MARKETING | GIARDINAGGIO

MG

Organo ufficiale di
UNAGREEN & AssoGreen by FEDERACMA

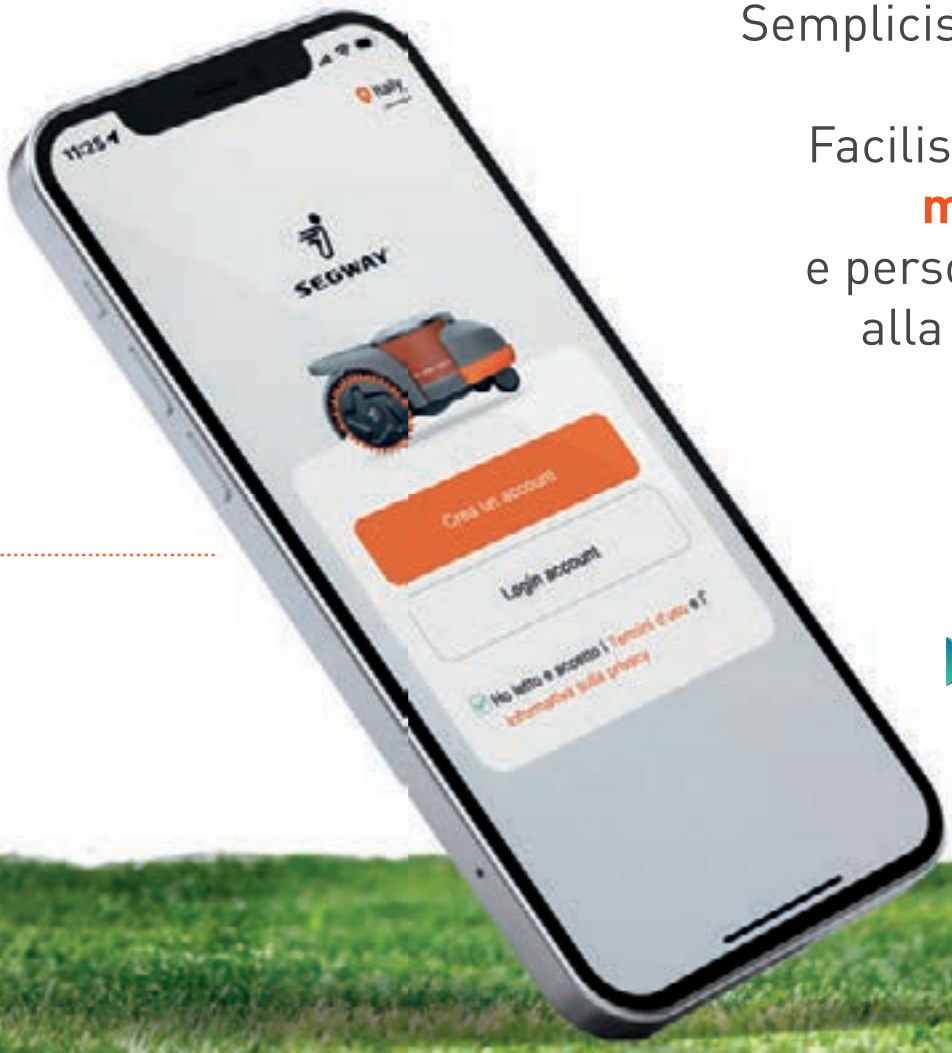
N.274 - GIUGNO/LUGLIO 2022 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

La storia di Active a pagina 48

NAVIMOW

SCEGLI UNA VITA SENZA CONFINI

Robot rasaerba by Segway



Semplicissimo da installare
e programmare.
Facilissimo da utilizzare,
molto performante
e personalizzabile grazie
alla sua **App dedicata.**

Play Store | App Store

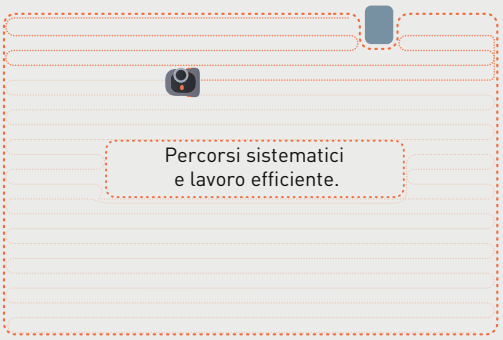
SEGWAY

Attraverso la tecnologia satellitare, al sistema RTK e assieme al modulo di posizionamento EFLS, Navimow riesce tracciare il perimetro virtuale e individuare l'area di lavoro con un'accuratezza centimetrica, senza il bisogno di nessun cavo perimetrale. Il posizionamento preciso consente al robot di muoversi secondo un percorso pianificato tagliando così l'erba in modo sistematico (no random) migliorando l'efficienza e l'esperienza di tosatura.

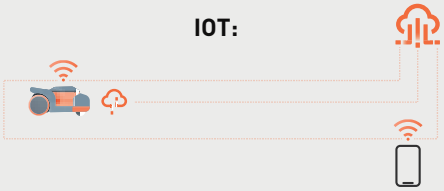
Confine virtuale:

Evita il fastidio di posare il cavo perimetrale nel tuo prato.
Basta tracciare un confine virtuale nell'App.

Schema di taglio sistematico:



IOT:



Controlla a distanza il tosaerba con facilità da qualsiasi luogo e in qualsiasi momento.
Per garantirti sempre le ultime funzionalità, puoi scaricare gli aggiornamenti Over-The-Air (OTA) con un semplice tocco nell'App.

Il nuovo robot rasaerba è disponibile in Italia.
Rivolgiti ai rivenditori **Blue Bird Industries**.

Fabbrica motori dal 1978

Blue Bird
Industries

BLUE BIRD INDUSTRIES | DISTRIBUTORE ESCLUSIVO PER L'ITALIA

MG

GIUGNO/LUGLIO 2022

EDITORIALE

Per le consegne delle macchine i tempi restano parecchio lunghi. Il caro vita non accenna ad attenuarsi. Le materie prime sono sempre alle stelle, quando si trovano. Il terreno in cui è costretto a muoversi il giardinaggio assomiglia molto a quei contesti in forte pendenza difficili da lavorare anche per il trattorino più performante del mondo. Pochi punti fermi a cui aggrapparsi, se non la propria esperienza e quel mercato che ormai il rivenditore conosce a memoria. Pur nelle sue sfaccettature più ruvide. Mica semplice divincolarsi, fra mille pensieri ed un punto vendita da mandare comunque avanti. Fra ordini da gestire e clienti da accontentare anche se il prodotto in casa ancora non c'è. Un dilemma dopo l'altro, senza poter scendere quasi mai sul solito terreno. Va così adesso, senza troppe schiarite all'orizzonte. Stagione a dir poco anomala, fra un ostacolo e l'altro. Lo specialista è andato comunque avanti per la sua strada, come sempre. Pur fra mille freni. Partenza piuttosto tardiva, ma poi la carovana ha iniziato a marciare pur fra momenti di calma e accelerate. Senza quel filo continuo auspicabile ma non certo automatico, visti gli ultimi chiari di luna. Tante variabili, buche lungo il percorso, muri belli alti davanti, il verde anche spiazzato seppure sempre in grado di rimanere in piedi. Si guarda attorno il professionista, con coordinate tutte nuove da trovare e la consapevolezza di dover usare ogni fantasia possibile per far chiudere in qualche modo il cerchio. Qualche squillo c'è stato, soprattutto quando il meteo è andato nella direzione giusta. Ha dovuto più del solito rimboccarsi le maniche il rivenditore, estrarre più di un coniglio dal cilindro. Rendendosi conto che il suo lavoro probabilmente sta definitivamente cambiando, che gli ultimi anni imporranno delle doverose riflessioni e che il modo di ragionare non potrà più essere quello di sempre. Ci sarà tempo per mettere ogni tassello al suo posto, per smussare ogni angolo e tracciare nuove vie. Adesso non resta che chiudere la stagione nel migliore dei modi. E ricaricarsi in fretta.

MG
è organo ufficiale di

UNAGREEN & AssoGreen
by
FEDERACMA

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)

Socio effettivo
ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE

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

Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate su MG Marketing Giardinaggio sono sotto la responsabilità degli autori e degli inserzionisti.
Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.

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

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

IL MEGLIO, GIÀ NEL SERVICE

SCEGLI LA BENZINA ALCHILATA ASPEN

Ci prendiamo cura della salute, della macchina, dell'ambiente

- Aspen è priva di piombo, benzene, idrocarburi aromatici, zolfo, ossia priva di elementi che possono provocare gravi conseguenze alla salute dell'operatore.
- Aspen contribuisce inoltre al benessere di chi la utilizza migliorando l'ambiente di lavoro.
- Aspen permette un avvio affidabile, un funzionamento regolare e una conservazione anche per lunghi periodi, senza deterioramenti del motore.

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

aspenbenzina.it

MG

SOMMARIO

ACTIVE
30 ANNI
www.active-srl.com

dalle aziende

12 Estate in giardino, pensa a tutto **Einhell**

37 **Oleo-Mac** BCH 500, potenza infinita

federacma

30 Le fiere locali aiutano a vendere?

eventi

47 Convegno AICG, un successone

il punto

8 **Alessandro Fontana**
«Che bel risveglio, ma le macchine...»

inchiesta

14 Minitransporter, massimo risultato

l'opinione

40 **Roberto Dose**
«Consegne in ritardo? Sarà così per altri due anni»

marketing verde

44 **Alessandro Di Fonzo**
Non trovo dipendenti? Ecco la soluzione

mercato

64 «Vietato mettere fretta al cliente»

parola di rivenditore

26 **Zanetti Motori**
«Servizio perfetto, Prai è una garanzia»

34 **Wiper**
«Sempre con Wiper, il futuro è dei robot»

professionisti

58 **Ezio Orcese Lenzi**
«Verde pensile, margini infiniti»

rubriche

50 News

22 Vetrina minitransporter

62 Vetrina

vita nel verde

24 **Davide Galeazzi, comitato tecnico AIPV**
«Sfalci e ramaglie, la strategia c'è. Sostenibile e a basso impatto»

66 Tuttomercato

MARINA

HR

100% MADE IN ITALY

PRETENDI LE MASSIME PRESTAZIONI !!!

HR
Linea innovativa
Top di gamma

POWERED by HONDA™

MARINA

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

alessandro fontana

«CHE BEL RISVEGLIO, MA LE MACCHINE...»

Qualche schiarita c'è stata. Prima o poi doveva succedere. «La stagione a maggio si è risvegliata, grazie alle piogge di fine aprile il mercato è tornato a dare bei segnali. Prima o poi doveva succedere. S'è riacceso coi soliti problemi, accentuando ancor di più però le consuete problematiche sulle consegne. Acuendo dei freni con cui siamo costretti a convivere ormai da un bel po'», la prima fotografia di ***Alessandro Fontana, titolare a Rivergaro, in provincia di Piacenza, di Fontana 1950***. Nel bel mezzo della mischia, giorno dopo giorno. In prima fila, fra tanti contrattempi e uno scenario che continua ad essere assai farraginoso, seppur ora molto meno ruvido dei primi mesi di primavera. «Per vendere anche le macchine più semplici si sta tribolando tanto, anche solo per capirne la disponibilità», continua Fontana, «per capire se il prodotto arriverà in negozio secondo la tabella di marcia o dopo. Si sta lavorando con i nodi che ci stiamo ormai trascinando da un po'. Più aumenta la domanda più queste problematiche naturalmente si moltiplicano. Di gestione, di reperibilità. E non solo».

«La stagione s'è ravvivata, ma i problemi restano tanti. Difficile lavorare se sai quando avrai il prodotto solo quando viene caricato sul camion. Inutile forzare la mano col cliente, meglio anzi essere cauti. Gli aumenti sono stati compresi, d'altronde non è una questione che riguarda solo il nostro settore. Noi ci siamo, la differenza però la farà il tempo»

Come s'è posto davanti ai clienti? Spingendo sull'acceleratore o restando attendista?

«Forzare la mano in questo periodo lo puoi fare, ma solo su macchine che hai un casa. E col professionista. Se magari non hai in magazzino molti modelli simili, a quel punto diventa quasi inevitabile. Io però ci vado molto cauto di solito. Quando poi vedo che non si è così decisi nell'acquisto e capisco che il cliente voglia pensarci qualche

settimana, quando io probabilmente la macchina non ce l'avrò più, certo non spingo più di tanto oltre. Quando è titubante sto cauto. Quando invece lo vedo appena appena determinato, allora gli consiglio di prendere la palla al balzo e di acquistare il prodotto intanto che c'è e pure col prezzo vecchio con la certezza per di più di potergliela dare. Piuttosto di star lì dei mesi a pensarci senza successive certezze».

Il comportamento di massima del cliente?

«Quello varia anche rispetto a chi ti trovi di fronte. C'è quello a cui dici che gli darai la macchina dopo trenta giorni e invece arriva dopo trentacinque eppure aspetta senza troppi problemi. E c'è quello che invece dopo venticinque inizia a mandarti e-mail di sollecito una dietro l'altra. Per la verità noi non abbiamo molte colpe. Siamo in mezzo fra l'azienda ed il cliente, non possiamo far altro che dire quel che ci suggeriscono i nostri fornitori. Ma anche loro hanno le mani legate. Tutti coi propri problemi da risolvere».

I tempi effettivi di consegna delle macchine?

«Abbiamo fatto dei prestagionali a settembre-ottobre e ai primi di giugno ancora non sapevamo quando ci avrebbero consegnato le macchine. Oltre a non avere il prodotto non abbiamo neanche le informazioni sul prodotto, senza poterci neanche basare su una potenziale data di arrivo. Così è impossibile dare dei riferimenti alla clientela, se non ne abbiamo nemmeno noi».

I prodotti li ricevete un po' per volta?

«Le macchine arrivano scaglionate, ma sai quando arriveranno solo la settimana in cui le caricano sul camion. Solo allora sei sicuro che da lì a poco le avrai».

La vendita più particolare fatta finora?

«Fuori dalle righe si esce sempre meno, almeno rispetto agli ultimi anni dove non era in effetti per niente facile per il cliente rimanere equilibrato per tutto quello che è successo. Tutti gli acquisti fatti di recente sono stato lungimiranti e pensati. Pure stravalutati e ragionati in maniera profonda. Vendite di impulso non ne ho viste. Difficile d'altronde far vincere l'istinto in un momento come questo».

Il quadro di questi ultimi tempi?

«L'anno scorso è andato tutto molto bene. Veniva-

no d'altronde da un periodo in cui la gente aveva in tasca dei soldi perché non è riuscita ad andare in vacanza, perché non aveva speso al ristorante, perché si veniva da un momento in cui tutti eravamo stati costretti a rimanere in casa curando quindi il giardino. Quindi si acquistava di più. Se calcoliamo i benefici del 2021 contrapposti al quasi blocco delle vendite più il clima non certo favorevole che abbiamo avuto quest'anno è chiaro che il 2022 quanto a volumi e fatturato deve rincorrere la stagione precedente. E non so se riusciremo a pareggiarla, se le macchine non vengono consegnate non puoi neanche venderle. Noi ad esempio abbiamo diversi prodotti a batteria in casa e non abbiamo le batterie da vendere».

Quanto sono stati compresi gli aumenti dei prezzi anche nel sell-out?

«Bene o male sono stati capiti, anche perché non sono lievitati solo nel nostro settore. Non devi certo star lì a spendere neanche tre o quattro parole in più per far capire che è aumentato l'acciaio e tutto il resto. La gente sa che siamo in una fase di costante aumento di tutto. Comprende anche però che quando gli aumenti sono superiori alla sua disponibilità finisce che non acquista. Normale, non può che essere così».

Qualche colpo di ingegno in questi ultimi mesi?

«Guardi, non abbiamo neanche il tempo di pensare a cosa poter fare. Gestire certe criticità ti

porta via la giornata, purtroppo non c'è margine per mettersi lì a mente serena a provare a capire cosa fare. E poi se manca il prodotto diventa difficile avere delle idee. C'è poco da inventarsi. Abbiamo cercato di dare delle macchine sostitutive ma anche lì è il classico cane che si morde la coda, perché butti fuori tutte quelle che avevi per tamponare delle emergenze e non ho più l'usato da vendere. E si fa tutto a nostre spese, sperando di mantenere il cliente».

La situazione del vostro magazzino?

«Dipende. Ho tanto di alcuni modelli e pochissimo di altri. Di tosaerba ne sono rimasti parecchi per alcune tipologie, poi però mancano delle fasce di prodotto come potrebbero essere le batterie e le macchine professionali con le quali stiamo perdendo delle grosse opportunità. Abbiamo venduto quello che avevamo preso nel prestagionale del 2020 arrivato a settembre 2021, fra la fine del 2021 e l'inizio del 2022 siamo riusciti a vendere. Però stanno mancando tutti i preordini del 2022. Questo è il quadro».

Fin quando crede andrà avanti la stagione?

«Non lo so. Fortuna che s'è messo a piovere, chiaro che giugno è sempre il mese spartiacque. Lo sarà anche stavolta. Il tempo deciderà se ci sarà un prolungamento o meno. Dovesse ancora piovere ed il clima non sarà infernale come a metà maggio sicuramente la stagione potrebbe andare avanti ancora un po'. Importante si conservi questo equilibrio fra acqua e sole. Altrimenti sarà dura per il privato mettersi a tagliare l'erba del proprio giardino».

Da quale famiglia di prodotto si sarebbe aspettato di più?

«Vista la penuria di disponibilità e la domanda a lungo parecchio limitata non riesco a fare una valutazione. Troppo frammentato il contesto. Sia dal lato della domanda che della proposta. Oggi si prende da quel che si ha, cercando di massimizzare ogni singola vendita e continuando a credere che la batteria non sia, soprattutto nella fascia economica, un prodotto adatto a noi. Come sostengo da un po'. Le vendiamo da ormai quattro o cinque anni, ma non si è mai marginato davvero ed anzi ora i problemi sono ancora di più».

Cioè?

«Legati essenzialmente alle riparazioni, perché comunque sono macchine dalla vita breve. Il cliente le ha prese dallo specialista e dallo specialista torna per aggiustarle, quando gli dici però che quasi non conviene ripararle storce il naso. Il nuovo d'altronde costa quasi quanto metterle a posto, a quel punto si inalbera ancora di più. Son prodotti che, a mio modo di vedere, a lungo andare non dovranno più essere nel nostro catalogo. Troppi modelli, troppa offerta per offrire un servizio come lo intendo io. Qualche riflessione è d'obbligo».

Certo che in questi anni le avete viste tutte…

«Ci stiamo facendo le ossa, mettiamola così. Soprattutto le nuove generazioni sono sempre state abituate a lavorare nelle difficoltà. Anche grandi. Certo sono momenti che ti temprano. Speriamo che un giorno arrivi un po' di luce pure per noi. Ce lo meriteremmo anche, dopo tutto quello che noi rivenditori abbiamo dovuto affrontare. Ne abbiamo viste tante in poco tempo, addirittura più fattori negativi tutti insieme. Di certo siamo belli allenati, anche se qualche momento di normalità non guasterebbe affatto…».

TOP SERVICE
2+2
ESTENSIONE DELLA GARANZIA
TRAMITE RICHIESTA ONLINE
www.alko-garden.it

solo® by AL-KO

solo® il meglio per il tuo giardino

engineered in GERMANY

made in AUSTRIA

www.alko-garden.it

MAX AIRFLOW technology

- TAGLIO PERFETTO
- RACCOLTA IMBATTIBILE
- PRESTAZIONI ECCEZIONALI

Macchine in grado di alleggerire la fatica e lavorare al top per sistemare il prato. Come la trivella GP-EA 18/50 Li Bl-Solo, come la super elettrozappa GE-CR 30. Soluzioni a batteria perfette per ottenere splendidi spazi verdi

ESTATE IN GIARDINO, PENSA A TUTTO EINHELL

L'estate è la stagione perfetta per godersi il giardino, ma il prato e il terreno ogni tanto hanno bisogno di essere rimessi a nuovo. Questi lavori possono però essere parecchio faticosi, molto meno però con la giusta attrezzatura. Come quella di Einhell.

POWER X-CHANGE

Una delle cose più belle del giardino è vederlo svilupparsi e ingrandirsi, ma è importante che lo faccia all'interno di uno spazio delimitato. La **trivella a batteria Einhell GP-EA 18/150 Li BL-Solo** è indispensabile per eseguire quei lavori che permettono al giardino di crescere all'interno di un perimetro molto preciso.

La macchina offre tutti i requisiti tecnici ottimali, grazie al potente motore attivato con una batteria Power X-Change da 18V. Il motore senza spazzole garantisce la piena trasmissione della potenza alla fresa, ma anche più autonomia.

GP-EA 18/150 Li BL-Solo può lavorare in tre diverse modalità: rotazione antioraria, rotazione oraria e ECO & HIGH POWER. La possibilità di regolare la trivella permette di allentare la punta se messa in senso antiorario, di penetrare i terreni morbidi in senso orario e in modalità ECO Power. La rotazione oraria in modalità HIGH Power può essere utilizzata per avere la massima forza sui terreni duri. La punta della trivella ha lunghezza 80 cm e diametro di 15 cm, mentre il telaio in metallo assicura stabilità e rigidità rispetto alla torsione del motore.

Il giardino è un luogo in cui diverse piante e piccoli insetti vivono insieme, e con regolarità è necessario far prendere aria al terreno per far sì che si mantenga fresco e fertile. L'**elettrozappa a batteria Einhell GE-CR 30 Li - Solo** è costruita proprio per questo.

Possiede quattro robuste frese di alta qualità il cui scopo principale è quello di garantire una larghezza di lavoro di 300 millimetri, oltre che una profondità massima di 200 millimetri.

L'impugnatura è ripiegabile ed ergonomica, così da poter operare senza fatica. L'elettrozappa è alimentata da due batterie Power X-Change da 18V per una grande autonomia ma soprattutto il vantaggio di poter lavorare senza cavi e fili.

DIFFERENT

Einhell Italia

einhell.it

DAI UN TAGLIO NETTO AI PROBLEMI IN GIARDINO.

POWER X-CHANGE

ELETTROSEGA A BATTERIA
FORTEXXA 18/20 TH

Potente, **leggera** e **facile da usare**: i tuoi lavori di giardinaggio non sono mai stati così semplici.

Einhell

Macchina ormai totale, validissima soluzione per mille usi. Una certezza assoluta del mercato, aggiunta necessaria alla proposta del rivenditore. Troppo versatile per non attirare il cliente finale. Dalla collina alla pianura

MINITRANSPORTER, MASSIMO RISULTATO

Affidabile, onesto, fiero. Il minitransporter è garanzia di alta fatica, di missioni più o meno impossibili, di regolarità, di forza. Carta vincente per molti, per i rivenditori di collina ma anche per quelli a valle dove la macchina per la sua versatilità s'è presa tanti spazi. Sincero fino in fondo il minitransporter, con i suoi plus via via aggiunti in una marcia quasi direttamente proporzionale al suo incedere sicuro su ogni tipo di terreno. Una linea continua, quella tracciata nel tempo. Mattone dopo mattone, valore dopo valore. E variabili, una dietro l'altra. A partire dalla portata, fino a quell'essere sempre più eclettico che l'ha reso così prezioso. Per tutti gli usi, in ogni contesto. Ha viaggiato veloce in questi anni il minitransporter, ha sempre più accelerato e non solo sul campo. S'è fatto bello, ancor più solido ma anche elastico. Poliedrico al massimo, con uno sguardo sempre più profondo e riflessi svelti. Senza mai lasciare nulla al caso, sempre guardando avanti con fare orgoglioso. S'è conquistato tanta considerazione il minitransporter, avanti per la sua strada a suon di consensi. E di applausi convinti. Solo tappe di un percorso ancora lungo, anche se già molto è stato fatto. Con coerenza e meticolosità, con competenza e passione. Fino al prossimo traguardo, fino alle prossime conquiste.

