### MARKETING | GIARDINAGGIO





N.275 - AGOSTO/SETTEMBRE 2022 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it







#### **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



ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE DI MACCHINE PER L'AGRICOLTURA E IL GIARDINAGGIO

Organizzata da

In collaborazione con











# ELETTROSEGA A BATTERIA FORTEXXA 18/20 TH

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





### AGOSTO/SETTEMBRE 2022

iù forte di tutto, nonostante tutto. Il giardinaggio si conferma ancora forte, punto d'appoggio ormai imprescindibile del vivere quotidiano. Al netto di freni ed ostacoli, di uno stipendio che resta sempre quello e dei prezzi che salgono. Niente scalfisce il verde, a parte qualche cambio di programma fra macchine usate ora più ricercate e qualche tentennamento in più prima dell'acquisto. Tutto piuttosto normale, in una condizione straordinaria perché tanti intoppi sul cammino e pure tutti insieme non si erano mai visti ed il momento certo non è dei più semplici. Il prodotto nel punto vendita c'è e non c'è, problema a monte che neanche le aziende fornitrici possono risolvere e che continua a frastagliare il mercato e a rendere anomali i magazzini. Lo specialista va avanti per la sua strada, anche se a volte non proprio col passo spedito ma comunque con la certezza che alla base c'è un cliente sì complicato da convincere e oggi col braccino tendenzialmente corto ma pur sempre in un terreno ormai a lui abituale. Col proprio prato a far da sottofondo nelle sue giornate e la voglia di goderselo anche nel fine settimana. La stagione è andata ad intermittenza, perché neanche il meteo ha aiutato più di tanto fra troppo freddo è troppo caldo. Ci mancava solo il cielo, ma ancora una volta il giardinaggio s'è giocato alla grande la sua partita. Coi giusti tatticismi, ma senza far troppi calcoli. Ragionando soprattutto, riflessivo più del solito. Arrangiandosi con quel che aveva in casa perché altra soluzione non c'era, affinando l'ingegno e lavorando sodo. Da mattina a sera, a far marciare l'officina dove i meccanici non sono più fedeli come un tempo e a districarsi fra mille questioni giornaliere. Da Nord a Sud, dal green alla piccola agricoltura. Con vista sulle alte montagne e sul mare cristallino. Tutti sulla stessa barca, tutti col proprio orgoglio. Senza mai darsi per vinti, sempre sul pezzo, con l'orologio sorvegliato ogni cinque minuti e il cliente da accontentare, servire, erudire, plasmare, orientare, placare, stimolare. Tutto questo e anche di più. Come se fosse routine.





#### **Direttore Responsabile**

Elisabetta Bellomi e hellomi@ent 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

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



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 deali 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).

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 redazional lare i dati) contattandoci al tel 348 3908541 o scrivendo a ept@ept.ii





#### SOMMARIO

#### **PLATFORM BASKET**

PIATTAFORME AEREE PER
LA MANUTENZIONE DEL VERDE
www.platformbasket.com



#### a tu per tu

8 Rossella Bianchi Tra istinto e raziocinio

#### dalle aziende

- 12 Active
  «Non c'è vittoria senza passione»
- 16 Icarus e Iron, imbattibile Campagnola
- 42 Irrompe Positec, è una rivoluzione
- **44 Hinowa** dice 35 E guarda avanti

#### eventi

64 Aipv Day «Primavera ok, ma è stata dura»

#### il punto

Alessandro Fontana «Il nostro futuro? In primis nei servizi»

#### inchiesta

- 24 Scuotitori, che bella storia
- 58 Motoseghe da copertina

#### indagine

46 Consumatore,è cambiato tutto

#### l'opinione

- 22 Daria Bosio, presidente Aipv «Le vere armi? Esperienza, competenza, resilienza»
- 62 Roberto Dose

  «Una stagione "normale",

  un'eccezione l'anno scorso»

#### marketing verde

52 Alessandro Di Fonzo
Le contraddizioni del passaparola

#### mercato

56 «E se i rincari si condividessero?»

#### professionisti

18 Alberto Bettinelli «Giardinieri 4.0, ecco la strada»

#### rivenditori

34 «Con Pellenc non sei mai da solo»

#### rubriche

- 38 News
- 31 Vetrina scuotiolive/abbacchiatori
- **54** Vetrina

#### **66 Tuttomercato**

# MARLINE Premium



-90% emissioni tossiche

Benzina alchilata



### MARLINE Premium 2 tempi e 4 tempi



#### PROTEZIONE DELLA SALUTE

- Realizzato con un prodotto petrolifero molto puro
- Emissione d'inquinanti pericolosi inferiori del 90% rispetto alla benzina classica



#### PROTEZIONE DELL'AMBIENTE

- Riduce la produzione di gas di scarico nocivi
- Riduce i danni all'ambiente
- Tanica riciclabile con tappo di sicurezza per bambini



### PROTEZIONE DEL MOTORE

- Compatibile con la maggior parte dei produttori di motori
- Puo essere conservato per diversi anni (3 anni)
- Non aggressivo, ideale per il rimessaggio dei motori

Veneto, Friuli Venezia Giulia, Trentino Alto Adige : Tel. 335 8125868 | michele.urbani@yahoo.it Lombardia, Piemonte, Liguria : Tel. 344 3481905 | c.sainaghi@gmail.com Abruzzo, Molise : Tel. 333 3235218 | leogld@virgilio.it

Puglia, Basilicata: Tel. 335 7744042 | campanellimaurizio@live.it

Altre regioni : Tel. 339 1065738 | guy@marline.fr



Per far crescere Einhell Italia insieme alla sua squadra, le parole d'ordine sono entusiasmo e voglia di fare sempre di più! Affrontare le sfide di un mercato in evoluzione fra istinto e raziocinio, citando Hegel, ma con i Queen in sottofondo

# ROSSELLA BIANCHI TRA ISTINTO E RAZIOCINIO

limiti, come le paure, spesso sono delle semplici illusioni, diceva Michael Jordan. Per Rossella Bianchi, amministratore delegato di Einhell Italia, i limiti sono solo obiettivi da raggiungere, grazie a un team coeso e alla voglia di fare sempre di più e sempre meglio. Lasciandosi ispirare da donne capaci e preparate, lavorando con metodo ma senza mai perdere l'istinto, il sorriso e la voglia di imparare da ogni giorno.

### Può scegliere due donne di oggi con cui andare a cena. Chi inviterebbe?

«Non ho dubbi: Francesca Mariotti, direttore generale di Confindustria, e Christine Lagarde, presidente della Banca Centrale Europea. Sono donne ispirazio-

nali, capaci e preparate, che rivestono un ruolo prestigioso e delicatissimo, a livello nazionale o internazionale. Modelli di determinazione e di una leadership dettata dalla preparazione e dalla competenza».

#### Tre donne del passato?

«L'immensa Rita Levi Montalcini, che mise la sua vita e la scienza al servizio dell'umanità. Margaret Thatcher, la prima donna primo ministro nonché il primo ministro rimasto in carica per più tempo in assoluto in tutta la storia del Regno Unito. E la meno nota Amelia Earhart, la prima donna a sorvolare l'Atlantico in solitaria. Tre donne estremamente differenti tra loro ma unite dalla medesima tenacia nel perseguire gli obiettivi, spesso anche a discapito della propria reputazione o della propria vita».

### S'è ispirata a qualcuno in particolare agli inizi della sua carriera?

«Da bambina ero molto caparbia e ostinata. Queste caratteristiche, all'inizio della mia carriera si sono trasformate in voglia di imparare e di perseguire gli obiettivi che, di volta in volta, mi ponevo. La mia era una sorta di competizione con me stessa, volevo spostare l'asticella sempre un po' più in là rispetto a quello che pensavo fosse il mio limite. Con la maturità e la maternità i vertici si sono smussati, e il carattere è cambiato ma direi che ancora mi ispiro alla me bambina quando devo trovare le energie per affrontare le nuove sfide».

#### Il prossimo passo in programma nel suo percorso?

«Sicuramente occorre consolidare le basi che sono state poste negli ultimi anni in Einhell per far cresce-



re la filiale, ma i numeri certo non bastano, anche se sono da sempre il mio pane quotidiano. Un aspetto fondamentale del mio percorso è quello di credere fermamente nell'importanza di un clima aziendale positivo, il poter contare su una squadra coesa, su persone che lavorano assieme in maniera serena; questo sono certa incida in modo importante sul raggiungimento degli obiettivi e sulle performance delle persone coinvolte in azienda. Passiamo un sacco di tempo sul luogo di lavoro, è doveroso che sia un luogo positivo e sereno».

#### Che azienda è diventata Einhell?

«Quando losef Thannhuber rilevò l'azienda di installazioni dello zio Hans Einhell nei primi anni sessanta, non aveva ancora idea che avrebbe scritto una storia di successo. Una storia che in Italia ha inizio nel 1993 grazie all'intraprendenza di Beniamino Gelmi che si appassiona alla vision e al progetto del brand tedesco, e sono fiera di aver preso le redini di questa importante realtà. Einhell ha investito tanto in ricerca e sviluppo negli ultimi 10-12 anni. Per garantire performance superiori ad un prezzo ottimo per soddisfare le esigenze anche dell'hobbista evoluto. La nascita e lo sviluppo della famiglia Power X-Change ne è la dimostrazione. Siamo presenti quasi in tutto il mondo con circa 40 filiali e il marchio Einhell è sinonimo di libertà, semplicità e sicurezza».

#### Che azienda diventerà?

«Non posso sapere come diventerà, ma uno dei miei obiettivi personali e professionali è quello di fare in modo che "la famiglia Einhell Italia" non perda mai la dimensione umana, che la squadra abbia sempre l'entusiasmo e la voglia di fare sempre di più, questo per offrire ai nostri clienti la soluzione migliore e più pratica per ogni esigenza».

#### La mattina sveglia alle?

«Mi sveglio sempre presto, alle sei. Sono una persona organizzata e non mi piace fare le cose di fretta, di solito le si fa male. Come diceva Hegel "La preghiera del mattino dell'uomo moderno è la lettura del giornale. Ci permette di situarci quotidianamente nel nostro mondo storico". Ma a parte questo, svegliandomi presto ho tempo di stare un po' con me stessa, per focalizzare gli obiettivi della giornata in ufficio nel silenzio, ritagliandomi anche un momento per un caffè con i colleghi e per iniziare insieme una nuova stimolante giornata».



#### La più grande soddisfazione della sua vita?

«Dal punto di vista personale sicuramente mio figlio. Dal punto di vista lavorativo certamente è quella di essere qui adesso. Nella mia carriera in Einhell posso dire di aver maturato un background professionale ampio, che oggi mi permette di avere una visione aziendale a 360°, di seguire tutti i processi lavorativi e i diversi dipartimenti aziendali».

## La massima che l'ha accompagnata nella sua vita qual è?

«La celebre frase pronunciata da Rossella O'Hara in Via col Vento: "Dopotutto domani è un altro giorno". Una frase che racconta molto di me, della mia indole e di come affronto le contingenze della vita: risollevarsi sempre e comunque perché ogni caduta porta con sé una crescita».

#### Il weekend ideale?

«Con la mia famiglia. Il weekend in famiglia, nella sua semplicità mi dà modo di riposare e di godermi quello che ho e affrontare la nuova settimana rinfrancata dagli affetti più cari».

#### La vacanza perfetta?

«Quella che ti concedi all'improvviso durante l'anno. Prima di partire faccio una lista di cose da fare una volta tornata, così da agevolarmi al rientro e tornare in ufficio avendo già il piano di lavoro dei primi giorni organizzato. Farlo mi permette di partire e staccare serenamente, senza stress da rientro, godendomi ogni istante della vacanza».



#### Il suo numero preferito?

«È il 17. Numero particolare, lo so. Ma dicono sia legato all'indipendenza, alla fiducia e all'ottimismo. Mi ritrovo molto con tutti e tre i concetti, che poi trovo di per sé legati. L'indipendenza porta a emanciparsi e a conquistare fiducia in se stessi, e avere quindi l'ottimismo giusto per ogni situazione».

#### Istinto o ragione?

«Istinto. O meglio, direi che il primo pensiero per me è dettato dall'istinto. Ma che poi subentra la ragione, l'analisi con criterio e metodo della situazione, per elaborare il processo migliore per perseguire lo scopo».

#### Che studentessa è stata?

«La classica adolescente/studente: rispettosa delle regole "scolastiche" e dei doveri ma un po' più ribelle nella vita privata. Gli anni spensierati dell'adolescenza».

#### Che 2023 sarà per il garden?

«Il mondo del giardinaggio sta crescendo molto, nonostante gli ultimi due anni siano stati davvero difficili, e tutti sappiamo perché. Chiusi forzatamente in casa, siamo stati tutti invogliati a prenderci cura dei nostri spazi casalinghi, del giardino soprattutto, e tutto ciò ha ridato nuova linfa - è il caso di dirlo - a una dimensione al tempo stesso domestica ma anche fatta di libertà, natura, colori. Accanto a ciò si fa largo sempre più forte il trend degli orti urbani, che rappresentano non solo un'innovazione agricola, un toccasana per il pianeta e la comunità urbana, ma anche un modo per potersi riconnettere alla natura o per ritagliarsi un'oasi di pace dallo stress cittadino. Non so cosa aspettarmi dal 2023 ma sicuramente abbiamo nella nostra gamma una serie di strumenti per prendersi cura del proprio verde in modo veloce, pratico e senza l'ingombro dei cavi».

#### Il 2022 di Einhell?

«È stato un anno se possibile anche più delicato di quelli passati. I primi sei mesi sono iniziati con uno spirito di ottimismo ed entusiasmo, l'idea di affrontare un nuovo anno con la pandemia praticamente alle spalle, con l'economia che stava risollevando la testa in quasi tutti i settori ma poi nuovamente la situazione mondiale è tragicamente cambiata. La guerra ai confini dell'Europa, la crisi energetica, la scarsità di materie prime... tutti sappiamo bene cosa stiamo vivendo adesso. Gli eventi si susseguono molto velo-

cemente e gli equilibri del mondo stanno cambiando ancora una volta».

#### Ancora presto per dargli un voto?

«Direi di proprio di sì...».

#### La vostra strategia tra rincari e freni vari qual è stata soprattutto?

«Il nostro obiettivo è sempre stato quello di proteggere il cliente, sia retail che consumatore finale. Abbiamo lottato tanto e lo stiamo facendo ancora oggi per mantenere un equilibrio ed essere a supporto del cliente».

#### Quanto è "tedesca" Rossella Bianchi?

«Risponderò con il mio modo di dire tedesco preferito: "Ohne Fleiß kein Preis!". Letteralmente: "Senza diligenza, nessun premio", cioè solo con la fatica si ottiene un risultato. Senza voler scendere in stereotipi, la mia esperienza con la forma mentis tedesca è riassunta in questo modo di dire, che mi trova perfettamente d'accordo».

#### La partita più grande che ha vinto nella sua vita?

«Conciliare la vita famigliare con quella lavorativa. Una partita che non finisce mai è non ha né vincitori né vinti. Mi infonde serenità e carica».

#### Pregi e difetti?

«Ciò che sono pregi per alcuni spesso possono essere difetti per altri. Tornando alla domanda sul numero preferito, il 17, mi ritrovo a dire che una caratteristica fondamentale del mio carattere è proprio l'indipendenza, che mi fa apprezzare ancora di più gli affetti, e sono una inguaribile ottimista, ripongo sempre fiducia nelle persone».

#### Il concerto che non dimenticherà?

«Sono rimasta affezionata alla musica di gioventù, se posso definirla così, quindi direi Depeche Mode, San Siro – Global Spirit Tour 2017».

#### La canzone colonna sonora della sua vita?

«Dicevo di essere un animo ottimista e di aver fiducia nel prossimo. Risponderei che la colonna sonora della mia vita è The Miracle dei Queen: "Peace on earth and end to war today, that time will come one day you'll see". In questo delicato momento storico è davvero un augurio».

#### L'esame più complicato fatto all'università?

«Matematica, un vero incubo».

#### Il più bel libro letto?

«Tanti, belli per ogni fase della vita. Il più bello di tutti spero di doverlo ancora incontrare, vorrei fosse coinvolgente, formativo e indimenticabile».

#### Hobby?

«Ne ho diversi e tutti legati all'elemento acqua: il contatto con l'acqua mi trasmette energia positiva. La vela e il nuoto sono le mie principali passioni, ma adesso il tempo libero lo dedico a mio figlio che cresce velocemente, poi tornerò ai miei hobby».

## La batteria è ormai a regime o manca un ultimo scatto. Se sì, quale?

«Manca poco veramente. Trasmettere al consumatore le potenzialità, la praticità e la performance dell'alimentazione senza cavo soprattutto nel mondo Garden è stato un percorso lungo e sfidante. Inizialmente c'è diffidenza da parte del consumatore, per la falsa convinzione che all'alimentazione a batteria debba per forza essere associata una "bassa performance", convinzione che si sgretola appena si prova Einhell, e si vede l'effettiva potenza che può sprigionare la nostra batteria Power X-Change. Ad oggi abbiamo un assortimento completo che può soddisfare tutte le esigenze, e la nostra vision è quella di portare una batteria Power X-Change in ogni casa e in ogni casa con giardino».

#### Riesce a staccare veramente dal lavoro?

«Vuole una risposta onesta o no? La verità? Mai al 100%, ma perché sono dell'idea che le idee migliori e gli spunti di crescita professionale, vengano anche dalla vita di tutti i giorni. Mi lascio ispirare dalle esperienze che faccio, da ciò che leggo, dai discorsi con gli amici e dalla quotidianità».



Da **IPIERRE** una nuova linea di pistole in metallo solide e robuste per aiutarti a prenderti cura del tuo giardino e innaffiare senza difficoltà.



#### Pistola ECO

In metallo con impugnatura antiscivolo e multigetto 3 funzioni. Cambio getto a cursore.



Pistola in metallo con impugnatura antiscivolo e lancia regolabile





#### Pistola 7 funzioni

Pistola in metallo con impugnatura antiscivolo e multigetto 7 funzioni



#### **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



Trent'anni a tutta velocità, partendo dalla cascina della vicina Pontirolo fino a diventare azienda protagonista del mercato del verde. Con la pura forza del Made in Italy, l'innovazione, la qualità. E la massima di Alberto Griffini

# «NON C'È VITTORIA SENZA PASSIONE»

I succo in una frase. «Non c'è vittoria se non c'è passione», la massima di Alberto Griffini che per un attimo ferma gli orologi, perché miglior sintesi non poteva esserci per racchiudere in un attimo trent'anni di Active. Occhi lucidi. E orgoglio senza fine. Il tempo non sempre però è parametro fedele, perché da quel 1992 sembrano passate tre vite. Partendo dalla stalla di Pontirolo Capredoni, neanche dieci chilometri da San Giovanni in Croce dove Active ha messo radici. Dove tutto ha avuto inizio. Per passione naturalmente, senza poter sapere che fra quei lunghi silenzi della campagna cremonese la lavorazione di quelle parti speciali per moto da competizione stava per originare una meravigliosa scintilla. L'avvio di uno splendido cammino.



«Chi sceglie Active è differente», uno dei grandi slogan aziendali. Anche nel taglio della torta...



Il sorriso dei proprietari Giorgio Buoli e Alberto Griffini, riassunto perfetto della serata di San Giovanni in Croce

BLOCCO UNICO. Active è una grande azienda perché è una grande squadra. Uno per tutti, tutti per uno. «È il nostro modo di essere, noi lanciamo il cuore oltre l'ostacolo. Noi cerchiamo di far dei prodotti che agli altri non riescono. Noi italiani dobbiamo tornare inventori e costruttori. La più grande gioia? Aver dato lavoro a tante persone»,



il sorriso fiero di Griffini, commosso sul palco fra un aneddoto e l'altro, fra un ricordo ed un occhio al futuro. «Non abbiamo mai mollato, sempre a cercare soluzioni e a guardare avanti. Saremo stati anche un po' incoscienti quando abbiamo cominciato, ma qualcosa abbiano creato. Ora mi piacerebbe vedere crescere l'azienda grazie alla mano dei nostri figli», il cerchio chiuso da **Giorgio Buoli**, titolare insieme a Griffini, pensando a Carla che all'Active lavora già e a Marco, fresco di laurea a Parma in Ingegneria dei sistemi informatici. Idee e principi forti. Lo specchio di Active.

