gamma completa di macchine a scoppio e batteria

BARDAHL®
Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi

📍 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

email: 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 m² (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 Random/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/5lame	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/5lame	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/5lame	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/5lame	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/5lame	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/5lame	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/5lame	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 Sistematica/5lame	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

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	4 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
email: marketing@zscscompany.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 m² con un singolo ciclo di lavoro. La tecnologia RTK avanzata e il sensore ZCS a ultrasuoni assicurano precisione, mentre le ruote gommate e le tre 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
email: marketing@zscscompany.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	635X464X330 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		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

*Piattaforma predisposta per le superfici 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	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min/5)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 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)															
TAGLIASIEPI															
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
TAGLIABORDI															
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
DECESPUGLIATORI															
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
MOTOSEGHE															
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
POTATORI															
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
RASAERBA															
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
GPCM 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
SOFFIATORI															
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-LB 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-LB 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 (m3/min-m/s)	SCocca	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
---------	---------------------------------	-----------	-----------------------	------------------------------	---------------------------------------	-------------------	-----------------------------------	------------------------	-------------------------------------	--------	-----------	--------------------------------	--------------------	--------------------	---------

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

EXCELION 2

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



BATTERIE DIPONIBILI

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

TAGLIASIEPI

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

DECESPUGLIATORI

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

MOTOSEGHE

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

POTATORI

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

RASAERBA

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

SOFFIATORI

Airion 3	Soffiatore			Brushless					940m3	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore			Brushless					1455 m3	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg

A Torino il Climmar Congress riunisce i dealer europei delle macchine agricole e del giardinaggio

Torino, 18 ottobre 2025 – una giornata a **Torino per il Climmar Congress 2025**, il congresso annuale della **Confederazione Internazionale delle Associazioni Nazionali dei Rivenditori e Riparatori di Macchine Agricole e da Giardinaggio**, che ha riunito nel capoluogo piemontese oltre **15 delegazioni da tutta Europa**.

Organizzato da **Federacma** – federazione italiana aderente a Climmar e membro di Confcommercio – con **l'Alto Patrocinio della Comunità Europea, il patrocinio del Ministero dell'Agricoltura, della Regione Piemonte e della Città di Torino**, il congresso ha trasformato Torino nel cuore pulsante della rete europea della meccanizzazione agricola.



La giornata centrale del congresso, si è aperta con **l'intervento del Presidente di Climmar Tomáš Kvapil**, seguito dai contributi dei presidenti delle associazioni nazionali dei dealer, che hanno fotografato uno scenario complesso, segnato da difficoltà di mercato e dalla necessità di formare nuove generazioni di operatori per garantire il futuro della filiera.

Ampio spazio è stato dedicato al **confronto con le istituzioni**. Il Presidente di Federacma Andrea Borio, originario di Alba, ha fatto gli onori di casa introducendo gli ospiti ufficiali: il **Ministro dell'Agricoltura Francesco Lollobrigida e l'Europarlamentare Giovanni Crosetto** hanno inviato **video-messaggi** di saluto, mentre sono intervenuti in presenza il **Presidente della Regione Piemonte Alberto Cirio, il Vicepresidente del CEMA Alessandro Malavolti, il Vicepresidente del CEETAR Jacob Chr. Nielsen, la Presidente di FederUnacoma Maria Teresa Maschio e Marco Polastri di Deutz-Fahr SDF**. Ha concluso la sessione, in videocollegamento, **Massimiliano Giansanti, Presidente di Confagricoltura e del Copa Cogeca**, che ha sottolineato l'importanza di unire le forze tra tutti gli attori della filiera.

Nel pomeriggio si è **discusso del legame tra innovazione, ricerca e sostenibilità**, grazie agli interventi del Segretario generale Climmar Fabian Haybach, di Cristiano Spadoni (Image Line) e del Prof. Paolo Gay (Università di Torino). Attraverso sondaggi in tempo reale e presentazioni tecniche, è emerso come **dati, formazione e tecnologie digitali possano ridefinire il ruolo dei dealer all'interno del nuovo ecosistema agricolo europeo**. Significativi anche i dati raccolti attraverso le indagini DSI e Branch Report, presentati dai responsabili dei gruppi di lavoro Climmar.

Tra i principali partner dell'evento: Same Deutz-Fahr (platinum sponsor), FederUnacoma e Texa (gold sponsor), Soluzioni Ingegneria (silver sponsor), che hanno contribuito attivamente alla riuscita del congresso.

“Questo congresso – **ha aggiunto Borio** – è un'occasione per rafforzare la rete europea dei dealer e valorizzare il contributo dell'Italia all'interno di un sistema che cresce solo se dialoga e coopera. La nostra ambizione è costruire, insieme, una filiera più moderna, sicura e sostenibile, capace di rispondere alle sfide climatiche e tecnologiche dei prossimi anni”.

Durante l'edizione 2025 del Congresso Climmar si è tenuto un importante **meeting del gruppo di lavoro "Garden"**, una delle anime più attive dell'organizzazione europea. Il gruppo, che ha come capofila proprio l'Italia, ha visto la partecipazione di rappresentanti da diversi Paesi europei guidato da **Isabella Fontana**, membro del board europeo e referente per il gruppo Garden.



L'incontro ha rappresentato un momento di confronto strategico sul **futuro del settore giardinaggio in Europa**, con uno sguardo rivolto agli obiettivi per il 2026. Due i progetti principali sul tavolo:

Consolidamento del **DSI Garden** – Proseguirà lo sviluppo del Dealer Satisfaction Index (DSI) dedicato al comparto Garden. L'obiettivo è rafforzare questo strumento come punto di riferimento per la raccolta e l'analisi dei feedback tra i Paesi membri su temi chiave per i concessionari, così da individuare aree di miglioramento e buone pratiche condivisibili a livello europeo.

Analisi dei trend di mercato – Sarà avviata un'approfondita indagine sui trend di mercato relativi ai prodotti per il giardinaggio, con un'attenzione particolare ai dati raccolti direttamente dai dealer. Questo progetto punta a fornire un quadro aggiornato e concreto sulle dinamiche del settore, identificando le tendenze emergenti e le richieste più attuali del mercato.

Il gruppo di lavoro **Garden** si conferma così un osservatorio privilegiato e una piattaforma di collaborazione tra professionisti del settore, con l'ambizione di rafforzare il ruolo dei concessionari e orientare con maggiore consapevolezza le scelte strategiche delle aziende, dando dei feedback attivi ai partner di settore.

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



PLATFORM BASKET



ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

Platform Basket è un'azienda italiana produttrice di piattaforme aeree che si contraddistinguono per affidabilità, prestazioni, qualità e semplicità di utilizzo.

PLATFORM
BASKET

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

platformbasket.com

MADE IN ITALY