ANDAMENTO RAPIDO. Il tempo volge al bello, come è stato d'altronde anche negli ultimi tempi. Sta bene il minitransporter, in un ottimo momento di forma e con tanta energia addosso.

Fiducia attorno, tanti elementi per esserlo anche in futuro, una bella richiesta che giunge da più parti. Ha sempre tirato avanti per la sua strada la macchina, forte di una base parecchio solida a cui di volta in volta i produttori hanno saputo aggiungere piccole e grandi argomentazioni. Giorno dopo giorno, passaggio dopo passaggio. Il risultato è eccellente, col comun denominatore della qualità e un quadro sempre più a tinte nitide. Sa dove andare il minitransporter, in un mercato italiano sempre più ricettivo e soprattutto dalle frontiere sempre più estese. Di spazio ce n'è ancora, le premesse per un buon lavoro ci sono tutte. Il minitransporter sta raccogliendo i frutti di un'opera particolarmente paziente, figlia di tanta competenza, sempre a limare ogni dettaglio. In ogni sua componente. Il risultato, adesso, è sotto gli occhi di tutti. Non resta che continuare così, nonostante qualche ostacolo impossibile da evitare. Sotto forma di macrovariabili che stanno rallentando il mondo intero, non solo il minitransporter.

«Per **Ibea**», la visione del direttore commerciale Andrea Tachino, «il settore dei transporter è uno dei più importanti. Da sempre conosciuti come tra i prodotti migliori sul mercato, ci distinguiamo per varietà di gamma ma soprattutto per l'eccellente qualità. Le nostre macchine sono tra le poche in commercio prodotte in Italia e questo permette sia a noi che ai nostri dealer, di fare la differenza in fase di vendita. Non poter essere confrontati e paragonati con la maggior parte dei prodotti attualmente commercializzati, ci permette di ottenere importanti numeri di vendita, anche quest'anno in forte crescita».

«**Blue Bird**», le prime considerazioni di Roberto Tribbia, dell'ufficio commerciale dell'azienda vicentina, «ha introdotto i minitransporter nella sua gamma prodotti ormai qualche anno fa. In questi anni le vendite sono aumentate costantemente a ritmi sostenuti di anno in anno. Quindi, per quanto ci riguarda, il mercato ha sempre mostrato una vigorosa tendenza alla crescita. Crediamo che ciò sia dovuto ad un forte apprezzamento da parte del pubblico del nostro prodotto, che si caratterizza per l'affidabilità e per il prezzo contenuto rispetto alla qualità offerta, ma anche ad una generale crescita del mercato».

«Come tutti i nostri prodotti», puntualizza Stefano Grilli di **Grillo**, «essendo di costruzione interna dall'inizio alla fine, seguono un continuo processo di miglioramento e/o adeguamento alle specifiche esigenze del nostro cliente utilizzatore. Certamente fra gli aspetti principali che assorbono quotidianamente tante energie e risorse in tale processo ci sono la qualità, quindi affidabilità, e naturalmente la sicurezza».

«In questi ultimi anni», evidenzia Remigio Mitri, direttore vendite di **Cospet**, «il mercato dei minitranspoters è sempre stato, per noi, in crescita costante con un particolare picco riscontrato negli ultimi due anni. Le motivazioni principali di questo trend positivo sono da ricercarsi principalmente nella richiesta del mercato stesso, sempre più interessato a queste tipologie di mezzi da lavoro; nell'aumento della gamma e delle personalizza-

zioni del prodotto, che ci ha permesso di accontentare una fascia di clientela sempre più vasta e variegata. E non per ultimo la costante e minuziosa ricerca del miglioramento e dell'innovazione unita ad una per noi fondamentale assistenza nel post vendita».
«È un mercato che dopo anni di forte espansione», rileva Giovanni Masini, director marketing di **Emak**, «sta conoscendo ora un momento di consolidamento della domanda: si registrano ancora tassi di crescita, anche se più contenuti ad anni fa».
«Il mercato sta andando benissimo. Al punto che non sempre», il fermo immagine di Dario Zappalà, responsabile marketing di **Agris Brumi**, «per le difficoltà di approvvigionamento delle materie prime, si riesce a soddisfare in toto la domanda. Peraltro sappiamo che i nostri prodotti trovano impiego non solo in agricoltura ma anche in edilizia e zootecnia, ad esempio, ampliando le già consistenti potenzialità commerciali oltre i nostri confini abituali».

SALTI IN ALTO. Tante migliorie, tante idee, tanti spunti dati proprio dal mercato. Non si sono mai davvero fermati i minitransporter, sempre più agili e al contempo sempre più robusti. Cassoni variabili, cingoli d'alta qualità, movimenti naturali. Tanti studi, tanta ricerca, fra prodotti italiani e di importazione. Il marchio del Made in Italy e marchi di prima fascia. Produzione ad alta velocità, consegne con tempi variabili secondo un freno che non è solo dei minitransporter e non è solo del giardinaggio. Problema comune, a scapito delle vendite e soprattutto a scombussolare i calendari di manutentori e professionisti del verde e non solo ma anche quei privati evoluti che la macchina l'hanno ormai adocchiata da un bel po'. Perché il minitransporter è più che mai soluzione per tutti. Come ha dimostrato l'ultimo periodo, come confermano molti trend.

«**Grillo** da anni», riavvolge il nastro Stefano Grilli, direttore commerciale e marketing dell'azienda di Cesena, «ha scelto di rimanere in tale settore, dopo l'arrivo della proposta massiva nel segmento del trasporto più leggero da 200-300 kg, solo con una proposta molto "specializzata" che si colloca nella fascia superiore dei 400-500kg di portata, con due modelli professionali. Con il Dumper D406, destinato al puro trasporto. E il Dumper 507 che prevede varie e più potenti motorizzazioni fra benzina o diesel, la presa di forza meccanica per applicazioni come il sollevatore idraulico anteriore con cardano per accessori frontali come trinciatutto, turbina neve, spazzolatrice, kit irrorazione, il ribaltamento cassone idraulico, la pedana operatore per trasferimenti e molto altro. Macchine macchine in grado di essere utilizzate nelle situazioni più gravose ed impegnative di lavoro, in tutta sicurezza e con la garanzia delle performance utilizzando collaudate trasmissioni meccaniche».
«Nel corso degli anni», spiega Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «abbiamo implementato la serie inserendo parecchi nuovi modelli e aumentando la profondità di gamma. Ai modelli iniziali con cassone agricolo e ribaltamento manuale ne sono stati aggiunti altri con ribaltamento idraulico, cassone tipo dumper, cingoli rialzati. Ora la gamma si rivolge non solo ad utilizzi prettamente agricoli, ma anche al mercato dell'edilizia con modelli dedicati».
«Il nostro prodotto possiamo dire che sia, migliorato da un punto di vista costruttivo e meccanico ma anche da un punto di vista di ampiezza e validità d'offerta. Oggi», il punto di Remigio Mitri di **Cospet**, «tra le versioni Import e il Made in Italy contiamo più di 50 modelli di macchine differenti in grado di soddisfare quasi la totalità delle esigenze della clientela; la gamma spazia con prodotti da 300 kg di portata fino ad arrivare ai 1000 kg, da motorizzazioni benzina e diesel all'elettrico a batteria, da prodotti con scarico frontale e laterale o per i più esigenti allo scarico alto; proponiamo macchine con sistemi di trasmissione meccanici e prodotti con sistemi

di manovrabilità idrostatici con pompe oleodinamiche. Vasta gamma, alta qualità, ormai sono i nostri marchi di fabbrica».
«Brumi», precisa Dario Zappalà di **Agris Brumi**, «ha abbracciato questo segmento in tempi abbastanza recenti, optando sin da subito per l'immissione nel mercato di un prodotto - il BrumiCarrier - disponibile in due versioni, che differiscono essenzialmente per la portata utile del cassone. Da 300 o 500 kg».
«Negli ultimi anni», racconta Andrea Tachino di **Ibea**, «abbiamo investito molto sull'estetica delle macchine, in quanto a livello tecnico c'è ben poco da migliorare. I nostri minitransporter sono estremamente richiesti sia sul territorio nazionale che all'estero, ed offrendoli sia con il cassone estensibile, che con il cassone dumper, spaziamo dal mercato dell'agricoltura a quello dell'edilizia, dove solitamente ci viene richiesto il ribaltamento idraulico; optional che forniamo su tutte le nostre macchine ad eccezione del modello da 300 kg e dell'ultimo inserito in casa Ibea, ovvero l' IBT-3500 con 350 kg di portata massima e due rulli basculanti. Le uniche modifiche che apporteremo saranno a livello di motoristica, dove intendiamo offrire per il 2023 motori ancora più performanti, ma con un occhio di riguardo al prezzo. Le novità saranno svelte in occasione di Eima 2022».
«Le motocarriole Oleo-Mac ed Efco», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «consentono di trasportare con agilità carichi pesanti di diversa natura, come cumuli di terra, frutta, legna da ardere o materiale edile. I diversi modelli disponibili in catalogo rispondono sia alle esigenze degli utenti privati sia a quelle dei professionisti, con caratteristiche declinate per un uso occasionale o intensivo, in base alla tipologia di terreno di transito e della mole dei carichi. Negli anni abbiamo lavorato soprattutto sulla manovrabilità e sull'ergonomia dei comandi, per rendere le macchine sempre più agevoli e intuitive nell'utilizzo».

CRESCITA RAPIDA. Da tempo il minitransporter è sceso dalle colline toscane e liguri, non più esclusiva delle aree collinari dove le pendenze asciugano il campo a macchine che possano sopportarle. C'è di più adesso, non fosse altro perché le portate adesso sono di ogni tipo ed una macchina così può servire a tutti. Ma proprio a tutti, nessuno escluso. L'ha dimostrato il mercato, tutto fotografato dalla quotidianità e da rivenditori che piano piano hanno capito come una soluzione così non puoi non averla per completarti. Per uscire dai soliti spartiti, per chiudere il cerchio col cliente. Può fare tutto il minitransporter, essere utile anche all'edilizia e nei cantieri. Può arrampicarsi sulle pendenze e rilassarsi sul piano, quasi a mostrare tutta la sua normale efficienza. Anche lá dove in fondo tutto quello strapotere non serve. Almeno così sembrava. Nuove vie, nuovi orizzonti, nuovi mercati, nuove nicchie. La svolta c'è stata da tempo, senza badare ai dislivelli o alle altezze. Campo unico in cui muoversi, con la naturalezza della macchina consapevole e di un domani parecchio sereno. La direzione è quella, la traccia marcata, il sentiero battuto con decisione. Non si torna più indietro, oggi il minitransporter è macchina per tutti i gusti e soprattutto per ogni evenienza. Punto d'arrivo, ma anche ulteriore punto di partenza.
«La parte del leone», sottolinea Roberto Tribbia di **Blue Bird**, «per quanto riguarda le vendite la fanno sempre le zone collinari ed in particolare il sud Italia, ma vediamo che le vendite coinvolgono tutte le aree geografiche, anche quelle prettamente pianeggianti e che tradizionalmente non venivano considerate un "terreno fertile" per questo tipo di prodotto».
«Assolutamente in aumento, perché l'utilizzatore finale», il quadro di Remigio Mitri di **Cospet**, «ha capito che questo mezzo è fruibile in qualsiasi ambiente ivi compreso le zone pianeggianti e i contesti produttivi classici,; siano essi di carattere agricolo che di carattere industriale. Le ridotte dimensioni di ingombro unite alla facilità di utilizzo da parte dell'operatore, rendono ormai questo prodotto utilizzabile in tantissimi ambiti

sdoganando il mito di "macchina forestale" unicamente utilizzata in alta collina e montagna. L'esempio più eclatante, infatti, lo abbiamo con le versioni elettriche a batteria che grazie alla loro duttilità e al loro cuore "green" sono ormai un mezzo fondamentale anche per centri balneari, spiagge attrezzate e stazioni portuali».
«Grazie alla trazione meccanica costante e al baricentro basso», sottolinea Dario Zappalà di **Agris Brumi**, «l'ausilio di una motocarriola cingolata è naturalmente più apprezzato laddove i terreni risultano maggiormente impervi. Del resto è questo in prevalenza il mondo a cui si rivolge Brumi, e non solo con le motocarriole: quello dei medio-piccoli appezzamenti, spesso scoscesi. Le Brumicarrier sono macchine particolarmente amate perché risolvono davvero il problema del trasporto interno in zone difficili, con pendenze fino anche al 20%, ma registriamo in effetti una domanda crescente anche in località più pianeggianti».
«Il minitrasporter», osserva Andrea Tachino di **Ibea**, «sta diventando una macchina molto comune in quanto, grazie alla facilità di manovra, alla praticità e alla totale sicurezza di utilizzo, viene acquistato non solo dal professionista, ma anche dal privato che intende effettuare gli spostamenti di materiale pesante in totale semplicità. Certamente collina e montagna offrono maggiori impieghi per le nostre macchine che non conoscono veri limiti di prestazione».
«La zona collinare o dove sono presenti pendenze o coltivazioni a terrazza», il fermo immagine di Giovanni Masini di **Emak**, «ovviamente rappresentano sempre la parte più importante della domanda, anche se il prodotto è comunque ben diffuso anche in aree pianeggianti per il trasporto di legna o i raccolti di coltivazioni».
«La nostra proposta, sia per le performance che per le scelte tecniche, si colloca», spiega Stefano Grilli di **Grillo**, «in una fascia di prezzo medio-alta, quindi il cliente che si avvicina alle nostre macchine è generalmente esigente e ha condizioni difficili di lavoro nelle quali si rendono necessarie alcune delle caratteristiche principali di questo tipo di macchine, nate principalmente per soddisfare le esigenze di lavoro collinare-montagnoso».

META PRECISA. Ma dove sta andando esattamente il minitransporter? Quale via soprattutto sta imboccando. Non ce n'è una sola. C'è chi ha scelto di incanalarsi in una nicchia e chi ha deciso di allargare l'offerta il più possibile. Ognuno con le sue certezze, ognuno con le proprie carte da giocarsi. Tutti con idee molto chiare, decisi ad accelerare. Lo spazio c'è tutto, basta saperlo cogliere. Ma dove sta andando esattamente il minitransporter? Quale via soprattutto sta imboccando. Non ce n'è una sola. C'è chi ha scelto di incanalarsi in una nicchia e chi ha deciso di allargare l'offerta il più possibile. Ognuno con le sue certezze, ognuno con le proprie carte da giocarsi. Tutti con idee molto chiare, decisi ad accelerare. Lo spazio c'è tutto, basta saperlo cogliere.
«Stiamo andando», le conclusioni di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «verso prodotti sempre più compatti, manovrabili con l'au-

WORTEX GOLD SERIES

MOTOCARRIOLE / WHEELBARROW

SEMPRE PIÙ ITALIA in WORTEX

MADE IN ITALY

POWERED by HONDA

POWERED by LONCIN

EURO 5 ENGINE

LiION TECHNOLOGY

cospet

42028 Poviglio (Reggio Emilia) - Via A. Volta 5/7
Tel. 0522.682483 - Fax 0522.683262
e-mail: commerciale@cospet.it - www.cospet.it

silio di poche leve e comandi e, prossimamente, anche con alimentazioni a batteria».
«Il futuro del mercato», la previsione di Roberto Trebbia, dell'ufficio commerciale di **Blue Bird**, «sarà probabilmente anche in questo settore verso le motorizzazioni elettriche alimentate a batteria. Si tratta ovviamente di macchinari che hanno una richiesta importante in termini di energia, quindi la sfida sarà rendere queste versioni sempre più paragonabili alle classiche motorizzazioni termiche, in termini di prestazioni, durata e costi».
«Per filosofia aziendale», la mission di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «continueremo ad investire solamente nel prodotto Made in Italy e se intendiamo farlo per tutta l'intera gamma dei nostri prodotti, a maggior ragione lo faremo per i nostri minitransporter. Questo perché siamo certi che, macchine di questo tipo appositamente progettate per utilizzi gravosi, debbano essere di qualità estrema e di lunga durabilità, caratteristiche che solo con la cura nel dettaglio adottata nella produzione italiana, riesci ad offrire e a garantire anche nel tempo. Inoltre, l'aumento esponenziale dei costi di trasporto dalla Cina, ha fatto si che il gap tra prodotto di importazione e la macchina italiana si sia notevolmente assottigliato, agevolando quindi le nostre vendite. Pertanto da parte nostra, vediamo grandi possibilità di crescita per i nostri minitransporter Made in Italy».
«Il mercato oggi», sottolinea Remigio Mitri, direttore vendite di **Cospet**, «ci conferma che è un mezzo da lavoro quotidiano e per il lavoratore comune, è quindi responsabilità nostra e di tutti gli addetti ai lavori investire tempo e risorse nello sviluppo e nel miglioramento di questi mezzi cercando soluzioni tecniche sempre più all'avanguardia con l'obiettivo di mettere nelle mani del cliente finale un prodotto che sia il più duttile possibile. Nell'immediato futuro riteniamo che il mercato delle versioni elettriche prenderà sempre più piede rubando quota di mercato alle versioni con motore endotermico. In tal senso oggi abbiamo in gamma tre prodotti a batteria ma stiamo lavorando per un ulteriore ampliamento delle possibilità di offerta visto che il mercato lo richiede e visto che il tema del green è sempre più di attualità e sempre più necessario per il bene di tutti».
«L'impressione», le conclusioni di Dario Zappalà, responsabile marketing di **Agris Brumi**, «è che non si possa tornare indietro da alcune dotazioni e caratteristiche, divenute imprescindibili: il sistema di ribaltamento assistito del carico, il pianale

espandibile ed una "velocità" del mezzo accettabile. Poiché nel caso di Brumi si tratta di prodotti complementari al nostro vero core-business, puntiamo solo su macchine dotate di una certa solidità e potenza. Crediamo poco, per il momento, nella conversione elettrica».
«Per noi», il bilancio di Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «è un mercato stabile nelle aree ormai evolute e dove è consolidata la conoscenza delle varie proposte presenti, ma vediamo anno dopo anno crescere l'attenzione e l'interesse anche in quei mercati "emergenti" nei quali fino ad oggi hanno trovato spazio quei prodotti di fascia bassa/economici, in quanto la richiesta di qualità, performance ed affidabilità diventa sempre più forte».
Tante migliorie, tante idee, tanti spunti dati proprio dal mercato. Non si sono mai davvero fermati i minitransporter, sempre più agili e al contempo sempre più robusti. Cassoni variabili, cingoli d'alta qualità, movimenti naturali. Tanti studi, tanta ricerca, fra prodotti italiani e di importazione. Il marchio del Made in Italy e marchi di prima fascia. Produzione ad alta velocità, consegne con tempi variabili secondo un freno che non è solo dei minitransporter e non è solo del giardinaggio. Problema comune, a scapito delle vendite e soprattutto a scombussolare i calendari di manutentori e professionisti del verde e non solo ma anche quei privati evoluti che la macchina l'hanno ormai adocchiata da un bel po'. Perché il minitransporter è più che mai soluzione per tutti. Come ha dimostrato l'ultimo periodo, come confermano molti trend. Avanti tutta.

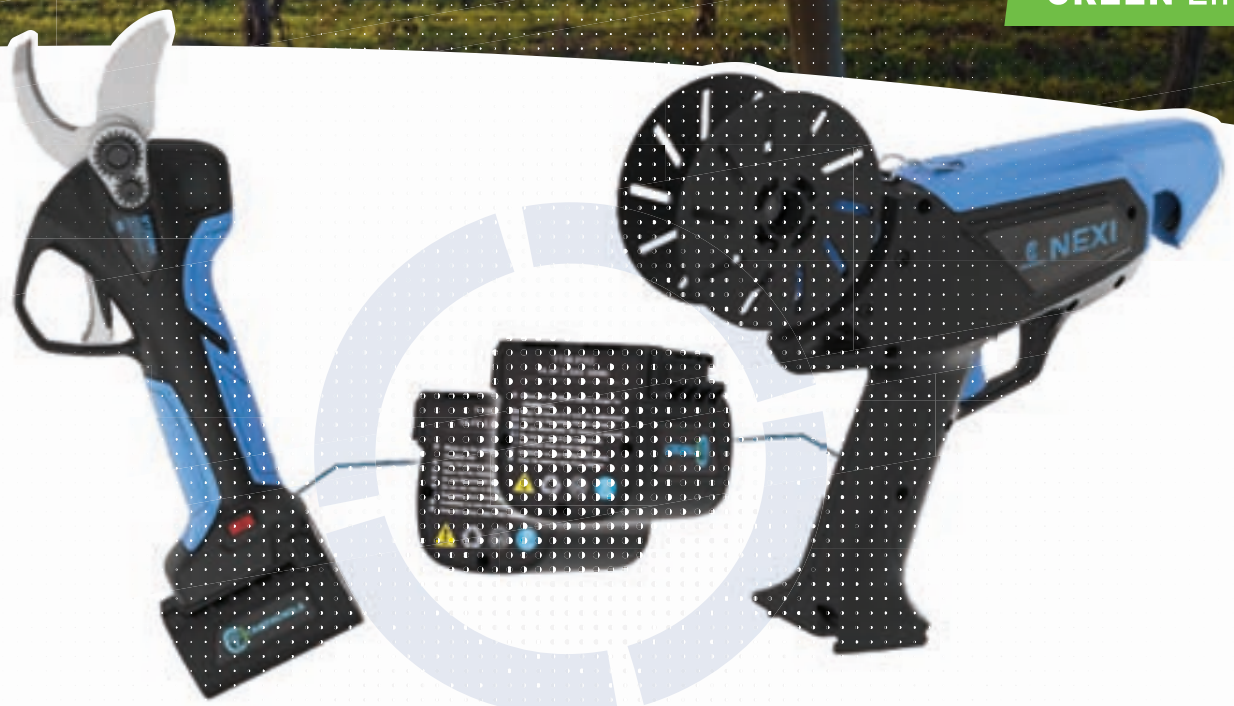
CAMPAGNOLA
By your side, since 1958

SUPER RISPARMIO

NUOVO KIT PER IL TUO VIGNETO

Forbice completa +
Legatrice senza batteria

GREEN Line



STARK M

Forbici elettriche plug-in

Sviluppata per ottenere un ottimo rapporto peso/potenza, la forbice elettrica STARK M consente tagli netti e precisi, senza sbavature.

Caratteristiche prodotto	
Peso	0,685 kg
Batteria	Li-ion plug-in
Voltaggio batteria	14,4 v / (16,8 v max)
Autonomia	2/3 h x batteria
Diametro di taglio	56 mm

NEXI

Legatrice elettrica plug-in

La nuova legatrice NEXI è un concentrato di tecnologia che garantisce velocità e precisione delle legature nel vigneto.

Caratteristiche prodotto	
Peso	0,780 kg
Batteria	Li-ion plug-in
Voltaggio batteria	14,4 v / (16,8 v max)
Numero di legature per batteria	Oltre 10.000

enovitis

Vieni in Fiera a provarlo! Ti aspettiamo

Scansiona
Visita
il nostro sito

VISITA IL SITO **www.campagnola.it**

IBEA

IBT-4000 fra robustezza, durata ed affidabilità
Coi rulli oltre i marciapiedi e i terreni sconnessi

I minitransporter Ibea soddisfano ogni esigenza di trasporto di materiali su qualsiasi terreno anche il più inaccessibile. Compagni efficienti ed instancabili, pronti a qualsiasi sfida. La trasmissione è specifica per cingolati con caratteristiche professionali e presenta anche freni di stazionamento maggiorati per una maggiore stabilità, frenata e sicurezza. La facilità nella conduzione viene garantita da comandi pratici da usare ed ergonomici che permettono una sterzata sempre modulabile ed una notevole precisione nei cambi di direzione, il raggio di sterzata infatti può variare in funzione della posizione delle leve di comando. Fra i punti fermi dell'offerta il modello IBT-4000, in grado di assicurare robustezza, durata e adattabilità. I rulli basculanti consentono di superare ostacoli quali marciapiedi o terreni sconnessi garantendo un maggior comfort d'uso e maggior stabilità.