ORIZZONTI NITIDI. Andrea Tachino, direttore commerciale da un anno, ramifica i pensieri. Uno su tutti. "Siamo fra le poche realtà italiane a produrre e a garantire vero Made in Italy. Grazie ad un team di giovani e capaci ingegneri e agli investimenti della proprietà stanno nascendo nuovi interessantissimi prodotti. La chiave di tutto però è il rapporto diretto col rivenditore. Il rapporto umano in primis», le fotografie di Tachino, perfettamente inserito nel sistema Active. La persona prima di tutto, il resto viene dopo. La dimostrazione, una delle tante, è Massimiliano Bazzani, area manager, il 7 gennaio 2009 entrato ad Active occupandosi di amministrazione. Quando tutti s'accorsero che ogni telefonata lui la chiudeva tentando di vendere una macchina fu subito chiaro che il suo ufficio presto sarebbe stato un altro. «Nel mio corpo scorre sangue verde», scherza ma non troppo Bazzani, altro esempio perfetto dello spirito-Active.

LE PRIME PIETRE. C'è chi, come i tre primi dipendenti, di Active potrebbe scrivere un libro. Stefano Lanzoni, responsabile dell'officina mac-



Giuseppe Perna, storico agente Active, con Griffini e le rispettive mogli



A sx Fabio Marca, a dx Stefano Lanzoni, i primi dipendenti Active in compagnia dei titolari Buoli e Griffini

chine utensili, s'è diplomato un venerdì e lunedì pomeriggio era già lì. Dov'è ora. «Un problema dell'azienda diventa un problema personale, qui è così. L'ho vista nascere Active. Partiti con un tornio a controllo numerico», il punto di partenza e arrivo di Lanzoni, «ora ne abbiamo nove più sette centri di lavoro. Ho sempre creduto nei progetti di Active. E ci credo ancora».

Mirko Ballarini, responsabile di produzione, è lì da 27 anni. «Appena finiti gli studi a Cremona, quando nessuno ci conosceva. Mentre adesso abbiamo un grande catalogo», la direttrice di Ballarini, altro grande pilastro dell'azienda.

Come **Fabio Marca**, primi passi da impiegato fino a costruire il primo vero gestionale e a diventare in seguito il responsabile dell'ufficio acquisti. «La porto nel cuore Active. L'emozione più grande? Il capannone nuovo, il massimo per chi ha visto i primissimi lavori in una semplice cascina», il ritratto in bianco e nero ma anche dagli splendidi colori di Marca.

SCUOLA DI VITA. I ricordi si rincorrono, uno dopo l'altro. Paolo Ceretti, riferimento per la Lombardia tranne Mantova più Piacenza, riallaccia in un secondo il filo con papà Claudio che di Active fu prezioso consulente in una vita da attore protagonista nel mercato del giardinaggio. «Per me», il delicato fermo immagine di Ceretti, «è anche una questione di cuore, sarà per questo che l'azienda la sento anche un po' mia. Ed è una sensazione bellissima».

**Giuseppe Perna**, uno dei primissimi agenti, va su e giù per la Sicilia dal 1998. «Griffini mi suggerì di proporre uno scuotitore. Girai tanti oleifici perché





Parte dello Staff Active

venisse provato», racconta Perna, «qualche dubbio sul peso c'era ma la macchina funzionava e pure bene. Ne vendemmo tanti, quindi s'aprirono pure i mercati in Puglia e in Spagna. Active aveva già allora grande capacità di anticipare i tempi».

FEELING SPECIALE. «Siete a casa da noi, non dovete neanche bussare», la mano tesa di Griffini verso i rivenditori, secondo un binario ormai consolidato. «Tranne le motoseghe, noi abbiamo tutta la gamma di Active. Ho apprezzato molto le ultime modifiche soprattutto sui decespugliatori, bene anche i rasaerba», l'elogio di Mario Paterlini, titolare di Ma.Pa. Garden nella mantovana Viadana.

Nella vicina Cerete, provincia di Bergamo, c'è un altro punto storico di Active come Sertori Fulvio. Diciassette anni con lui, altri ancora nella precedente gestione quando Fulvio del punto vendita era ancora un operaio. «Le macchine vanno bene, la qualità è alta, il prezzo giusto. Anche disposti a venirti sempre incontro, in tutto e per tutto», il fermo immagine di **Fulvio Sertori**, altra



pietra miliare del mondo Active. Naturale l'unione con Maionchi Nello & Figli, da generazioni azienda a conduzione familiare a Chiesina Uzzanese nel pistoiese che ha sempre privilegiato il prodotto italiano. «Di Active ti conquista soprattutto l'affidabilità, rapportata ad un prezzo assolutamente accessibile. Le macchine sono tutte fatte in casa, il livello è alto. La scelta viene facile», l'investitura di Norberto Maionchi, titolare con il fratello Nicola e la cugina Petula.



Alcuni addetti alla produzione di Active insieme a Giorgio Buolii

L'EUROPA CONQUISTATA. L'alta credibilità di Active è ovunque. «Per me è fra i migliori costruttori europei», l'investitura di Arnaud Beltran, responsabile acquisti del distributore francese CDPM, sede a Saint-Martin de Valgalgues, nella regione dell'Occitania, sempre molto ricettiva davanti all'offerta Active, specie per i nuovi decespugliatori così come per i tosaerba.

«La differenza, al di là della qualità dei prodotti, la fa l'assistenza. Davvero impeccabile. Ho conosciuto Griffini al Gafa di Colonia venticinque anni fa. Da allora ho sempre creduto che Active fosse il nostro partner ideale per l'Italia», il tributo di Klaus Zollner, titolare della tedesca Tiger, non lontano da Friburgo. Active è sempre più internazionale. Marchio ormai consolidato, con la cascina di Pontirolo sempre in sottofondo. Mai dimenticare le origini. Con la solita infinita passione.



**ICARUS** 

#### DALLE AZIENDE

Eccellente raccolta, grandi prestazioni, qualità garantita. Due strade davanti agli olivicoltori, fra una macchina pneumatica ed una elettrica a batteria. Soluzioni di primissimo livello per il vero professionista

# ICARUS E IRON, IMBATTIBILE CAMPAGNOLA

G li d

IRON

li olivicoltori che si apprestano a effettuare interventi di raccolta sulle loro piante si trovano alle prese con una scelta essenziale: meglio optare per un abbacchiatore pneumatico o uno elettrico alimentato a batteria?

Qualunque sia la scelta, l'azienda bolognese **Campagnola S.r.l.** ha pensato a due novità per rispondere alle esigenze del suo pubblico di professionisti.

ICARUS è l'ultimo prodotto elettrico nato in casa Campagnola. Lanciato nel 2021, è particolarmente apprezzato dagli agricoltori per le sue caratteristiche tecnologiche particolarmente avanzate. A risultare efficace è in particolare il movimento orizzontale contrapposto dei suoi pettini con rebbi in carbonio intercambiabili, che consente una

penetrazione ottimale anche nelle chiome più folte

e un'eccezionale resa di raccolta.

L'abbacchiatore pneumatico **IRON**, invece, viene proposto per la stagione 2022 con dei rebbi brevettati a semi diapason con denti lunghi. Si tratta di una con-

formazione innovativa, che consente di raggiungere eccellenti prestazioni di raccolta, senza danneggiare i rami e mantenendo sempre il pieno rispetto della pianta. La trasformazione della testa di questo abbacchiatore risponde alla sua applicazione

d'uso intensiva, caratteristica che richiede un'ottima potenza e una buona capacità di resistere a forti sollecitazioni.

L'aggiornamento sottolinea la costante propensione di **Campagnola** a investire in **Ricerca** e **Sviluppo**, anche in campo pneumatico, per offrire soluzioni sempre in linea con le aspettative dei suoi utilizzatori.







## **NOVITÀ 2022**

# **SCOPRILE NUOVE** TESTE DI RACCOLTA **PROFESSIONALI**

e ottimizza il tuo lavoro in uliveto



**PROFESSIONAL** Line **IRON** 

#### Abbacchiatore pneumatico

I nuovi rebbi dal design brevettato a semi diapason con denti lunghi consentono di raggiungere eccellenti prestazioni di raccolta, senza danneggiare i rami. Ottima potenza e resistenza alle sollecitazioni.



# PROFESSIONAL Line ICARUS 58

#### Abbacchiatore elettrico

Il movimento orizzontale contrapposto dei suoi pettini con rebbi in carbonio intercambiabili, consente una penetrazione ottimale nelle chiome più folte e un'eccezionale resa di raccolta.





# «GIARDINIERI 4.0, ECCO LA STRADA»

orgoglio di averci visto lungo, di aver accantonato certi stereotipi, di andare controcorrente. Crema Green, nella piccola Ricengo incastonata nella provincia di Cremona, ha creato qualcosa di speciale. Abbracciando il naturale e staccandosi dal chimico in tempi non sospetti, quando pareva che di vie ne esistesse una sola. Alberto Bettinelli però è andato in altra direzione. La più complicata, ma anche la più logica ai suoi occhi. Producendo prati a rotoli con un sistema ecologico e certificato, col marchio ECOROTOLO® a garantire qualità. Con Bettinelli la moglie Rosy e le figlie Lucia e Marta. Una squadra perfetta, in tutti i sensi.

Bettinelli, come si diventa giardinieri 4.0?

«Bisogna avere una componente che adesso purtroppo, ma non solo nel nostro settore, manca sempre di più: il tempo per guardare avanti. Quello che io ho messo in campo ormai quasi vent'anni fa era dettato da quello che ognuno ha Prati a rotoli prodotti con un sistema del tutto ecologico la via, complicata ma assai stimolante, imboccata da Alberto Bettinelli «Avevamo il sogno di fare qualcosa di davvero diverso, provando

a ribellarci alla regola per cui il commerciale uccide la produzione. Siamo andati controcorrente, ma non potevamo prendere un'altra direzione. Cambiare si può, noi l'abbiamo fatto anche troppo tardi. Ma i fatti adesso ci danno ragione»

all'inizio del suo percorso. Quindi l'entusiasmo, la voglia e il sogno di fare qualcosa di diverso. Questa è la vera verità. Non sto parlando con frasi fatte. È la realtà».

#### Quindi?

«Un giardiniere 4.0 deve avere una visione completa di tutto quello che è il suo lavoro. Per poter far questo oltre alla formazione e quindi a tanta curiosità bisogna trovare del tempo. Non è che il tempo non ci sia, si tratta come sempre solo di priorità».

Quando ha capito che il tempo e il fermarsi a riflettere sarebbero state le vere variabile che l'avrebbe aiutata a svoltare? «In realtà è successo quando mi sono reso conto che quello che stavo facendo non era nelle mie corde o, meglio ancora, quando mi sono reso conto che quello che mi facevano fare, ed io avevo co-



#### PROFESSIONISTI



minciato da quattro anni a produrre prato a rotoli, non poteva essere la strada da perseguire».

#### Racconti...

«Avevamo iniziato nel 2004 nell'azienda di famiglia a produrre tappeti erbosi a rotoli ed ero arrivato a spendere una cifra, quella me la ricordo, come ventunmila euro in fitofarmaci per quattro ettari e mezzo. Qualcosa di assurdo. Non era però una questione solo di soldi, ma anche di quantità. Mi son reso conto che lavorando in campo aperto vivevo in un ambiente che era tutto fuorché sano. Per me, in primis. Una produzione fatta all'interno del parco del Serio, il fiume che attraversa il nostro territorio, non poteva esser fatta così».

#### Le prime grandi decisioni?

«Nel mio facile rapporto con la gente e nel mio viaggiare mi era capitato di parlare con altre persone che lavoravano nell'agricoltura, in quel caso nel ramo delle cantine e quindi nelle vigne. Mi dissero come stessero iniziando a tornare indietro rispetto alla spinta totale nella produzione solo con l'utilizzo di prodotti chimici. Li usavano soprattutto a scopo produttivo. Sentire queste cose mi ha stimolato, mi ha messo una pulce nell'orecchio. Così ho cominciato a vedere se c'era la possibilità di fare qualcosa di diverso».

#### L'insegnamento principale?

«Dico sempre, ora che mi trovo dall'altra parte della scrivania, che il commerciale uccide sempre la produzione. Uso quest'espressione perché voglio che sia dura e cruda. Il mondo del commercio da solo detta le regole della produzione. Nel mio caso, quando iniziai, mi dissero che il prato a rotoli andava prodotto solo in un certo modo. Per fortuna in famiglia abbiamo un DNA che ci permette di non accettare certe cose così come vengono dette e imposte, così ho cercato di prendere un sentiero differente. Senza neanche sapere se un altro metodo esistesse davvero. All'epoca non ne avevo idea».

#### La vera scintilla?

«Ho cominciato a cercare. Girando, chiedendo. Sempre nella mia campagna, quando internet era ancora molto lento e non c'era certo facilità di avere uno smartphone in mano seduti belli comodi in poltrona a cercare quel che mi serviva. Sono riuscito ad entrare in contatto con delle aziende e a partecipare a dei convegni dove si parlava di una maniera differente di produrre, di far manutenzione e creare verde ornamentale. È lì è partito tutto».

#### Poi?

«Quando ho capito che quella lì era la strada mi sono buttato in pieno in quell'idea. lo e la mia famiglia. Siamo partiti quando anche il semplice



#### PROFESSIONISTI

termine "sostenibilità" non veniva quasi mai usato e non interessava ancora a nessuno. Perché non era business, si parlava come adesso di cambiamenti climatici ma oltre non si andava. Sembra che fossero problemi di altri e che quindi dovessero essere altri a risolverli. Anche se sappiamo tutti che non è così, che è il contributo di tutti a garantire il cambiamento. Noi l'abbiamo fatto. Siamo cambiati. Intanto nel tipo di irrigazione, passata da quella a pioggia con un grandissimo dispendio di acqua a quella di tipo israeliano. I tempi li abbiamo ridotti del 50% e di un terzo quello degli idrocarburi togliendo fino al 90-95% l'utilizzo di chimico inserendo quello che allora c'era sul mercato. Abbiamo fatto una ricerca iniziando a selezionare i prodotti fra ciò che potesse servire e ciò che non andava bene, fino ad arrivare ad avere un metodo di produzione. Ci sono voluti anni per entrare a regime, nel frattempo abbiamo registrato il marchio della nostra zolla, ECOROTOLO®, ma la cosa più bella in assoluto è che siamo passati da fare trattamenti dove gli animali scappavano mentre ora siamo circondati da lepri, fagiani, rondini e gazze che non si spostano perché non utilizziamo prodotti chimici ma microrganismi utili. E stato il passaggio più bello in assoluto».





#### Il momento più critico?

«Far capire che eravamo avanti. Che stavamo costruendo qualcosa ad impatto zero. Purtroppo noi siamo quelli che se non vediamo un vincolo o un obbligo non cambiamo. Tipico dell'italiano-medio».

#### Gratificante tutto questo vero?

«lo e mia moglie tre o quattro volte alla settimana ci svegliano alle quattro di mattina, ci godiamo l'alba e andiamo avanti a lavorare fino alle sette-otto di sera. Si fa per passione. La soddisfazione più grande è aver trovato una strada diversa rispetto a quelli che dicevano che era impossibile riuscirci. Fummo additati come matti e visionari, ma adesso tutti sono costretti a seguire quella via. Noi abbiamo solo anticipato i tempi. Certe aziende lavorano molto bene, altre usano il naturale come richiamo per le allodole. Ma non è un prodotto che risolve un problema. Nella Natura il problema non ha una causa sola. Noi però ora abbiamo un metodo».

#### Il futuro come sarà?

«Nei prossimi anni una certa evoluzione. L'estetica sarà fattore-chiave, in Natura però quel che conta è anche poter avere un prodotto forte e resistente. Noi non abbiamo fatto altro che tornare indietro. Quel che stiamo portando avanti e ne siamo pienamente contenti, fra formazione e informazioni basilari per lasciare una traccia».

#### Il vostro cliente?

«I professionisti del verde per il 99,5 per cento, poi lo 0,5 per cento è dei privati. Quelli che cercano qualcosa di particolare. E di salutare. Per vivere al meglio il loro angolo di relax. Siamo arrivati a collaborare con un agronomo anche sugli insetti utili, materia che richiede studi molto profondi. Anche per combattere insetti dannosi. Avrà uno sviluppo notevole, ma è sempre tutto collegato. Vale anche per la cura del verde. Un problema ha tante concause, quindi più soluzioni. Non come ci è stato insegnato a lungo. Il futuro è questo. Non siamo troppo indietro rispetto ad altre nazioni, noi italiani tendiamo spesso a non dire tutto quel che facciamo. Gli ultimi due anni hanno portato le persone ad avere la consapevolezza di possedere qualcosa di magico. Anche gli hobbisti, che sono molti, possono dare il loro bel contributo all'approccio sostenibile. Anche questo è cambiamento».



Le difficoltà del momento insieme ai problemi di tutti i giorni non hanno mai scalfito le certezze dell'associazione professionisti del verde, sorretta da regole chiare e principi rafforzati col tempo. Senza mai fare un passo indietro, con tre grandi punti fermi

# «LE VERE ARMI? ESPERIENZA, COMPETENZA, RESILIENZA»

di Daria Bosio, presidente AIPV

ei momenti di crisi il professionista deve e può aggrapparsi ai suoi capisaldi: esperienza, competenza, resilienza. Nei periodi anomali che ormai ci accompagnano dal 2020 il professionista emerge se deve contrastare molte problematiche come la difficoltà di reperire sul mercato le materie prime, l'aumento

> dei prezzi delle fonti di energia, la mancanza di materiale vivaistico di qualità, le richieste last minute del cliente, l'incertezza della programmazione, la difficoltà di farsi pagare, le normative in corso e quelle nuove da comprendere e applicare e non da ultimo il climate change e la scarsità di acqua disponibile. Ma noi lavoriamo in un ambito, il verde, che non ha subito battute di arresto, anzi... Domanda alta, offerta bassa: una condizione che potrebbe, ed uso il condizionale, portare il settore a smarcarsi dal ruolo di contorno in cui è finito



nell'ultimo trentennio.

Cosa fare? Bisogna trovare la consapevolezza del ruolo, non temere ed investire in cultura, formazione, confronto. Rinnovarsi e rinnovare. Alziamo l'asticella, facciamo ciò che si deve e non ciò che si può. Crescere è l'unica soluzione per emergere e differenziarsi. Il processo di qualificazione del professionista è iniziato; è solo una questione di tempo ma i tempi sono maturi per l'evoluzione verde, anche qui, in Italia. A mio avviso la rivoluzione è nel sapere fare insieme e insieme applicare le strategie performanti è fare marketing di settore. Un marketing sostenuto dalla competenza e dalle soluzioni green. Non abbiamo acqua, le amministrazioni non sanno come affrontare il problema contingente e chiudono i rubinetti. Ma noi sappiamo che la crisi idrica è affrontabile, ci sono soluzioni nella gestione del verde!

Se ognuno cedesse l'arroganza dell'IO e accogliesse la saggezza del NOI i risultati non tarderanno ad arrivare.

AIPV è fatta di professionisti, di persone capaci, competenti in grado di fornire soluzioni ed è ora di farci ascoltare. Voglio essere positiva e ottimista guardando il futuro.





# GAMMA COMPLETA PER LA CURA DEL GIARDINO E DEL BOSCO









Sempre più performanti, leggeri, potenti, puliti. Un crescendo continuo, fra una miglioria e l'altra, in un mercato ogni anno più interessante. Aspettando il successivo confine da oltrepassare

# SCUOTITORI, CHE BELLA STORIA

i fermento ce n'è tanto nel mercato degli scuotitori. Domanda e offerta, in un contesto che continua ad essere parecchio fertile. Il prodotto piace, è sempre più utile e funzionale. Sempre più leggero e pratico. Di frontiere la macchina ne ha abbattute tante nell'ultimo periodo, uscendo sempre più allo scoperto fra migliorie in tutti gli angoli. Mai così performante la macchina, mai così leggera e potente. Il riscontro è stato evidente, testimoniato dalle vendite e dal favore dello specialista.

GRAN SCENARIO. Il quadro generale è a tinte belle forti. «Il mercato degli agevolatori di raccolta», la base di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di Pellenc Italia, «è strettamente legato alla stagionalità e alla presenza o meno di prodotto; il 2021 è stato un anno ovviamente inferiore rispetto al precedente visto che, appunto, il 2020 aveva dato risultati assolutamente eccezionali in fatto di quantità di olive presenti. In ogni caso possiamo vedere che il mercato sta rispondendo in modo positivo alla nostra





offerta di prodotto, possiamo quindi ritenerci più che soddisfatti per quanto riguarda l'andamento generale degli ultimi anni».