GRILLO

Dumper 507, per i più diversi settori di utilizzo
Compatto, baricentro basso, sicurezza totale

Motocarriola cingolata potente e versatile, Dumper 507 di Grillo è adatto a trasportare ogni tipo di materiale nei più diversi settori di utilizzo. La trazione totalmente meccanica permette di sfruttare a pieno la potenza del motore, i cingoli in gomma con maglie in acciaio e le performanti motorizzazioni disponibili, sono la base per garantire la portata utile del cassone di ben 500 kg. Il cassone con piano e sponde in acciaio, ha un ampio pianale ed è fornito di ganci per fissare il carico. Il piano di carico è espandibile; le sponde laterali ed anteriore possono essere traslate esternamente e fissate senza dover utilizzare chiavi o altri attrezzi, aumentando così la capacità di carico. Dumper 507 è compatto con basso baricentro, caratteristiche che assicurano un facile avanzamento specialmente in pendenza.

COSPET

SFL 300, prezioso anello di una grande catena
Robusta ed eclettica, senza mai fermarsi

La motocarriola cingolata SFL 300 equipaggiata con motore Loncin G 200 da 6,5 Hp è una macchina professionale robusta e versatile, con sponde estensibili, tendicingoli e leva di sicurezza. Adatta a trasportare qualsiasi tipo di materiale in ambito agricolo, edile e forestale. Dotata di tre rulli più uno, costruita con un solido telaio in acciaio ad alta resistenza, il cassone garantisce una portata utile di 300 kg. Trasmissione con tre marce, più la retromarcia. Macchina di qualità, uno dei modelli più piccoli di una gamma completissima.

BLUE BIRD INDUSTRIES

Carrier 500 K, la solidità davanti a tutto
Tre velocità, zero fatica, potenza garantita

Il minitransporter modello CARRIER 500 H di Blue Bird Industries è un solido compagno di lavoro in grado di muovere agevolmente fino a 500 kg di materiale. Il capace casone con sponde allargabili e sfilabili permette di gestire anche carichi piuttosto voluminosi, e l'utente può selezionare la velocità di movimento più adatta alle condizioni di lavoro, grazie alle tre velocità in avanti disponibili, oltre alla retromarcia. Inoltre, il meccanismo idraulico di sollevamento consente di ribaltare il cassone senza alcuno sforzo, anche nel caso di carichi pesanti. Il potente motore Loncin da 6.5 Hp fornisce tutta la potenza necessaria a manovrare la macchina anche in terreni sconnessi, oltre ad essere garanzia di affidabilità nel tempo. Un altro dei grandi valori aggiunti di Blue Bird.

SABRE ITALIA

XG550DM, attore protagonista della fascia medio-alta
Alta qualità Maruyama, ancora una volta

Dopo aver coperto al meglio il segmento dei transporter piccoli, Maruyama ha sviluppato una macchina eccellente per la fascia medio-alta. XG550DM ha una portata di 600 kg ed un vano di carico enorme per trasportare i carichi più impegnativi pur conservando una manovrabilità eccezionale grazie soprattutto ai rulli centrali basculanti ed al cambio con ben quattro marce avanti ridotte per avanzare velocità di soli 0,5 km/h. Il ribaltamento idraulico si aziona tramite il distributore posto in prossimità del posto guida. Sullo XG550DM sono installati di serie doppi robusti rulli basculanti che permettono di percorrere anche terreni molto sconnessi. Perfettamente a portata di mano i comandi.

EMAK

CR 340 K Oleo-Mac, perfetto fra piccoli spazi e ardue pendenze
Compatta e maneggevole, ideale anche per trasporti voluminosi

Le motocarriole piccole CR 340 K di Oleo-Mac prodotte da Emak sono ideali per il trasporto di materiale di diversa natura. Dalla legna alla frutta, in spazi ridotti e su terreni in pendenza, in giardino o in campagna. Compatte e maneggevoli, sono progettate con un ribaltamento di 45° azionabile manualmente e dotate di un pianale completamente espandibile, molto utile per le operazioni di carico e per i trasporti più voluminosi. Il raggio di sterzata è ridotto (700 mm): oltre a facilitare i movimenti preserva la vegetazione circostante durante il passaggio. La capacità di portata di questi modelli è di circa 350 kg. Il ribaltamento manuale è dotato di sistema di bloccaggio automatico.

I costi di smaltimento, ormai alle stelle incluse le spese di trasporto, obbligano a ridurre gli scarti e quindi a riutilizzarli. AIPV indica la strada, a partire dalla procedura che certifica certi requisiti previsti dalle relative leggi e norme

«SFALCI E RAMAGLIE, LA STRATEGIA C'È. SOSTENIBILE E A BASSO IMPATTO»

di Davide Galeazzi, tesoriere delegazione Marche - Comitato Tecnico AIPV

Diciamolo subito: questa non è la soluzione al problema della gestione di sfalci e ramaglie. È una possibile strategia, che può essere messa in atto da una piccola impresa (3-5 operatori) che si dedica prevalentemente alla cura del verde privato.

Un'azienda di questo tipo non pota viali con centinaia d'alberi, non fa grandi abbattimenti e quindi produce una quantità di scarti relativamente modesta (presumibilmente 50 T/anno) e con volumi molto variabili su base stagionale: in inverno un po' di più, per via delle ramaglie sfuse a prevalente matrice legnosa; in estate sicuramente meno, quasi solo sfalci e potatura di siepi.

Dato che i costi di smaltimento stanno diventando insostenibili, con spese di trasporto in continua crescita ed oneri di discarica tra 60 e 90 €/T (zona tra Rimini e Pesaro ma forse di più in altre parti d'Italia), oramai occorre ridurre la quantità di scarti e riutilizzarli ove possibile.

In più occorre evidenziare una sempre maggiore sensibilità da parte dell'opinione pubblica verso i temi della corretta gestione dei rifiuti, oltre che una sana avversione ai casi di abbandono irregolare, spesso segnalati sui social o alle forze dell'ordine. È giunto dunque il momento di mettere in atto nuove modalità di lavoro, ovviamente nel solco della sostenibilità e del basso impatto, come già succede nel verde pubblico con i CAM (Criteri Ambientali Minimi). Fortunatamente è possibile abbattere i costi prima illustrati mettendo a punto, anche sulla scorta delle indicazioni fornite da AIPV, una procedura in grado di certificare la sussistenza dei requisiti previsti all'art. 184-bis comma 1 lettera A del D.lgs. n. 152/2006 (Norme in materia ambientale), così come chiarito dal Decreto del Ministero dell'Ambiente n. 264/2016 (criteri indicativi sottoprodotti) e dalla successiva circolare esplicativa del 30.05.2017.

L'importante è che già in sede di preventivo ogni committente firmi un contratto nel quale viene esplicitato che i residui di lavorazione non saranno destinati al ciclo dei rifiuti, ma avviati ad un percorso virtuoso di recupero e valorizzazione dei sottoprodotti.

Ogni azienda ne può produrre tre tipologie:

1) Legna mista, costituita da materiale senza foglie con pezzatura superio-

re ai 9-10 cm di diametro. Ove il Committente non ne faccia direttamente uso, la legna da ardere viene trasportata (con DDT interno) alla sede aziendale per essere poi depezzata e autoconsumata, dopo pochi mesi di asciugatura;

2) Cippato, ottenuto dal materiale con diametro inferiore ai 9 cm (ramaglie e siepi grossolane), riutilizzato tal quale sul posto come pacciamatura. Ove ciò non fosse possibile, la risulta viene caricata sugli autocarri aziendali e trasportata (con DDT interno) presso la sede operativa. Qui sarà eseguita la lavorazione e l'accumulo temporaneo, in attesa di essere riutilizzato in altri cantieri. Il cippato riduce lo sviluppo delle infestanti e il consumo di acqua, protegge le radici dal freddo, decora aiuole e siepi informali, può essere usato come camminamento temporaneo, superficie antitrauma, sabbiera e non solo;

3) Triturato maturo, ottenuto in seguito ad un semplice processo di fermentazione aerobica in piccoli cumuli, secondo le più semplici regole del compostaggio domestico. Non si può certo parlare di "compost", né tanto meno di "ammendante". Si tratta semplicemente di Sostanza Organica da restituire al terreno, per migliorarne la struttura fisica e la fertilità microbiologica.

Le schede sottoprodotto (realizzate da AIPV e a disposizione dei soci), accompagnate da un semplice modulo aziendale, certificano la sussistenza dei quattro requisiti fondamentali previsti dalla norma:
- il materiale è ordinariamente prodotto nelle normali lavorazioni (è un "residuo di produzione");
- i sottoprodotti ottenuti saranno totalmente riutilizzati nel processo produttivo ("certezza dell'utilizzo");
- non sono previsti trattamenti diversi dalla "normale pratica industriale";
- il sottoprodotto è legalmente utilizzabile ("legalità d'utilizzo").

E' chiaro che sussistono una serie di criticità. Prima di tutto in fase di trasporto per l'assenza del formulario, e poi in fase di stoccaggio con rischio di contestazioni per l'accumulo di materiale che potrebbe essere erroneamente classificato come rifiuto. In ogni caso il consiglio è di rispettare la normativa sul "deposito temporaneo dei rifiuti speciali non pericolosi", almeno relativamente ai tempi ed ai volumi (preferibilmente non oltre 15 mc e gg) e soprattutto alla unicità del rifiuto (assenza di carta e plastica in mezzo agli scarti vegetali).

Per questi motivi è indispensabile predisporre tutta la documentazione idonea ad attestare la regolarità di ogni singolo passaggio. Deve essere assolutamente chiaro che l'intenzione non è quella di disfarsi di un rifiuto, bensì quella di valorizzare uno scarto di lavorazione.

Inoltre, si specifica che occorre registrare il materiale presso la Camera di Commercio nell'apposito Elenco dei Sottoprodotti. Una procedura abbastanza semplice, che si fa on-line.

Infine, occorre ricordare quali sono le altre vie da seguire quando lo scarto vegetale non viene utilizzato internamente dall'azienda che lo produce, ossia viene conferito a terzi. In primis ai centri di compostaggio che comunque richiedono gli stessi adempimenti burocratici delle discariche (Iscrizione all'Albo Nazionale Gestori Ambientali e compilazione del formulario), ed applicano comunque dei costi di smaltimento.

Ci sono, invece, altre possibilità molto interessanti per il conferimento a terzi di questo materiale, ad esempio ad aziende agricole che utilizzano gli scarti vegetali come ammendante o comunque all'interno del loro ciclo di produzione, o a centrali elettriche da fonti di energia rinnovabile, ed in particolare da biomassa solida di origine vegetale. In questo caso non solo non esistono oneri di smaltimento ma viene riconosciuto un compenso variabile in base al tipo di legname ed alla pezzatura.

Queste opportunità stanno prendendo piede con forza ma necessitano di procedure più complesse, con veri e propri contratti tra il produttore, gli eventuali intermediari e gli utilizzatori finali. Su questo versante si arriverà presto ad una sintesi, auspicando una positiva collaborazione tra i vari soggetti coinvolti: Ministero della Transizione Ecologica, Enti locali, Carabinieri Forestali, Associazioni agricole ed industriali e soprattutto della filiera del verde.

Ultima considerazione: il regime dei sottoprodotti è un'ottima opportunità, ma non deve essere utilizzato come un escamotage. È necessario impostare un nuovo sistema di lavoro, basato sulla riduzione degli scarti e poi sul recupero di ciò che è effettivamente riutilizzabile. Alla fine, purtroppo, un rifiuto è un rifiuto e non un sottoprodotto: occorre dunque conferirlo ai centri autorizzati, col formulario relativo al CER 200201, e pagare gli oneri di smaltimento.

La tempestività è la parola d'ordine. Conta la velocità di reazione alle varie richieste, oltre alla bontà dei motori e delle macchine. Fattore-chiave per l'opera dello specialista, sottinteso da un'azienda sempre più efficiente

SERVIZIO PERFETTO, **PRAI** È UNA GARANZIA

Ogni minuto è prezioso. Il tempo vale, soprattutto adesso. Come le promesse, la garanzia di avere tutto quasi all'istante. **Zanetti Motori** ragiona così, eclettica con i suoi motori quanto con le sue macchine che guardano al futuro. Opinione comune, dalla Calabria a Torino scendendo fino in Sicilia. Mercati diversi, ma con un'unica direttrice. Quella della qualità, delle risposte immediate, del telefono sempre acceso. Come quello di Prai, sempre più in prima fila con la sua Zanetti Motori.

Renato Gambino disegna un quadro tutto nuovo: «Il piccolo agricoltore non vuol più far fatica nel lavorare la propria terra. Un'esigenza coperta benissimo dai nuovi motori quattro tempi. Facili da avviare, senza sforzi, senza dover fare la miscela. Con Prai abbiamo tutto quel che ci serve, compresa grande e immediata disponibilità. Non potremmo davvero chiedere di meglio»

SEMPRE PRONTI. Da papà Francesco, che avviò l'attività nel 1964, al figlio Renato. **GF di Gambino Renato** è marchio di qualità a Ravanusa, incastonato nella splendida provincia agrigentina, a dieci minuti dal mare ed in una posizione assolutamente strategica. Vicino a Caltanissetta, vicino a Canicattì. Terra di piccoli agri-

coltori, di chi ha casa in città ed in campagna. Dove lavorare la terra è un obbligo. Questione di antiche abitudini, di vecchia fatica adesso alleggerita fino a trasformarsi quasi in un piacere. Grazie alle nuove tecnologie. E alla giusta macchine. Dove è di casa la motozappa, dove certi prodotti sono quasi sacri. Prima però vinceva il sudore, ora il comfort ha preso il sopravvento. Anche lì, nel cuore della Sicilia, fra distese di pomodori, lattuga, aglio e cipolle. Quando il sole picchia forte, ma in un modo o nell'altro il lavoro bisogna pur finirlo. «L'utilizzatore vuole operare in tutta serenità. Vuole ad esempio la motozappa con l'avviamento elettrico. I tempi sono cambiati, soprattutto tanti pensionati hanno il desiderio sì di coltivare il proprio terreno ma di farlo in tranquillità. L'attenzione si è spostata sui motori quattro tempi, tutto più facile rispetto alla vecchia miscela. L'attenzione ora è per mezzi nuovi, quindi con tutto quello che garantisce Prai», il quadro di Renato Gambino, mente apertissima anche verso orizzonti lontani dal punto vendita. Le sue motozappe e i ricambi viaggiano anche in rete, e-commerce quando non tutti ancora avevano internet

ed tante connessioni parevano mezze imprese. È partito quindici anni fa Gambino, raccogliendo sempre più i frutti di quella grande intuizione. Prai è stata la locomotiva perfetta perché GF cambiasse ulteriormente passo. «Gaetano Patierno è una persona straordinaria, sempre disponibile. A tutte le ore, anche quando è in giro per il mondo. Le macchine Prai», conclude Gambino, «sono quelle di cui ha bisogno la nostra clientela, le più aderenti alle necessità del nostro territorio. Di meglio non potremmo chiedere».

Alessandro Gaiero tocca un tasto su tutti: «La vera differenza è nella versatilità, in un'offerta davvero completa, in una qualità davvero importante. La versatilità dei motori è il vero valore aggiunto, la capacità di potersi adattare a motocoltivatori e motozappe». Un legame di lunga data, sempre più stretto. Siamo indubbiamente soddisfatti della scelta». Il filo diretto va avanti da un decennio ormai. Sempre a gran ritmo.

INFINITE SOLUZIONI. Dieci anni. **Tecnogarden**, a Cafasse alle porte di Torino, va oltre il giardinaggio. Con Prai la scintilla è scattata tanto tempo fa. Coi motori soprattutto. «Perché c'è una gamma completa, perché sono adattabili perfettamente a motocoltivatori e motozappe, perché la profondità dell'offerta copre ogni esigenza», il quadro di

ZANETTI MOTORI

Alessandro Gaiero, titolare di Tecnogarden, fra scenari anche facili da leggere. I motori al centro della scena. «La vera differenza è nella loro ottima versatilità, un plus indiscutibile per il mercato», aggiunge Gaiero, una fascia di clientela che spazia dal giardiniere fino al privato, il grosso della torta di Tecnogarden. «Siamo contenti della scelta, ma non potrebbe essere altrimenti. Prai ci ha dato molto», l'altro affresco di Gaiero, incastro ad hoc rispetto ad una proposta molto varia che fa di Tecnogarden uno dei pilastri dell'area torinese.

SEMPRE AL MASSIMO. Prima nonno Giuseppe, poi suo figlio Michele, quindi il nipote Rocco. **De Masi Macchine Agricole** è nata nel 1954, modello di azienda a Rizziconi, in provincia di Reggio Calabria con vista per l'esclusività di alcuni marchi anche sulle province di Vibo Valentia e Catanzaro. Trentadue dipendenti, sei solo di magazzino. Una grande mole di lavoro, ma anche una macchina che funziona alla perfezione. Prai, con Zanetti Motori, s'è incastrato coi tempi e i modi giusti, leva sempre più incidente nel percorso del punto vendita. Motori, prima di tutto. Per tante macchine. Ma non solo. «Il valore in più», il punto di **Rocco Tedesco**, 34 anni, il titolare di De Masi Macchine Agricole, «è nel servizio e nella rapidità di consegna. La variabile è tutta lì, nei tempi. Della celerità con cui anche un solo ricambio arriva nella nostra officina. Nella piccola meccanizzazione è così, la macchina si usura e possiamo anche prevedere quanto e in quali parti. Abbiamo le motozappe, con una gamma ancora più ampliata. Abbiamo i gruppi elettrogeni, ma è l'intesa dall'alto che poi muove tutto. Mi riferisco al modo con cui l'area manager di Zanetti ci segue, a quell'essere sempre presenti che non può non essere un grande vantaggio». La politica è chiara, con un margine di rischio comunque sempre calcolato. «Il magazzino deve essere sempre pieno, per noi vale molto la certezza del prodotto. Il cliente deve essere subito accontentato, soprattutto in un momento storico come questo. Per tutte le macchine che acquistiamo ovviamente prendiamo anche un kit di ricambi, soprattutto dei pezzi soggetti a maggior logorio. Conosciamo il corso delle nostre macchine, più il lavoro a cui vanno incontro. Certi passaggi bisogna prevenirli».

Tre generazioni, da 68 anni sul mercato, 32 dipendenti, un grande bacino in cui muoversi. Rocco Tedesco preme il tasto sull'acceleratore: «La riparazione dev'essere il più veloce possibile. Dei kit ricambi li abbiamo anche in casa, ma tutto parte dall'intesa con l'azienda fornitrice»

Since 1960 ZANETTI MOTORI

Inverter HOLIDAYS

Leonardo Inverter

ZBG 2000 iSE
1,8 kW - 19,5 Kg

ZBG 4000 iSE
3,8 kW - 34,5 Kg

- SCEGLI LA POTENZA
- PORTALA SEMPRE CON TE
- L'ENERGIA INVERTER IN UN CLICK

E-Start ELECTRIC START

RADIOCOMANDO WIRELESS

Since 1960 ZANETTI MOTORI

Prai srl
ZONA PIP - Via Nobel, 15/17
70024 Gravina in Puglia (BA) - Italy

Tel. +39 080 325 58 17
Fax +39 080 32579 06

www.zanettimotori.com

Segui **Zanetti Motori** su:

Il peso specifico delle varie rassegne è stato al centro della bella indagine dell'associazione coi rivenditori, toccando tanti altri punti a partire dalle leve di marketing. Fino ad allargare gli orizzonti fino alle piccole manifestazioni

LE FIERE LOCALI AIUTANO A VENDERE?

Fiere internazionali, nazionali e locali o micro locali

Tutti sappiamo che nella meccanica agraria e nel mondo delle macchine da giardino in Italia esiste una sola vera fiera internazionale e si chiama EIMA di Bologna (grandi numeri di espositori, visitatori e circa il 25% sono stranieri da tutto il mondo).
A ritagliarsi negli anni il ruolo di FIERE ITALIANE, con numero di presenze sempre più simile, sono la storica Fieragricola di Verona, la sempre più convincente AgriUmbria e la fiera biennale organizzata da Federunacoma Agrilevante, che si svolge a Bari. A queste si aggiungono rarissime fiere che ancora mantengono un appeal a livello territoriale (a solo titolo esemplificativo la fiera di Savigliano - CN) o fiere superspecializzate, come la interessante RIVE EXPO che si svolge a Pordenone. Tutto il resto del panorama fieristico locale o microlocale sta soffrendo da anni una forte crisi, soprattutto di proposta da parte degli enti fieristici che non sanno come rinnovarsi e quindi ripropongono formule sempre uguali a se stesse, che piacciono fondmentalmente alle famiglie per la passeggiata domenicale o agli amanti delle pagnottelle e della birra.
I meno giovani ricordano quando si andava alle fiere per godere dello "sconto fiera" per gli acquisti immediati. I commercianti caricavano camion e furgoni di merce con la speranza, spesso avverata, della vendita di tutta la merce. Riteniamo che oggi le fiere locali stiano registrando un calo d'interesse, che le vendire con lo "sconto fiera" non convincano più la massa dei visitatori e che spesso il rivenditore farebbe a meno di partecipare perché la spesa non vale l'impresa e però sono costretti perché il concorrente x e y ci vanno e gli potrebbero togliere delle fette di mercato. Intanto, se i commercianti "colleghi" prendessero l'abitudine di parlarsi ogni tanto, anche "con i piedi sotto al tavolo" si potrebbe scoprire che i colleghi x e y hanno le stesse proprie perplessità e quindi si potrebbero attuare iniziative di "defilamento generlizzato" come sono state fatte in alcune parti dell'Italia con soddisfazione enorme dei commercianti. Anche la realizzazione di spazi comuni dove 8/10 commercianti si presentano in una "piazza" ideale, con stand tutti uguali e con un numero ridotto di macchine. Si incontrano i propri clienti, si fanno offerte e poi le trattative si concludono nel proprio negozio o a casa del cliente.
Questa è la nostra visione derivata dall'esperienza e dall'ascolto di molti nostri associati. Ma non è detto che tutti la pensino allo stesso modo.

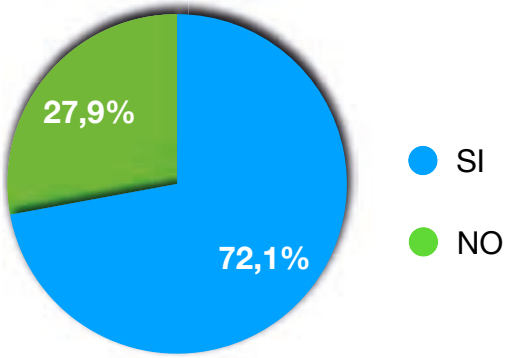
Le attività di Marketing programmate

Sempre più si assiste ad iniziative di "porte aperte" presso la propria azienda rimessa a nuovo per l'occasione e con giornate anche dimostrative dove affluiscono i clienti realmente interessati. Ma certo non vanno dimenticate attività più orientate agli usi dei nostri giorni come le campagne Facebook, Whatsapp, Instagram ed altre modalità social, senza dimenticare il web mailing, la pubblicità su quotidiani o radio locali, volantinaggio porta a porta, e l'organizzazione di eventi ed "incontri a tema" con temi specifici realizzati presso la propria azienda (la giornata delle orchidee, del piccolo orto di casa, corso per utilizzare correttamente ed in sicurezza motoseghe o decespugliatori o altri attrezzi).