«Il 2021», rileva Vanni Roncagli, direttore commerciale di Campagnola, «un ulteriore record di fatturato che dimostra come i propri partner e clienti si sono mostrati sensibili alle numerose novità presentate nel corso della stagione. Nonostante l'impennata dei costi delle materie prime, energetici e generali, l'azienda ha saputo rispondere con le proprie forze finanziarie e proseguire nel piano di sviluppo dei prodotti e dei mercati presentandosi al pubblico con campagne di promozione, manifestazioni, corsi di formazione dedicati ed attività diretta sul territorio. Il mercato relativo al settore di riferimento negli ultimi anni ha sofferto a causa di avversità climatiche che si sono presentate a macchia di leopardo in alcuni territori italiani ed esteri e che hanno indotto gli agricoltori ad un atteggiamento cauto verso l'acquisto di nuove attrezzature e macchine. Tuttavia la decisione di allargare la gamma delle attrezzature per potere affacciarci a nuovi mercati, ha portato Campagnola ad ottenere un progressivo e costante successo di vendite con l'acquisizione di nuovi clienti e l'ingresso in nuovi mercati emergenti».

«Lo scuotiolive a motore», rileva Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «è una macchina che ricopre una piccola nicchia di mercato. Nonostante ciò la vendita dello scorso anno è stata per noi molto positiva, sia per il mercato Italia che estero. Dopo il brusco calo del 2020 siamo tornati sui numeri importanti degli anni precedenti».

«Le vendite di scuotiolive ad abbacchiatori **Blue Bird**», il punto dell'ufficio marketing dell'azienda

vicentina, «hanno registrato un buon incremento nella stagione 2021 rispetto alla precedente. Dato che la produzione di olive lo scorso anno non è stata sicuramente eccezionale, riteniamo che questo aumento di vendite sia dovuto all'apprezzamento da parte del mercato della nostra gamma, oltre al fatto che ci eravamo premuniti in tempo con gli approvvigionamenti per avere un quantitativo adeguato di macchine in magazzino al momento giusto della stagione. L'andamento delle vendite di questi prodotti è sempre influenzato pesantemente dalla resa delle olive nella stagione in corso. Le premesse per quest'anno sembrano essere buone, speriamo quindi di replicare il buon successo di vendite dello scorso anno».

«Il 2021», racconta Sandro Minelli, direttore commerciale di Minelli Elettromeccanica, «si è chiuso con un deciso aumento del fatturato rispetto ad un già ottimo 2020 ed in particolare si è evidenziato un' importante aumento delle esportazioni. Il mercato negli ultimi anni è rapidamente cambiato ed in particolare anche il settore agricolo/garden ha finalmente compreso l'importanza e l'affidabilità dei prodotti Minelli a batteria ad emissione zero».

«Il 2021», la premessa di Gabriele Bernasconi dell'ufficio vendite di **Ibea**, «è stato un anno positivo per la vendita dei nostri Olivarex, in linea con le scorse stagioni. Siamo entrati da poco in questo mercato e stiamo lavorando costantemente per presentare al meglio il nostro brand e soprattutto i nostri prodotti innovativi».

«La stagione 2021», evidenzia Francesco Del Baglivo, marketing product manager di **Stihl Italia**, «è da considerare come positiva in quanto le ven-

dite di scuotitori per le olive sono state superiori a quelle dell'anno precedente. La produzione di olio in Italia si è attestata di poco superiore alle 300.000 tonnellate. Il principale serbatoio oleario d'Italia rimane nel Sud ed in particolare in Puglia, Calabria e Sicilia. Più a nord si sale e più l'olivicoltura piange un'annata difficile, con le gelate di fine marzo e inizio aprile e le alte temperature estive associate alla mancanza di precipitazioni che hanno falcidiato le produzioni». «Il 2021», sottolinea Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «è stato un anno abbastanza tranquillo per il mercato degli scuotiolive».

«Il bilancio è estremamente positivo, sia in Italia e all'estero. In Italia», evidenzia Dario Zappalà, responsabile marketing di **Agris Brumi**, «guadagniamo quote di mercato rispetto ai nostri competitor soprattutto nel segmento più professionale e cresciamo anche all'estero. Il mercato sembra sempre più orientarsi su sistemi rispettosi della pianta, come quelli proposti da Brumi, piuttosto che su soluzioni di raccolta intensiva, invasiva e onerosa».

STOP RELATIVO. Un problema, quello dei tempi di consegna delle macchine. Ma anche diverse soluzioni ad attutire il colpo. «I processi produttivi durante gli ultimi anni», osserva Sandro Minelli di Minelli Elettromeccanica, «sono stati sicuramente molto complicati causati dalla mancanza di materie prime e dal loro costante ed incredibile aumento. Al fine di ridurre i tempi di consegna la Minelli ha investito tantissime risorse nei processi produttivi interni acquistando macchinari altamente tecnologici, stoccando materie prime e

riorganizzando le attività produttive».

«Il gruppo **Pellenc**», la fotografia di Marco Guarino, «è riuscito sostanzialmente a garantire consegne nei tempi prestabiliti, salvo rarissime eccezioni. Non è stato semplice e il lavoro della casa madre è stato sotto questo punto di vista estremamente costante e preciso. La stagionalità del prodotto comunque non poteva permettere ritardi eccessivi nelle consegne ai rivenditori».

«I tempi di consegna delle macchine, legati totalmente ai ritardi di approvvigionamento dei componenti, stanno da tempo compromettendo le produzioni di tutte le aziende. Per fronteggiare questa situazione critica», la soluzione di Andrea Tachino di **Active**, «ci stiamo impegnando con programmazioni più lunghe e investendo molto nel magazzino».

«A causa della crisi legata ai materiali, fra prezzi al rialzo e disponibilità in calo, la prospettiva della mancata regolarità nelle consegne», spiega Vanni Roncagli di **Campagnola**, «è stato preso in considerazione come un fattore critico di successo dal Board di Campagnola che pertanto ha deliberato una strategia in contro tendenza rilasciando capitali a supporto di una attività di consolidamento degli stock con lo scopo di disporre di un magazzino di macchine ed attrezzi in esubero rispetto alla domanda. Questa scelta ha portato oggi ad una situazione dove le giacenze sono tali da potere garantire la consegna immediata di ogni tipologia di attrezzo che i nostri clienti richiedono».

«I tempi di consegna degli scuotitori», precisa Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono stati in larga parte rispettati, questo grazie a oculate programmazioni dei rivenditori e disponibilità di magazzino».

«È il grande tema del momento, e lo è da un po', il problema dei tempi ed anche dell'innalzamento dei costi della materia prima. **Brumi**», sottolinea Dario Zappalà, «ha strategicamente mutato le politiche di acquisto, intervenendo soprattutto sui tempi e sulle politiche di magazzino, facendosi carico di anticipare l'approvvigionamento aldilà delle classiche scansioni stagionali del prodotto. E' una scelta che sta pagando».

«I componenti elettronici», riferisce Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «sono certamente tra i particolari più difficili da reperire in questo difficoltoso periodo di scarsità materiale. Nonostante ciò, gli sforzi economici fatti da Ibea, sia per accaparrarsi merce che per stoccarla, ci hanno permesso di



produrre macchine per accontentare le richieste pervenute dai nostri punti vendita. E anche per questa stagione siamo fiduciosi che la pianificazione produttiva fatta nei mesi scorsi ci permetterà di avere le macchine nei tempi giusti».

«Non abbiamo avuto problemi di consegna», assicura Alessandro Barrera di **Brumar**, «in quanto lavoriamo con un'azienda Italiana che ci ha sempre garantito lo stock a magazzino».

SENZA MAI FERMARSI. Continui i miglioramenti delle macchine, sotto tutti i punti di vista. «Nella nostra gamma», illustra Andrea Tachino di Active, «proponiamo tre modelli che si differenziano per tipologia di motore o asta; abbiamo intenzione di aggiornare le macchine, sia a livello di impugnatura, ma soprattutto inserendo il nostro nuovo motore a carica stratificata. Considerando che, lo scuotiolive a motore è un prodotto molto complicato da produrre, a causa delle elevate vibrazioni prodotte dalla macchina in fase di utilizzo, siamo convinti che le nostre capacità tecniche non siano così comuni e pertanto è un mercato sul quale intendiamo investire anche in futuro. Come anticipato precedentemente, siamo consapevoli che, non si svilupperanno quantitativi di macchine esorbitanti, ma se le grosse aziende abbandoneranno le piccole fette di mercato noi saremo pronti ad entrare mostrando la qualità dei nostri prodotti».

«Sicuramente», la certezza di Sandro Minelli di Minelli Elettromeccanica, «il movimento tridimensionale da noi brevettato utilizzato sui nostri scuotitori a batteria è una delle soluzioni più innovative degli ultimi anni il quale permette alta produttività e rispetto della pianta».

«Quest'anno Pellenc», lo scatto di Marco Guarino, «esce sul mercato con i nuovi agevolatori di raccolta olive POWER 48. Le innovazioni rispetto al modello precedente sono numerose, quella che sicuramente risalta maggiormente all'occhio è l'enorme lavoro che è stato fatto sull'ergonomia generale della macchina. Non solo un'impugnatura totalmente rivista ma anche la possibilità di scegliere tra due teste di raccolta, denominate "SOLO" e "DUO"; la prima ha lo scopo di massimizzare la resa della macchina in termini di quantità di olive raccolte, mentre la seconda, novità assoluta e brevetto Pellenc, assicura il massimo del comfort con vibrazioni ridotte al minimo. Pellenc inoltre è riuscita a diminuire l'assorbimento della macchina, con la conseguenza che oggi



sarà possibile offrire un'accoppiata POWER 48 e nuove batterie di minor peso e dimensioni, ma in grado comunque di offrire lunghe autonomie di lavoro».

«Avere macchine», la condizione di Alessandro Barrera di **Brumar**, «sempre più performanti, delicate con le piante, con meno vibrazioni e più leggere».

«Lo scuotitore negli anni», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è migliorato dal punto di vista dell'affidabilità, nella riduzione delle vibrazioni e del peso. A differenza dell'abbacchiatore, che utilizza principalmente una tecnologia a batteria, gli scuotitori hanno sensibilmente ridotto il consumo di carburante e conseguentemente quello delle sostanze nocive immesse nell'aria».

«Campagnola», la panoramica del direttore commerciale Vanni Roncagli, «si presenta al mercato con due linee di prodotti: la prima denominata Pro è rivolta ad un pubblico di professionisti che utilizzano le attrezzature e macchine per la raccolta e potatura, ed all'interno di questa gamma sono stati sviluppati nuove teste di raccolta per le olive (sia nella versione elettrica che pneumatica), sono stati aggiornati alcuni motocompressori per poterli rendere più efficienti e performanti e, grazie allo sviluppo tecnologico delle batterie al litio, sono state migliorate le performances di durata nell'utilizzo quotidiano di attrezzature per la raccolta e potatura degli alberi da frutto ed olivi. La seconda gamma prodotti funzionante con batteria la litio plug-in, è denominata Green e comprende forbici e potatori per le piante da frutto, ornamentali, manutenzione del verde pubblico e legatrici per vigneto. Questi attrezzi sono studiati, dedicati e specifici per i professionisti del settore garden in particolare. All'interno di questa gam-

ma sono stati inseriti tre modelli di potatori a catena che hanno contribuito ad ampliare la gamma esistente di attrezzi così da soddisfare ogni necessità dell'operatore partendo da prodotti a basso prezzo fino a prodotti di alto livello pur garantendo l'obiettivo principale della qualità, durata ed affidabilità dell'attrezzo».

«Il motore a 36V», racconta Dario Zappalà di Agris Brumi, «è certamente la "pietra miliare" tecnica più significativa degli ultimi anni. Il nostro prodotto di punta, Zenit 36V, è poi un condensato di tante piccole migliorie e accorgimenti, anche squisitamente ergonomici, e ciò sta rappresentando un cambio di paradigma qualitativo dell'abbacchiatore. Ora si tratta di perfezionare e, per questo, abbiamo introdotto una nuova versione dello Zenit in versione ad asta fissa: ancora più leggera e maneggevole della versione telescopica, in pratica una piuma che consente di lavorare con il massimo del risultato. Ad oggi è probabilmente la macchina più performante del mercato». «Le nostre macchine sono state da poco riviste», i dettagli evidenziati da Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «con modifiche tecniche sulla testa della macchina sia internamente che esternamente e più precisamente sulla qualità del materiale dei porta rebbi. Anche la centralina per la regolazione della velocità, sarà reintrodotta a due velocità».

AMPI ORIZZONTI. Il mercato è parecchio consolidato, ma di spiragli ce ne sono ancora.«-Non è semplice», la premessa di Vanni Roncagli di Campagnola, «ipotizzare il livello di maturità del nostro mercato. Certamente l'evoluzione della domanda ha attirato aziende concorrenti che,

avendo intuito le opportunità offerte, hanno deciso di investire in questo settore sebbene non fosse il core business principale. Questo ha portato ad un inflazione della disponibilità di articoli simili a prezzi disparati. Il mercato è tuttavia orientato sempre di più verso attrezzi che garantiscano un comfort di lavoro, un basso impatto ambientale, ed una efficienza operativa. Oggi Campagnola garantisce ai propri clienti che questi aspetti, che hanno caratterizzato l'azienda fino dalla sua fondazione nel 1958, sono gli elementi distintivi che caratterizzano le proprie gamme di prodotto».

«Siamo certi», lo sguardo in avanti di Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «che i nostri margini di crescita sono elevati, sia per il prodotto prestante e performante che stiamo offrendo, ma anche per un mercato nel quale siamo entrati da poco e che possiamo sviluppare maggiormente».

«Ritengo che ci siano ancora importanti margini di crescita», il fermo immagine di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «orientati nello sviluppo di scuotitori a batteria sempre più performanti, leggeri, affidabili e sempre più rispettosi della pianta».

«Ci sono certamente», osserva Dario Zappalà di **Agris Brumi**, «ampi margini di crescita del mercato, sia dal punto di vista geografico - noi stiamo apprezzando la crescita della domanda nel nord Africa, ad esempio - sia in termini di riconversione tipologica. Il progressivo abbandono dei compressori, dei sistemi pneumatici e la contrazione delle macchine endotermiche, a tutto vantaggio delle macchine elettroniche più moderne».

«Il mercato ha ancora buoni margini di crescita», il parere di Alessandro Barrera di **Brumar**.

«Quello delle olive», il quadro di Marco Guarino di Pellenc Italia, «è un mercato che sta continuando a crescere nonostante l'importante tradizione presente nel territorio nazionale. Ovviamente ogni regione ha le sue particolarità e le sue richieste specifiche, senza dimenticare che, come detto in precedente, un aspetto assolutamente determinante è quello della stagionalità e dell'andamento meteorologico nel corso di tutto l'anno. I margini di crescita sono comunque buoni, i clienti dimostrano di apprezzare il valore della proposta Pellenc sul mercato e quello delle olive è ormai per noi un business assolutamente primario. Alla fine della prima campagna di lavoro con i nuovi POWER 48, potremmo sicuramente confermare questa nostra fiducia».

«Lo scuotitore», la premessa di Francesco Del Ba-

glivo di Stihl Italia, «è un attrezzo utilizzato solo in alcune aree coinvolte nella coltivazione dell'ulivo ed in particolare in zone della Puglia e della Sicilia. L'abbacchiatore invece coinvolge le restanti coltivazioni del nostro paese che dopo la Spagna è il secondo produttore di olio al mondo. Per questo motivo crediamo che l'olivicoltura continuerà ad essere parte importante della nostra economia e della nostra cultura gastronomica. Il mercato punterà a migliorare la qualità dell'olio prodotto e, per raggiungere questo risultato, anche le attrezzature dovranno adeguarsi in termini di sostenibilità ecologica e prestazioni. Sarà molto interessante seguire gli sviluppi dei nuovi reimpianti che stanno sostituendo le piantagioni di ulivo colpite dal batterio Xylella fastidiosa nel sud della Puglia».

ALTE MARCE. Sempre più performanti gli scuotitori. «La produttività si è innalzata», la chiave di Sandro Minelli di Minelli Elettromeccanica, «grazie agli innovativi movimenti della testa operatrice ed ad una corretta potatura della pianta».

«Abbiamo lavorato», rileva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «per migliorare le geometrie di lavoro delle bacchette in carbonio degli abbacchiatori grazie a movimenti oscillanti più performanti. Anche le robuste aste e ganci degli scuotitori sono migliorati per aumentare l'affidabilità delle macchine. I nuovi modelli di scuotitori SP 452 e SP 482 che presentiamo nella stagione 2022 propongono motori con prestazioni di potenza superiori ai precedenti e questo aumenta la produttività dei nostri attrezzi».

«La produttività delle macchine», spiega Alessandro Barrera di **Brumar**, «si aumenta grazie all'introduzione di nuovi motori digitali che abbinati ad un'ottima elettronica rendono gli scuotiolive sempre più produttivi».

«Gli aggiornamenti tecnici apportati alle nostre macchine», precisa Gabriele Bernasconi di **Ibea**, «garantiscono una capacità produttiva ben superiore a quella ottenuta dalle precedenti versioni. La resa del nostro abbacchiatore è considerata ottimale dagli utilizzatori».

«Pellenc, da tradizione, progetta e realizza attrezzature per i professionisti del settore e per i semi-professionisti più esigenti. La raccolta delle olive», rileva Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «svolgendosi in una finestra temporale sostanzialmente limitata, richiede attrezzi performanti che garantiscano il massimo della produttività degli



operatori. Pellenc investe ogni anno una fetta importante in ambito di ricerca e sviluppo dei propri attrezzi, ed è proprio grazie a questo che è in grado di proporre sul mercato innovazioni tecnologiche all'avanguardia che rispondono alle esigenze più specifiche degli olivicoltori. Oggi il nuovo agevolatore di raccolta Power 48 assicura la stessa produttività dello storico Olivion, implementandone l'ergonomia a vantaggio degli utilizzatori».

«L'evoluzione tecnologica in campo elettrico ed elettronico», rileva Vanni Roncagli di **Campagnola**, «ha permesso l'ingegnerizzazione di strumenti che permettono all'operatore di lavorare in totale assenza di rumore, senza alcun sforzo fisico ed in condizioni ottimali affinché le performance di produttività siano espresse al massimo durante tutto l'arco della giornata».

«Nel nostro caso ancora una volta», la chiave di Dario Zappalà di **Agris Brumi**, «è il passaggio da 12V a 36V ad aver mutato in modo significativo la produttività. Stimiamo che la produttività giornaliera, in termini di raccolta, si sia innalzata di circa il 40%».

L'ENERGIA DELLA BATTERIA. Strada tracciata, ormai da un bel po'. «Pellenc», evidenzia Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «è assoluto precursore per quanto riguarda il mercato delle attrezzature a batteria. L'intera gamma di attrezzature professionali Pellenc è alimentata dalle batterie multifunzione, assicurando così un lavoro in assoluto rispetto dell'ambiente, senza emissioni di gas di scarico dirette nell'ambiente e con emissioni so-

nore ridotte al minimo. Gli utilizzatori una volta provati i vantaggi del lavoro con le attrezzature a batteria difficilmente tornano indietro, dimostrando di apprezzare tutti i plus immediatamente percepibili; il grado di penetrazione sul mercato è ormai importante nella fascia di clientela professionale e semi-professionale, in continuo aumento di stagione in stagione».

«Nella nostra esperienza», testimonia l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «rileviamo un contributo sempre maggiore di vendite da parte del prodotto a batteria, sicuramente maggioritario nel mercato. Crediamo tuttavia che mantenere una completezza di gamma che includa anche le macchine a scoppio sia importante per garantire ai clienti la disponibilità del prodotto giusto per ogni esigenza. Andiamo quindi dai tradizionali scuotiolive a gancio con motore a scoppio Blue Bird, fino agli abbacchiatori elettrici alimentati a batteria, passando per gli abbacchiatori con motore a scoppio».

«La capacità di raccolta dello scuotiolive a gancio», il quadro di Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Active**, «è nettamente superiore al tradizionale abbacchiatore elettrico; per questo motivo è utilizzato nelle aree di grosse piantagioni e quasi ed esclusivamente da utilizzatori professionali. Certamente il prodotto a batteria sta crescendo, specialmente per la comodità e la praticità di utilizzo. Motivo per cui offriamo la gamma di scuotiolive Olivator, sia a gancio con motore a scoppio (nostra serie M) che la serie E elettrica con l'opzione della batteria incorporata a zaino».