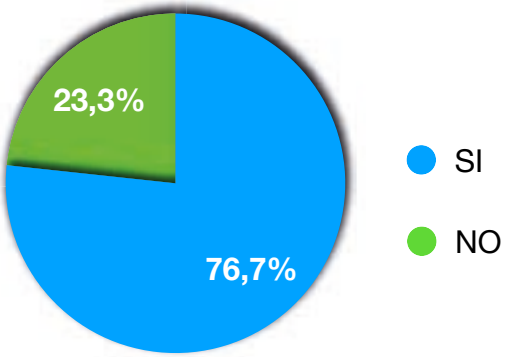
L'indagine presso i rivenditori di macchine da giardino

A maggio 2022, Unagreen&Assogreen ha condotto tra i dealer del settore garden, un questionario per scoprire quali "vetrine" o strumenti di visibilità ritengono più utili in termini di risultati conseguiti. L'indagine ha occupato meno di un minuto per coloro che hanno risposto e ne sono uscite importanti informazioni.
Un aspetto del lavoro del dealer, è senz'altro dato dalla dimensione della propria visibilità, che permette ai clienti di conoscere prodotti e offerte, familiarizzare con il concessionario e il suo marchio, desiderare e scoprire novità o prodotti particolari.
Partiamo dalla partecipazione alle fiere locali. Il 71,4 per cento dei concessionari intervistati le ritiene uno strumento utile per incrementare le interazioni con il potenziale cliente.

Ritieni che le fiere di tipo locale siano costruttive in termini di risultati?



Le attività promozionali di "porte aperte" da voi organizzate sono utili in termini di risultati?



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

Venti giorni di autonomia idrica 20 GIORNI

IDROVITA è l'alleato perfetto per le tue piante in quanto **ti permette di annaffiare ogni 20 giorni, riducendo il consumo d'acqua**. I granuli assorbono e trattengono l'acqua irrigua e naturale, aumentando fino a 100 volte il loro peso.

scopri di più

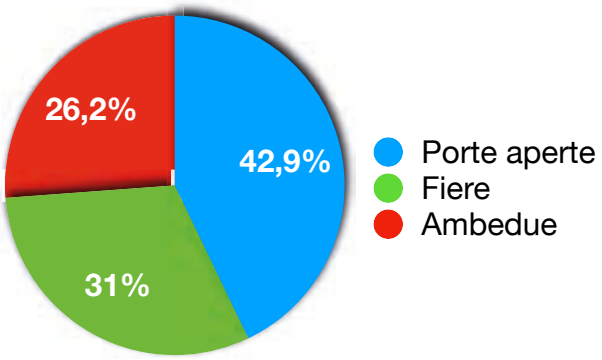
Le radici della pianta raggiungono i granuli ed assimilano l'acqua di cui hanno bisogno, prevenendo i danni causati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse e favorendo la crescita.

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

IPIERRE® GARDEN

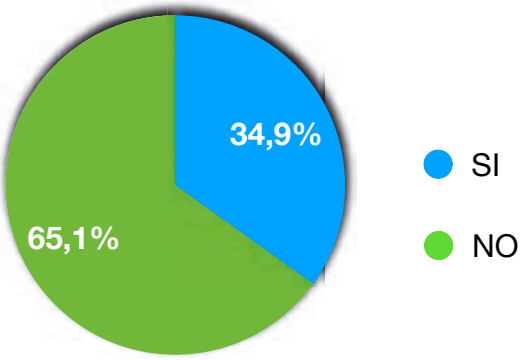
IPIERRE SYSTEM SRL
Via Ca' di Mazzè 18 - 37134 Verona - Italy
Tel. + 39 045 8750388 Fax + 39 045 9251091
info@ipierre.eu / www.ipierre.eu

Se dovessi scegliere tra attività di porte aperte, attività fieristiche o ambedue, cosa sceglieresti?



Un'altra forma di avvicinamento e fidelizzazione della clientela, scelta però solo dal 35,7% dei rivenditori, è quella dell'offerta di momenti formativi dedicati ai propri clienti.

Effettui momenti formativi a tema per la tua clientela?



Infine, oltre a quelle sopra riportate, tra le attività che i rivenditori hanno indicato come particolarmente rilevanti per lo sviluppo delle attività promozionali riportiamole attività già segnalate nell'articolo: web mailing, campagne sui social, pubblicità su quotidiani o radio locali, opuscoli ad hoc, volantinaggio porta a porta, prove macchine sul campo o a domicilio, l'organizzazione di eventi ed incontri a tema, campagne sconti.
Questa indagine conferma che ogni azienda cerca la sua modalità migliore per presentarsi al pubblico non con campagne "aggressive" ma con momenti di dialogo con il cliente. Ogni attività di questo tipo che spesso l'imprenditore pensa di saper organizzare al meglio, se fosse seguita da consulenti esperti di marketing, da social manager, da merchandiser (ancora oggi si vedono negozi che si presentano con una confusione concettuale che respinge i clienti), probabilmente otterrebbe migliori risultati commerciale ma soprattutto di fidelizzazione.

Questi sono i dati. Le conclusioni non dobbiamo tirarle noi.

Gianni Di Nardo

PELLENC

PROMOZIONI GREEN
tutte le informazioni su pellencitalia.com

PROMOZIONE VALIDA FINO AL 30 GIUGNO

GREEN

PROMOZIONI GREEN 2022

25 ANNI

SOFFIATORE DECESPUGLIATORE TAGLIAERBA TAGLIASIEPI TOSAERBA BATTERIE

pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

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

Legami profondi, partiti da lontano fino a diventare solidissimi. Sempre in crescendo, col lavoro di tutti i giorni e la complicità continua con un partner sempre più riferimento per un mercato che continua a correre veloce

«SEMPRE CON WIPER, IL FUTURO È DEI ROBOT»

Cartoline dal mondo Wiper. Spedite dai rivenditori. Affreschi di vita quotidiana, partendo da vecchie radici. Gli esordi, la fidelizzazione, il filo diretto quasi giornaliero, la consulenza continua, le telefonate spontanee.
E qualità ovunque. Ricetta semplice, ma non così automatica. Ci vogliono gli ingredienti giusti, tanta fiducia, grande sintonia. Tasselli perfettamente incastrati nel mosaico. Con naturalezza ormai, specie dopo un lungo cammino comune. Più macchine di qualità, con lo sguardo verso il domani e tante argomentazioni da mettere sul piatto. Wiper e il suo specialista, anelli della stessa catena in un mercato non facile ma che comunque di margini sa regalarne per chi sa lavorare in un certo modo. Tre storie, diverse ma anche simili. Contesti differenti, ma anche vite parallele. Con un unico denominatore. Tre specialisti, lo stesso partner, principi comuni. Un solco tracciato negli anni, sempre più marcato.

Fabio Gaiani non ha dubbi: «I prodotti sono sempre arrivati nei tempi giusti, senza quei ritardi quasi naturali per gran parte del mercato. E l'offerta ora è assolutamente perfetta, con l'introduzione delle nuove macchine piccole e compatte. Meglio il robot del trattorino, dove domina la leva del prezzo»

RISPOSTE IMMEDIATE. **Macchine Agricole Gaiani**, nella rodigina Badia Polesine, è uno dei tanti virtuosi modelli del rapporto fra azienda fornitrice e specialista. Un legame, quello con **Wiper**, cominciato quindici anni fa, dall'idea originaria di un punto vendita partito per occuparsi di macchine agricole fino a convertirsi sempre più nel verde. Fino a compiere scelte anche forti, restringendo sempre più il campo, incanalandosi lungo un sentiero unico. Senza voltarsi più indietro, dopo aver capito che quel coraggio avrebbe premiato. «Abbiamo abbandonato del tutto il trattorino, dove domina soprattutto la guerra del prezzo, per puntare decisamente sui robot», il punto di **Fabio Gaiani, il titolare insieme al fratello Lucio** in una squadra di cui fa parte anche il preziosissimo dipendente Marius. Zona agricola Badia Polesine, ma anche di villette e quindi di tanti privati pure acculturati alla ricerca di un taglio impeccabile e di prati senza compromessi. E anche di un marchio affidabile cui appoggiarsi. «L'offerta di Wiper», evidenzia Gaiani, «ora è perfetta

con l'introduzione delle nuove macchine piccole e compatte. Anche i prezzi dei robot, col passare del tempo, sono diventati più accessibili. A quel punto la strada è stata ancora più in discesa. I tempi di consegna? Non abbiamo mai avuto veri intoppi, i ricambi d'altronde ci sono sempre stati e sempre arrivati con puntualità pur in un momento così particolare in cui i ritardi sono all'ordine del giorno. L'assistenza per un rivenditore è tutto, specie sull'elettronica. Wiper è sempre stato un compagno di viaggio prontissimo, sotto tanti punti di vista. C'è intesa, c'è complicità. È un legame che s'è alimentato nel tempo e che ci ha sempre garantito buoni risultati». Macchine Agricole Gaiani abbraccia tanti settori, da quello originario fino a soluzioni per il florovivaismo. Tanto lavoro, un'area parecchio fertile, il tempo che non è mai abbastanza. Più il valore di Wiper, dei suoi robot e di quell'opera silenziosa fra i giardini che è già un certificato di garanzia. Per tutti.

FUTURO SCRITTO. Per **MAV di Antonio e Manolo Valsecchi** parla la storia. Da decenni sul mercato, a Cesana Brianza, in provincia di Lecco, stretta fra i due laghi in un angolo di Lombardia particolarmente operoso, punto di riferimento per giardinieri, professionisti e hobbisti. Per tutti quelli che vogliono qualcosa in più. Anche grazie al valore garantito da **Wiper**. «Siamo partiti coi robot quando il mercato era agli inizi, quando se ne vendevano pochi, quando il prodotto stava muovendo appena i suoi primi passi», riavvolge il nastro **Adele Ghislanzoni, titolare di MAV insieme al figlio Manolo**, lungo una delle tante mattinate di inizio giugno. Fra un cliente e l'altro, ancora nel pieno della stagione. Dieci dipendenti, da 45 anni protagonista assoluto del mondo del giardinaggio. E una visione precisa sul futuro. Il robot s'è fatto largo progressivamente, senza alcuna vera forzatura. «Tutto va in direzione della batteria», evidenzia Ghislanzoni, «ma non è solo una questione che riguarda il mercato del verde. Pensia-

Adele Ghislanzoni fa un passo in avanti: «Il giardinaggio sta andando verso la batteria, come sta avvenendo d'altronde anche in altri settori. In primis quello delle automobili. E di un mondo più pulito. Siamo partiti quando di robot se ne vendevano davvero molto pochi, adesso però i numeri sono ben altri»

WIPER

mo solo a come si sta evolvendo il settore delle auto, alla sensibilità verso l'ambiente. Il parallelo è quello, il giardinaggio non potrà che seguire la stessa corrente. Anche noi imboccheremo quella via. Anche coi robot, una macchina cresciuta tantissimo e che ormai ha di fatto soppiantato il trattorino più che il rasaerba». Tutto molto chiaro, dall'inizio alla fine. Wiper sullo sfondo, i robot a prendere sempre più piede. MAV è lì da sempre, porto sicuro per qualsiasi tipo di cliente. Forte di una gamma di robot che non teme confronti.

QUA LA MANO. **Nicoletti Elettromeccanica**, nella trevigiana Biadene di Montebelluna, è immerso fra piccoli giardini e aziende vitivinicole. Tanta pianura e dolci colline. Zona di lavoro duro e di prosecco. Totale il feeling con Wiper, fin dal primo momento. «La chiave di tutto è nel post-vendita, nei tempi di reazione alle nostre necessità. Il cliente ha bisogno di risposte veloci, di ricambi nel breve. L'assistenza ormai è tutto, basilare per chi fa un lavoro come il nostro. E con **Wiper** andiamo sul sicuro», le certezze di **Enrico Nicoletti, pilastro di Nicoletti Elettromeccanica insieme al padre Francesco e lo zio Giulio**, prontissimi nell'abbracciare anche il verde dopo essere partiti da tutt'altro settore. «Siamo nati come riparatori, lavoriamo difatti tantissimo con le cantine dove ci sono idropulitrici da sistemare così come i motori e le elettropompe. L'approccio coi robot», racconta Nicoletti, «è iniziato quasi per caso, partito dalla richiesta di una macchina da parte di un nostro amico. Era il 2008, da allora non ci siamo più fermati. Da allora molto è anche cambiato, adesso il robot sta registrando una forte richiesta. Con la gamma Wiper e i modelli nuovi che coprono fino a diecimila metri quadrati abbiamo tutto quel ci serve, soprattutto adesso con le macchine per le forti pendenze».

Enrico Nicoletti allarga il quadro: «L'assistenza è tutto, quel che ci viene garantito giorno dopo giorno con grande puntualità. Il cliente ha bisogno sempre più di risposte veloci. Siamo partiti coi robot quasi per caso, da allora non ci siamo più fermati»

L'anima di Nicoletti Elettromeccanica è in poche parole: «Gestiamo qualcosa di più di un negozio: partecipiamo a costruire la vostra tranquillità. Vendita, consulenza, assistenza e riparazione». Rassicurazioni su ogni fronte. A partire dai robot, a cominciare da Wiper.

EIMA GREEN
SALONE DEL GIARDINAGGIO

EIMA GREEN. TUTTA LA GAMMA DEL VERDE

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

SALONE DEL GIARDINAGGIO

ESPERIENZA **GLOBALE**

BOLOGNA **9 -13** NOVEMBRE **2022**

FEDER UNACOMA eima international TWENTY - TWO

ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE DI MACCHINE PER L'AGRICOLTURA E IL GIARDINAGGIO

Organizzata da

FEDER UNACOMA S.U.R.L.

In collaborazione con

Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale

ITA ITALIAN TRADE AGENCY

Bologna Fiere

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

errepi

Husqvarna

Husqvarna sponsor Downhill Italia 2022

Bike park impeccabili per i campioni delle discese più spettacolari

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

Poiché il bosco ed il verde sono l'habitat naturale dei prodotti Husqvarna, quello con il Downhill è davvero un binomio vincente.
Potenza e sicurezza si alleano per i corridori della cosiddetta "Formula uno" della mountain bike.
A partire dalla Coppa Italia iniziata i primi giorni del mese di maggio, Husqvarna sostiene questo
sport fatto di avvincenti tracciati prevalentemente in contesti boschivi tutti da percorrere in mountain bike.

Per poter gareggiare in location adeguate gli atleti hanno bisogno di uno staff pronto ed attrezzato al meglio che si occupi della creazione e manutenzione dei percorsi e dei Bike Park. Le attrezzature Husqvarna sono al loro fianco per realizzare tracciati caratterizzati da dure discese, ostacoli naturali, improvvisi dislivelli, ma anche da pulizia dei passaggi, accessibilità e dalla migliore condizione di sicurezza possibile.

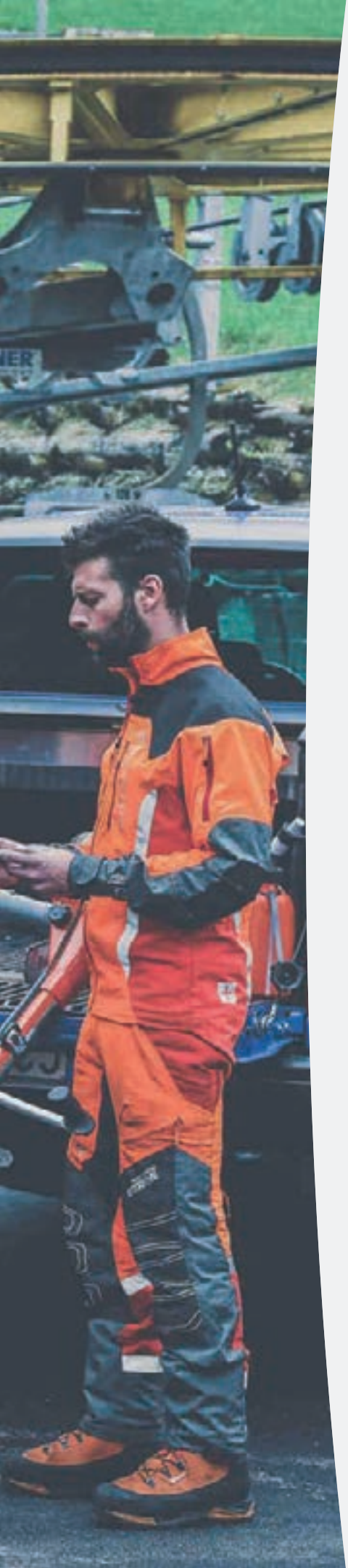
Trasmissioni dedicate verranno mandate in onda per tutta la stagione sul canale Bike Channel.

Le date delle gare:

COPPA ITALIA DOWNHILL 2022:
- Sestola (MO) il 30/04-01/05
- Prali (TO) il 25-26/06
- Borno (BS) il 9-10/07
- Pian del Poggio (PV) il 17-18/09

CAMPIONATO ITALIANO DOWNHILL 2022:
- Sestriere (TO) il 23-24/07

downhill sport ITALIA



Non solo per lo sport, ma attrezzature per ogni tipo di lavoro

Dalla rifinitura delle siepi al taglio di prati di grandi dimensioni, o all'abbattimento di un intero bosco, siamo in grado di offrire tutto l'occorrente per svolgere ogni lavoro in modo efficiente e conveniente.
La nostra gamma spazia dalle macchine manuali di tipo professionale a tagliaerba a scoppio, per non parlare delle nostre motoseghe potenti e maneggevoli.

DESIGN RESISTENTE E INCENTRATO SULL'UTENTE

Durevole e robusto. Proprio come te.

La cura professionale del verde può essere molto impegnativa.
Ecco perché la serie 500 di Husqvarna eccelle in termini di durata e longevità.
Ogni singola parte delle nostre macchine è stata scelta, sviluppata e testata con cura per resistere agli impieghi gravosi, per ottimizzare i tempi di attività, ridurre al minimo i fermi macchina non pianificati e le procedure di manutenzione ripetitive.

Ci prendiamo cura della tua sicurezza

Attenuazione delle vibrazioni con Low Vib™, facilità di avviamento con Smart Start, barre impugnature comode o gruppi zaino appositamente progettati per essere comodi ed ergonomici.
Grazie alle caratteristiche e alle funzionalità pratiche e straordinarie di Husqvarna, abbinate a macchine leggere e perfettamente bilanciate, potrai contare su maggiore ergonomia, minori vibrazioni e maggiore facilità d'uso.
Tutto questo si traduce in una giornata di lavoro migliore, ma anche in un maggiore benessere in generale.

Scopri la gamma prodotti e le novità visitando il sito **husqvarna.it**

roberto dose

Il rivenditore cerca vie alternative, costretto a rivedere il suo modo di lavorare da variabili che stanno creando un mercato farraginoso. Uno dei nodi resta la difficoltà nell'avere le macchine, con tempi che vanno dai sei ai dodici mesi rispetto agli ordini. E la soluzione non è dietro l'angolo

«CONSEGNE IN RITARDO? SARA' COSÌ PER ALTRI DUE ANNI»

Il calendario scorre velocemente, il tempo passa troppo in fretta. Nodi vari, i soliti, ma anche scenari ormai piuttosto calcificati. Il garden è alle prese coi soliti punti domanda. Il prodotto c'è e non c'è, rimasto arenato chissà dove. A togliere vendite e ossigeno vitale, a levare certezze e fatturato. Stagione dura, per uomini veri. Tanti pensieri, soluzioni non sempre immediate, soprattutto le mani spesso legate. Senza troppe chance di uscirne indenni. È la storia degli ultimi anni, di un periodo a cui mancava solo la guerra per rendere lo scenario ancora più nebuloso. Anche se il nocciolo della questione è un altro. Schiarite? Qualcuna, ma solo perché il verde ha imparato nella sua storia ad andare avanti pure controvento. Una corazza fondamentale per reggere certi urti, anche se si continua a navigare in piena tempesta. E neanche l'orizzonte mostra troppi squarci di sereno.

«Il trend ha continuato a non essere positivissimo, quel che era in fondo anche qualche mese fa fra una domanda abbastanza ridotta, il caro-vita e la mancanza del prodotto. In queste condizioni si fa fatica. Tutto è più complesso», sottolinea Dose, titolare a Tavagnacco, in provincia di Udine di Dose Giardinaggio, «tutto è più laborioso, la capacità di spesa delle famiglie si sta riducendo, la guerra è stata sempre lì ad accompagnarci. Facile trarre le conclusioni».

Quali macchine soprattutto arrivano a fatica?

«Quelle grandi, quelle spesso per il professionista, ma anche le attrezzature più piccole. Anche quelle grazie alle quali dovresti fare dei volumi. È chiaro che in questo contesto non puoi non andare incontro a delle difficoltà».

La variabile vera qual è?

«I tempi variano da azienda ad azienda, comprese quelle italiane. Dipende da caso a caso, inevitabilmente però ora vengono fuori quelle che sono le reali strategie. Quel che necessaria-

mente andava fatto, senza dare a nessuno alcun tipo di colpa. Con ovvie valutazioni e la decisione di privilegiare qualche mercato piuttosto che un altro. Vedi le macchine anche americane, magari per il semplice fatto di essere davanti ad un mercato interno molto ampio e che quindi merita la priorità. Davanti a scelte distributive, ci sta che si debba soprattutto prendere una direzione. Quel che hanno fatto d'altronde anche realtà italiane. Alcune garantiscono consegne più rapide, altre meno. Non penso che ci voglia un anno per avere una macchina, probabilmente tempi così lunghi sono proprio figli di scelte alla base visto che la produzione è ridotta, visto che le varie componenti arrivano in minor numero saranno a quel punto stati privilegiati altri canali».

I tempi non si sono neanche minimamente accorciati?

«No, anzi, sono addirittura aumentati per quel che ci riguarda. E rischia di essere così per un po'. Certamente per quest'anno. Gli acquisti delle aziende produttrici già li facevano dai sei ai nove mesi prima, adesso sicuramente le tempistiche sono ancora più diluite. Eventuali riconversioni di fabbriche o l'eliminare in certi casi la delocalizzazione non sono processi brevi. Avremo a che fare con questo problema almeno per un altro paio d'anni. Per questo val bene iniziare a prendere adeguate contromisure».

Tutto legato alla difficoltà nei trasporti e nel reperire le materie prime?

«Sicuramente questi sono i due principali motivi, può esserci anche un po' di speculazione da parte di qualcuno a livelli alti. Ci sono tante concause. Evidente come sia difficile lavorare in questa

FROGGY:
LA COMPAGNA IDEALE
PER PICCOLI LAVORI
DI IRRORAZIONE

Froggy Ferrari Group è una serie di irroratrici **spruzzatrici elettriche multiuso**, equipaggiate con una pratica lancia telescopica con getto regolabile.
Con l'uso di questa tipologia di sprayers si possono agevolmente trattare piante, ortaggi e floricoltura per distribuire uniformemente prodotti diserbanti, disinfestanti e igienizzanti.

Froggy è **disponibile in diverse versioni** e, grazie ad un kit venduto separatamente, **può essere trasformata nella versione a spalla**.

FERRARI® group

FERRARI GROUP S.R.L.
Via Europa, 11 - 43022 Basilicagoiano (Parma) Tel. +39 0521 687125
info@ferrarigroup.com / www.ferrarigroup.com

maniera. Lavorare in prospettiva è sempre stato complicato per le aziende piccole come le nostre. Non abbiamo le competenze e nemmeno le risorse per guardare a medio e lungo termine. Dovremmo farlo, ma per certe realtà non è così semplice. E a quel punto è arduo per noi capire come programmare. Noi siamo sempre stati abituati alla contingenza, a risolvere il problema quando si presenta».

La soluzione?

«Dovremo convivere per un bel po' con queste dinamiche. E tutto questo alla fine probabilmente dovrà farci cambiare anche il nostro approccio al business. Non vedo molti altri spiragli. In qualche maniera bisognerà iniziare a convivere con queste situazioni. E ragionare in modo differente. Dalla programmazione degli acquisti alla preparazione delle campagne promozionali. Entrando nell'ottica delle idee di fare un salto di qualità. Non si potrà più andare avanti alla giornata. Non è proprio il terreno sul quale lo specialista ha camminato nella sua storia, ma a questo punto non si può che cambiar strada. C'è poco da fare».

Quanto aumenterà il rischio?

«Certo non lavori sul velluto ed in condizioni tranquille. Naturale che ci siano maggiori rischi. Quando gli equilibri vengono in un certo modo scalfiti da equilibri non preventivatili naturalmente può succedere di tutto. A partire dal fare scelte che prima non avresti mai creduto di poter fare. Vuoi perché hai constatato che l'azienda ti ha dato una mano, vuoi perché hai capito che privilegerà il mercato interno, vuoi perché ti garantisce una certa qualità di business indubbiamente qualcosa potrebbe cambiare a livello di partnership».

Quante macchine, in percentuale, mancano al suo punto vendita?

«Complessivamente, rispetto a quello che io ho ordinato e sarebbe dovuto arrivarmi, può mancare un 30% o 40% di quel che devo ancora ricevere. Una parte magari non arriverà mai, un'altra arriverà. Dipende però quando arriva. Se arrivasse a stagione conclusa a quel punto diverrebbero degli oneri più che dei vantaggi. Perché ti ritrovi in casa con merce che non riuscirai a vendere prima della prossima stagione, quindi con inevitabile aumento dei costi complessivi. Magari si riesce ad equilibrare attraverso un altro fornitore, che sia vecchio o nuovo, che ti copre quella fascia di mercato scoperta perché delle macchine ti mancano. D'altronde la stagione è adesso. E se non hai le macchine non vendi. Dura dire al cliente che ha vinto l'appalto oggi "ti do il prodotto fra un anno o un anno e mezzo". Lui però può serenamente dirmi che domani deve iniziare a lavorare. Dopo verrà fuori che gli imprenditori per la cura del verde avrebbero dovuto pensarci prima ed essere lungimiranti. Tutto quel che si vuole, ma la realtà è evidente. E con quella, da ora in avanti, dovranno tutti fare i conti».

I nuovi decespugliatori Oleo-Mac BCH 500, grazie alle loro caratteristiche tecniche, sono i perfetti alleati per i lavori gravosi. Disponibili in tre diverse configurazioni, saranno sempre in grado di rispondere ad ogni tipo di esigenza!

OLEO-MAC BCH 500, POTENZA INFINITA

Al vertice della gamma decespugliatori della linea "H" si collocano i **nuovi modelli Oleo-Mac BCH 500** da 50,9 cm^3. Caratterizzati da un importante livello di potenza e da una coppia motore lineare anche ai bassi regimi, sono la **scelta ottimale per i lavori più impegnativi**, come la pulizia di terreni agricoli, di erba consistente, sterpaglie o arbusti. Le soluzioni tecniche adottate ne garantiscono una qualità sempre costante nel tempo; i modelli BCH 500 sono disponibili nelle tre differenti configurazioni, **impugnatura singola, a manubrio e zaino**, per rispondere alle più svariate esigenze degli utilizzatori.

PRINCIPALI CARATTERISTICHE TECNICHE

- **Pistone a 2 segmenti elastici, albero e biella in acciaio forgiato e lavorato, gabbie a rulli, cilindro cromato**: assicurano un rendimento costante nel tempo anche in caso di utilizzo gravoso.
- **Sistema avviamento facilitato Easy Start**: grazie ad una doppia molla di avviamento, riduce i contraccolpi durante la fase di avviamento della macchina per il massimo del comfort.
- **Sistema AlwaysOn**: l'interruttore on/off ritorna automaticamente nella posizione di accensione dopo ogni spegnimento evitando il rischio di ingolfare il motore.

- **Asta trasmissione rigida, ø 8 mm**: elevata affidabilità grazie all'albero di trasmissione rigida di Ø 8 mm che scorre su 6 bronzine auto-lubrificanti.
- **Filtro in carta, copri filtro a vite**: il filtro aria è in carta e di generose dimensioni, il copri filtro è assicurato da 2 viti di chiusura, per una maggiore protezione e durata.
- **Zaino in metallo (versione BP)**: la robusta struttura in acciaio è pensata per gli utilizzi più gravosi; è dotato di tasca porta oggetti.

Alessandro Di Fonzo

NON TROVO DIPENDENTI? ECCO LA SOLUZIONE

di Alessandro Di Fonzo

Una società che si occupa di raccolta e smaltimento rifiuti della Florida, qualche anno fa, faceva fatica a trovare dipendenti che occupassero la posizione di operatore ecologico.
Dopo aver testato diverse aziende di recruiting, decise di cambiare l'approccio alla radice, chiamando un rinomato esperto di marketing e copywriting.
Il copywriting è la capacità di scrivere con la finalità di attivare, nel lettore, le leve psicologiche necessarie a fargli effettuare l'acquisto.
Da un diverso punto di vista ma, anche in questo caso, si trattava della stessa cosa: vendere una posizione lavorativa poco ambita.
Non ricordo bene il testo, ma il concetto si: cerchiamo personale per lavoro all'aria aperta, con la possibilità di fare attività fisica e di prendere il sole. Vieni a lavorare con "SuperSpazzatura".

«Le parole hanno il potere di distruggere e di creare. Quando le parole sono sincere e gentili possono cambiare il mondo»
Buddha

Le parole contano, a volte fanno miracoli. Prendiamo a esempio la descrizione dei menù al ristorante. Si può proporre una pasta al pomodoro, oppure una pasta di grani antichi trafilata al bronzo condita con nettare di pomodori della pendice del Vesuvio.

Quale preferiresti? Quale delle due versioni ha più appeal per te? La domanda è retorica.

Il discorso è valido anche nel giardinaggio, quando leggo certi annunci relativi al nostro settore.
Suonano tutti più o meno così: "Cercasi giardiniere, volenteroso, con esperienza, automunito e con patente B. Scrivere una email o chiamare il numero...".
La ciliegina sulla torta è quando, l'azienda che cerca personale, si chiama MZRT Giardinaggio (quando la smetterete di dare nomi simili ai razzi della NASA alle aziende?).

Si potrebbe iniziare a ragionare in modo diverso. Faccio un esempio.

Storia dell'azienda

Giardini Bellissimi nasce nel 1982 dalla volontà Massimo e Giorgio Bianchi. Già da piccoli amavano gli spazi aperti, la campagna e le piante.
Dopo qualche anno di dura gavetta e di studio,

l'azienda inizia una crescita inarrestabile e, ad oggi dopo ben 40 anni di attività, rappresentano il punto di riferimento del settore in Lombardia.

Mission

Giardini Bellissimi nasce per portare un nuovo stile in un settore arretrato e stantio come quello del giardinaggio. Allestire spazi verdi con la massima cura, seguendo nuovi trend, è l'obiettivo di Massimo e Giorgio, che va al di là della professionalità. L'azienda opera per rendere migliore la vita dei loro clienti e il mondo più bello.

Posizione lavorativa

Giardini Bellissimi cerca giovanotti in gamba, amanti della natura e della vita all'aria aperta. Il lavoro in alcuni giorni può essere faticoso, ma la crescita delle piante, lo schiudersi dei fiori con il loro profumo, daranno una soddisfazione unica, che ripagherà con gli interessi l'impegno profuso. La nostra azienda è in continua espansione, offre possibilità di formazione e crescita. Il candidato selezionato partirà come giardiniere di base, ma con impegno e volontà potrà scalare tutte le gerarchie aziendali senza alcun limite.

Non vado oltre perché dovresti aver capito. Nel primo caso l'annuncio, simile al 99% di quelli che si trovano sul mercato, configura nella mente del candidato qualcosa di simile al farsi assumere dal carcere di Sing Sing con la posizione "ergastolano".

Equivale a proporre una condanna in terzo grado: "Vieni da me che raccoglierai rami e foglie per tutta la vita".

È chiaro che le difficoltà nel reperimento di manodopera non possano dipendere solamente dal modo in cui sono scritti gli annunci di lavoro e rientrano in una tendenza diffusa a livello mondiale in tutti i setto-

PRENDI IL CONTROLLO CON GLI IRRIGATORI DI SUPERFICIE IPIERRE.

IPIERRE è da sempre il partner perfetto per prenderti cura dei tuoi spazi verdi. Scopri i nostri **Irrigatori di Superficie**, ideali per ogni tipologia di prato e giardino, dal più piccolo al più grande.
E se hai un giardino o un prato circolare niente paura! Abbiamo il prodotto giusto per spazi di ogni forma e tipologia.

Inoltre, se hai necessità di precisione per garantire il giusto apporto d'acqua in alcune zone, puoi scegliere gli irrigatori **orientabili da 0° a 360°** con regolazione di gittata ed, eventualmente, collegabili in serie.

Il catalogo di **IPIERRE GARDEN** si completa con numerosi accessori di ricambio, indispensabili per rendere perfetta l'annaffiatura.

Abbiamo pensato proprio a tutto perché da oltre 50 anni IPIERRE è il giardino.

IPIERRE® GARDEN

IPIERRE SYSTEM SRL
Via Ca' di Mazzè 18 - 37134 Verona - Italy
Tel. + 39 045 8750388 Fax + 39 045 9251091
info@ipierre.eu / www.ipierre.eu

ri, ma sicuramente, con un approccio diverso, si può fare molto meglio.

Perché esiste un'azienda sul mercato, quale la storia che da dipendenti dovremo portare avanti?
C'è una missione più alta, oppure per tutta la vita dovrò razzolare in mezzo alla polvere?

Se vado a lavorare con loro, ho possibilità di crescere professionalmente?
L'italiano medio non ha l'ambizione che gli scorre nelle vene, ma, nella maggior parte dei casi, le domande di prima, potrebbe farsele.

Potrebbe trovare la risposta nell'annuncio di lavoro, ma anche nell'immagine che fornisce la tua azienda.

Ha un sito? I furgoni sono brandizzati? C'è una divisa di lavoro, oppure ognuno si veste come gli pare e va in cantiere con l'infradito e la canottiera contraffatta e scolorita dai lavaggi di Dolce & Gabbana?

QUANDO CERCARE I DIPENDENTI?

Sempre. Continuamente e non all'occorrenza, quando ti servono.

Quando sei di fretta, o non ne trovi o sei costretto a prendere il primo che passa, che spesso non si rivela la persona giusta.

Fai così, crea il tuo profilo su "INDEED" (https://it.indeed.com/), scrivi il tuo annuncio di lavoro come indicato precedentemente e inizia ad archiviare curriculum anche se, in questo momento, non ne hai bisogno.

Chiudiamo con la retribuzione, che in genere è sempre la più bassa possibile e, generalmente, offerta "mezzo e mezzo"…e ci siamo capiti.
Purtroppo non ci sono i margini per far meglio, i clienti ti pagano poco, d'altronde sei una ditta indifferenziata e non specializzata che, paragonata con le decine presenti in zona, riesce a ottenere contratti sola facendo leva sul prezzo "giusto" (per chi?) o, addirittura, su quello basso.

Quale esemplare raro della razza umana si porrebbe un dubbio se dovesse fare una scelta tra queste due opzioni?
1) Prendere 700 euro di reddito di cittadinanza, abitando con i genitori che ti danno la casa e attendere che cada dal cielo l'opportunità della vita.
2) Prendere 60 euro al giorno per spaccarsi la schiena ogni giorno in mezzo alla polvere o addirittura arrampicandosi con motoseghe e attrezzi pericolosi, correndo il rischio di farsi male.

Anche in questo caso la domanda è retorica.
I dipendenti si trovano se la tua azienda ha appeal (storia, mission, immagine), se li paghi bene e se gli fai capire che ci sono possibilità di crescita a livello di conoscenze, di posizione e di retribuzione.
Pensa a uno stipendio fisso interessante con la possibilità di premi al raggiungimento di risultati prestabiliti.

Questo è possibile solo se la tua azienda si basa su un modello di business profittevole, basato sull'organizzazione, sulla conoscenza dei suoi numeri e quindi dei margini e, di conseguenza, sulle possibilità d'investimento anche in marketing, risorse umane e ricerca e sviluppo.
Questo è possibile se smetti di essere il giardiniere che dalla mattina alla sera zappa senza ricavarsi del tempo per studiare, applicare quanto di nuovo appreso e in grado di fermarsi a riflettere sulla migliore strategia da adottare.
Questo è possibile se ti elevi da scopafoglie a imprenditore del verde perché, quel giorno all'Agenzia delle Entrate quando hai aperto la partita iva, senza esserne cosciente, è quanto hai scelto di fare nella vita.

www.agricoach.it

Tanti input e l'analisi di grandi questioni in un momento ancora una volta capace di partorire tante idee, più la conferma del presidente Donetti. I centri di giardinaggio sempre più al centro della scena

CONVEGNO AICG, UN SUCCESSONE

Un successo, il decimo convegno AICG di Riva del Garda. Pieno di spunti, oltre alla nomina del nuovo consiglio direttivo dell'associazione in carica fino al 2025. Poco più di 230 i partecipanti tra garden, aziende sostenitrici, giornalisti di settore, consulenti e studenti dell'ITS di Minoprio. Durante la riunione di consiglio sono state distribuite le cariche. Il direttivo è composto da Stefano Donetti (presidente), Nadia Cavinato e Davide Michelini (vicepresidenti), Mara Maschi e Emanuele Dichio (segretari) più i consiglieri Giacomo Brusa, Silvano Girelli, Emanuele Morselli, Andrea Orlandelli, Paolo Roagna e Andrea Zannoni. Gli invitati permanenti ai consigli direttivi sono Piero Arici, Valentina Ceriani, Bartolomeo Dichio, Jean Marc Orecchioni, Enrica Raganato. «C'è stato un forte scambio di idee», commenta Stefano Donetti, riconfermato presidente di AICG, «più tanta voglia di mettersi in gioco per portare innovazione nelle proprie aziende con la consapevolezza del ruolo centrale che i centri di giardinaggio hanno assunto nei confronti del pubblico». Il titolo del convegno, «I centri di giardinaggio: terra fertile per il nostro futuro», ha fornito innumerevoli input. «Non basta», ha evidenziato Giorgio Vacchiano, ricercatore in gestione e pianificazione forestale, «pensare di tappezzare di alberi il pianeta per risolvere i problemi, bisogna prima ridurre le emissioni di carbonio e poi piantare gli alberi. Bisogna quindi far crescere la consapevolezza nelle persone: gli alberi vanno piantati con criterio e vanno seguiti nella loro crescita e i centri di giardinaggio hanno delle responsabilità importanti, devono saper consigliare e spiegare ai clienti che vogliono acquistare alberi che non basta la spinta emotiva e neppure il fattore estetico, le piante sono esseri viventi, crescono e mutano».

Dalla stalla allo Strato Charged.

(Prima officina)

Ebbe tutto inizio nel lontano 1992, in una cascina di 350 mq nelle campagne Cremonesi, dove gli attuali proprietari di Active, Ing. Griffini Alberto e sig. Buoli Giorgio, progettano e costruiscono motori a scopo ben diverso dal giardinaggio. Stiamo infatti parlando di motori a 2tempi per Go-Kart e più precisamente di due modelli differenti, uno da 125cc/40Hp e l'altro da 500cc/80Hp. Parallelamente a questa produzione, i due soci affiancano una linea di componenti speciali per motori da competizione. Ma la passione motoristica e le eccellenti capacità tecniche di entrambi, determinano un cambio di rotta dell'azienda che, si affaccia nel mondo del giardinaggio con la produzione di una piccola linea di biotrituratori.

(Consegna della prima macchina CNC in officina)

La vera svolta arriva qualche anno dopo; durante un autunno grigio e piovoso, Buoli e Griffini e decidono insieme di lanciarsi in una sfida al quanto ambiziosa, rasente l'impossibile. Nasce infatti l'idea di progettare e costruire motori a 2tempi per decespugliatori, con potenza e durata uniche per la tipologia di prodotto. Nonostante la grossa competitività del settore, la potenza produttiva e finanziaria dei colossi che ne fanno parte e la difficoltà tecnica nel realizzare un motore di piccola cilindrata con alte prestazioni, il 10 Gennaio 1994 esce il primo disegno tecnico del motore da 52cc e a fine Giugno dello stesso anno, il primo decespugliatore ACTIVE è perfettamente funzionante.

(Prime lavorazioni in serie)

(Sede attuale)

Le pregiate caratteristiche tecniche e le elevate prestazioni dello stesso, motivano i due giovani soci ad investire sulle prime macchine utensili, per poter ampliare la gamma dei motori e dei relativi decespugliatori. Le capacità professionali di Buoli e Griffini emergono velocementee trascinati emotivamente dalle prime importanti vendite, decidono di costruire nel 1996 il primo stabilimento di 1240 mq per ACTIVE, nella zona industriale di San Giovanni in Croce (CR), dove risiede tutt'ora; nello stesso anno presentano anche il primo decespugliatore a zaino, che diventerà uno dei simboli dell'azienda, come la testina "batti e vai" brevettata con cui viene fornito di serie. L'identità professionale, qualitativa, duratura e soprattutto innovativa dell'azienda, passa anche attraverso la produzione dei minitransporter, presentati per la prima volta nel 2002, fino ad arrivare ad oggi con la gamma completa di POWERTRACK a cambio meccanico e con innumerevoli allestimenti.

ANNI

(Centri di lavoro attuali)

La crescita di ACTIVE continua negli anni, con l'introduzione prima di motoseghe e di attrezzi multifunzione EVOLUTION, poi nel 2008 con la produzione dei rasaerba (con scocche in acciaio e in alluminio). Questa rapida espansione dell'azienda, è favorita sia dalla forte capacità di progettazione, ma anche dall'abilità e dalla maestria nella costruzione interna degli stampi che, favoriscono la specializzazione nella costruzione di macchine sofisticate per l'agricoltura, come le trivelle o gli scuotiolive a gancio; tutti prodotti che attribuiscono ad ACTIVE la fama mondiale di eccellenza Italiana. Una nomea importante ottenuta in questi lunghi anni, grazie alla produzione di prodotti unici e professionali e al continuo sviluppo di macchine innovative, come la nuova gamma di decespugliatori con motore a carica stratificata, ma soprattutto per l'attaccamento che da sempre Buoli e Griffini dimostrano per la nazione. Ricerca, sviluppo, progettazione e costruzione in Italia, caratteristiche rare da trovare attualmente sul mercato. ACTIVE è da sempre differente, è una fonte inesauribile di idee, progetti e obiettivi, è un'azienda di persone con grandi competenze e valori. ACTIVE è rispetto e orgoglio per quello fatto fino ad ora, per quello che sta facendo e per quello che farà sempre ed esclusivamente in Italia. In trent'anni infatti, Buoli e Griffini supportati sempre da validi collaboratori, non hanno mai smesso di credere nel MADE IN ITALY, hanno superato momenti difficil e crisi mondiali, hanno combattuto l'avvento dei prodotti di importazione cinese convinti che, la qualità e l'italianità non si possono contrastare in alcun modo. Ed ora voltandoci indietro, immaginandoci quel lontano 1992 in cui erano soli all'interno della loro officina di 350mq, non possiamo che dargli ragione, vedendoli entrare ogni mattina nell'attuale sede di ACTIVE di circa 10.000 mq e con 70 collaboratori a tempo indeterminato. **A nome di tutto lo staff ACTIVE, teniamo a ringraziare in modo caloroso tutti i clienti e i collaboratori che in questi trent'anni hanno lavorato e lavorano tutt'ora al nostro fianco. GRAZIE!**

Kramp oltre il miliardo di euro di fatturato

Massei: «Anche per l'Italia servizi d'alto livello»

Kramp ha superato per la prima volta nel 2021 il miliardo di euro di fatturato, un grande risultato coinciso coi 70 anni di attività. «Guardare al futuro è stato il tema dominante nel 2021 per la nostra organizzazione», afferma l'amministratore delegato Eddie Perdok, «questo si riflette nei numerosi traguardi raggiunti: la celebrazione del nostro settantesimo anniversario, l'inaugurazione di nuovi magazzini e uffici in Europa, tra cui Italia e Spagna, ed il superamento del miliardo di euro di fatturato». Il bilancio annuale 2021 di Kramp riporta un fatturato in crescita dell'8,1% (1,030 miliardi) ed un utile netto pari a 80 milioni di euro. «Il raggiungimento del miliardo di euro di fatturato», prosegue Perdok, «è significativo non tanto per la cifra in sé ma in quanto rappresentativo dell'importanza del ruolo di Kramp quale partner essenziale nel nostro settore. Desidero ringraziare tutti i nostri dipendenti, clienti, fornitori e collaboratori per il loro impegno e il loro contributo al successo del 2021». Il settantesimo anniversario di Kramp è coinciso col decimo di Kramp Italia. L'inaugurazione di magazzino ed uffici appositamente costruiti per servire i clienti italiani è stato un motivo in più per festeggiare. «Grazie a questo investimento», evidenzia Rafael Massei, amministratore delegato di Kramp Italia, «siamo in grado di elevare il nostro servizio e le nostre prestazioni verso i clienti italiani, così come il nostro assortimento e siamo certi che riusciremo a sfruttare al meglio il nostro potenziale anche sul nostro territorio. La struttura è stata ufficialmente inaugurata a settembre a Reggio Emilia e già da quest'anno puntiamo a spedire tutti gli ordini direttamente dalla nuova sede, consentendo ai clienti di ordinare fino alle ore 17 e ricevere la merce il giorno successivo». Il 2021 si è concluso per Kramp Italia con una crescita di fatturato del 25,5% (26,4 milioni) rispetto all'anno precedente.

EIMA 2022, più forte l'alleanza Italia-Serbia

Malavolti: «Tanto interesse anche per Bologna»

L'agricoltura serba ha grandi possibilità di sviluppo ma deve puntare sulla meccanizzazione e sulle nuove tecnologie. «Le condizioni climatiche e la qualità dei terreni sono favorevoli in Serbia», è stato sottolineato nel corso della conferenza stampa organizzata dall'Agenzia ICE e da FederUnacoma, tenutasi nell'ambito della fiera di Novi Sad, «e consentono una varietà di produzioni che vanno dai seminativi agli ortofrutticoli, fino agli allevamenti e alla forestazione». Per mettere a frutto il potenziale del Paese è però necessario un parco macchine di nuova generazione, in grado di operare anche con il supporto di sistemi informatici e satellitari avanzati che migliorino le rese e riducano l'impatto ambientale dell'attività agricola. Su questi aspetti si è soffermato Alessandro Malavolti, presidente di FederUnacoma, l'associazione che rappresenta le industrie italiane e che organizza la grande esposizione mondiale della meccanica agricola EIMA, che si svolgerà a Bologna dal 9 al 13 novembre prossimo. «La fiera di Novi Sad», ha detto Malavolti, «dedica molta attenzione alla meccanizzazione e ai sistemi innovativi per l'agricoltura e ospita importanti case costruttrici italiane interessate a collaborare con il Paese balcanico. Allo stesso tempo cresce l'interesse per la rassegna bolognese da parte degli operatori serbi, presenti nelle ultime edizioni con delegazioni consistenti».

Zanetti Racing Team, Lagonigro sempre più in alto

E adesso la prova sul grande trampolino di lancio del CIV

Dopo la vittoria nella classe Supersport del trofeo Pirelli Cup 2021, Vincenzo Lagonigro è approdato al CIV 2022. Una scelta fisiologica, sulla base dello sviluppo della Ducati Panigale 955 V2 con cui la compagine gravinese del Zanetti Racing Team si è presentata al maggior campionato nazionale in virtù di un progetto ambizioso. A quest'ultimo sono infatti legati alcuni aspetti di non poco conto, come il supporto di tecnici Ducati che condividendo dati con l'azienda di Borgo Panigale, con soluzioni di primissimo livello, alzando il tasso tecnico di un mezzo già parecchio performante. Il comparto sospensioni è affidato direttamente a Matris, l'azienda veneta leader nel settore che sviluppa pezzi e novità, offrendo assistenza e i migliori materiali che escono dal suo centro ricerche. Con questi requisiti e una buona dose d'esperienza, il panorama del CIV rappresenta il massimo a cui si possa ambire in Italia. Il campionato che funge da trampolino per i piloti che accedono al Motomondiale, alla Superbike. Quello che lancia i campioni di domani. L'ingresso della nuova categoria, denominata 600-SS&SS NG, ha già portato nuovo interesse sul CIV e come nelle maggiori rivoluzioni, ogni novità è stata colta con entusiasmo da tutto l'indotto. Sei round, quattro piste fra Misano, Vallelunga, Mugello e Imola, oltre cento iscritti, dieci costruttori. Più oltre ottanta ore di trasmissioni sui canali dedicati. E Lagonigro sempre più protagonista.