«La batteria nello scuotiolive», il parere di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «è sempre più diffusa e penso che oggi abbia un'ottima fascia di mercato sia nei modelli hobbistici che professionali».

«La batteria», sostiene Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «ha inizialmente trovato un mercato scettico, tuttavia, l'inserimento di batterie sempre più affidabili, leggere in grado di garantire una grande autonomia di lavoro ha sicuramente conquistato il mercato».

«Gli abbacchiatori impiegati», il punto di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «utilizzano quasi esclusivamente il motore a batteria per ragioni di peso, ergonomia ed economia di lavoro. Mentre gli scuotitori adoperati utilizzano motori endotermici in quan-

to richiedono una potenza sufficiente per scuotere rami spessi anche alcuni centimetri senza rischiare di spezzarli».

«Il costo», il freno agli occhi di Dario Zappalà, responsabile marketing di **Agris Brumi**, «della batteria è ancora indubbiamente un problema, specie nei mercati esteri più poveri. In Italia assistiamo invece al consumatore professionale che apprezzando gli indubbi benefici tecnici e pratici - via via sta abbracciando il sistema per intero, considerando sempre di più la batteria come un costo da ammortizzare su più tools».

«La batteria è fondamentale per questo tipo di prodotto», la condizione prima di Gabriele Bernasconi dell'ufficio vendite di **Ibea**, «stiamo investendo per poter utilizzare lo stesso pacco batterie a zaino usato ora solo per i nostri Olivarex anche per altri attrezzi. Il cliente Ibea potrà quindi contare di acquistare una sola batteria, sulla quale abbinare altri attrezzi professionali come lo scuotiolive».

«Le attrezzature a batteria», osserva Vanni Roncagli, direttore commerciale di **Campagnola**, «sono in fase di grande sviluppo grazie alla tecnologia, l'ottimizzazione e miglioramento dei componenti elettronici permette oggi di spingere la progettazione di attrezzature e macchine a livelli impensabili anche solo cinque anni fa. Prevediamo che le attrezzature a batteria prenderanno il sopravvento rispetto al sistema endotermico entro il prossimo quinquennio».

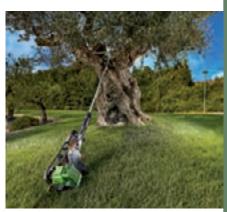


#### VETRINA

#### **ACTIVE**

#### Olivator M70, il grande amico dei professionisti Resa elevata, affidabilità, comfort, tutela della pianta

Olivator M70 è lo scuotitore pensato per rispondere all'esigenza dei professionisti che, oltre a ricercare in prodotto che garantisca resa elevata, affidabilità, comfort e massima tutela della pianta, vogliono anche qalcosa di esclusivo. Grazie al potente motore da 63 cc, lo scuotitore M70 offre prestazioni ben superiori alla media e si rivela la macchina ideale, per il professionista che non si accontenta mai. L'impugnautura brevettata con funzione antivibrante per massimo confort, campana frizione senza saldature, per azzerrare qualsiasi distacco della campana dal proprio mezzo, frizione professionali a tre settori sovradimensionata di 78 mm e riduttore a denti elicoidali a bagno d'olio. Chi vuole un prodotto professionale e di massima qualità, lo trova certamente nell'Olivator M70.



# PELLENC Power 48, la doppia strada di Solo e Duo Fatica al minimo, rendimento straordinario

Pellenc presenta sul mercato il nuovo agevolatore di raccolta delle olive Power 48, disponibile sia con testa "Solo" che con la nuovissima testa "Duo" brevettata da Pellenc. Moltissime le novità rispetto al precedente modello. La principale è legata all'ergonomia. Grazie ad un'impugnatura totalmente rivista e alle vibrazioni ridotte con la nuova testa Duo, il nuovo Power 48 permette di lavorare a lungo senza affaticare l'operatore. Disponibile sia in versione ad asta fissa P230 e ad asta telescopica T220/300. Novità assoluta è la funzionalità di Power 48 che permette di rallentare la velocità nel momento in cui si "esce" dalla pianta. Questo permette di ottimizzare ulteriormente la durata della batteria.

#### MINELLI ELETTROMECCANICA

#### Olivgreen 700 Plus, eccellente per varie tipologie di ulivi Bilanciamento al top. Ed una raccolta davvero professionale

L'abbacchiatore elettrico Olivgreen 700 Plus di Minelli Elettromeccanica è realizzato per soddisfare la raccolta professionale dell'oliva. Si tratta di una macchina adatta ad operare su varie tipologie di ulivi con vegetazioni più o meno curate. Il moto ellittico e contrapposto del doppio pettine assicura ottimi raccolti senza defogliare eccessivamente. La macchina, molto bilanciata, è composta dal gruppo testa, asta telescopica con relativo sistema di bloccaggio ed impugnatura nella quale è situato il motore 12V a spazzole sostituibili più motoriduttore. L'interruttore on/off è dotato di sistema di sicurezza. Cavo di prolunga di 14 metri.





#### **BLUE BIRD**

#### In primis il bene della pianta Produttività al massimo

Gli scuotiolive Blue Bird sono strumenti ideali per la raccolta di olive o frutta pendente in genere, come noci, nocciole, mandorle o albicocche. Il sistema utilizzato dallo scuotiolive di agganciare e scuotere il ramo è una garanzia per l'integrità della pianta perché non danneggia le foglie e i germogli. Il potente motore di costruzione italiana Blue Bird è montato su un comodo zaino ergonomico professionale a schienale alto, che massimizza il comfort, oltre a diminuire il peso dell'asta che grava sul braccio dell'operatore. Il gancio vibrante posizionato all'estremità dell'asta permette di scuotere rami ad altezze di parecchi metri e di raggiungere una produttività molto più elevata rispetto ai metodi tradizionali, creando le vibrazioni lontano dal corpo dell'operatore.

#### **IBEA**

#### Olivarex, quando l'ingegneria mette la sesta E il modello 5000 si prende la scena

Gli scuotitori elettrici Olivarex sono frutto di un'ingegneria all'avanguardia. Leggeri, telescopici, completamente impermeabili e con impugnatura ergonomica, tutto ciò che serve per raccogliere in massima comodità e praticità. Le aste telescopiche permettono di arrivare ad una estensione massima di 3700 mm, garantendo così l'abbacchiatura anche dai rami più ardui. E 120 kg di olive per ora è la capacità di raccolta. Il modello 5000 con motore elettrico brushless da 40V può arrivare ad un'estensione massima di 3700 mm, con la versione XL, mantenendo comunque la leggerezza che lo contraddistingue. Il sistema d'isolamento dall'esterno delle parti interne della testa assicura l'ottimale protezione dalla polvere.



#### Iron sempre più al vertice della piramide Affidabilità totale per il perfetto professionista

Per la stagione 2022 nella proposta di Campagnola anche una nuova versione dotata di nuovi rastrelli in tecnopolimero rinforzato con carbonio che montano rebbi brevettati a semi diapason con denti lunghi. Iron si colloca al vertice della gamma degli abbacchiatori pneumatici di Campagnola per efficacia ed elevata resistenza ad un uso intensivo.

L'attrezzo ideale per gli utenti più esigenti che necessitano di elevate prestazioni e di un'assoluta affidabilità. Iron, della Professional Line di Campagnola, è il sistema "short stroke" che consente di ridurre l'apertura dei rastrelli aumentando la velocità fino a 1500 battute al minuto, consentendo la massima efficacia di raccolta anche in presenza di olive resistenti al distacco dal ramo. Parte dei componenti sono stati realizzati in acciaio o alluminio (supporto rastrelli/pistone) per garantire una lunga durata nel tempo.

Potente e al tempo stesso leggero e facile da utilizzare, Iron pesa solo 1000 gr e si caratterizza per il suo perfetto bilanciamento.

### VETRINA

#### **BRUMAR**

#### Lotus EGO, tanto moderno quanto leggero Due versioni, potenza, grande versatilità

Lo scuotiolive Lotus EGO è una delle macchine più moderne del mercato, con la possibilità di lavorare sia con alimentazione 12 volt con la classica batteria da auto o da trattore che con la batteria EGO 56 volt. Due le versioni in gamma: uno con asta fissa ed una con asta telescopica. Tutte le macchine hanno i pettini di raccolta in fibra di carbonio onde renderle leggere, flessibili e delicate con i rami della pianta. Lotus ha inoltre un display digitale su cui è possibile verificare le ore di utilizzo, impostare cinque diverse velocità di lavoro (da 950 a 1200 giri al minuto) a seconda della tipologia di pianta che ci troviamo davanti, verificare il voltaggio della batteria. Il motore è molto potente coi suoi 700 W di potenza, i pettini hanno un'ampiezza di lavoro sino a 570 mm.

#### STIHL

#### SP 482: grandi prestazioni, consumi al minimo Lunga vita garantita. E la polvere rimane lontana

Il nuovo modello di scuotitore SP 482 utilizza il potente motore Stihl 2-Mix conforme alle normative UE 5 sulle emissioni gassose e per garantire elevate prestazioni di raccolta con basso consumo di carburante. La costruzione ingegneristica risulta robusta ed affidabile per una lunga durata. Anche il peso e le vibrazioni sono state ridotte per diminuire l'affaticamento dell'operatore. I destinatari di questo modello sono i professionisti che operano nella coltivazione e la raccolta delle olive che richiedono l'utilizzo del gancio terminale. Questo modello può essere impie-

gato anche per la raccolta di mandorle e noci. La scatola del cambio è stata ottimizzata per diminuire il peso mentre il volume del serbatoio del carburante è stato maggiorato del 15% per garantire un tempo di lavoro più lungo senza interruzioni. Migliorato anche il sistema di tenuta dell'asta oscillante per un efficace separazione dalla polvere e dello sporco a protezione degli ingranaggi.



#### Zenit 36V, la vera differenza è nei dettagli Due velocità, raccolta sempre ottimale

Dall'ascolto continuo dei professionisti del settore, nasce Brumi Zenit 36V. Un concentrato di innovazione e di migliorie che segna una nuova stagione per le macchine d'ausilio alla raccolta. L'inedita potenza e l'efficacia fanno il paio con un comfort senza precedenti, frutto della massima attenzione a piccoli e grandi dettagli. Il celebre motore elettronico brushless Brumi da 800W è reso ancora più efficiente dalla nuova scheda elettronica tropicalizzata, che guida il movimento a bracci contrapposti delle astine in carbonio da 5 mm, con speciale "shock absorbers" per attenuare l'impatto con le fronde. Le due velocità consentono una regolazione ottimale della potenza a seconda delle necessità e delle cultivar. E poi ancora il pratico serraggio "fast block", l'asta con antirotazione in 100% carbonio da 40mm e la confortevole impugnatura "light handling", per una posizione di raccolta sempre ottimale e bilanciata in tutte le condizioni di lavoro. Adesso disponibile anche in versione ad "asta fissa", per una macchina ancora più leggera e maneggevole.



#### PELLENC

Aggiornamenti continui lungo tutta l'offerta ed un postvendita capillare, puntuale, con tempi di intervento parecchio brevi. Essenziale per l'opera del rivenditore, sempre al sicuro davanti a tanta competenza e organizzazione

# «CON PELLENC NON SEI MAI DA SOLO»

ilo diretto, senza sosta. Tempi ridotti al minimo, la conoscenza della materia al primo posto, il cliente davanti a tutto. Un suggerimento dopo l'altro, fra un corso di formazione ed una provvidenziale riparazione. Pellenc Italia ha sempre ragionato così, irradiando sapere



e cultura della batteria in ogni angolo. Viene tutto spontaneo, questione di esperienza alimentata da un'opera sempre più attenta. Costruendo tappa dopo tappa un perfetto rivenditore, gente che sa sempre cosa fare anche nelle missioni sulla carta più dure. L'assistenza sovrana, come dovrebbe sempre essere. Una delle grandi regole di Pellenc. Parola di specialista.

ATTENZIONE MASSIMA. Il lavoro scorre silenzioso nell'officina di Maniscalco Irrigazione, punto vendita incastonato a Sciacca in uno spettacolare angolo di Sicilia che da sempre ha sposato Pellenc. Due binari: uno per l'or-

Per Gaspare Sclafani il punto è soprattutto uno:
«Senza un adeguato supporto verrebbe meno anche il valore del prodotto.
La vera chiave è vedersi risolvere un problema nel minor tempo possibile. E l'impeccabile formazione ci permette di essere sempre aggiornati, nel migliore dei modi. Inappuntabili»

dinario, uno per le urgenze. E la custodia dell'acqua, tema quanto mai attuale. Giusto per coprire ogni necessità e viaggiare di pari passo col volere dei clienti anche più pressanti. C'è chi la macchina d'altronde la vuole per ieri e chi addirittura per l'altro ieri. Specie in certi periodi, quando ogni attimo è quasi vitale. Tipico del professionista, di chi non vuole e soprattutto non può perdere neanche una mezza mattina o un paio d'ore. Maniscalco Irrigazione viaggia spedita, fra vendita e assistenza. «La differenza è risolvere un problema nel minor tempo possibile, non tanto vendere un prodotto. Quello è solo l'inizio del rapporto col cliente. Può essere anche il top di gamma quella macchina, ma senza un adeguato servizio verrebbe a mancare il senso del nostro lavoro. Il



#### PELLENC



prosieguo di quella linea che deve essere il più possibile continua», la massima di Gaspare Sclafani, nonostante i suoi soli 38 anni da una vita circondato dall'arancione di Pellenc da attentissimo responsabile dell'assistenza. Due vie davanti: l'agricoltura ma anche il giardinaggio. Tutte e due le direttrici percorse sempre a grande andatura. «Pellenc è puntuale, precisa, attenta alla formazione», il fermo immagine di Sclafani, «con tutte le novità del momento e i suggerimenti necessari per rendere il nostro lavoro ancora più efficace». A Sciacca, fra mare e storia, Maniscalco Irrigazione non si ferma mai.

POCHI MA BUONI. GMV Agricenter è rivenditore Pellenc dal 2003, punti vendita a Firenze in località Ponte di Gabbiano e a Pistoia nella zona industriale di Sant'Agostino. Il grosso del lavoro con aziende vitivinicole ed oleifici, come racconta da sempre la lussureggiante Toscana. «Abbiamo sempre cercato di vendere pochi marchi, di puntare sulla qualità. Pellenc», evidenzia Alessandro Giani, socio di GMV Agricenter con le sorelle alle sorelle Caterina e Serena col fratello Stefano, «ci assicura un ottimo supporto a livello di ricambi così come sotto il profilo strettamente tecnico, grazie a continui aggiornamenti e alla loro officina interna che rappresenta un notevole valore aggiunto». A Cristiano e Lorenzo il compito di rendere fluida l'opera dell'officina di GMV Agricenter, con tempi spesso accorciati da uno stock di ricambi sempre preventivamente in casa. Facile prevedere i pezzi più soggetti ad usura, così come prendere le contromosse adeguate. «Ovvio che il cliente







Alessandro Giani allarga il quadro: «L'officina interna di Pellenc è per noi un'ulteriore garanzia. Cerchiamo di prevenire certe difficoltà, anche assicurandoci stock importanti di ricambi. Sempre sicuri però di avere le spalle coperte. Lungimiranti anche nell'assicurarci tempi corretti nella consegna delle macchine, senza veri ritardi. Puntuali, precisi, attenti»

#### PELLENC





non accetta certo di buon grado ritardi nella consegna, quel che invece è stato un problema per molti ma non per Pellenc. L'azienda è stata lungimirante nella sua politica, garantendo quantità importanti di prodotti che ci hanno permesso di non soffrire eccessivamente e di poter anzi andata avanti con una certa serenità», la sintesi di Giani, specchio di un connubio sempre più solido. Dove azienda fornitrice e specialista spesso si mescolano, con naturalezza estrema. E col tempo tutto lievita. Comprese le certezze.

PACCHETTO COMPLETO. Forestal Garden Center, a Lariano, da quindici anni cammina fianco a fianco con Pellenc. Questione di fiducia estrema, ma anche di investimenti sulla batteria in tempi non so-

Federico Palmieri non ha dubbi: «Lavoriamo con un'azienda fatta di ragazzi spettacolari. Se io conosco così a fondo la batteria lo devo a loro. C'è chi dietro ad un problema si nasconde dietro a un dito. E chi come Pellenc l'affronta con serenità e naturalezza. Da sempre» spetti. Quando a certe macchine erano in pochi a crederci davvero, quando la batteria era un'eccezione e una mezza rarità. «Non ti lascia mai solo Pellenc, ha sempre una soluzione a tutto. Ed una conoscenza del prodotto che nessuno ha mai anche solo pareggiato», l'investitura bella e buona di Federico Palmieri che con la sorella Antonella ed il fratello Riccardo ha raccolto l'eredità di papà Settimio che mezzo secolo fa avviò un'attività oggi fatta da ventuno dipendenti ed un giro d'affari che tocca i grandi trattori per finire

ai più sofisticati prodotti a batteria. Agricoltura più giardinaggio, in un pacchetto sempre più armonioso e ricco. Dove Pellenc s'è ritagliata la sua perfetta dimensione, partendo dai tagliasiepi e i decespugliatori fino alle

fedelissime e nuove forbici e legatrici. «Pellenc è fatta di ragazzi davvero

spettacolari», il quadro di Palmieri, «se io conosco così bene oggi le batterie lo devo a loro. C'è chi di solito si nasconde dietro un dito, chi invece affronta la questione con semplicità proprio perché dalla sua ha grande competenza. Anche nelle emergenze».









## HELION 3

#### **POTENZA SENZA PARAGONI**

Un'eccezionale capacità di taglio che consente di potare in tutta sicurezza sezioni di diametro fino a 3 cm





ANETTI.

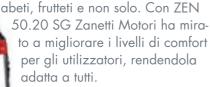
#### Zanetti, c'è ZEN 50.20 SG

#### Fra agilità e massima potenza

New Entry nella linea ZEN, la motozappaa 50.20 SG che arricchisce la brochure dedicata a motori e motopompe di Zanetti Motori. La motozappa è attrezzata di motore ZEN 150, scelto appositamente per fornire prestazioni più elevate, godendo di bassi consumi e grande silenziosità.

Il motore ne fa da garanzia qualitativa, con un rapporto peso-potenza eccellente, alta affidabilità, resistenza all'usura e rispetto dell'ambiente. Agile e veloce, vanta una fresa disponibile in 40 e/o 65 cm che assieme alle due marce avanti di lavoro, rendono la motozappa utilizzabile anche in filari molto stretti e per piante molto ravvici-

nate in piantagioni come vivai, vigneti,



La Brochure completa è disponibile sul sito

www.zanettimotori.com

#### Eima 2022, sguardi anche verso l'Africa



Nella seconda settimana di luglio si è svolto un ciclo di conferenze stampa per la presentazione e la promozione di EIMA International 2022 nell'Africa centro-orientale. Organizzati da FederUnacoma in collaborazione con Agenzia ICE, i tre incontri si sono tenuti in Somalia, Uganda e Kenya e hanno registrato la partecipazione di numerosi giornalisti e operatori economici locali. La prima conferenza si è svolta l'11 luglio ad Addis Abeba e ha visto la partecipazione del responsabile dell'Agenzia ICE per i tre paesi africani Riccardo Zucconi e del Vice Direttore FederUnacoma Fabio Ricci, entrambi presenti a tutti gli incontri, e di Andrea Pascali, Primo Segretario dell'Ambasciata italiana in Etiopia. Nelle due tappe successive si è aggiunto anche il Presidente della Federazione, Alessandro Malavolti, e i rappresentanti consolari italiani nei due paesi, rispettivamente Massimiliano Mazzanti e Giacomo Montemarani.

I meeting sono stati l'occasione e anche per illustrare i dati e le prospettive dei comparti agromeccanici delle tre nazioni, e del loro interscambio con l'Italia, e programmare la partecipazione di delegazioni dai paesi a EIMA 2022.