SABART® our power, your passion | www.sabart.it

Eima, iniziato il conto alla rovescia. Si parte il 9 novembre

In scaletta prove dimostrative anche per le macchine garden

Non solo agricoltura, ci sarà ancora una volta tanto giardinaggio alla prossima Eima in programma a Bologna dal 9 al 13 novembre prossimo. La sezione Green offrirà infatti un'ampia gamma di tecnologie per le manutenzioni verdi, rivolta alle imprese agricole multifunzionali che svolgono anche attività di gardening, alle amministrazioni municipali, ai progettisti del verde e al vasto pubblico degli hobbisti che curano giardini e piccoli poderi. L'edizione 2022 di Eima Green è stata presentata a Foggia da Simona Rapastella, direttore generale di FederUnacoma, l'associazione dei costruttori di macchine agricole che è organizzatrice diretta della rassegna bolognese, nel corso di una conferenza stampa tenutasi ai Vivai Ricciotti nel contesto delle prove dimostrative di "Demo Green". «Con l'edizione dell'autunno prossimo», ha ricordato Rapastella, «l'Eima torna nella sua collocazione naturale, a novembre degli anni pari, dopo i cambiamenti di data resi necessari dall'emergenza sanitaria. E si annuncia molto ricca. Ad oggi sono oltre 1.200 le industrie costruttrici, delle quali oltre trecento estere, che hanno confermato la partecipazione, con una richiesta di superficie espositiva che ha già superato i 110mila metri quadrati netti». Ma non solo. Un'ulteriore novità di questa edizione riguarda proprio il settore del verde, e consiste nelle prove dimostrative di mezzi specifici per il gardening che verranno organizzate all'interno del quartiere fieristico bolognese, e che si affiancano alle tradizionali prove dei mezzi per le filiere bioenergetiche e allo show dei trattori finalisti del concorso Tractor of the Year, che ha visto il suo esordio nell'edizione dell'ottobre 2021 e che viene confermato quest'anno nell'arena allestita con un'ampia tribuna e con una scenografia di verde naturale.

I primi 25 anni di Pellenc Italia arricchiti col pieno di novità

Dalle forbici C35 & C45 a Power 48, Helion 3 e Cultivion Alpha

Il lancio dei nuovi prodotti 2022 e la festa per i 25 anni di attività dell'azienda. Due giorni, la convention nazionale di Pellenc, coi rivenditori autorizzati di tutta Italia che hanno avuto la possibilità di conoscere e testare tutte le ultime novità. Momento clou dell'evento è stata senza dubbio la presentazione delle nuove forbici professionali C35 & C45 che hanno colpito per la loro potenza e affidabilità assicurata dagli oltre tre anni di test in campo. Le nuove forbici inoltre sono dotate dell'innovativo sistema antitaglio Active Security, brevettato da Pellenc. Presentato alla rete vendita Pellenc anche il nuovo agevolatore di raccolta delle olive Power 48, disponibile sia con testa "Solo" che con testa "Duo". Anche in questo caso sono numerosissime le novità rispetto alla precedente versione, dal nuovo sistema di raccolta ad un'ergonomia migliorata fino alle vibrazioni ridotte al minimo con l'utilizzo della testa "Duo". Per il settore Green, Pellenc ha alzato il sipario sul nuovo tagliasiepi Helion 3, evoluzione del predecessore Helion 2 ma con nuovo sistema di sicurezza, nuovo connettore a sgancio rapido oltre ad una generale struttura rinforzata della macchina. Si amplia anche la gamma di attrezzature con batteria imbarcata Alpha con l'arrivo del sarchiatore Cultivion Alpha. Il nuovo arrivato Pellenc riduce le vibrazioni e permette il massimo della libertà di movimento. Due giorni in cui non è mancato il tempo dei festeggiamenti per i 25 anni di Pellenc Italia dove si è ricordato chi era presente nel 1997, anno di fondazione della filiale italiana, e ringraziato chi ogni anno contribuisce con serietà, professionalità e impegno a portare avanti con entusiasmo la filosofia del brand precursore del mercato delle attrezzature a batteria.

Brico io più ligure,
nuova apertura a La Spezia

Nuovo Brico io a La Spezia, punto vendita in affiliazione con la società Iozzelli Group s.r.l. Nata nel 1974 come ditta individuale, negli anni l'azienda si è trasformata ed ampliata sino a diventare una moderna rivendita di materiale edile che conta ad oggi tredici punti vendita. Il negozio è facilmente raggiungibile, posizionato lungo via del Cappelletto che costeggia la ferrovia e vicino all'Ospedale Civile Sant'Andrea. Dispone di un ampio parcheggio a disposizione della clientela. All'interno oltre 20.000 articoli nei reparti tradizionali e tecnici del "fai da te", uno spazio riservato al promozionale all'ingresso e lungo il corridoio che percorre il negozio. Le adiacenze merceologiche sono pensate per accompagnare il cliente attraverso una sequenza di prodotti coerenti che facilitano l'identificazione delle risposte ai suoi bisogni. Fra i reparti ferramenta, utensileria elettrica e manuale, scaffali, sistemazione bagno e accessori, idraulica, vernici e colle, legno, elettricità, illuminazione e giardinaggio con ampia area esterna dedicata all'esposizione dei mobili da giardino.

Dodici macchine in più, Arzaga
Golf fa il pieno da John Deere

Arzaga Golf di Calvagese della Riviera, in provincia di Brescia, ha deciso di consolidare ulteriormente le relazioni con John Deere, affidandosi alle sue macchine per la manutenzione dei suoi percorsi con l'aggiunta di quattro quintuple da Fairway 7500E-Cut Hybrid, due Triple da Green & Tee 2750E-Cut Hybrid, una quintupla da Rough 9009A con motore Stage V ad emissioni ridotte, un trattore compatto 4066R sempre con motore Stage V, un veicolo utilitario Gator TE Full – Elettric, un veicolo polifunzionale ProGator 2030A con motore Stage V e due veicoli utilitari Gator serie XUV con motore Stage V. A partire dalla fine del 2019 Arzaga Golf ha intrapreso un ambizioso programma di rinnovamento del proprio parco macchine dedicato alla manutenzione dei due percorsi del club, un 18 buche e un 9 buche disegnati da due leggende del golf mondiale come Jack Nicklaus II e Gary Player, entrambi stabilmente inseriti nella top 20 dei circuiti di gara nazionali. Ed è proprio nella prima fase del programma che ha avuto origine la partnership con John Deere. Decisamente green. E non solo per il colore delle macchine.

Osservatorio Loyalty di Stocard, il verde piace sempre di più
Santoro: «Il giardinaggio al centro dei bisogni degli italiani»

L'Osservatorio Loyalty di Stocard, l'applicazione del gruppo Klarna che consente di virtualizzare le carte fedeltà nel proprio smartphone e conta in Italia ormai undici milioni di utenti, ha rilevato che il settore Home & Garden è sempre più apprezzato dagli italiani. Dall'analisi emerge che nel 2021 il 33,7% degli utenti Stocard ha dematerializzato nella app almeno una carta fedeltà dedicata a un brand di Furniture, mentre il 16,4% degli utenti almeno una relativa al Brico. Segue il Gardening con il 2,1% degli utenti. Per quanto riguarda il totale degli acquisti effettuati con carta fedeltà nel settore dell'Home & Garden nel 2021, Stocard ha rilevato che al primo posto si piazza nuovamente l'Arredamento con il 55% degli acquisti, seguito dal Brico (39,3%) e dal Gardening (5,6%). «Da sempre, dichiara Valeria Santoro, Country Manager Italia di Stocard by Klarna, «gli italiani hanno a cuore la propria casa e gli hobby ad essa legati, come appunto il bricolage e il giardinaggio. Un trend che negli ultimi anni ha subito un incremento, complici anche i mesi di lockdown, che hanno riportato al centro dei bisogni degli italiani la dimensione domestica anche in chiave sempre più tecnologica, e alcuni incentivi governativi come il bonus mobili. Gli italiani hanno rivalutato la percezione dell'ambiente domestico, con conseguente incremento degli acquisti per tutto il comparto».

Primo trimestre, Emak tocca i 190,2 milioni di ricavi consolidati

Utile operativo ai livelli del 2021, sale l'utile netto

Il consiglio di amministrazione di Emak ha approvato i risultati consolidati del primo trimestre 2022. Il Gruppo ha realizzato nel primo trimestre ricavi consolidati pari a € 190,2 milioni, rispetto a € 162,9 milioni del pari periodo dell'esercizio precedente, in crescita del 16,8%. L'incremento deriva dalla crescita organica per il 14,5%, dall'effetto dei cambi di traduzione per l'1,6% e dalla variazione dell'area di consolidamento per lo 0,7%. L'EBITDA adjusted è stato pari a € 27,3 milioni (14,4% dei ricavi) rispetto a € 26,4 milioni del pari periodo 2021 (16,2% dei ricavi). Il dato del trimestre ha beneficiato dell'incremento dei volumi di vendita e della variazione dell'area di consolidamento mentre è stato penalizzato dall'aumento dei costi delle materie prime, dei costi energetici, dei trasporti e degli altri costi operativi funzionali allo sviluppo del business, parzialmente compensati dall'aumento dei prezzi di listino. Il costo del personale è in aumento principalmente per effetto del maggior impiego di forza lavoro per far fronte ai maggiori volumi di produzione e della variazione del perimetro di consolidamento. L'utile operativo è stato pari a € 21,1 milioni, contro € 21,2 milioni del pari periodo dell'anno scorso. L'utile netto del primo trimestre 2022 è pari a € 16,9 milioni, contro € 15,3 milioni del pari periodo 2021. Il risultato ha beneficiato della gestione valutaria positiva, principalmente per effetto della rivalutazione del Reais brasiliano che ha comportato un effetto positivo sulla valutazione di alcune poste a debito, e degli utili non realizzati da valutazione dei derivati di copertura rischio tasso.

Stihl da record, nel 2021 ricavi per oltre cinque miliardi

Traub: «La nostra squadra ha reso possibile l'impossibile»

Nell'esercizio 2021 il Gruppo Stihl ha generato ricavi record per 5,06 miliardi di euro, con un incremento su base annua del 10,4%. Se si escludono gli effetti valutari, l'incremento dei ricavi è pari al 12,3%. Il Gruppo, con sede centrale a Waiblingen, Germania, ha generato all'estero il 90% dei ricavi delle vendite. «Nel 2021», ha affermato Michael Traub, presidente del consiglio direttivo di Stihl, «abbiamo superato le nostre stesse aspettative. Non solo abbiamo raggiunto un nuovo record in termini di vendite e produzione, ma abbiamo anche superato la soglia dei 5 miliardi di euro di ricavi per la prima volta nei 96 anni di storia dell'azienda, nonostante la presenza di circostanze estremamente difficili». Anche se l'interruzione globale delle filiere e le gravi scarsità di materiali, capacità e personale hanno influito fortemente sull'offerta, Stihl è stata comunque in grado di produrre a pieno ritmo grazie a una pianificazione proattiva che le ha consentito di continuare a fornire prodotti Stihl ai propri clienti nel miglior modo possibile. «I nuovi record ottenuti nel 2021 in termini di ricavi, vendite e produzione», ha aggiunto Traub, «testimoniano l'eccellente performance dell'intero team Stihl e il grande impegno e la flessibilità dimostrati dalla nostra forza lavoro. Ha reso possibile l'impossibile». Anche l'organico del Gruppo ha raggiunto livelli record. Al 31 dicembre 2021, Stihl aveva 20.094 dipendenti in tutto il mondo, in crescita del 10,4% . La tendenza a orientarsi verso gli attrezzi a batteria è proseguita lo scorso anno, soprattutto nel segmento dei beni di consumo nei Paesi occidentali industrializzati. È lievitata anche la domanda di attrezzi a batteria ad elevate prestazioni tra gli utenti professionali. Pure la domanda di prodotti Stihl a benzina è rimasta alta. «Questi dati», ha evidenziato Traub, «dimostrano chiaramente come i nostri clienti continuino a ritenere rilevanti e fondamentali entrambi i segmenti. Continueremo a investire nel segmento a batteria, più orientato al futuro, senza sacrificare quello degli attrezzi a benzina».

Anche FD2200 4WD applaude Vasco
L'ultimo tocco alla Music Arena è di Grillo

C'è anche la firma di Grillo nel dietro le quinte del concerto di Vasco Rossi alla Music Arena di Trento. A sistemare il prato prima della serata ci ha pensato Grillo FD2200 4WD permanenti, con piatto di taglio frontale, contenitore per la raccolta dell'erba a scarico rialzato e un raggio di sterzata di soli 62 cm, macchina maneggevole e stabile in pendenza. Il motore è di ultima generazione, potente e affidabile, è a basse emissioni inquinanti e risponde alle norme internazionali Stage 5. Apprezzata dal manutentore del verde più esigente, col suo taglio di qualità e il piatto con raccolta abbinato ad una potente turbina di carico idraulica, il cesto-erba per la raccolta da 1200 L di capienza e il disinnesto delle lame è automatico a cesto pieno. Quel che ci voleva per preparare il prato dall'assalto dei 120mila spettatori dell'ennesima grande esibizione di Vasco.

Stevanella nuovo country **manager Italia di ManoMano**

ManoMano, l'e-commerce leader europeo del fai da te, giardinaggio e arredo casa, annuncia la nomina di Marco Sacco Stevanella come country manager Italia. Un importante ingresso che sottolinea quanto il mercato italiano sia strategico per l'azienda. La mission di Stevanella sarà quella di contribuire allo sviluppo strategico e alla crescita di ManoMano attraverso un'esperienza d'acquisto che tenga in considerazione le specificità del mercato italiano e dei trend che si stanno sviluppando. Il tutto per posizionare ManoMano come punto di riferimento per i consumatori italiani. Stevanella ha conseguito un Master in management alla Business School ESCP di Parigi. Prima di raggiungere ManoMano ha lavorato in Zalando per tre anni ricoprendo il ruolo di lead commercial planning & trading per il mercato europeo. «Sono molto orgoglioso», ha commentato Stevanella, «di unirmi all'avventura di ManoMano e di poter contribuire alle nuove tappe della sua crescita in Italia promuovendo la cultura del fai da te. In ManoMano si respira un ambiente giovane, internazionale, stimolante e in continuo cambiamento e questo ci consentirà di costruire insieme una success story per il mercato italiano e per tutti gli stakeholders».

Sfalci dalla cura del verde, la Lombardia indica la strada

Nota ufficiale di Regione Lombardia su "sfalci e ramaglie" derivanti dalla cura del verde pubblico e privato. Un importante risultato per il settore del verde e anche per l'ambiente. Confermate le interpretazioni sulle quali Assofloro e Coldiretti lavorano da tempo: il materiale di risulta derivante dalle attività di cura del verde, pubblico e privato, non deve necessariamente essere considerato un rifiuto e può essere valorizzato attraverso pratiche agricole o altre filiere. Regione Lombardia, con una nota inviata ad Assofloro e a tutti gli enti provinciali, ha dato un chiarimento ufficiale sulla possibilità di riutilizzo, in ambito agricolo e a fini energetici, dei residui vegetali derivanti dall'attività di cura del verde. «Si tratta di un tema sul quale Regione», afferma Raffaele Cattaneo, assessore regionale all'ambiente e clima, «vuole ci sia piena chiarezza, affinché tutti possano operare nel pieno rispetto dell'ambiente. Contribuirà infatti alla riduzione dei rifiuti derivanti dagli sfalci e al recupero corretto di materia organica. Ringrazio le associazioni di categoria per il lavoro congiunto con la Regione. È fondamentale per i florovivaisti e i manutentori del verde avere un documento che chiarisca le modalità per chiudere una vera economia circolare nel pieno rispetto della norma a sostegno anche di quanto richiamato nei CAM del verde pubblico».

Giardini di Castel Trauttmansdorff, Merano ferma il tempo

«Regalati del tempo, il giardino come luogo di benessere» è il tema della stagione 2022 dei Giardini di Castel Trauttmansdorff di Merano. Le potenzialità benefiche e rigeneranti del giardino, grazie al verde e ai fiori, sono corroborate da percorsi dedicati, attività e spunti di riflessione disseminati in tutto l'areale. L'obiettivo è quello di ricaricarsi di energia positiva e soprattutto di dedicarsi del tempo, seguendo i consigli e le pratiche che accompagnano ogni installazione. Ogni stazione è contrassegnata dalla presenza di lana color viola. È stato scelto questo elemento come caratterizzante dell'intero percorso, dato che la lana vanta una lunga tradizione in Alto Adige e dato che è una materia che proviene dalla natura. Nel Giardino Giapponese pietre ricoperte di una fascia di lana che invitano in visitatori ad avvicinarsi al ruscello e a sperimentare nuove sensazioni attraversandolo a piedi nudi. Il giardino accoglie gli ospiti e regala loro anche opportunità di relax e riflessione.

Biostimolanti e biopesticidi, nasce l'innovativo impianto Clever

Un impianto dedicato alla produzione di biostimolanti e biopesticidi di nuova generazione opportunamente formulati realizzati per la difesa delle piante e delle derrate alimentari. È questa la novità nel settore agroalimentare realizzato da Clever Bioscience, la società che sviluppa prodotti innovativi da inserire in un mercato trasversale che abbraccia in particolare l'agroindustriale. L'impianto realizzato da Clever Bioscience, che da anni offre le proprie conoscenze nello sviluppo di prodotti innovativi totalmente green nell'ottica di ridurre l'impatto chimico nella difesa delle colture, attraverso l'applicazione delle biotecnologie fornirà un contributo essenziale alla sicurezza, genuinità e qualità delle produzioni agroalimentari in ottica Green deal e Farm to Fork. «La nostra azienda», spiega Giorgio Freschi, amministratore delegato di Clever Bioscience, «ha già inserito nel mercato europeo prodotti bioattivi da impiegare in ambito agro per il bio-controllo e come biostimolanti e fertilizzanti.

Eccellenze Wiper, c'è solo l'imbarazzo della scelta

I-100R, Q350 SR e Serie Q assi del mercato

Due i modelli di robot rasaerba che quest'anno hanno primeggiato nelle vendite di Wiper. A partire da I-100R, versione dotata di sensori radar che identificano gli ostacoli. Plus che permette di effettuare un'installazione senza la necessità di installare il filo perimetrale. Questa caratteristica consente una notevolissima facilità di impiego. Grazie all'evoluzione dell'intelligenza artificiale il robot è in grado di apprendere ed aggiornare i percorsi. L'utente ha sempre la possibilità di intervenire: istruendo, fornendo informazioni supplementari o correzioni. Adatto all'impiego su superfici fino a 1000 mq, supera con facilità pendenze fino al 45%. Certificato IPX5, dotato di sensori per l'interruzione della sessione di lavoro in caso di pioggia.

Q350 SR è invece la macchina studiata soprattutto per i giardini in pendenza. Grazie alle 4 ruote motrici autosterzanti e al baricentro ribassato il robot può affrontare salite estremamente ripide fino al 75% di pendenza e, lungo il perimetro, fino al 65%.

La Serie Q è equipaggiata da speciali sensori radar che permettono al robot di imparare dove sono gli ostacoli senza il bisogno di doverli perimetrare. Alberi, aiuole, sedie e qualsiasi altro oggetto nel prato verranno rilevati dal radar per prevenirne l'impatto. Si impiega su superfici fino a 3500 mq, può gestire fino ad 8 aree distinte. Certificato IPX5, è dotato di sensori pioggia.

Per WIPER il 2022 è già un anno con performance senza precedenti sia nelle vendite che per la diffusione sul territorio nazionale ed europeo. All'insegna del vero Made in Italy.

Attesa-Flormart, ci siamo quasi
Padova pronta ad alzare il volume

Flormart è l'evento fieristico cardine del mondo florovivaistico, di nuovo posizionato nella fascia storica di settembre. Dal 21 al 23, alla Fiera di Padova. Flormart 2.0 è la fiera di affari fra chi produce le piante, i materiali, gli arredi, i mezzi di produzione e gli utilizzatori, vivaisti, grandi centri di giardinaggio, costruttori del verde, enti pubblici, gruppi immobiliari italiani ed Europei. Flormart è la Fiera di tutta la filiera professionale di qualità, sostenibile e circolare. A Flormart si danno appuntamento le più importanti realtà del settore florovivaistico nazionale ed internazionale per far conoscere tutto il meglio di quello che propone oggi il mondo del verde. Flormart significa inoltre un impegno che dura 365 giorni all'anno e che propone eventi innovativi per sostenere lo sviluppo e la competitività del florovivaismo italiano e per orientare il comparto verso i valori della biodiversità. Oltre 70 edizioni di Flormart confermano l'importanza ormai consolidata di tale manifestazione. Il momento è arrivato.

Cifo, arma vincente
anche nei vigneti

L'arma vincente dei biostimolanti per contrastare gli effetti del cambiamento climatico e garantire risultati di alta qualità nel vigneto è stata oggetto dell'intervento di Massimo Andreotti, sales support Cifo, nell'ambito del Vinitaly di Verona. «Grazie alla nostra specializzazione in prodotti per la nutrizione vegetale e biostimolanti, siamo in grado di supportare le aziende vitivinicole con un approccio completo, confrontandoci non solo con chi avvia il lavoro nei campi, ma anche con chi lo porta a termine in cantina», spiega Andreotti, «dagli agronomi come dagli enologi raccogliamo input preziosissimi che ci consentono di studiare e presentare soluzioni mirate sulle loro esigenze e di dare un prezioso valore aggiunto, in tutte le fasi di produzione dei vini e sulla qualità finale del prodotto imbottigliato».

Conto alla rovescia a Norimberga,
il Galabau è ormai dietro l'angolo

Tempo di Galabau, di una fiera da sempre appuntamento fisso per gli operatori del verde e in particolare la pianificazione, la realizzazione e la manutenzione di spazi urbani oltre a campi sportivi, da golf e vari spazi urbani. Fra i settori-chiave naturalmente il giardinaggio, l'area della paesaggistica e tutto quel che necessita per creare spazi aperti di qualità. Elevato il livello dei visitatori fra architetti, paesaggisti, rivenditori specializzati. In più, nella rassegna tedesca, tante occasioni di confronto fra convegni e potenziali sinergie. Galabau è a Norimberga, da mercoledì 14 a sabato 17 settembre. Padiglioni aperti dalle 9 alle 18 nei primi tre giorni, fino alle 16 nell'ultimo.

Missione Gardena,
l'ambiente prima di tutto

Gardena dal 1968 si pone come parte attiva nella lotta per la salvaguardia dell'ambiente e del clima, dando un contributo concreto attraverso l'offerta di soluzioni per la cura del verde eco-friendly e un'ampia varietà di attività focalizzate sul tema della sostenibilità. Molteplici le soluzioni offerte da Gardena: prodotti per un'irrigazione intelligente mirati al risparmio idrico fra attrezzi per l'irrigazione automatica, tester di umidità del terreno, pompe da cisterna e irrigazione goccia a goccia Micro-Drip-System e contalitri, così come la vasta gamma di attrezzi a batteria da 18 V e 40 V per limitare l'inquinamento. Nel 2021 ad esempio è nato il sistema a batteria Power for All Alliance che permette l'utilizzo di un'unica batteria compatibile con dodici prodotti Gardena. Quest'anno il lancio della nuova linea di prodotti EcoLine fra set base per l'irrigazione, lancia a doccia a impulsi, irrigatore oscillante, trapiantatore, estirpatore e raschietto forbici da giardino fatti da componenti in plastica costituiti da almeno il 65% di materiale riciclato.

Ezio Orcese Lenzi

«VERDE PENSILE, MARGINI INFINITI»

Passione allo stato puro. «Al cento per cento, se non di più. A prescindere dal lavoro che faccio, a me piace lavorare. Mi piace produrre, risolvere problemi, trovare soluzioni. Fossi in un altro settore mi comporterei allo stesso modo», il manifesto di Ezio Orcese Lenzi, business diviso fra verde pensile e piscine, professionista del verde con profonda sensibilità verso l'associazionismo. Con le sue aziende Alimon e Giardini Italiani a far da pilastri, ma anche con tanto altro da fare. Anche per gli altri. «Ho studiato da perito agrario», racconta, «pensando in realtà di occuparmi di bestiame. Dopo un anno e mezzo di università mi son ritrovato in un garden. E mi sono messo a fare il giardiniere. A me piacevano gli animali, mi piaceva l'allevamento. Fin da ragazzo andavo con mio zio Luigi che faceva consulenze varie in giro per il mondo. Avevo quell'idea, in realtà quando è stato il momento di cominciare a lavorare ho compreso che la nostra zona non era vocata all'allevamento. Mi sono ritrovato nel verde ornamentale quasi per caso. Ero comunque a contatto con la Natura e con le piante. La prospettiva mi ha appassionato fin da subito. Anche se non c'è mai stata una vera e propria scintilla».

In Italia il mercato è solo agli inizi, confinato in un raggio limitato. «Le aziende del settore anziché creare il terreno giusto hanno preferito farsi concorrenza, col rischio di finire in una riduttiva guerra di prezzi. Manca la cultura specifica, ma i vantaggi sarebbero notevoli. Dal punto di vista ambientale, ma non solo. La chiave? Unire le forze, associarsi. Come ho cercato di fare io. Il modo migliore per innalzare le competenze. E crescere»

A che punto è il verde pensile in Italia?

«È in stallo, per il semplice fatto che finora è stato proposto male. Si è puntato solo a grandi lavori quando invece ci sono migliaia e migliaia di ettari di superficie che si potrebbero convertire in verde. Senza nessuna soluzione urbanistica particolare, ma semplicemente il box della signora Maria piuttosto che il terrazzo di una villetta a schiera. Ci sono veramente un sacco di possibilità. La questione è che il verde pensile è stato gestito dalle principali aziende come qualcosa di esclusivo, forse per paura che potesse essere poi svalutato come prodotto come è successo con tante altre soluzioni. Invece è importante che tutti i giardinieri abbiano questo bagaglio di conoscenze nella propria borsa e che possano tirarlo fuori con qualsiasi tipo di cliente. Non solo per la grande azienda con tetti di migliaia di metri quadri».

Perché quel passo non è stato ancora compiuto?

«Semplicemente perché le principali aziende del mercato si sono fatte solo concorrenza senza andare troppo oltre. Soprattutto quelle straniere, lavorando a livello globale, si muovono sui mercati dove c'è più risposta. Non investono sui mercati da creare, puntano su quelli che già funzionano. E si aspettano che qualcuno irrori il mercato per loro là dove c'era richiesta non c'è. Quel che sto cercando di fare io».

Dov'è che ha tratto le maggiori ispirazioni?

«Fondamentalmente sono partito dal basso. Dai capannoni, ad esempio. Da quelle coperture piane che ricoprono tantissimo territorio, basti pensare alle nostre zone industriali piene di amianto. Dove la copertura verde ha una doppia valenza, perché si toglie materiale inquinante e si sostituisce con un altro che ha certamente un impatto positivo. Poi in realtà mi è capitato di lavorare con tantissimi privati, con verde intensivo quindi più che estensivo anche su piccole metrature. Così come di fare interventi particolari, vedi la fornitura per il Grand Hotel Dino a Baveno, sul Lago Maggiore, con un disegno particolare fatto da uno dei più noti studi di architettura del paesaggio d'Italia. In realtà le possibilità per sfruttare questi sistemi sono tantissime anche dal punto di vista architettonico. Spesso invece, quando si vanno a fare i corsi, si ripetono più o meno sempre le stesse cose. Con le aziende tutte a dire che

questo o quel prodotto è meglio di quell'altro. Ma se queste aziende si fossero messe ad un tavolo e avessero cominciato a riconoscere che il mercato del verde pensile in Italia è zero e quindi si fossero alleate per svilupparlo forse sarebbe stato meglio».

E invece?

«Invece la politica è sempre stata quella di concentrarsi su quei pochi appalti, anche prestigiosi, dove tutti si accalcavano rischiando poi di innescare l'effetto contrario e quindi la guerra del prezzo. Nonostante tutto quel che si potrebbe fare per il verde pensile in Italia. In questo momento ci sarebbe solo da svilupparlo, collaborare, spingere le istituzioni ad approfittare di questi

sistemi e se fra venti o trent'anni, quando e se il mercato sarà saturo, allora ci si scannerà per quello che rimane. Ora però è proprio assurdo comportarsi così».

Giusto dire che il verde pensile sarà il futuro o non è detto?

«Secondo me sì. Mi spiego. Alcune amministrazioni pubbliche già lo propongono. Purtroppo anche lì ci sono delle situazioni particolari. Bologna ad esempio chiede degli spessori enormi perché certi comuni hanno capito che può mitigare l'azione violenta dei temporali, ma se gli spessori sono così grandi subentra poi un problema di tipo strutturale. Ed è chiaro che non posso realizzare delle coperture che mi supportano dei pesi pazzeschi perché vado a fare spessori di un metro o un metro e mezzo di verde pensile. Al di là di questo però i vantaggi sono tantissimi».

Particolari insidie?

«Di controindicazioni non ce ne sono. Sì, il verde pensile è il futuro. Purtroppo però manca l'educazione sia del pubblico che del privato. Noi siamo ancora in un contesto in cui adesso vengono installati migliaia di metri quadri di verde sintetico. Siamo in una fase storica in cui stiamo facendo la lotta alla plastica e mettiamo chilometri di verde sintetico anche nei giardini privati. Assurdo. La verità è che manca proprio la cultura del verde, senza capire quello che è il vero valore delle opere di verde pensile».

È possibile disegnare una geografia italiana di massima?

«Da distributori di ZinCo, abbiamo richieste un po' da tutta Italia comprese le isole ma anche da zone che sembrano depresse ma in cui c'è una certa sensibilità. Ci sono dei comparti industriali in cui il verde pensile è più richiesto, ad esempio il vitivinicolo dove ci sono molti contesti in cui questo sistema è stato applicato. Nel mio piccolo posso dire di aver operato più nel comasco che a Milano, dove comunque di verde pensile ce n'è tanto. Può sembrare strano, ma è così».

Altri parametri?

«Chiaramente si può anche parlare di fasce di popolazione, ma è più facile che chi fa una casa in legno sia più propenso ad usare sistemi di coperture verdi. Questione pure di sensibilità. A livello industriale in Italia uno dei primi esempi di verde pensile è Esselunga dove si è capito che usare il verde pensile avrebbe consentito di risparmiare spazi di manovra a terra e avere fresche le strutture. Purtroppo in queste cose spesso c'è la burocrazia che interviene in malo modo impedendo degli iter che potrebbero essere molto più semplici. Ad esempio per la conversione dei tetti. C'è tanta strada da fare, in tutti i sensi».

È anche una questione di prezzo? Magari il verde pensile può apparire soluzione per pochi…

«Non è così, un estensivo non costa di più di un lastrico solare. I vantaggi però sono molto superiori. In termini di temperatura, di microclima, livello di polveri sottili piuttosto che insonorizzazione. Se poi andiamo sulla realizzazione di verde

intensivo guadagniamo spazi usufruibili lá dove prima c'era una guaina che arrivava ad ottanta gradi. Penso alle aziende che non hanno aree verdi che potrebbero dedicare queste zone ai loro dipendenti piuttosto che a realizzare delle aree meeting. Tempo fa ho pubblicato un post su Facebook in cui ho parlato di ricerche che dimostrano che nelle zone con più verde gestito anche la microcriminalità diminuisce».

E il mercato delle piscine?

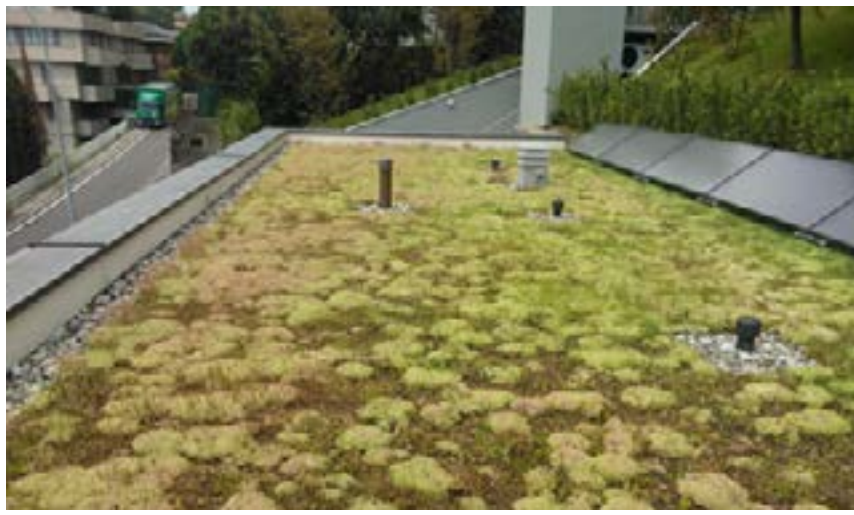
«C'è stata un'esplosione di vendite dopo il covid, alla gente che è rimasta in casa in quei mesi anche un piccolo giardino è stato sufficiente per cambiare la vita di tanti. Il fatto poi di non potersi più spostare liberamente come prima ha inciso molto. Il mercato delle piscine in Italia fino a qualche anno fa era a livelli quasi ridicoli. Adesso sta lievitando molto, purtroppo ogni volta che un mercato cresce subentra molta improvvisazione compresi molti operatori che si inseriscono senza arte né parte. Anche qui la burocrazia è impegnativa, tra richieste e permessi vari. Per l'esterno comunque l'elemento acqua risulta fondamentale. Non solo con le piscine, fra laghetti e giochi vari. Giusto per completare l'offerta. Siamo comunque indietro rispetto alla Francia, trainante in Europa, ma anche rispetto a Spagna e Germania che vengono subito dopo. In Italia chiaramente la diffusione dipende anche dalle zone climatiche e là dove ci sono maggiori disponibilità economiche».

Rimarrà questo trend?

«Dipende molto da quel che succederà all'edilizia, quindi come si procederà con i bonus. Una piscina intesa come un incremento di valore di sicuro è un investimento importante. La famiglia-media che ha già pagato il mutuo ed ha buone entrare mensili e vuole ulteriormente valorizzare il proprio immobile sicuramente farebbe un investimento azzeccato. Più facile vendere un immobile con piscina che uno senza, a parità di valore».

Il suo più grande orgoglio?

«Sarà che lavoro sempre, ma non ci ho mai davvero pensato. Sicuramente quello di crescere giorno dopo giorno, oltre naturalmente a qualche lavoro ben riuscito. Per la Ratiflora il giardino pensile per il centro sportivo di Gianluca Zambrotta, l'Eracle Sports Center a San Fermo della Battaglia vicino Como. Al di là del singolo lavoro, è stato un orgoglio pure l'aver partecipato alla fondazione di AIPV anche se non ho potuto dedicarvi tanto tempo. Ma io già con la prima attività, a 21 anni, avevo provato a fare l'associazione di categoria tramite gli artigiani di Varese purtroppo mai decollata perché non c'erano gli appoggi giusti a livello politico. Cinque anni prima di AIPV avevamo provato con un gruppo a costituire Giardinieri d'Italia con una pagina Facebook. Ho partecipato dal primo minuto alla fondazione di AIPV, di cui sono stato anche delegato per la Lombardia. Purtroppo gestire due srl non mi lascia il tempo che vorrei dedicare all'associazione. Vedere l'ultima assemblea regionale con sessanta iscritti e tante persone in presenza e sapere che ci sono altre delegazioni che stanno arricchendosi e altre che a breve verranno fondate mi fa davvero tanto piacere. Ho sempre creduto nella collaborazione fra le imprese. Con altri professionisti conosciuti ad AIPV abbiamo fondato anche Valore Verde, formando una rete di imprese. In più collaboro con tanti giardinieri anche al di fuori della rete. Questa è la strada giusta».



ZANETTI MOTORI

Otto nuove motopompe, con la forza del made in Italy
E l'affidabilità va a braccetto con l'efficienza

Zanetti Motori mette in campo ben otto nuovi modelli fra le motopompe benzina PB 80-420 AG e le motopompe diesel PD 40-73 CG, PD 50-86 CGV/CGEV, PD 80-86 CGEV, PD 50-86 AGV/ AGEV e PD 80-88 AGEV. Tutte protagoniste dell'estate 2022. Un'attenta ricerca sulle curve prestazionali dei motori e delle pompe ha permesso di creare accoppiamenti perfetti di motopompe sia centrifughe che autoadescanti, perfette per il mercato sia professionale che hobbistico. Affidabilità ed efficienza sono i concetti-chiave delle new entry, grazie alla dotazione di pompe performanti in ghisa e ai motori della casa madre Zanetti. Rendendole idonee anche ai lavori intensivi. Le nuove motopompe riescono a raggiungere alte prestazioni con uno straordinario rapporto peso/potenza ed un'estrema affidabilità.

IBEA

Garden Pro è professionalità
Tagli sempre impeccabili

Potentissimo ed efficientissimo, tanto nel taglio come nella raccolta. Garden Pro è il tosaerba Ibea dedicato alla clientela più esigente. Il cambio a tre marce con innesto a denti dritti, corona in acciaio microfuso temprato, assale in acciaio temprato e boccole in acciaio sinterizzato, garantisce ottimi tagli per tutte le tipologie di erba. La scocca e le ruote in alluminio, determinano la qualità eccellente di questo prodotto dotato anche di cono salva lama in acciaio, che insieme alla speciale frizione, ripara l'albero motore da eventuale colpi accidentali che lama può ricevere durante il taglio, specialmente sui suoli più angusti. Larghezza di taglio di 53 cm, altezza di taglio regolabile su 4 ruote da 3 a 8 cm. Ampio cesto di raccolta erba.

SABART

Nuovi accessori per decespugliatori, prima il comfort
La leggerezza della cinghia a spalla, il valore di Twister

Continuano a crescere le referenze a marchio Extreme Line di Forestal: Sabart presenta i nuovi accessori per decespugliatori progettati per ottimizzare le performance delle macchine e lavorare con il massimo comfort e in tutta sicurezza. La nuova cinghia da spalla universale, ideale per il decespugliatore ma utile anche per il soffiatore, è dotata di spalline imbottite, larghe e regolabili, rimovibili con bottone a pressione, per assicurare il massimo comfort d'uso durante il lavoro. Il design ergonomico consente una distribuzione uniforme su entrambe le spalle. La fibbia si presenta a sgancio rapido, con pulsante sicuro e robusto. Per i lavori di pulizia e rimozione dell'erba su cordoli e pavimenti con pavè e autobloccanti è particolarmente efficace la nuova Spazzola diserbante Twister.

HUSQVARNA

R 316TX AWD, il rider super eclettico
Grande macchina, in tutto e per tutto

Con potente motore Kawasaki V-TWIN bicilindrico, il rider R 316TX AWD di Husqvarna si rivela estremamente versatile e flessibile. La trazione integrale All Wheel Drive (AWD) assicura aderenza e trazione su aree irregolari, umide e scivolose e su pendii e regola automaticamente la trazione su tutte le ruote a seconda delle situazioni ed alle condizioni del terreno. Husqvarna 316TX AWD effettua taglio BioClip® (mulching) e con scarico posteriore, ha un piatto di taglio flottante ed è equipaggiato con un display intuitivo, due fari a LED e un volante a impugnatura morbida con pomello. Larghezza di taglio 94-112 cm, potenza netta a numero giri preimpostato 9.6 kW.

MARINA SYSTEMS

Grinder 4x4 SH PRO, la perfezione del taglio
Minor fatica, minor tempo, ottimi risultati

Grinder 4x4 SH PRO di Marina Systems garantisce un taglio perfetto ed un prato sano e verde. Il mulching professionale anche per erba alta, con la stessa frequenza di taglio di un tradizionale rasaerba a raccolta. Nessuna concimazione chimica necessaria. Fantastico anche per ridurre in polvere le foglie senza dover rastrellare. Minor fatica, minor tempo, maggior risultato. Quattro ruote motrici, regolazione centralizzata dell'altezza di taglio. Solido, robusto e inarrestabile. Trazione monovelocità 3,2 km/h. Larghezza di taglio di 52 cm, scocca in acciaio da 2 mm, consigliato per aree dalla forte pendenza.

ACTIVE

T143, TDU155 e T152 più forti di tutto
Anche delle condizioni più estreme

Le trivelle di Active si contraddistinguono per l'elevata resistenza allo sforzo sia nelle più estreme condizioni sia in tutte le posizioni di lavoro e sono ideali per eseguire lavori di perforazione per piante e vitigni, opere di illuminazione stradale, supporti per serre e palizzate. Le trivelle progettate da Active sono in grado di eseguire lavorazioni continuative e gravose. La gamma è composta da tre modelli altamente professionali. T143 di media cilindrata con sistema brevettato anti rotazione permette ad una sola persona di lavorare in sicurezza; si distingue per leggerezza e versatilità. TDU155 di grande cilindrata e manico doppio, è ideale per perforazioni in spazi angusti. T152, sempre con motore da 51.7 cc e ruota anteriore, favorisce la velocità di spostamento. Tutte fornite con dispositivo di bloccaggio del riduttore, garantiscono una semplice e veloce estrazione della punta, nel caso in cui questa rimanga incastrata nel terreno.

Il particolare contesto, specie per i ritardi nella consegna dei prodotti, rischia di spingere il rivenditore a forzare i tempi di vendita con input che spesso provocano l'effetto contrario. Meglio scegliere la cautela

«VIETATO METTERE FRETTA AL CLIENTE»

I rischi del rivenditore. Tanti, specie adesso, in un mercato senza coordinate precise come una volta. Nudo a volte lo specialista, a duellare con le sue lacune. «Un esempio? Volevo aggiornare uno dei miei attrezzi», racconta Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciale nel settore dell'automotive e non solo, «ma mi è stato riferito di un aumento del 15-20%. Per di più la somma da erogare, anche in condizioni normali, non era per niente trascurabile. E poi una cosa non piacevole mi hanno detto: "Sbrigati, perché presto potrebbe costare ancora di più". Messaggio sbagliatissimo che testimonia tutti i limiti di certi rivenditori. Se mi fai anche fretta allora sta sicuro che non compro più. Classico errore da oratorio. Non doveva certo porsi in questi termini. Mi ha ripetuto che aveva avuto già un aumento sul listino imposto dalla casa madre e se non mi fossi deciso e velocizzato probabilmente il prodotto avrebbe subito un ulteriore rincaro. Un modo di fare assolutamente controproducente che non a caso ha avuto l'effetto contrario. Io in una logica così non voglio neanche entrarci. Infatti non ho comprato, scegliendo di rimanere fermo. Così il mio decespugliatore ho preferito aggiustarlo». Specchio di un quadro lacunoso.

BASE FIACCA. Una superficialità che nasconde tanti perché. «Sbagliato anche dire "faccia in fretta a concludere l'affare". Succede anche nel mondo dell'automotive. Intanto», obietta Portioli, «chi mi dice che quello sia realmente un affare? A volte cercano di metterti spalle al muro col rischio "di avere la macchina solo fra dieci-dodici mesi". Potrebbe essere anche vero, ma la fretta è sempre stata cattiva consigliera. E soprattutto, emozionalmente parlando, è proprio l'opposto quel che dovresti creare nello status di fiducia col consumatore. La verità è anche un'altra. La verità è che non ci crede più nessuno. Non è il più il consumatore degli Anni Ottanta».

BRUTTE BARRIERE. La questione è seria. «Per carità, a casa sua ognuno fa la politica che intende. Non sono per rendere standard i modi di fare e i comportamenti. Assolutamente. Di sicuro quello però è un modo di porsi sbagliato. Soprattutto oggi. L'effetto», lo sguardo in avanti di Portioli, «è solo quello di innalzare una barriera che poi si conclude con una non vendita. Il modo migliore per perdere il cliente. Un atteggiamento del genere è sinonimo di mancata professionalità. Io poi

me lo chiedo anche. Ma perché mi ha detto così? Considerando per di più che il navigatore è anche navigato. Ho dedotto che loro hanno da fare settecentomila cose, hanno aperto sei app per usare un termine informatico. Così la velocità di essere contemporaneamente su più pezzi induce a rendere ancora più rapido il processo è liquidarti quindi in questa maniera. Se avessero un dipendente o un collaboratore in più avrebbero gestito meglio la clientela, meglio i propri carichi e ottenuto più da ogni fase di lavoro».

NON SOLO NEL VERDE. Il tasto dolente resta uno. «La verità», evidenzia Portioli, «è che non c'è adeguata formazione. A tutti i livelli. Parlo delle caldaie così come dei computer. Chi si interfaccia direttamente col cliente non è preparato come dovrebbe. Lo dico da sempre. C'è fretta di concludere ma questo tipo di condotta soprattutto oggi non funziona. Altro esempio. Sto per comprare un climatizzatore da parete, quelli bassi da pavimento. A tre concessionari tre ho chiesto, chiamando la divisione Italia del marchio. Tutti mi hanno risposto di non essere dei tecnici, dandomi il riferimento del rivenditore di zona e quindi dei referenti commerciali e di assistenza. Gli ho chiesto di non darmi quelli della mia area, perché o non lo conoscono o non l'hanno installato. Lui esprime dei dubbi al riguardo, mi dá tre numeri.
Chiamo. E sapete come è andata a finire? Tutti e tre non avevano installato l'apparecchio, anche perché sul mercato da poco, senza conoscerne in reale funzionamento. Non ho chiesto chissà che io. Ho solo chiesto se l'erogazione dell'aria si poteva decidere se farla uscire da sopra o da sotto separatamente. Uno», continua Portioli, «mi ha detto di non conoscerlo neanche, uno che sì lo conosce ma con nozioni limitate al catalogo. Tutto qui. Morale della favola, nessuno mi ha dato la risposta. Mi richiameranno, ma per ora ancora non so. Un dealer mi ha addirittura consigliato di chiamare la divisione tecnica alla sede centrale e di parlare con loro. Poi sono tutti nel turnover del 110, hanno un lavoro massacrante ed un sacco di utenze aperte che non hanno neanche il tempo di capire».

PREZZI E TREND. A maggio secondo l'Istat, c'è stato un aumento dell'indice del clima di fiducia dei consumatori (da 100 a 102,7) sia dell'indice composito del clima di fiducia delle imprese (da 108,4 a 110,9). Tutte le componenti sono in aumento. In particolare, il clima economico e quello corrente registrano gli incrementi più marcati passando, rispettivamente, da 97,3 a 103,6 e da 100,8 a 104,6. Il clima personale cresce da 100,9 a 102,4 e il clima futuro passa da 98,9 a 99,8. Con riferimento alle imprese, nell'industria l'indice di fiducia mostra una diminuzione (nella manifattura cala da 109,9 a 109,3 e nelle costruzioni scende da 160,6 a 158,7) mentre nei servizi aumenta decisamente (nei servizi di mercato l'indice aumenta da 97,2 a 103,6 e nel commercio al dettaglio cresce da 103,6 a 105,5). Quanto alle componenti degli indici di fiducia, nella manifattura peggiorano i giudizi sugli ordini mentre le attese sulla produzione sono in lieve aumento; le scorte sono giudicate in accumulo rispetto al mese scorso.