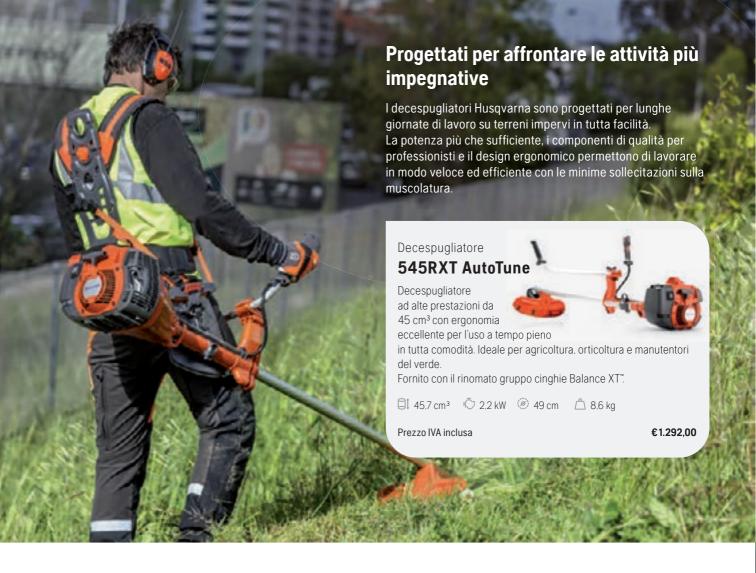
#### Cifo, l'addio a Romano Ghedini

Valenti: «Una guida per tutti»

Il presidente Leonardo Valenti, gli amministratori e il personale di Cifo hanno annunciato con dolore la scomparsa del fondatore Romano Ghedini. Pioniere del comparto dei fertilizzanti

speciali, Ghedini è stato un innovatore e un imprenditore lungimirante che ha reso Cifo una delle più importanti realtà italiane nei prodotti per il garden e per l'agricoltura, comprendendo in anticipo le tendenze in atto nel mercato e la necessità di garantire continuità e sviluppo anche attraverso l'espansione all'estero. «Il ricordo del suo impegno e dei suoi valori», ha commentato Valenti, «rappresenteranno sempre una guida per portare alto il nome della nostra azienda».





#### Fiera internazionale

#### Boster 2022

Si è svolta a Oulx (TO) nel weekend dall'1 al 3 luglio 2022 la fiera dinamica all'aperto Boster Nord Ovest.

Un'occasione imperdibile per raccogliere i sempre preziosi feedback di appassionati utilizzatori, i quali hanno potuto cimentarsi in prove pratiche e assistere agli workshop su affilatura e DPI tenuti dai nostri tecnici dimostratori.

Con la partecipazione sempre attiva di Gaddò e Scabini al nostro fianco i tre giorni di evento si sono rivelati ancora più coinvolgenti grazie anche alle gare di Triathlon della FIB - Federazione Italiana Boscaioli, dove le motoseghe Husqvarna hanno continuato a ruggire.

Un ringraziamento inoltre agli organizzatori che ci hanno dato la possibilità di entrare nuovamente in contatto con chi come noi si riconosce nel proprio habitat per eccellenza, il bosco.











#### Tagliasiepi

#### Rifinire di più. Con il minimo sforzo.

Tutto il nostro lavoro è volto a semplificare il tuo. Questo è particolarmente evidente nello sviluppo dei nostri tagliasiepi.

Robusti e potenti, saranno i tuoi compagni di lavoro leggeri e perfettamente bilanciati. Dotati di soluzioni ergonomiche e funzionalità intelligenti come l'impugnatura multiposizione, permettono di lavorare in modo più veloce ed efficiente anche nelle situazioni più impegnative.



Tagliasiepi a lama doppia (21,7 cm³) da 75/60 cm per i lavori più impegnativi.

L'impugnatura multiposizione e il peso ridotto, abbinati al design compatto e bilanciato, assicurano una maneggevolezza eccellente, mentre le lame ad alta capacità, l'ampio carter di protezione lama e la potenza impressionante sono sinonimo di efficienza e affidabilità.

 $\bigcirc$  21.7 cm³  $\bigcirc$  0.6 kW  $\stackrel{\triangle}{\Longrightarrow}$  78/60 cm  $\stackrel{\triangle}{\Longrightarrow}$  3200 tagli/min.  $\triangle$  5.2/5.0 kg

Prezzo IVA inclusa, 522HDR75X Prezzo IVA inclusa, 522HDR60X €863,00 €793,00 Tagliasiepi ad asta

525HE3

Tagliasiepi ad asta a doppia lama da  $25~\rm cm^3\,con$  barra di taglio da  $60~\rm cm$ .

La portata di 3 metri, l'apertura dei denti di 30 mm e le 10 posizioni ad angolo fisso consentono di rifinire in modo comodo ed efficiente la parte superiore di siepi alte senza utilizzare una scala o una piattaforma aerea.

Prezzo IVA inclusa €1.044,00





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









#### Agrolnnovation Award, a Firenze dieci premi magistrali

Mille spunti, squardi al futuro, esempi da seguire

Dieci premiati, dieci studenti che attraverso le tesi di laurea e dottorato hanno dato vita a progetti innovativi da aggiudicarsi l'AgroInnovation Award. Il premio è istituito da Image Line in collaborazione con l'Accademia dei Georgofili. A Firenze l'incoronazione. Per «Agricoltura digitale: analisi e condivisione dei dati» premiato Marco Sozzi per la tesi di dottorato «Development of an adaptive approach for exploitation of digital agriculture through remote and proximal sensing data fusion». Per «Valorizzazione delle produzioni Made in Italy» Alessio Cappelli, per «Agrometeorologia e gestione delle risorse idriche» Carlo Bee per la tesi magistrale «Relating forest damage data to the wind field from high-resolution numeri-





#### Kohler KSD, la semplicità

prima di tutto



Kohler ha tolto i veli al terzo capitolo della saga KSD, Kohler Small Displacement, sulla piattaforma dedicata ai video dopo l'uscita di novembre che presentava il nuovo motore diesel e quella di marzo che annunciava la vincita del premio Diesel of the

Year. La gamma KSD è stata presentata come il risultato di un approccio totalmente orientato al mercato e al cliente, che permette non solo di godere delle prestazioni di un motore così avanzato, ma soprattutto di poterlo sfruttare per tutta la durata della sua vita e nel modo più facile ed economico possibile. Il primo fattore di successo fondamentale della value proposition è un basso total cost of ownership, ottenuto anche grazie al consumo di carburante ottimizzato, che permette di risparmiare sul carburante. Rispetto al consumo medio dei suoi concorrenti, infatti, il KSD offre un risparmio compreso tra il 6 e l'8%. Il sistema di gestione elettronica del KSD consente di dosare con precisione il carburante, riducendo il fabbisogno di olio e carburante, prevenendo così la diluizione dell'olio e la contaminazione da fuliggine pesante.

#### Ristorante Viridea fa il bis

Erba Matta apre anche a Rho

Viridea ha ampliato la sua formula di accoglienza con l'inaugurazione del secondo ristorante Erba Matta, giardino con cucina all'interno del Garden Center di Rho in provincia di Milano. Il primo ristorante Erba



Matta è stato aperto nel 2019 nella vicina Cusago. Il nome sottolinea la vocazione dedicata alla natura di Viridea e unisce una connotazione di semplicità a quella di stravaganza, rispecchiata negli arredi e nello spirito anticonformista che anima il locale. L'apertura del ristorante amplia la proposta di Viridea e rafforza la mission dell'azienda, che da sempre intende offrire un luogo di svago e relax a due passi dalla città a tutti gli amanti della natura. Erba Matta offre ai visitatori del Garden Center il servizio che mancava: un ristorante e caffetteria dall'animo green, rilassante e accogliente in ogni momento della giornata. La progettazione del format è stata curata dal Gruppo Ethos – F&B Consulting, dipartimento dell'omonima azienda ristorativa lombarda che si occupa di fornire servizi e consulenze per attività ristorative.

#### Fondazione Minoprio spegne sessanta candeline

Il compleanno si festeggia anche ad Orticolario



Nell'anno scolastico 2022/2023 ricorre il 60esimo anniversario della Scuola di Minoprio, un'istituzione che ha fatto del verde, del settore agricolo e agroalimentare la sua missione. Da ottobre 2022 fino a ottobre 2023 saranno organizzati eventi, incontri, convegni scientifici, mostre che non hanno nessuna volontà malinconica o autocelebrativa, ma l'intenzione di partire dalla storia del settore e dalla storia della scuola per rilanciare Fondazione Minoprio nel futuro, perché sia di nuovo, in modo incisivo, punto di riferimento per una formazione, una ricerca applicata e una divulgazione innovative e moderne, che cavalchino tematiche quali per esempio la green economy, l'innovazione tecnologica, l'inclusione sociale, la digitalizzazione agricola, la sostenibilità, la biodiversità. Momenti fondamentali del fitto calendario saranno le partecipazioni alle edizioni 2022 e 2023 di Orticolario. La prossima è in calendario dal 29 settembre al 2 ottobre a Villa Erba, sul Lago di Como. Come sottolinea Elias Bordoli, presidente di Fondazione Minoprio, «la

Scuola ha sempre fortemente creduto nel progetto di Orticolario per un giardinaggio evoluto. Nelle varie edizioni gli studenti hanno collaborato alla realizzazione del Padiglione Centrale e di diversi spazi espositivi, facendo esperienze di grande valore formativo e creativo. La nostra presenza punta a cogliere ogni ispirazione, a farla propria e a renderla fruibile per tutto il settore».

#### NFWS

#### John Deere celebra i 75 anni delle mietitrebbie semoventi

John Deere celebra l'anniversario dei 75 anni dalla produzione del modello 55, la prima mietitrebbia semovente. Oggi le mietitrebbie John Deere raccolgono più della metà della granella prodotta in tutto il mondo. La storia di successo, dal modello 55 alla Serie X, è quella dell'innovazione tecnica. Nel 1947,



John Deere lanciò il Modello 55, la prima mietitrebbia semovente, considerata il precursore di quelle moderne.

Negli anni a seguire John Deere si concentrò principalmente sulle macchine autolivellanti, come le mietitrebbie per pendii 55H, in grado di ottenere i migliori risultati di trebbiatura anche sui terreni più difficili. Con il passare del tempo le mietitrebbie si sono evolute per aiutare gli agricoltori a effettuare la raccolta più velocemente e con maggior efficacia. Con il nuovo secolo, i sistemi di sterzo hanno acquisito un ruolo sempre più centrale, aspetto di cui John Deere si è occupato sin dal principio.

Già nel 1999, l'azienda aveva abilitato il sistema di guida in parallelo della macchina con il display GreenStar™ 1. Solo tre anni più tardi, furono introdotti AutoTrac™ e il ricevitore StarFire™ di prima generazione come primo sistema capace di offrire agli operatori delle mietitrebbie il sistema di guida automatica. Insieme all'introduzione del modem John Deere Modular Telematics Gateway, sempre nel 2002, John Deere aprì la strada a una raccolta più precisa per gli agricoltori e i contoterzisti.

#### Flormart, Padova s'accende di verde

Il florovivaismo nella sua massima espressione



Flormart, la storica fiera internazionale del florovivaismo, si terrà a Padova, dal 21 al 23 settembre 2022. Flormart è arrivata alla 71 esima edizione, vi parteciperanno 300 espositori e 200 buyer esteri, oltre quelli italiani. Per la prima volta la fiera sarà organizzata da Fiere di Parma, con l'obiettivo di sviluppare la reputazione del florovivaismo italiano all'estero. A Flormart saranno esposte tutte le tipologie

di piante e fiori e inoltre: le piante per giardini a basso consumo di acqua, le piante per la nuova foresta urbana, le piante per il verde tecnologico a corredo degli edifici. Vedi verde pensile. Gli impianti d'irrigazione con i nuovi software che riducono al minimo l'impiego di acqua; le macchine per le cure colturali di parchi e giardini. La filiera professionale del florovivaismo si incontrerà a Flormart per delineare le nuove strategie del settore: i numerosi convegni tratteranno le tematiche più attuali, dall'innovazione tecnologica e varietale all'utilizzo degli stanziamenti previsti dal PNRR e al ruolo del verde come infrastruttura centrale delle città.





8066 EVO MOON - troncarami a cuneo con lama curva in acciaio rivestita Teflon originale SLS System - Capacità di taglio fino a 58mm

FALKET \_ PREMANA (LC) ITALY Telefono \_ Fax: (+39) 0341.890280 info@falket.com \_ www.falket.com





#### DALLE AZIENDE

Batterie cariche in pochi minuti, i marchi **Kress** e **Worx** a coprire il mercato, le idee di Don Gao a far da garanzia. Ora anche in Italia, con la mano di Maurizio Fiorin e la volontà del gruppo di partire subito in quinta

# IRROMPE **POSITEC,** È UNA RIVOLUZIONE

n modo nuovo di vedere il mercato. Fino a cambiarlo. Nei modi e nella sostanza. Batterie ricaricabili in pochi minuti, tante frontiere abbattute. Ed un modo di porsi tutto nuovo. Don Gao è un visionario vero, fondatore all'inizio degli Anni Novanta ed amministratore di Positec Tool Corporation nata a Suzhou, città di dieci milioni di abitanti ad ovest di Shanghai diventata il cuore pulsante di qualcosa di davvero nuovo. Don Gao ha voglia di Europa, di Italia quindi. La voglia di irrompervi con forza ed energia, anche grazie alla mano sapiente di una figura assai competente come Maurizio Fiorin forte di decenni di esperienza nel contesto garden ed ora a far da regista alla nuova Kress Italia. Il

giardinaggio è il 55% della fetta della torta di Positec, rispetto al 45% delle macchine elettroutensili di un gruppo fatto di cinquemila dipendenti ed un miliardo di euro di fatturato equamente suddivisi fra Nord America, Europa ed Asia. Con una filiale aperta negli Stati Uniti già nel 2005, una crescita continua, l'innovazione sempre al primo posto. Un manifesto in piena regola quello di **Don Gao**, rivelato per la prima volta in Italia proprio ad **MG**. Partendo da una premessa. «Il mercato», l'incipit di **Don Gao**, «non è più quello di una volta, il rivenditore lo ha percepito chiaramente. Proprio per questo lo specialista è davanti a scelte che non può rimandare. Il modello di business va ricalibrato, non può essere quello con cui si è andati avanti

finora. Ci sarà una selezione, ma è inevitabile. Non si può più aspettare».



«Ormai lo è già, il mercato della batteria viaggia già a grande velocità. È parecchio dinamico. Lo percepisci ovunque. Il mondo va in quella direzione, non solo nel garden. Il mondo green è una delle questioni centrali su tanti tavoli, vedi le misure sempre più rigide sui motori a combustione interna adottate dall'Unione Europea. Il mercato oramai non può non andare in quella direzione».

#### La sua proposta qual è?

«Non ci sono vere soluzioni in giro, nemmeno per i piccoli motori in verità. I nodi sono due: i tempi in cui là macchina rimane ferma e i livelli di potenza. Per un hobbista può



#### DALLE AZIENDE



non essere un fattore, visto l'utilizzo spesso relativo del prodotto. Per il professionale, dove operiamo col nostro marchio Kress, la questione è naturalmente molto diversa. A quel livello ogni minuto conta ed anche tanto. Il tempo costa, anche quello morto. Una ricarica di un'ora per una batteria agli ioni di litio non è più considerabile una ricarica rapida. E per la batteria, magari messa sotto stress come capita per le macchine da giardino caricate rapidamente per ridurre i tempi, avranno una vita molto più breve e ridotta anche a trecento cicli. E quindi dopo qualche mese andrà sostituita. E non può bastare una batteria di ricambio per risolvere il problema».

#### La sua soluzione?

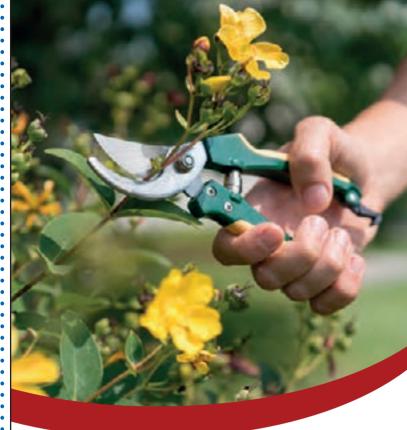
«Non posso dire molto ancora, ma saremo a Demogreen a settembre. E vedrete. Posso solo anticipare che alla base di tutto c'è una tecnologia che permette di caricare una batteria in pochi minuti. Con una potenza ed un ciclo di vita decisamente superiori ad una agli ioni di litio. È una rivoluzione per il mercato, i feedback che stiamo ricevendo sono entusiasmanti. Anche dai test che stiamo facendo negli Stati Uniti».

## Il marchio professionale **Kress** come sta crescendo?

«Si sta sviluppando molto bene, anche in Germania così come in tanti altri Paesi importanti. Il nostro modello di vendita è stato ben recepito, la rete dei rivenditori continua a crescere. Ma questo è solo un punto di partenza. Ci spingeremo ben oltre».

#### E Worx?

«Stiamo confermando la nostra posizione di leader del mercato col nostro marchio per l'utilizzatore hobbista. Ora non ci resta che continuare in questa direzione. Anche in Italia».



## FORBICI DA GIARDINO

# SICUREZZA & PRECISIONE TARGATE FERRARI GROUP

Solide, robuste e costruite con materiali di alta qualità, le **forbici da giardino di Ferrari Group** permettono di effettuare piccoli lavori di potatura in modo facile e sicuro.

La gamma di attrezzi da taglio & potatura di Ferrari Group è completa di prodotti per ogni evenienza come tagliasiepi, troncarami e segacci.







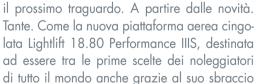


#### DALLE AZIENDE

Da Nogara nel mondo. Dalle prime lungimiranti intuizioni di Dante Fracca ad un'azienda sempre più forte sul mercato delle piattaforme aeree. Il testimone nelle mani ora del figlio Davide, fra numerosi progetti e novità pronte a decollare

# HINOWA DICE 35 E GUARDA AVANTI

rentacinque anni di ingegno e passione, di lavoro duro e visioni lontane. La vita di Hinowa è tante facce di un'unica medaglia, partendo da primordiali miniescavatori prima dell'intuizione di solcare il mercato delle piattaforme aeree. Tutto racchiuso nella tre giorni di celebrazioni nella sede di Nogara, nel cuore del Basso Veronese dove il fermento delle fabbriche s'è da tempo armonizzato coi silenzi delle rigogliose distese che le avvolgono. Hinowa s'è guardata indietro per un attimo, a rispolverare le sue orgogliose radici, per poi scrutare orizzonti per lo più già battuti in giro per il mondo. Prima i clienti, poi i familiari a respirare l'aria di un posto speciale dove i dipendenti sono diventati più di duecento e tutto funziona con la precisione di un orologio svizzero. Il tempo a far da termometro, quello che val la pena dosare e scandire per bene. Come il passaggio di consegne da Dante Fracca, fondatore di Hinowa, al figlio Davide con l'altro figlio Enrico vivepresidente. Da brividi il video sulla storia dell'azienda, fra un applauso e l'altro, fra un buon risotto e la giusta leggerezza. Con l'ovazione finale al momento dei premi ai fedelissimi di Hinowa, tasselli tanto silenziosi quanto preziosi. Tanti occhi lucidi, fra una targa e l'altra. Abbracci sinceri. E avanti verso



IE FUTURE IS HOW

operativo di 7,80 m, alla portata utile di 230 kg (due persone più accessori) per tutto l'arco di lavoro, all'elevata velocità di movimentazione e al cestello ad angolo. Rivisti i modelli Lightlift 20.10 MK3 e Lightlift 26.14 MK2. Il primo si distingue soprattutto per la portata utile di 230 kg e l'implementazione del motore elettrico IPM, garanzia di elevata efficienza. Lightlift 26.14 MK2, invece, è la nuova versione migliorata del 26.14 della serie Performance. E poi la telescopica TC22S, una macchina "full capacity" con diagramma di lavoro senza restrizioni, sviluppata per migliorare la produttività, semplificare il lavoro e aumentare la sicurezza in qualsiasi condizione. Quindi il carrello elevatore cingolato TPX1800, da 1.800 kg di capacità e 1.798 mm di altezza di carico/scarico e il minidumper H\$1203, proposto nelle versioni HS1203 "Lithium" e dotato di pacco batterie da 19,2 kWh. I prossimi passi di Hinowa sono scritti. Belli decisi, come sempre.



# POTENZA INARRESTABILE

I grandi lavori hanno bisogno di grande potenza. Una perfetta combinazione della batteria da 56 V di EGO, coppia e velocità elevate: questo è esattamente ciò che offrono le motoseghe EGO Power<sup>+</sup>. Con una velocità della catena fino a 20 m/s e tempi di esecuzione impressionanti, questi utensili continuano a lavorare taglio dopo taglio.