GIORNO PER GIORNO. E poi ci sono i prezzi di tutti i giorni con cui fare i conti. A partire da chi preferisce riparare che andare sul nuovo. «Aggiustare un'auto facendo una revisione completa di tutte le cose che si sono consumate o logorate si possono spendere tre, cinque, sette, otto cento euro. Ma a cambiarla ne servono molti di più. Dieci, dodici, quindici, venti. Sicuramente la parte commerciale, impulsiva della vendita all'ingrosso e al dettaglio si impallina.
E poi questo bonus 110 ha creato a mio parere un sacco di problematiche. Il prodotto non c'è più, tutto è aumentato. Chi non vuole fare il 110», conclude Portioli, «entra nel ciclone del vortice della forte richiesta assorbita dal 110 e quindi non trova la caldaia, non trova il cappotto e se lo trova lo paga il doppio. Adesso è importante che si torni prima possibile ad una situazione di mercato più reale. Se uno vuole cambiare la caldaia che prima costava ics adesso la paghi il 30-50% in più. E poi bisogna vedere se la trovi».

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																	
EINHELL ITALIA Srl **Web: www.einhell.it** **Email: info@einhell.it**																	
FREELEXO+ 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%.																	
FREELEXO	649,95	1100	700 X 500 X 300		A	DIPENDE DA BATTARIE		3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA
FREELEXO+	695,95	1100	700 X 500 X 300		A	DIPENDE DA BATTARIE		3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA

HUSQVARNA

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

AUTOMOWER® 435X AWD

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

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
105	1.390,00	600 m2	55x39x25	Si	Li-ion	65 min	35 cm/s	Random/3lame	2	17	2-5	25%	si con pin e allarme	A	6,9	PP	SI
305	1.612,00	600 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
310 MARK II	2.165,00	1000 m2	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
315 MARK II	2.421,00	1500 m2	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	38 cm/s		2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
405X	2.190,00	600 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
415X	2.921,00	1500 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
420	3.016,00	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	11,5	ASA	SI
430X	3.827,00	3200 m2	72x56x31	Si	Li-ion	145 min	46 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	6.217,00	3500 m2	93x55x29	Si	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
440	3.827,00	4000 m2	72x56x31	Si	Li-ion	290 min	47 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	12,0	ASA	SI
450X	5.003,00	4500 m2	72x56x31	Si	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
520	3.773,00	2200 m2	72x56x31	Si	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	5.450,00	5000 m2	72x56x31	Si	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	7.243,00	5000 m2	72x56x32	Si	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
535 AWD	6.343,00	3500 m2	93x55x29	Si	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI

KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO

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

Arvipo

Attrezzature professionali per potatura

PS 32

RAPIDA E POTENTE

DISPLAY DEL CONTATORE INTEGRATO

3 BATTERIE INCLUSE

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

*in base al diametro di taglio in uso

CPS CUT PREVENT SYSTEM

CUT PREVENT SYSTEM protegge da qualsiasi taglio, le forbici si fermano al contatto con la pelle del potatore. Efficace in tutte le condizioni atmosferiche.
SMART BLADE (lame intelligenti) impedisce il taglio indesiderato del filo di ferro.

YouTube www.cormaf.com - info@cormaf.com

CENTRO ASSISTENZA E RICAMBI STIHL®

DISTRIBUTORE AUTORIZZATO RICAMBI E MOTORI

RIVENDITORE ABBACCHIATORE ELETTRICO ATRAX ELECTRIC 4

MACCHINE FORESTALI GARDEN CORMAF CARRASSO

WIPER

WIPER
web: www.wipercompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

La serie F è in grado di operare con elevata efficienza su qualunque tipo di superficie gestendo 8 aree di taglio fino a 5000 mq con un'autonomia di lavoro di 7 ore consecutive. L'efficienza ed efficacia della rasatura del prato sono assicurate dalla gestione GPS del taglio. I modelli "S" sono altresì dotati di sistema "Connect" che permette di interagire completamente con il proprio robot tramite APP Wiper.

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
BLITZ XH2	1.110,20	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ XH4	1.232,20	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE	1.012,60	600 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 07	1.140,70	700 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 100S	1.488,40	1000 mq	42x29x22	SI*	2,5 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	Si
I 130S	1.695,80	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	35%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
C 80	1.262,70	800 mq	54x45x25	SI*	2,5 Ah	1h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	10,7 Kg	PP+FV	Si
C 120	1.830,00	1200 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	PP+FV	Si
C 180S	2.110,60	1800 mq	54x45x25	SI*	5 Ah	2 h 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 6,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	PP+FV	Si
J XH	2.354,60	2200 mq	60x44x31	SI*	7,5 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	55%	pin code	Automatica	13,5 Kg	PP+FV	Si
K Light	2.494,90	800 mq	63x46x30	SI*	2,9 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	Si
K Medium	2.586,40	1200 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K Premium	2.702,30	1800 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
KS Medium	3.428,20	1800 mq	63x46x30	SI*	5,8 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
KS Premium	3.544,10	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KS Extra Premium	3.885,70	3200 mq	63x46x30	SI*	8,7 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KXL S Ultra	4.446,90	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
SRH	2.135,00	2800 mq	61x43x28	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 6,5	45%	pin code	Automatica	16,1 Kg	ABS	Si
F 28	2.769,40	2600 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 35 S	3.196,40	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 AH	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	3.733,20	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2	ABS	Si

WIPER

WIPER
web: www.wipercompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

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

P 70 S	4.196,80	7000 MQ	70x49x30	SI*	15 AH	7 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,4 - 6,4	45%	Pin code+Geofence	Automatica	18,4 Kg	ABS	Si
YARD 101 S	12.889,30	10000 mq	120x97x37	SI*	30 Ah	6 h	40 m/min	GPS-assisted	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	Pin code+Geofence	Automatica	45 kg	ABS carbonio	Si
YARD 2000 S	15.243,90	20000 mq	120x97x37	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

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

AMBROGIO TWENTY ZR

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

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
GREENline - AMBROGIO L60 Elite		200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	_
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+		400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	3.000	Random-Spiral	4 WD	25	4,2 -4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	_
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe		600 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L32 Deluxe		800 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	1 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,7	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	3.370,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	3.830,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	3.000	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	12.450,00	10.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	30 Ah	6 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	14.800,00	20.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	60 Ah	11 h 00	3.000	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR (NEW)	1.390,00	1.000 mq	453X296X220	SI	5,00 Ah	4 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 -7,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	1.120,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 -7,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	1.440,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	2,5 Ah	2 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 -7,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	1.690,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	4.200	SDM	2 WD	18	2,5 -7,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Deluxe (NEW)	1.750,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	3.000	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite (NEW)	2.050,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	3.000	SDM	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Deluxe (NEW)	2.350,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	2.800	Random-Spiral	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	13,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Elite (NEW)	3.070,00	3.500 mq	534x263x386 mm	SI	10,00 Ah	6 h 00	2.800	SDM	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	13,00	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	2.130,00		635X464X300 mm	SI			3.000	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	2.950,00		635X464X330 mm	SI			3.000	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	3.590,00		784x536x330 mm	SI			2.500	SDM	NP	36	2,0 -6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line -Power Unit LIGHT	470,00	1.000* mq (4.0 Basic)			2,9 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	610,00	1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite)			5,8 Ah	3 h (4.0 basic) - 2 h 45 min (4.0 Elite)											
NEXT line - Power Unit PREMIUM	730,00	2.200* mq (4.0 Basic) - 3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite)											
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	1.050,00	3.500* mq (4.0 Elite)			8,7 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	890,00	6.000 mq (4.36 Elite)			10,35 Ah	4 h 00											
NEXTline -QUAD Elite	4.450,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 00		SDM	4 ruote motrici e sterzanti	29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI

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

errezeta®
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO
Via Mattei, 8/A Z.I. 30039 Stra - Ve
Tel. 049 9803124
info@errezetagarden.it
www.errezetagarden.com

ATTREZZATURE A BATTERIA

EINHELL www.einhell.it

BATTERIE DIPONIBILI

MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 18 V - 4 Ah - 69,95 / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 / CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 / STARTER KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah)

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / bruschless)	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
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	144,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li SOLO	82,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 18/50 Li - solo	69,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	57									2,4
GE-CH 1846 Li solo	64,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	114,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-HH 18/45 Li T - solo	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,3
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T - solo	74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	54,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li kit	99,95	COMPLETA	18 V- 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	77,95	COMPLETA	18 V- 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	104,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	169,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	149,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	104,95		18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720								4
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/47 S HW Li	699,95	COMPLETA	2+2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 43 Li M KIT	399,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 36/43 Li M - solo	269,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 36/37 Li KIT	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 36/37 Li - solo	199,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 18/33 Li KIT	209,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/33 Li - solo	14495	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/30 Li KIT	159,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - solo	109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-HM 18/38 Li - solo	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	34,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	89,95	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 0-210						1,3
GE-CL 36 Li E SOLO	109,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-CL 36/230 Li E - solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											
GE-LB 36/210 Li E - solo	109,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											

ATTREZZATURE A BATTERIA

HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it

T540i XP

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

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / bruschless)	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
BATTERIE DIPONIBILI	BLi 10 - 36V - 2 Ah / 40-B70 36V 2 Ah/ Bli 20 - 36V 4 Ah /40-B140 36V-4 Ah / Bli 30 - 36V - 7,5Ah / Bli 100 - 36V - 2,5Ah / Bli 200 - 36V - 5,2 Ah / Bli 200X - 36V - 5,2 Ah / Bli 300 - 36V - 9,3 Ah / Bli 550X - 36V - 15,6 Ah / Bli 950X - 36V -31,1Ah														
CARICABATTERIE DISPONIBILI	40-C80 - 80W / QC 250 - 250W / QC 330 - 330W / QC 500 - 500W														
TAGLIASIEPI															
115iHD45	297,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
115iHD45	483,00	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)	45								90	3,2
215iHD45	310,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	45								/	3,2
215iHD45	499,00	Batteria 40-B70 e caricabatteria 40-C80	36	SI	BLDC (brushless)	45								/	3,2
120iTK4-H	421,00	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BRUSHED	50								94	4,5
520iHD60	631,00	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED	60								94	3,8
520iHD70	662,00	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED	70								94	3,9
520iHE3	756,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	227							95	4,2
520iHT4	809,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)	55	346							94	5,5
DECESPUGLIATORI															
110iL	249,00	Solo corpo macchina	36	SI	BRUSHED		165,8							<85	3,3
110iL	383,00	Batteria 40-B70 e caricabatteria 40-C80	36	SI	BRUSHED		165,8							<85	3,3
115iL	297,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,45
115iL	456,00	B atteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)		165,8							70	3,5
215iL	308,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		166							<85	3,1
215iL	471,00	Batteria 40-B70 e caricabatteria 40-C80	36	SI	BLDC (brushless)		166							<85	3,1
325iLk (multifunzione)	497,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)										2,4
520iLX	459,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3
520iRX	555,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									76	3,8
535iRX	693,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
535iRXT	735,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
MOTOSEGHE															
120i	338,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
120i	549,00	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
340i	630,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / 3/8" b.p.						88	
535i XP	625,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
T535i XP	689,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
540i XP	804,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325-3/8"						95	2,9
T540i XP	804,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325 mini						95	2,5
POTATORI															
530iPT5	834,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
120iTK4-P	450,00	Batteria Bli10 e caricabatteria QC80	36	SI	BRUSHED(spazzole)		304	25 / 1/4"-3/8"						97	4,1
RASAERBA															
LC 353iVX	1.027,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Materiale composito	Si	53	60	95	28
LB 146i	610,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Plastica (ABS)	NO	46		92	16,9
LC 137i	354,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	NO	37	40	77	15
LC 141i	520,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Acciaio	NO	41	50	83	18,6
LC142iS	581,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	NO	42	50	83	19
LC142i	458,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Composito	SI	42	50	83	17
LC 551iV	1.724,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Alluminio	SI	51	65	83	41
LB 553iV	1.695,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)					Alluminio	SI	53	/	83	38
SOFFIATORI															
120iB	436,00	Batteria Bli20 e caricabatteria QC80	36	SI	BLDC (brushless)				10,3/46					83	2,1
325iB	485,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11 N					/	2,4
340iBT	593,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,7/61					79	6,3
530iBX	717,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,4/49,6					77,6	2,9
525iB Mark II	581,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11,6/48					82	2,4
550iBTX	737,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,8/54					73	6,3

ATTREZZATURE A BATTERIA

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

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / bruschless)	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
BATTERIE DIPONIBILI															
Batteria ULiB 250		batteria, zaino, caricabatterie	44V/5,6Ah							plastica					1,68kg
Batteria Alpha 260		batteria	44V/6Ah							plastica					2,5kg
Batteria Alpha 520		batteria	44V/12Ah							plastica					3,6kg
Batteria ULiB 750		batteria	44V/17Ah							plastica					4,5kg
Batteria ULiB 1200		batteria	44V/27Ah							plastica					6,3kg
Batteria ULiB 1500		batteria	44V/34Ah							plastica					7,5kg
TAGLIASIEPI															
Helion 2		Tagliasiepi, bracciale, cordone			Brushless	27, 51, 63, 75cm			magnesio, alluminio e plastica					80dB(A)	3,5kg
Helion Alpha		Tagliasiepi, cinghia supporto			Brushless	51cm	218cm		magnesio, alluminio e plastica						3,9kg
DECESPUGLIATORI															
Excelion Alpha		Tagliaerba con testina, cinghia di trasporto				Brushless			magnesio, alluminio e plastica				40cm		3,1kg
Excelion 2		Decespugliaotre 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

RIVENDITORI GARDEN A CONFRONTO: È SOLO L'INIZIO

Il 26 Aprile si è svolto un evento online, organizzato dalla Unione di Federacma **Unagreen&Assogreen** tra i rivenditori di macchine da giardino, al quale hanno partecipato numerosi dealer del settore provenienti da quasi tutte le regioni d'Italia. L'incontro intende essere il primo di una serie di momenti di confronto tra colleghi dedicati a temi d'interesse condiviso.

"Sono stata contenta del buon numero di partecipanti" ha commentato Silvia Scabini, Referente di Unagreen&Assogreen, in relazione all'appuntamento online, che ha aggiunto: "il clima che si è respirato era piacevole e disteso, come quando ci si raduna in presenza e ci si conosce tutti, anche se di fatto molti di noi ancora non si sono mai incontrati di persona".

Dopo il momento iniziale di apertura e presentazione dei lavori condotto da Silvia Scabini, ha preso la parola Cosimo De Rinaldis, responsabile del progetto **"Garanzia Sicura!"**, per illustrare i servizi di estensione di garanzia offerti da Conformgest, da abbinare alle macchine agricole e da giardino nuove ed usate. Particolarmente interessante per il settore garden è risultata la possibilità di estensione di garanzia per il mercato del nuovo. La "Garanzia Sicura!" è un'esclusiva riservata agli associati Federacma, di qualsiasi Unione.

A seguire, ha preso la parola Gianni Di Nardo, Segretario Generale di Federacma, che ha affrontato un tema estremamente sentito dai concessionari, quello del **costo della manodopera** e dei margini delle officine.

Per stabilire correttamente il costo effettivo della manodopera, ha spiegato il Segretario Generale, è importante considerare l'insieme delle attività del personale impiegato nelle officine Gianni Di Nardo ha quindi mostrato ed analizzato in dettaglio alcune tabelle utili per stabilire correttamente il costo della manodopera (vedi tabelle a pag. 27 del numero di Febbraio di MG).

"Il discorso sulla manodopera mi sembra abbia acceso gli animi durante il confronto" ha sottolineato Silvia Scabini "indice del fatto che abbiamo individuato un aspetto importante su cui lavorare. Nell'immediato futuro predisporremo un modulo di raccolta dati online, da far compilare ai dealer, per calcolare il costo medio della manodopera su scala nazionale. Potremmo poi condividere i risultati ottenuti e fornire così un riferimento utile a tutti i rivenditori ed officine".

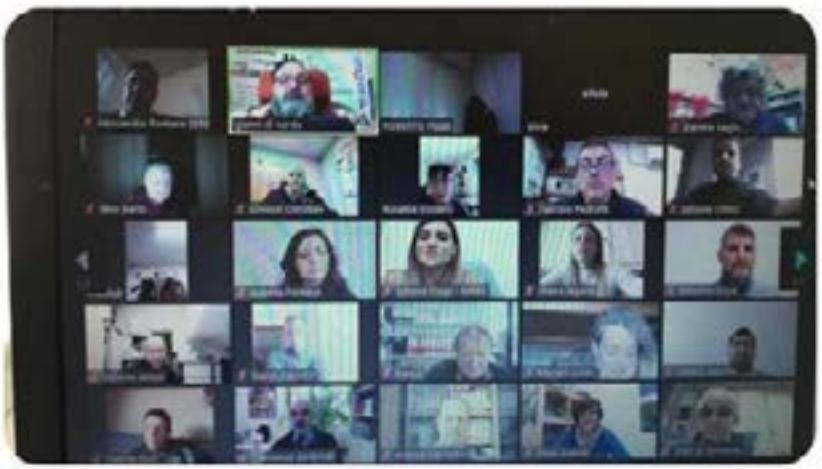
Per info e contatti: unagreen@federacma.it
Segreteria Tel. 06/87420010 - Gianni Di Nardo - Segretario Generale cell. 392 3276200

A conclusione dell'evento è quindi intervenuta Isabella Fontana, Segretario Unagreen&Assogreen, che ha presentato i risultati del questionario inviato alla fine del 2021 ai concessionari del settore garden, per comprendere quali fossero i **temi d'interesse prioritario** o le aspettative degli stessi, in merito all'associazione.

"Il questionario ha mostrato chiaramente la necessità di avere un'associazione che faccia presenti alle istituzioni pertinenti le istanze della nostra categoria" ha spiegato Isabella Fontana "e ci ha permesso di mettere a fuoco i temi maggiormente sentiti, sui quali l'associazione ha già cominciato a concentrare il proprio lavoro" che sono i seguenti:

- Proposte di agevolazioni fiscali (come il credito d'imposta per l'acquisto di robot e macchine a batteria o contributi a fondo perduto per la messa in sicurezza e l'ottimizzazione delle officine);
- Aggiornamenti legislativi e corretta informazione (ad esempio sulle procedure di stoccaggio e smaltimento dei rifiuti, in particolare batterie al litio);
- Organizzazione di corsi di aggiornamento (eventualmente finanziati dalle case costruttrici) di ottimizzazione del business e gestione economica e finanziaria delle nostre attività;
- Supporto per lo sviluppo del social marketing e dell'e-commerce;
- Valorizzazione del mercato dell'usato.

Le parole di chiusura sono state ancora quelle della Referente Scabini, che ha commentato: **"Questo primo appuntamento ha riscontrato un buon livello di interesse.** Credo sarebbe bello programmare un calendario di incontri, pensati come un dibattito aperto tra dealer, sui temi caldi del momento.
Si è chiesto, in questa occasione, se la fascia della pausa pranzo risultasse comoda per queste attività di incontri on line, e la risposta è stata generalmente positiva, poichè accoglie le esigenze di un orario funzionale da Nord a Sud. A breve organizzeremo nuovi incontri".



FEDERACMA.InForma UNAGREEN & AssoGreen

Il 18/5 scorso si è tenuta l'assemblea generale ordinaria della Federacma per la nomina del Consiglio Direttivo e, in seno a questo, dell'ufficio di presidenza.
Qui di seguito trovate l'elenco delle cariche che dureranno per i prossimi cinque anni.

CONSIGLIO DIRETTIVO FEDERACMA 2022

UFFICIO DI PRESIDENZA					
ANDREA	BORIO	BORIO SRL	CUNEO	SDF	Presidente
Vincenzo	CAPOBIANCO	Vincenzo Capobianco & figli S.r.l.	FOGGIA	CNH	Vice Presidente
Alessandro	PUCCI	P&B SRL	VITERBO	JD	Vice Presidente
Alberto	TONELLO	Tonello srl	TREVISO	Kubota	Vice Presidente Vicario e Tesoriere
Referenti delle Unioni - Membri di diritto					
Maurizio	CAVARICCI	Sama Ricambi	LATINA	Ricambista	Referente Unaparts
Monia Reni	RENI	RENI MACCHINE	BOLOGNA	FENDT	Referente Unacma
SILVIA	SCABINI	GADDO' E SCABINI	TORINO	Rivenditore Garden	Referente Unagreen
Marika	STEFAN MAZZONETTO	Trasterservice srl	TREVISO	Officina	Referente Unaservice
CONSIGLIERI					
Alberto	BASSAN	BASSAN SRL	VICENZA	JD	Consigliere
Antonio	BURGARELLO	Burgarello Macchine Agricole	PALERMO	CNH	Consigliere
Fausto	FARETRA	FARETRA.COM SRL	FOGGIA	KUBOTA	Consigliere
Marco	FIACCADORI	FIACCADORI SOLUZIONI SRL	VITERBO	CLAAS	Consigliere
Alessandro	FONTANA	Fontana srl	PIACENZA	KUBOTA	Consigliere
Maurizio	FOSCHINI	Consorzio Agrario di Ravenna	RAVENNA	CNH	Consigliere
Davide	GUERRINI	DAIVES SRL	BOLOGNA	GOLDONI	Consigliere
Alberto	LASIO	Lasio Agricoltura srl	SUD SARDEGNA	CLAAS - LANDINI	Consigliere
Francesco	MALAVOLTA	Giovanni Mlavolta macc. Agr.	COSENZA	CNH	Consigliere
LORENZO	MARINI	BERNINO COMMERCIALE SRL	SIENA	FENDT	Consigliere
Paolo	PAGLIARINI	Consorzio Agrario di Parma	PARMA	NEW HOLLAND	Consigliere
MAURO	PEZZUTI	Consorzio Agrario di Ravenna	TREVISO	NEW HOLLAND	Consigliere
Michele	PROVENZANO	MAM SRL	PALERMO	KUBOTA	Consigliere
SAMUELE	RACCA	GRUPPO RACCA SRL	CUNEO	CNH	Consigliere
Riccardo	TORTOIOLI	MAIP SRL	PERUGIA	CNH	Consigliere
PROBIVIRI E REVISORI					
Francesco	BARNABA	BARNABA SRL	BARI	CNH	Proboviro
Luca	MARCHEGIANI	PONTINIA TRATTORI	LATINA	SDF -CLAAS-KUBOTA	Proboviro
Eros	RAVAGNOLO	AGRIRAVAGNOLO SRL	PORDENONE	FENDT	Proboviro
Rosalba	DODARO	//////////	ROMA	Professionista	Revisore dei conti
SEGRETERIA					
Gianni	Di Nardo	FEDERACMA	ROMA	Segretario Generale	
Myriam	Conti	FEDERACMA	ROMA	Comunicazione e pr	
Chiara	Laganà	FEDERACMA	ROMA	Segreteria eventi	
Rosalba	Dodaro	FEDERACMA	ROMA	Segreteria Associati	

TI DIAMO UN "CONSIGLIO NUOVO NUOVO...!"

Iscriviti a Federacma scegliendo Unagreen&Assogreen

Invia una mail a segreteriaassociati@federacma.it e scopri subito come Unirti a Noi!

Per info e contatti: unagreen@federacma.it
Segreteria Tel. 06/87420010 - Gianni Di Nardo - Segretario Generale cell. 392 3276200

campbellady.com 05821

PLATFORM BASKET

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER

LA MANUTENZIONE DEL VERDE

PLATFORM BASKET

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

platformbasket.com

Made in Italy