DA EURO 249,00 IVA COMPRESA









Altri approcci, altre visioni, altri orizzonti. Gli acquisti hanno tante vie, analizzate in un attento quadro sui prossimi consumi e la proiezione verso il futuro. Quando fare la spesa seguirà coordinate mai viste prima

# CONSUMATORE, È CAMBIATO TUTTO

I consumatori oggi si definiscono e agiscono in maniera differente dal passato. Mutevoli e multidimensionali. La società evolve sotto la spinta di macro-forze, ma i modi in cui gli individui reagiscono alle spinte e i contesti in cui ciò avviene sono innumerevoli e variabili. La pandemia, la guerra russo-ucraina, ora l'aumento dei prezzi di beni energetici e materie prime e la spinta inflattiva incidono sul modo di agire e pensare, complicando ancora di più la comprensione dei fenomeni. Di

fronte a questa situazione, frammentata e mutevole, è necessario uscire dalle logiche di classificazione standard e pre-costituite e tornare ad osservare le persone con occhi nuovi. Da questa premessa l'esigenza di passare da una più comune indagine di mercato alla ricerca «Nuovo Codice Consumi», realizzata da GS1 Italy in collaborazione con Ipsos e McKinsey & Company, con l'obiettivo di comprendere a fondo i comportamenti d'acquisto degli italiani del 2022 e di immaginare quelli del 2030, delineando scenari

strategici futuri per istituzioni e filiere

del largo consumo.

Il Nuovo Codice Consumi di GS1 Italy è stato presentato a Roma durante l'evento «La spesa e gli italiani: scenari e impatti sul sistema Paese», seguito da oltre 500 partecipanti in presenza e in streaming. Alla presentazione sono intervenuti Francesco Pugliese, presidente di GS1 Italy e amministratore delegato di Conad; Nando Pagnoncelli, presidente di Ipsos Italia; Enzo Risso, direttore scientifico di Ipsos Italia; Gemma D'Auria, senior partner di McKinsey & Company. Nel panel, insieme a Francesco Pugliese c'eranoAlessandro d'Este, presidente di IBC - Associazione delle Industrie dei Beni di Consumo insieme ad Aldo Sutter CEO di Sutter e Maniele Tasca, general manager di Selex Gruppo Commerciale.

«Comprendere i nuovi bisogni dei



#### INDAGINE

consumatori italiani in termini di offerta, modalità e canali di acquisto è fondamentale per consentire alle aziende del largo consumo di tracciare le linee strategiche e di investimento, di delineare una nuova modalità di relazione tra gli attori della filiera e di definire le implicazioni per gli stakeholder. Da questa esigenza», ha affermato Francesco Pugliese, presidente di GS1 Italy, «è nato il progetto Nuovo Codice Consumi, che, grazie a una metodologia innovativa, ha saputo rappresentare la complessità, la mutevolezza e la "liquidità" della società italiana di oggi e, ancora più, di quella di domani. In quest'analisi produttori e retailer possono trovare spunti concreti da applicare alle loro attività per fornire le risposte adeguate alla complessità che ci circonda. Tante sono le sfide, come la creazione di un rapporto diverso, di scelta, tra Industria e Distribuzione, come la capacità di innovare formati e prodotti e quella di ripensare la propria organizzazione per aderire in maniera efficiente all'esigenza di nuove risposte alla complessità».

LE GRANDI QUESTIONI. Il Nuovo Codice Consumi di GS1 Italy supera la visione classica del settore del largo consumo in Italia, quella fondata sulle segmentazioni geografiche o anagrafiche, grazie a un nuovo metodo di analisi qualitativo e quantitativo.

Partendo dai più accreditati studi di mercato e integrandoli con interviste a key opinion leader del settore, si è arrivati ad identificare le sei tematiche chiave nel rapporto degli italiani con la spesa e i consumi: emozionalità di prodotti e marchi, innovazione dell'esperienza di consumo, omnicanalità ed esperienza d'acquisto, cura per l'ambiente e la persona, territorialità, convenienza e parsimonia. La prima parte dell'indagine è stata realizzata con una fase etnografica sulla vita quotidiana di 36 famiglie italiane, integrata da nove focus group, a copertura di diverse fasce sociali e territoriali. Il terzo step di ricerca ha previsto una fase quantitativa estensiva su circa quattromila responsabili di acquisto, uomini e donne. Questo robusto e integrato impianto metodologico ha permesso di tracciare una nuova mappa dell'Italia, che integra due visioni complementari. La prima è l'Italia delle persone, composta da nove "comunità di sentire", trasversali per età e collocazione geografica. Si tratta di community aperte e dinamiche, in cui gli individui entrano grazie a pulsioni, affinità, attitudini e passioni comuni, da



cui altrettanto velocemente escono e in cui coesistono atteggiamenti e tensioni apparentemente in conflitto. La seconda è l'Italia dei territori, con una nuova ripartizione, in cui i quattro territori sono stati identificati in virtù della composizione del tessuto sociale e produttivo che li caratterizza (grandi città, aree a prevalenza agricola, aree a prevalenza industriale e aree a prevalenza turistica) e che può essere utilizzata per analizzare i fenomeni locali, studiare il territorio e programmare attività specifiche per ogni area. «La complessità segno dei tempi e la fluidità con cui il cittadino-consumatore si muove tra le decisioni di acquisto e le scelte ci hanno guidati nell'individuazione dell'approccio di ricerca. Per la prima volta», ha spiegato Nando Pagnoncelli, presidente di Ipsos Italia, «l'Italia delle persone e l'Italia dei territori si intersecano e propongono una visione multiforme di come i responsabili e le responsabili degli acquisti si muovono a fronte dell'offerta di marche e distributori. Cosa cercano, a cosa assegnano valore, con cosa si confrontano».

SCATTI DEL 2022. Il Nuovo Codice Consumi di GS1 Italy fa emergere una nuova concezione della territorialità e fotografa una società altamente frammentata, con pulsioni contrastanti tra una costante ricerca delle origini (talora animata da sentimenti nostalgici) e un desiderio imitativo e innovativo (diffuso soprattutto nella fascia più giovane della popolazione). Gli sciami sono le nuove tribù. Al posto degli "italiani", intesi come gruppo unitario e sostanzialmente omogeneo, la ricerca

#### INDAGINE

ha messo in luce la presenza di community a geometria variabile e in movimento perpetuo, che si formano sull'onda di un sentire comune ma senza omogeneità implicite. E che vivono integrando flussi emozionali e dimensioni comportamentali. Le motivazioni di acquisto sono la nuova espressione della territorialità perché si differenziano da zona a zona. Ciò che differenzia i territori sono le motivazioni di acquisto: gli stessi prodotti sono infatti acquistati in funzione di driver che sono specifici per territorio, e che, se colti, offrono una chiave di lettura in grado di rivoluzionare i meccanismi dell'offerta. «I nuovi paradigmi che si stanno delineando», evidenzia Enzo Risso, direttore scientifico di Ipsos Italia sono caratterizzati dall'orientamento alla parsimonia (che non è solo risparmio ma diviene obiettivo di senso in sé), dal bisogno di nuove "experience" nel processo di acquisto, dalla possibilità, grazie all'omnicanalità, di avere il negozio in tasca 24 ore su 24. La spinta alla sostenibilità diviene sempre più legata al genius loci locale e assurge al profilo di un neo-romanticismo della terra, mentre i nuovi stili, un tempo prettamente metropolitani, conquistano i territori della provincia e divengono un modo per sentirsi al passo con i tempi. Nostalgia e rito esprimono, infine, le due polarità di una ricerca di sé nel fare la spesa, trasformando la scelta dei

prodotti in una opzione di un senso per narrare se stessi. Anche quando si cerca di risparmiare».

VERSO IL 2030. Se queste visioni complementari del settore offrono numerosi spunti per lo sviluppo di proposte di valore valide per i consumatori di oggi, il Nuovo Codice Consumi ha sviluppato scenari differenti per valutare le possibili direttrici di evoluzione al 2030, in una ottica di medio-lungo termine. I quattro scenari identificati sono incrementali nel livello di complessità considerato e si differenziano per il numero e la rilevanza dell'impatto di alcuni fattori, che potranno andare a modificare la popolosità delle community. Per riuscire a distinguersi in questa nuova arena competitiva, i principali attori del settore dovrebbero quindi attivarsi lungo alcune direttrici chiave, ponendo in essere iniziative che rendano possibile formulare proposte di valore più articolate e focalizzate al soddisfacimento di bisogni mutevoli e sempre più specifici. Per questo, il Nuovo Codice Consumi ha voluto delineare le strategie da adottare per rispondere alle nuove sfide del mercato. Per instaurare una nuova era di collaborazione per trarre beneficio dalla minore fedeltà dei consumatori e dalla variabilità delle community e dei territori, per caratterizzare i propri prodotti in modo selettivo affinché conquistino selezionate community con attitudini e desideri specifici, per dottare un approccio multicanale che consenta di offrire servizi di pre e post vendita sempre più personalizzati e integrati, per essere "agili" per adattarsi alla mutevolezza e alla transitorietà dei tratti distintivi dei consumatori evidenziate sia nel breve che nel lungo periodo.

«I consumatori italiani», ha commentato Gemma D'Auria, senior partner di McKinsey & Company sono diventati più esigenti e le loro preferenze di acquisto mutano rapidamente. Come emerge dalla ricerca, infatti, le caratteristiche socio-demografiche e la collocazione geografica non sono più sufficienti a comprendere gli individui, che ora appartengono a una o più community. Diventa quindi essenziale per le imprese del settore proporre un'offerta distintiva e innovativa, adottando un approccio ecosistemico alle nuove forme di cooperazione. Per realizzare tale trasformazione, l'adozione delle nuove tecnologie e lo sviluppo di competenze analitiche e digitali per la comprensione del mercato acquistano ancora più rilevanza strategica, insieme alla flessibilità dei modelli organizzativi».







# Risparmia tempo e fatica.



**VUOI FARE UNA PROVA DI TAGLIO?** 





Contattaci al numero

800-543858



Trova il rivenditore

www.mygrin.eu



Seguici e scopri gli eventi





# «IL NOSTRO FUTURO? IN PRIMIS NEI SERVIZI»

iflessioni e bilanci. A bocce quasi ferme e con un 2022 non facile con cui fare i conti. «E senza troppe previsioni da poter azzardare, senza certezze da mettere sul piatto», il primo pensiero di Alessandro Fontana, titolare nella piacentina Rivergaro di Fontana 1950 e da anni nelle associazioni per il verde. Come ora, all'interno di Federacma.

Fontana, idee e intenzioni per l'immediato futuro?

«Continuare a migliorare la formazione interna ed investire quindi su noi stessi. Proseguiremo su questa strada. Abbiamo cominciato ad intrapren«La formazione resta alla base di tutto, ci lavoreremo a fondo cercando di far lievitare sempre più il rapporto coi clienti. Dobbiamo migliorare il modo di vendere ed essere sempre più attenti, ma la partita dei prossimi anni si giocherà tutta sul campo dell'assistenza. Continueremo a commercializzare macchine, ma da un altro punto d'osservazione»



derla da qualche mese e abbiamo tutta l'intenzione di proseguire. Uno specialista della materia ci sta seguendo, attraverso giornate dedicate ed un lavoro che certamente sarà importante. Dobbiamo migliorare l'atteggiamento nella vendita, proprio attraverso la formazione».

#### E bois

«Bisognerà concentrare maggiormente gli acquisti. Se le macchine le hai in casa riesci a marginare il giusto, se devi continuare ad ordinarle invece il margine finisce per erodersi attraverso ritardi e passaggi vari».

#### La priorità?

«Dobbiamo accrescere la marginalità facendo capire prima di tutto al cliente i nostri punti di forza rispetto alla concorrenza, rispetto alle vendite online e a tutto il resto. Col cliente si dovrà essere più incisivi. E continuare a seguirlo, fidelizzandolo sempre di più».

#### IL PUNTO

## Troppo superficiale a volte il rivenditore col cliente?

«Premetto: il rapporto col cliente ed una sua corretta gestione sono due aspetti fondamentali. Il problema è che a volte, immersi nella quotidianità, le infinite cose da fare dalle più banali alle più importanti ti portano via del tempo. Spesso tanto anche. A volte poi, quando hai a che fare col prodotto estremamente economico che non fa ricchezza e non garantisce valore, lo specialista magari anche se inconsciamente pecca in presunzione e lo trascura un po'. È chiaro che è un errore, perché quel cliente rimane una risorsa da alimentare. Provate però a mettervi dalla parte del rivenditore, con tutte le difficoltà del caso e là burocrazia che certo non ci aiuta. Anche nelle varie formalità su un piccolo prodotto. A cominciare dalle garanzie».



«Assolutamente no, altrimenti verrebbe tutto eroso il nostro guadagno. Ci sono dei costi fissi, non ce lo dimentichiamo. Non è giusto che gli aumenti ce li sobbarchiamo noi. Mi vien da dire che non sia neanche così lungimirante. Magari col cliente particolare scendi un attimo a dei compromessi, ma con costi fissi attorno al 15% ti puoi muovere poco. Quei costi nessuno ce li rimborsa, senza scordarci di tutte le problematiche nelle vendite. Quel margine serve per tutelarci da costi che non verrebbero rifinanziati da nessuno».

## Potesse tornare indietro nel tempo dove si fermerebbe?

«Quasi tutti i giorni ci penso. Magari alla fine degli Anni Ottanta, fino agli Anni Novanta. Quando i nostri genitori hanno iniziato a commercializzare le macchine, quando il prezzo ed i margini li decidevano i rivenditori. La verità è che adesso decide chi acquista».

# Come se lo immagina fra dieci anni il punto vendita specialista bella vendita di macchine da giardino?

«Tutto sarà ulteriormente più focalizzato sui servizi e meno nelle vendite. Saremo sempre a riparare, a noleggiare, a far consulenza».

#### E chi venderà veramente?

«Anche noi, chiaro, ma la fetta davvero consisten-



te potrebbe andare ai grossi centri commerciali fra quelli più specializzati. Sicuramente si venderà attraverso il canale online o attraverso dei franchising di grandi marchi costruttori. Continueremo pure noi a vendere, ma in maniera diversa».

## Il servizio al cliente fino a che punto arriverà?

«Ci sarà da spingere sempre di più, ma non so oggi fin dove ci inoltreremo. Di sicuro sarà qualcosa di ancor più capillare. La direzione quella sarà»

## Cadranno anche le staccionate dell'esclusiva di zona?

«Quella già non esiste più. Tutta retorica. Da tempo si vende al di fuori del proprio ipotetico e virtuale territorio. L'esclusiva è ormai finita».

#### Investirà sull'e-commerce?

«Anche per me vendite online serve specializzazione. Ci vogliono le giuste valutazioni prima di muoversi. Partendo dal presupposto che l'improvvisazione non paga».

#### Primo sguardo verso l'autunno?

«Dovremo intanto capire come il cliente avrà superato l'estate e tener conto anche dell'incidenza del covid. Per le motoseghe forestali professionali la tendenza è al ribasso, vedremo che sarà della turbine da neve. A partire dalle componenti della macchina e la relativa provenienza visti i ritardi con cui le aziende hanno a che fare. E capire se ci saranno le macchine».

# LE CONTRADDIZIONI DEL PASSAPAROLA

di Alessandro Di Fonzo

n questo articolo ho deciso di parlare di un argomento piuttosto spinoso perché, ad oggi, questo sistema di acquisizione clienti è sicuramente il più amato dagli artigiani in Italia e quello che è percepito come più efficiente.

In realtà avrei dovuto aggiungere un aggettivo e parlare di passaparola "classico", di cui vado a elencare una serie di caratteristiche, che ci guideranno verso la risposta al quesito posto nel tema dell'articolo.

Quando parliamo di passaparola positivo, ogni cliente soddisfatto ti segnala solamente a tre persone nella sua vita. Di conseguenza, parlando di una media statistica, avrai clienti che, molto entusiasti del tuo lavoro, ti raccomanderanno a loro amici, mentre ce ne saranno altri che, pur ritenendo tu abbia fatto bene, non parleranno mai di te.

Troppe volte ci si affida alla più semplice e spontanea forma di pubblicità, ai più rassicurante ma non sempre arma così affilata. Più facile, anzi, che possa diventare un boomerang. Più naturale esprimere giudizi negativi che entusiasti. Positivo invece il trasferimento di fiducia che il messaggio può garantire, a patto di non affidarlo al caso. Attraverso una vera e propria strategia



Soffermiamoci a riflettere su quando avviene la segnalazione. È molto difficile che sia decontestua-lizzata: il nostro cliente soddisfatto si alza la mattina, va a lavoro e grida ai quattro venti che ieri è stato terminato il suo favoloso giardino e che il giardiniere che lo ha realizzato è bravissimo. Può capitare, ma l'opzione è recondita.

È più semplice che il cliente soddisfatto, in una calda sera d'estate, inviti a cena degli amici, che rimarranno colpiti dalla bellezza del giardino. In questo caso la segnalazione è d'obbligo, anche perché ci sarà, probabilmente, una richiesta dall'altra parte: "Bello il tuo giardino, chi lo ha fatto?"

Ci sarà il caso opposto: il tuo cliente a cena da un amico in giardino, se soddisfatto del tuo lavoro, coglierà sicuramente la palla al balzo per segnalarti e anche per pavoneggiarsi dell'opera che gli hai recentemente realizzato.

#### MARKETING VERDE



In seguito a questi esempi vediamo come ci sono diverse possibilità che la tua azienda venga segnalata, ma sono tutte relegate alla casualità e a una serie di se. Ma approfondiremo successivamente questo aspetto.

Ti parlo ora del fenomeno opposto: il passaparola negativo. Avviene molto più frequentemente e, se quando fai bene sei segnalato a tre persone, quando fai male la diffusione della notizia ne raggiunge da otto a quindici. Sono dolori e, in un contesto provinciale collegato a un bacino d'utenza piccolo, l'effetto può essere devastante.

Altro aspetto da prendere in considerazione quando ci si affida al passaparola è che la persona a cui sei segnalato, anche se non la conosci, diventa in automatico un "conoscente" e si aspetta lo sconto (e tu ti senti in dovere di farlo). Inoltre, pretende di più da te, perché, giustamente, sei un "amico".

Per questo motivo, ti vede come un suo pari e non ti rispetta come professionista. Anche in questo caso, la situazione che si determina, non è certo delle migliori per lo sviluppo della tua azienda.

Procedendo in questo modo, rimani sempre nello stesso giro e, se hai un cliente che non spende molto e ti "tira" il prezzo, molto difficilmente avrà amici/conoscenti che la pensano in maniera differente. Per natura, infatti, tendiamo sempre ad accompagnarci con persone che la pensano come noi e che sono in linea con il nostro modo di agire.

È così che, di passaparola in passaparola, arrivi a "tappo" con questa clientela, sei sempre impegnato e con l'acqua alla gola. La tua azienda non cresce più, soprattutto perché i prezzi che proponi, sono "scoperti". La persona che riceve il tuo nominativo, molto probabilmente, chiederà al cliente che ti ha segnalato, la tua tariffa oraria o la quotazione specifica del lavoro che gli interessa: "Ma quanto te lo ha messo il prato a rotoli al metro quadro?"

In questo modo sarà difficilissimo aumentare i prezzi, e nel 2022 sarà d'obbligo ragionare e agire su

questo punto, condannando la tua azienda a girare sempre sulle stesse tariffe.

Queste sono le motivazioni per le quali la maggior parte delle aziende di giardinaggio, dopo qualche anno di crescita grazie al passaparola classico, arrivano a un punto in cui stagnano: raggiungono un certo fatturato e, alcuni anni fanno un po' di più, altri scendono leggermente

sotto la soglia di riferimento.

Il motivo? Senza un vero sistema di acquisizione clienti, le sorti della tua azienda sono affidate al caso e alla fortuna. L'anno che avrai contatti di buon livello, avrai la possibilità di realizzare un lavoro migliore e che porterà in alto il fatturato, l'anno che saranno peggiori, ci saranno risultati inferiori.

È difficile gestire un'azienda in questo modo, anche perché ci sono dei costi di struttura da sostenere e risulta difficile assestarsi in qualche modo, quando i flussi di casa non sono prevedibili.

Affidare la propria azienda esclusivamente al passaparola classico è come uscire in barca a vela senza saper dove andare, senza avere la bussola, senza aver dato un'occhiata alle previsioni: sarai in balia del vento e difficilmente riuscirai a raggiungere un porto sicuro.

In realtà un punto a favore del passaparola c'è ed è il trasferimento di fiducia dalla persona che ti segnala al nuovo contatto. Questo può essere interessante e si può utilizzare per ingegnerizzare, rendendo il passaparola attivo. Ci sono, infatti, diversi sistemi in grado di incentivare questo meccanismo. È possibile stimolarlo solamente nei clienti giusti, strutturandolo in modo che si vadano a limitare quanto più possibile gli effetti negativi di cui ti ho parlato precedentemente.

Rendere il passaparola attivo ingegnerizzandolo significa elaborare e mettere in atto una strategia. E le strategie sono alla base di ogni tipo di successo: nello sport, nel gioco degli scacchi e nel lavoro. Il passaparola è quindi morto? Sarebbe un azzardo definirlo tale. Va sicuramente rivisitato in chiave moderna e integrato con nuovi sistemi di acquisizione clienti, che ci permettano di prendere in mano saldamente il timone della nostra azienda e di evitare di navigare a vista.

## www.agricoach.it

#### VETRINA

#### **ZANETTI MOTORI**

#### Parole d'ordine? Ultracompatto e leggero ZBG 4500 iE, pura tecnologia inverter professionale



ZGB 4500 iE, fratello maggiore della linea inverter Zanetti Motori, continua a farsi strada nel mercato potendo contare su una potenza massima di 4,6 kW, autonomia di otto ore e l'ormai noto avviamento elettrico con il pratico tasto Push Start Botton con la semplice pressione di un pulsante. Con performance di alto livello, materiali high-tech e massima qualità fino ai più piccoli dettagli, il generatore inverter aperto è uno dei prodotti rivoluzionari che Zanetti Motori ha immesso sul mercato professionale. Dotato di tecnologia Inverter, la cui energia prodotta viene elaborata da un processo inverter che offre alta qualità di corrente con una bassa distorsione armonica, permette il collegamento di apparecchi elettrici ed elettronici sofisticati come computer, saldatrici inverter da cantiere, strumenti di monitoraggio, sistemi di ricarica utensili a batteria e tutti quegli apparecchi con schede elettroniche integrate. Con motore benzina ZBM 270 B Compact potente e affidabile.

#### **EINHELL**

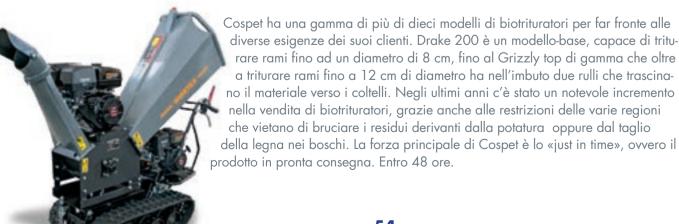
## Cintura GE-PB 36/18 Li, la comodità prima di tutto L'ennesimo valore aggiunto di Power X-Change

Permettendo di portare la batteria direttamente sul corpo, la cintura per batteria Einhell GE-PB 36/18 Li riduce il peso effettivo dell'attrezzo cordless Einhell. Robusta nel design, la cintura della batteria è dotata di una fascia imbottita per un comfort ottimale, che rende meno faticoso lavorare con utensili a batteria. Questo articolo multifunzione della famiglia Power X-Change è adatto per utensili da 36 V e 18 V, per cui la seconda tasca della batteria è facile da rimuovere quando il funzionamento a 18 V è sufficiente. Un aiuto gradito durante i lavori complessi in spazi ristretti è il gancio per cavo aggiuntivo: fissare i cavi al pratico gancio non potrebbe essere più semplice. Grazie alla grande fibbia, l'apertura della cintura è semplice e richiede solo un istante.



#### **COSPET**

#### Da Drake 200 a Grizzly, biotrituratori per ogni esigenza E la consegna è rapidissima: entro 48 ore



#### VETRINA

#### **BLUE BIRD**

#### Domino TS PRO, più forte di ogni tipo di erba Lama senza compromessi, a suo agio ovunque

I decespugliatori a ruote sono macchine particolarmente adatte ad affrontare ampie superfici, con erba molto alta e in presenza di sterpaglie. Come il modello a ruote Domino TS PRO Honda GCV200 di Blue Bird, altro prodotto di qualità in un'offerta ampia e diversificata. Si offre inoltre su queste macchine la possibilità di poter usufruire di un'ampia gamma di applicazioni che soddisfano tutte le esigenze dell'utilizzatore.

La scelta del sistema di taglio da montare sulla macchina dipende dal tipo di lavoro che si intende svolgere e da come si vuol tagliare l'erba. Il taglio con la lama assicura un alto grado di triturazione dell'erba, quello con il filo di nylon assicura invece un grado di triturazione medio ed è efficace per rifilare piante, muri o per operare in vivai e colture.



#### **EMAK**

#### Serie H, la gamma alta sale ancora di livello Quel che ci vuole per i lavori più impegnativi

Emak presenta i nuovi modelli al vertice della gamma decespugliatori della serie "H", studiata per garantire un giusto compromesso di prestazioni e costo, sia per lavori domestici che di piccola agricoltura. Oleo-Mac BCH 500 ed Efco DSH 5000, 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. Le soluzioni tecniche adottate, come il pistone a due segmenti elastici, albero e biella in acciaio forgiato e lavorato, gabbie a rulli e cilindro cromato ne garantiscono una qualità sempre costante nel tempo. I modelli con cilindrata 50,9 cm<sup>3</sup>

sono disponibili nelle tre configurazioni, impugnatura singola (BCH 500 S - DSH 5000 S), a manubrio (BCH 500 T- DSH 5000 T) e zaino (BCH 500 BP - DSH 5000 BP) con robusta struttura in acciaio.



#### **GARDENA**

#### Set nebulizzatore, il miglior alleato contro il caldo Facile installazione, l'ideale per balconi e terrazzi

Il Set nebulizzatore Gardena è perfetto per rilassarsi e godersi un piacevole sollievo sul balcone, in terrazza o nel giardino di casa. Il Set nebulizzatore, della linea City Gardening di Gardena, è un pro-

dotto pensato per garantire refrigerio durante le giornate calde. Dotato di ugelli che spruzzano un getto nebulizzato che abbassa la temperatura anche di 6° C. Il set, composto da 10 m di tubo con diametro interno di 3,5 mm, 7 ugelli nebulizzatori e 13 mollette di fissaggio, si collega facilmente al rubinetto tramite un raccordo rapido Original Gardena System. Il Set inoltre è espandibile con altri Set nebulizzatori. Si installa facilmente in balcone e in terrazzo, sotto gli ombrelloni e le tende parasole tramite i morsetti di fissaggio inclusi ed è altrettanto semplice da rimuovere o regolare. Il set può comunque essere montato in modo permanente con delle viti, ad esempio sulle travi di un pergolato. Il sistema richiede un solo allacciamento idrico e si collega al rubinetto tramite un raccordo rapido OGS.



#### MFRCATO

Da una parte le esigenze del rivenditore, dall'altra quella del cliente. Uno con la necessità di preservare i margini, l'altro con la tentazione di rimandare ogni acquisto. A meno che non ci si ritrovi a metà strada

# «E SE I RINCARI SI CONDIVIDESSERO?»

na scena come tante. Da una parte lo specialista, dall'altra il cliente. Luca Portioli racconta. «Sono entrato con l'idea di acquistare un nuovo decespualiatore e ammodernare il mio soffiatore. Il rivenditore mi ha detto che tutto era aumentato. Il rincaro era del 20-25%. Punto. Senza andare oltre. Così mi sono fermato. A quelle condizioni non ho comprato. Il mio era un desiderio, non una necessità. Le mie macchine vanno in fondo. Così aspetto, ma non per "colpa" mia», la prima fotografia di Portioli, esperto di dinamiche commerciali grazie ad una trentennale esperienza maturata nel campo dell'automotive. Un esempio come tanti, ma la questione vera è un'altra. «Un giusto atteggiamento sarebbe stato quello di condividere la sofferenza

per quegli aumenti, sentirmi dire che il 12% ce l'avrebbe messo lui ed il 13% io. Avrei accettato. Volevo capire fino a che punto avrebbero tenuto duro e somatizzato i rincari. Siccome sono un cliente di quel punto vendita e mi ero presentato per la stessa richiesta anche a febbraio, avrebbero potuto farmi un ragionamento più intelligente. Sarei stato compartecipe, non avrei esitato ad acquistare. Invece il rincaro è stato spiegato freddamente, senza opzioni ulteriori ad accettarlo», il rammarico di Portioli, grande appassionato di giardinaggio ma anche di piccola agricoltura, di casa fra negozi e centri specializzati. «Importante in quella situazione sarebbe stato il mantenimento del cliente prima di tutto, la condivisione che sarebbe potuta nascere da quella criticità che tutti e due ci saremmo

sobbarcati. Anche rimettendoci», il suggerimento di Portioli, in un campo che s'allarga in fretta. Scrutando orizzonti non proprio illuminati. «Gran parte del mercato adesso è riparazione e manutenzione. La gente aggiusta e tira avanti. Ovviamente tutti elementi negativi nel processo d'acquisto. Costa tutto troppo. Il metano, la benzina, il Gpl, ristorazione. Basta fare una media e viene fuori il grado di inflazione. I desideri e le voglie rimangono, ma in questo modo non possono realizzarsi».

NUMERI CHIARI. I numeri nel frattempo parlano chiaro. A giugno, dati Istat, c'è stata una diminuzione



#### MERCATO

dell'indice del clima di fiducia dei consumatori (da 102,7 a 98,3), mentre l'indice composito del clima di fiducia delle imprese sale da 111,0 a 113,6. Tutte le componenti dell'indice di fiducia dei consumatori sono in calo. In particolare, il clima economico e quello corrente registrano le diminuzioni più marcate scendendo, rispettivamente, da 103,6 a 93,9 e da 104,6 a 97,9; il clima personale flette da 102,4 a 99,8 e il clima futuro passa da 99,8 a 98,8. Con riferimento alle imprese, la fiducia è in miglioramento in tutti i comparti oggetto di rilevazione; nell'industria l'aumento dell'indice è più contenuto (nella manifattura e nelle costruzioni l'indice sale, rispettivamente, da 109,4 a 110,0 e da 158,7 a 159,7) rispetto a quello dei servizi (nei servizi di mercato l'indice aumenta da 103,8 a 109,1 e nel commercio al dettaglio cresce da 105,8 a 107,2). Quanto alle componenti degli indici di fiducia, nella manifattura migliorano sia i giudizi sugli ordini sia le attese sulla produzione; le scorte sono giudicate in accumulo rispetto al mese scorso. Nel comparto delle costruzioni il miglioramento dei giudizi sugli ordini si abbina ad un deterioramento delle attese sull'occupazione. Con riferimento ai servizi di mercato, tutte le variabili che compongono l'indicatore registrano un'evoluzione positiva connotata da un marcato incremento dei saldi. Infine, nel commercio al dettaglio la dinamica positiva dei giudizi sulle vendite si associa a una flessione delle scorte di magazzino e a un peggioramento delle aspettative sul volume delle vendite future.

SFORZO MAGGIORE. Portioli torna dal rivenditore. Ne delinea i contorni, ne coglie le sfumature, ne fissa i limiti. «Per lo specialista adesso è tutto più difficile. Essenzialmente per tre motivi. Il primo: sono tutti di corsa e non hanno nemmeno il tempo di riflettere. Il secondo: il margine operativo non è più sul brand ma sulla manutenzione. Se ripara vuol dire che va dove c'è più margine, ma vuol dire che si dedica meno alla vendita. È un cane che si morde la coda, perché se non vendi un giorno non ne avrai nemmeno da riparare. Mi pare un atteggiamento piuttosto miope. Il terzo: non dico che dobbiamo soffrire insieme, ma almeno che si crei condivisone. Aiutiamoci reciprocamente. Invece questo atteggiamento io non l'ho visto. A dir la verità», conclude Portioli, «il rivenditore non l'ho visto neanche seccato per ali aumenti della casa madre. Neanche questi ho trovato. E questo mi è dispiaciuto molto. Eppure anche lui è un elemento della filiera. Ed io vado da più rivenditori, tutti però mi pare abbiano lo stesso stato d'animo».



Siamo anche sui social







Più sicure, più forti, più agili. Protagoniste sempre, dall'alto di un fascino intramontabile reso ancor più irresistibile da un'offerta più profonda e con picchi altissimi. E la voglia di non fermarsi qui

# MOTOSEGHE DA COPERTINA

e più gettonate, le più attraenti, le più vendute. Il grande mondo delle motoseghe in varie fotografie, macchine protagoniste del mercato su vari piani. Per ogni esigenza. Per privati e per professionisti, per ogni livello. Sempre in prima fila la motosega, col suo fascino intramontabile e sempre in movimento. Alla ricerca del tocco in più e della qualità che superi l'ultimo limite.

**SUPER ACTIVE.** Una gamma professionale e i prodotti ad alte prestazioni sono due capisaldi della proposta **Active**, argomentazioni fortissime agli occhi del rivenditore.

Motivo per cui anche per le motoseghe, i clienti apprezzano particolarmente la potenza e le caratteristiche tecniche elevate del modello 62.62 che eroga 4.6 kw/3.4 cv con un motore da 62 cc. Con un peso a secco di 5.6 Kg, la macchina è

molto apprezzata dagli hobbisti pretenziosi o dai professionisti che amano tagliare e disboscare in rapidità. Lo stesso modello viene da noi prodotto con colori e customizzazione differente, per un colosso giapponese che, si affida a noi da anni per la produzione dell'intera gamma motoseghe.



IL MIX DI AL-KO. AL-KO ha avuto grandi riscontri dalla motosega solo® by AL-KO 6442. Si tratta di un modello semi-professionale dall'eccellente rapporto prezzo/prestazioni. Modello per utilizzatori farmer equipaggiata con un potente motore da 41,9 cm³ capace di erogare 2,3 CV per sopportare anche lavori impegnativi. Il motore di nuova concezione è progettato per ottimizzare e ridurre i consumi. Compatta ed estremamente maneggevole, dotata di barra e catena Oregon, regolazione della portata dell'olio, copertura superiore con sgancio rapido, ottimo bilanciamento, vibrazioni contenute. Adatta a tutti gli utilizzatori esigenti che non si accontentano ma ricercano

ottime prestazioni nei lavori agricoli, nella preparazione delle legna da ardere e anche negli abbattimenti occasionali.

FRECCIA-BLUE BIRD. CSP 280T di Blue Bird è una motosega da potatura dotata di un potente motore da 28,5 cc, che la pone ai vertici di potenza nella sua categoria. Nello sviluppare la CSP 280T, Blue Bird si è concentrata su ciò che è veramente importante per l'utilizzatore:

affidabilità, solidità, maneggevolezza. L'attenzione ai partico-

> lari "di sostanza" si trova ad esempio nell'albero motore a tre elementi, che garantisce un migliore bilanciamento e minore pro-

duzione di vibrazioni,

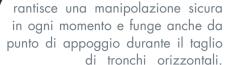
allungando così la vita di tutti i componenti della macchina. Ma la caratteristica principale della CSP 280T è la solidità, garantita dal carter in magnesio/composito, dagli antivibranti a molle, dal carburatore Walbro e dalla barra e catena di alta qualità. Il tutto ad un prezzo estremamente conveniente rispetto alla qualità della costruzione e dei materiali. CSP 280T è disponibile con barra tradizionale o in versione carving.

LE VETTE DI BRUMAR. Una gamma intera, più che un modello. Quella da Potatura Top-Handle di **Brumar**. Nella linea Zomax/ZM presenta quattro versioni sia con barra standard che con quella carving. Compreso uno a batteria in gamma Ego. Molto buone le vendite del modello ZM 2825, introdotto quest'anno, che abbina una potenza di 28,5 cc ad un peso contenuto di soli 3,2 kg. Il posizionamento di mercato è medio alto, la macchina è ideale per il professionista.



GARANZIA EINHELL. Il modello più venduto Einhell è stata la motosega da potatura GC-PC 730 I KIT. Grazie all'impugnatura superiore macchina compatta, maneggevole ed efficiente, aiuto affidabile per diradare la macchia e rimuovere i rami dagli alberi. Avviare il motore di questa piccola motosega è sempre facile grazie a il suo starter e al primer, e c'è anche un'accensione digitale aggiuntiva per un supporto extra. Il GC-PC 730 I è dotato di buone caratteristiche di sicurezza. La pressione sulla protezione per le dita farà scattare il freno della catena e arresterà la catena in pochi millisecondi. Il contraccolpo è impedito se la catena si inceppa nel legno durante la segatura. Un fermo grande e robusto in metallo ga-





Nella modalità di folle, la frizione centrifuga disinnesta la catena dal motore.

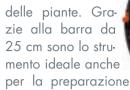
Grazie all'albero motore con cuscinetti bilaterali, il motore a benzina funziona con vibrazioni ridotte. Per un'elevata facilità d'uso anche nelle lunghe sessioni di lavoro è presente anche un sistema antivibrante integrato. Barra e catena vengono lubrificati automaticamente da un pratico sistema di lubrificazione automatica della catena. Una faretra di copertura della lama e una catena di scorta aggiuntiva sono incluse nella consegna. Avvertenza: questa motosega è destinata esclusivamente a operatori addestrati della manutenzione di alberi.

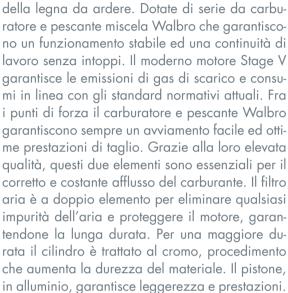
IL CUORE DI EMAK. Design innovativo, prestazioni al vertice di segmento e affidabilità dei componenti sono alcune tra le caratteristiche principali che fanno delle motoseghe Oleo-Mac GSH 400 di Emak le macchine perfette per un utilizzo privato e agricolo. Parte integrante della famiglia di motoseghe serie H, sono state progettate per garan-

tire un giusto compromesso di prestazioni e prezzo. La versatilità e la semplicità di utilizzo garantiscono ottime performance nei lavori domestici e di piccola agricoltura, senza rinunciare all'estetica, nuova e distintiva della gamma. Potenza-Cilindrata 2,3 HP - 1,7 kW/38,9 cm³, Lunghezza della barra (puntale) 35 cm, 14". Catena (passo x spessore) Oregon 3/8" x

.050", pompa olio automatica in alluminio, regolabile, portata nulla al minimo. Capacità del serbatoio olio/carburante 0,22 L/0,32 L. Livello pressione/potenza acustica 103,2/111,5 dB(A), livello di vibrazioni sx/dx 6,9/7,1 m/s².

GIOIA FIABA. Le motoseghe della linea MGF TCS2600 e TCS2600C Carving di **Fiaba** con cilindrata 25,4 cc e potenza motore di 1,2 Hp sono ideali per la potatura e la manutenzione





REGINA HUSQVARNA. La motosega a scoppio Husqvarna 450 II va a soddisfare una clientela farmer evoluta ad un prezzo molto appetibile per le sue caratteristiche intrinseche. Macchina potente motosega di seconda generazione destinata ad un uso semiprofessionale. L'avviamento è facilissimo e richiede un minore strappo ed è dotata di tappi carburante con alette a scomparsa. La tecnologia X-Torq® garantisce un consumo ridottissimo ed un livello di emissioni estremamente basso, in conformità con le più restrittive e stringenti normative mondiali sull'ambiente. Smart Start®, primer ed interruttore di stop a ritorno automatico assicurano invece sempre le più facili accensioni. Ideale per chi cerca un prodotto che operi molto bene in qualsiasi circostanza.







LE ALTE MARCE DI MTD. La motosega più venduta di MTD Products Italia è stata la Cub Cadet a batteria modello LH5 C60. La macchina è alimentata da una batteria agli ioni di litio, disponibile nella versione 2.5 Ah e nella versione 5.0 Ah, che garantisce un'eccellente autonomia di taglio. Le prestazioni sono garantite da un potente motore elettrico brushless, sinonimo di qualità e di affidabilità nel tempo. La motosega Cub Cadet LH5 C60 è equipaggiata con una barra da 40 cm, dotata di un sistema di un tensionamento tool-free della catena. Questo prodotto fa parte della gamma a batteria Cub Cadet 60V MAX che include un tagliasiepi, un tagliabordi, un soffiatore ed un rasaerba semovente.

QUALITA' PELLENC. La motosega professionale a batteria Pellenc Selion C21, permette di effettuare tutte quante le operazioni di potatura in modo rapido e preciso, nel totale rispetto dell'ambiente e dell'operatore. Grazie al motore brushless, progettato e realizzato direttamente da Pellenc, Selion C21 EVO vanta un rendimento fino al 93% con ingombri e vibrazioni ridotte al minimo, mentre il sistema di sicurezza anti-rimbalzo elettronico assicura l'immediato blocco della catena in caso di movimenti bruschi o irregolari. La barra opzionale "precision", a passo stretto, assicura il massimo della precisione e della pulizia del taglio, oltre ad un minor sforzo del motore e relativo risparmio di batteria, mentre Il motore Selion C21 Evo fa parte della gamma di motoseghe da potatura Selion di

Pellenc, che vanta al suo interno una motosega ad impugnatura manuale M12, due su asta T175/225 e T220/300 e, appunto la tradizionale C21. Tutte quante sono alimentate dalle batterie agli ioni di litio Pellenc,

riciclabili oltre il 90% e in grado di lavorare in totale assenza di emissioni di gas di scarico.

CERTEZZA-SABRE. Leggerezza e potenza sono due fra i più grandi punti forti delle motoseghe Maruyama MCV3101 di **Sabre Italia**, progettate appositamente per soddisfare la crescente esigenza sia dei manutentori professionisti che dei privati esigenti per poter disporre di una macchina in grado di svolgere con rapidità ma comodamente e agilmente sia la potatura in

tree climbing o da piattaforma aerea sia il taglio
di medie quantità di legname in
casa. Tanti i valori
aggiunti della macchina. A partire dal filtro aria in pannò lavabile ad
elevato spessore, la cui forma
non permette errore nel rimontarlo. Filtro aria e carburatore sono

separati all'impugnatura, così il collettore di aspirazione non è sollecitato dalle torsioni e dai movimenti che avvengono duramente l'utilizzo o in caso di caduta accidentale. Sulla nuova MCV3101TS è di serie l'avviamento facilitato, utilissimo nelle operazioni di tree climbing. Per una maggiore comodità la vite di regolazione della pompa olio è stata posizionata sopra. Il volano centrifuga l'aria ripulendola da polvere e segatura soffiando solo quella pulita tramite un apposito condotto al filtro.



SELEZIONE STIHL. Stihl MS 194 T è una versatile motosega da potatura concepita per lavorare sull'albero e utilizzabile esclusivamente da esperti addetti alla cura degli alberi. Adatta alla potatura delle chiome e alla rimozione di rami morti o taglio da ceppi e fusti. La MS 194 T di Stihl può essere equipaggiata con catena PM3 da ¼" o 3/8" per effettuare tagli precisi e puliti. La versione MS 194 TC-E è dotata di sistema di avviamento facilitato Stihl ErgoStart.

Più di un interrogativo l'autunno, dopo mesi di primavera in cui sì lo specialista ha dovuto fare i conti con mille insidie ma in fondo andati in archivio in modo soddisfacente. Il termine di paragone resta quello di tre anni fa, prima della pandemia. Senza certe ingannevoli illusioni

# «UNA STAGIONE "NORMALE", UN'ECCEZIONE L'ANNO SCORSO»

ensieri all'autunno, fra equilibrio e la freddezza di guardare in faccia la realtà. Senza farsi travolgere dalle oscillazioni, senza guardare solo al peggio. Un miscuglio con tanti sapori il 2022, almeno nella sua prima parte, con un rettilineo finale per niente facile da decifrare. Roberto Dose calcola tutto, nel calderone non ci mette solo i cattivi sapori perché non ci sono stati solo quelli in questa strana stagione piena di vincoli ed impedimenti vari in cui era facile scivolare. Ma

FREE

nessuno è caduto nel tranello, tutti sono più o meno rimasti in piedi. «La siccità ed il caldo dei primi mesi estivi», la premessa di Dose, «è chiaro che ha fatto in modo che il giardino finisse nel dimenticatoio. Inevitabile. I ritardi delle macchine, la guerra e le varie incertezze economiche ed energetiche di sicuro non hanno aiutato. Non s'è certo navigato in acque tranquille, ma il rivenditore ha saputo rispondere ed alla fine ne è anche venuto fuori».

#### Dose, che autunno sarà?

«Complicato, questo è poco ma sicuro. Qualche preoccupazione c'è ora che gli italiani sono in gran parte tornati dalle ferie. Si apre adesso un altro file. La siccità ed il gran caldo avevano provocato una sorta di naturale rassegnazione, senza avere vere ambizioni di vendite. Succede, lasci andare l'estate e poi pensi a ripartire. Normale per certi versi, ma l'autunno sarà ben altro capitolo. Dovremo fare i conti col rincaro del pellet, col gas, con i costi dell'energia. Tutto questo condizionerà la disponibilità delle famiglie, è matematico. Anche i rincari delle macchine per il verde poi non sono stati certo un acceleratore. Tutto questo condizionerà l'autunno ed anche il 2023 per il quale ho grossi punti di domanda. La partita sarà lunga, ostica e piena di ostacoli».

#### Altre variabili all'orizzonte?

«Cesseranno gli incentivi sulle macchine professionali, la 4.0 che così tanto ha dato in questi

#### L'OPINIONE

anni all'agricoltura. Ulteriore frenata, perché di motivazioni per cui non essere sereni ce ne sono già più di una».

#### Cambi di direzione per cambiare il trend?

«Nel nostro settore far cose clamorose non è affatto semplice. Non ti puoi inventare chissà cosa. Quel che si potrebbe fare in più è un po' di attenzione per certi servizi. Magari manutenzioni programmate, magari sollecitando il cliente su certe sue esigenze. Grossi stravolgimenti per il resto non puoi azzardarli. Il margine è quello, quindi minimo. Quando non c'è vera domanda diventa complicato crearla. Se la capacità di spesa delle famiglie d'altronde è ridotta non c'è molto da fare. E certe restrizioni sono sotto gli occhi di tutti. Tutti i giorni».

#### Particolari attenzioni in più?

«Interessante potrebbe essere il dimostrare ulteriore vicinanza al cliente. Quella non è mai abbastanza, specie in certi momenti. Nei tagliandi programmati così come nell'estensione delle garanzie in qualche modo si può agire. Una leva per accrescere la fidelizzazione e permettere quindi di poter di nuovo contattare un cliente già tuo. In una fase in cui non va benissimo a livello commerciale potrebbe essere questa una via da percorrere. Come però s'è in fondo sempre fatto, la via la conosciamo».

#### Qualche variabile nuova la intravede?

«Probabilmente il ritorno al bosco. Me lo auguro. Potremmo spingerlo, ma non so quanto sarà poi uno scenario veritiero. Quanto davvero poi si concretizzerà. Non saranno di sicuro grandi numeri, ma se c'è un'apertura in quella direzione è giusto provare ad alimentarla. Sarebbe positivo se le famiglie quest'inverno decidessero di scaldarsi con la legna. Anche se la motosega non è mai stata davvero in crisi».

#### Che valore aggiunto sarebbe il bosco?

«Non è certo una fetta grandissima, ma quando il giardino va in letargo certo aiuta. Anche a creare quella continuità di presenza in negozio che dobbiamo assolutamente spingere e garantirci».

#### Quanto può dare il mercato della neve?

«Non si può prevedere, a parte la montagna dove il peso specifico è ovviamente alto. In pianura non può essere così, non puoi sperare nella



nevicata per avere un po' più di fatturato. È un'eventualità a cui però in ogni caso bisognerà farsi trovare pronti».

#### Le macchine che sono andate meglio?

«Molto bene il robot, così come super positivo è stato l'andamento dei prodotti a batteria con macchine di ogni tipo. Come succede da un po' di tempo a questa parte. Queste due famiglie sono state le più performanti. Quelle che hanno tirato di più».

#### Bilancio della stagione?

«È stato un buon anno normale. E mi spiego. Capisco che rispetto al 2021 si è venduto meno, ma lo scorso anno è stato assolutamente eccezionale e il 2020 molto buono benché anomalo perché siamo stati travolti tutti dal covid che tuttavia ha fatto riscoprire a molti il proprio giardino. Dobbiamo anche saperci accontentare, non sempre si può chiudere in doppia cifra. Il raffronto vero va fatto col 2019, l'ultimo e il più veritiero con cui poter fare un termine di paragone con il 2022. I primi sei mesi sono stati discreti, il tempo non ci ha aiutato ma ci siamo difesi. Da settembre a dicembre però non possiamo avere certezze».

La due giorni alla Fondazione Minoprio è stata lo spunto per tracciare un ulteriore bilancio della stagione, in attesa dell'autunno con l'entrata in scena di olivicoltura e viticoltura. Positivo lo scenario, nonostante tanti freni

# «PRIMAVERA OK, MA È STATA DURA»

ncontro, confronto e crescita. La mission di AIPV è in tre concetti, sintesi di un percorso sempre più autorevole per il mondo del verde. A ribadire il concetto i due giorni di AIPV Day, dove aziende e professionisti si sono dati appuntamento alla Fondazione Minoprio per guardarsi negli occhi e scrutare il futuro. «Rispetto all'anno scorso abbiamo raddoppiato i giorni dell'evento per dare la possibilità ai professionisti di conoscere l'associazione, di approfondire temi tecnici, di confrontarsi sulla formazione, di incontrare le aziende. È stata anche l'occasione», il punto di Daria Bosio, presidente di AIPV, «per affrontare tematiche sul giardinaggio, sulla gestione delle aziende anche con le associazioni della filiera attraverso una tavola rotonda dedicata su vari temi. C'è chi si occupa di vivai, chi di alberi. Con gli artigiani-giardinieri, la stessa AIPV più tanti altri attori in cui ognuno ha avuto modo di mettere in luce quelle che sono le questioni principali da portare avanti del nostro settore per quel che riguarda i professionisti». Tutte sviscerate a dovere.



FOTOGRAFIE A COLORI. Naturale, in un contesto così, passare al setaccio la stagione. «La stagione per Pellenc è stata sicuramente positiva visto che, nonostante la situazione di instabilità generale, abbiamo visto continuare ad aumentare l'interesse nel nostro brand e le relative richieste di attrezzature. Questo trend», evidenzia Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di Pellenc Italia, «si sta confermando e consolidando negli anni, a dimostrazione della buona qualità delle scelte effettuate e degli investimenti intrapresi. Pellenc è stato precursore assoluto nell'utilizzo della tecnologia della batteria applicata alle attrezzature per agricoltura e giardinaggio, e oggi può vantare un know-how e un'esperienza assolutamente unici sul mercato. Da settembre la stagione di Pellenc entra nel vivo, visto che il nostro business principale è ancora oggi legato all'olivicoltura e alla viticoltura e proprio in questi due settori abbiamo grandissime novità sul mercato. Saranno messe in campo anche promozioni dedicate, eventi presso i rivenditori autorizzati, senza dimenticare la presenza a fiere di settore tra cui EIMA International 2022 che sarà un banco di prova estremamente stimolante visto l'importanza delle novità che porteremo in fiera. Sarà un periodo di lavoro intenso e sicuramente stimolante, senza dimenticare infine che avremo modo di continuare con i festeggiamenti per i nostri 25 anni di attività sul territorio nazionale».

Il mercato ha risposto, nonostante tanti freni. «Non sono stati mesi semplici, ma comunque per noi ricchi di soddisfazioni. Grazie al nostro team», evidenzia Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «le macchine siamo riusciti a consegnarle con buona tempestività. Il marchio poi è sempre più conosciuto, come testimoniano anche le continue richieste che abbiamo ricevuto e continuiamo a registrare. Chiuderemo il bilancio con un incremento di fatturato

#### EVENTI



del 25% in Europa, dove il primo mercato è la Francia ma dove siamo ben presenti pure in Belgio, Olanda, Spagna ed Inghilterra, più una crescita del 20% in Italia. Anche per il rivenditore», prosegue Bianchi, «è stato un anno complicato. Molti marchi non hanno garantito il prodotto nei tempi previsti e poi andavano spiegati ai clienti gli aumenti dei prezzi. Qualche specialista è rimasto passivo, ma tanti si sono rimboccati le maniche e si sono dati da fare. Noi li abbiamo aiutati anche ottimizzando l'esposizione, andando nei negozi e accompagnandoli alle manifestazioni locali. Non bisogna mai fermarsi».

Protagonista la batteria, frontiera sempre più battuta ed in cima ai pensieri di **Brumar** che in quei confini sta muovendo passi sempre più marcati. «La batteria», il quadro di Alessandro Barrera, direttore commerciale di Brumar, «è andata in effetti molto bene, uno dei pochi prodotti che non ha risentito della mancanza di acqua e della crisi generale. I numeri lievitano di continua. La batteria per prestazioni sta quasi raggiungendo lo scoppio, soprattutto nel segmento medio alto». Brumar è trainata anche dai grandi risultati del nuovo trattorino-tosaerba a raggio zero Z6, autentico cavallo di battaglia anche per i prossimi anni secondo una direttrice ormai consolidata. E nel 2023 Brumar, di macchine così, ne presenterà un'intera gamma.



GRANDI VALORI. E fra le macchine? Novità una dietro l'altra, insieme a linee già consolidate. Grin ha avuto tanto dalla nuova PM53A KW, della linea Kawasaki composta da due modelli, è costruita sul collaudatissimo telaio Grin e monta l'apprezzatissimo motore professionale FJ180V KAI da 179 cc dotato di sistema di lubrificazione forzata che permette il taglio anche su pendenze importanti senza problema alcuno di pescaggio dell'olio. Il gruppo trazione professionale a due velocità, in scatolato d'alluminio stagno a bagno d'olio, è affidabile e potente e permette di regolare la velocità a seconda delle condizioni del prato. L'innovativa concezione della trazione, sostenuta dagli assali sospesi Grin, consente di aumentare la resistenza agli urti e preserva il meccanismo nel tempo. Ideale per una manutenzione professionale, la macchina dà il meglio proprio nelle situazioni difficili. Notevole la capacità di polverizzazione anche con erba alta e

umida. Possibile utilizzarla anche nelle manutenzioni con bassa frequenza di taglio. Il piatto da 53 cm la rendono adatta alle grandi estensioni, garantendo allo stesso tempo la praticità anche nei piccoli spazi.

Mesi intensi anche per **Pellenc**, col lancio dei nuovi prodotti. In primis le nuove forbici professionali C35 & C45, perfette per potenza e affidabilità assicurate dagli oltre tre anni di test in campo. Dotate dell'innovativo sistema antitaglio Active Security, brevettato da Pellenc e basato sul principio della naturale bioimpedenza del corpo. Pellenc ha pure alzato il sipario sul nuovo tagliasiepi Helion 3, naturale 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 infine anche la gamma di attrezza-

ture con batteria imbarcata Alpha con l'arrivo del nuovo sarchiatore Cultivion Alpha. Basandosi sullo stesso principio di Cultivion, il nuovo arrivato in casa Pellenc riduce le vibrazioni e permette il massimo della libertà di movimento, utilizzando la batteria posteriore come parte integrante della macchina, così da contribuire alla generale ergonomia del sarchiatore.

Nell'area **Brumar** anche le macchine del marchio Sabo, compreso il nuovo tosaerba mulching 53-Pro M Vario con telaio in acciaio, motore Yamaha MA 190 OHC, potenza 189 cc, variatore di velocità, capacità di taglio di 53 cm, altezza di taglio regolabile in sette posizioni da 30 a 95 mm. Due giorni, alla Fondazione Minoprio, pieni di contenuti e di idee. Fra convegni e un mercato attento più che mai.



## RASAERBA ROBOT

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

#### **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 BATTAF	RIE	3	2	18	2-6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTIC	O INCLUSA
FREELEXO+	695,95	1100	700 X 500 X 300	A	DIPENDE DA BATTAF	RIE	3	2	18	2-6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTIC	O INCLUSA



#### **TUTTOMERCATO**

MODELLO

Distribuito da:

PREZZO EURO CONSIGLIATO VA COMPRESA

ONSIGLIATO FINO A MQ

ERTIFICAZIONI CCUMULATORI UTONOMIA (ORE)

STEMA DI TAGLIO

N° RUOTE MOTRICI) VANZAMENTO **UMERO LAME** 

**VITEZZA DI TAGLIO (CM)** ARGHEZZA TAGLIO CM

**ENDENZA MASSIMA** 

ICARICA (\*)

PESO Kg. CON ACCUMULATORI (\*)

CARROZZERIA

STAZIONE DI RICARICA

#### **HUSQVARNA**

#### **AUTOMOWER® 435X AWD**

intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che

**FERCAD SPA** Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei web: www.husqvarna.it rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero email: husqvarna@fercad.it 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



105	1.390,00	600 m2	55x39x25	Si	Li-ion	65 min	35 cm/s Random/3	ame 2	17	2-5	25%	si con pin e allarme	Α	6,9	PP	SI
305	1.612,00	600 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s Random/3	ame 2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	Α	9,4	ASA	SI
310 MARK II	2.165,00	1000 m2	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s Random/3	ame 2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	Α	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	Α	9,4	ASA	SI
405X	2.190,00	600 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	35 cm/s Random/3	ame 2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarr	ne + AMC A	9,7	ASA	SI
415X	2.921,00	1500 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s Random/3	ame 2	22	2-5	40% s	i con blocco pin e allarn	ne + AMC A	9,7	ASA	SI
420	3.016,00	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s Random/3	ame 2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	Α	11,5	ASA	SI
430X	3.827,00	3200 m2	72x56x31	Si	Li-ion	145 min	46 cm/s Random/3	ame 2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarr	ne + AMC A	13,2	ASA	SI
435X AWD	6.217,00	3500 m2	93x55x29	Si	Li-ion	100 min	62 cm/s Random/3	ame 4	22	3-7	<b>70</b> % s	i con blocco pin e allarm	ne + AMC A	17,3	ASA	SI
440	3.827,00	4000 m2	72x56x31	Si	Li-ion	290 min	47 cm/s Random/3	ame 2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	Α	12,0	ASA	SI
450X	5.003,00	4500 m2	72x56x31	Si	Li-ion	270 min	62 cm/s Random/3	ame 2	24	2-6	45% s	i 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/3	ame 2	24	2-6	45% s	i 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/3	ame 2	24	2-6	45% s	i 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/3	ame 2	24	2-6	45% s	i 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/3	ame 4	22	3-7	<b>70</b> % s	i con blocco pin e allarme	+ AMC A	17,3	ASA	SI

include il rilevamento dei furti GPS.

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



#### **TUTTOMERCATO**

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

#### **WIPER**

WIPER web: www.wipercompany.com

MODELLO

#### **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.



DI 177 VIII 0	1 110 00	200	44.26.00	CIA	5041	01	10 / 1		411/5		40.40	500/			0.2.1/	400	
BLITZ XH2	1.110,20	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min		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-Spira	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
1 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-Spira	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-Spira	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-Spira	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-Spira	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-Spira	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-Spira	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-Spira	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-Spira	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-assiste	d 2WD	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-assiste	d 2 WD	84	2,5 - 8,5	45%	Pin code+Geofence	Automatica	45 kg	ABS carbonio	Si
YARD 2000 S	15.243.90	20000 ma	120x97x37	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spir	al 2 WD	84	2.5 - 7.0	45%	Pin code+Geofence	Automatica	49 ka	ABS carbonio	Si

## **TUTTOMERCATO**

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

#### **ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI**

#### AMBROGIO TWENTY ZR

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

COMPANY.COM

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.



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	n 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	n 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	,00/15,30/15,6	0 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	,50/15,80/15,8	0 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	1.400* mq (4.0 Bas	sic) - 2.200* mq (4.0 Elite)		5,8 Ah3	h (4.0 basic)	- 2 h 45 n	nin (4.0 Elite)									
NEXT line - Power Unit PREMIUM	730,00 2	2.200* mq (4.0 Bas	sic) - 3.500* mq (4.0 Elite)		8,7 Ah4	h (4.0 basic)	- 3 h 45 n	nin (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 mg (4.36 Elite)					10,35 Ah	4 h 00											
NEXTline -QUAD Elite	NEXTline -QUAD Elite 4.450,00 3.500 mg 533X533X333 m					2 h 00		SDM 4 ruo	te motrici e ste	rzanti 29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI
*Piattaforma predisposta per le super	ficie di lavoro i	ndicate, in co	ondizioni di taglio i	deali: prato	piano, for	ma rettangol	are sempl	ice, assenza di os	tacoli, asse	nza di zor	ne aggiuntiv	e e velocità d	i crescita del prato	modesta.			

Via Mattei, 8/A Z.I. 30039 Stra - Ve
Tel. 049 9803124
info@errezetagarden.it
www.errezetagarden.com

# **TUTTOMERCATO**



# ATTREZZATURE A BATTERIA



				ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI					PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s)						
			(F)	S	<u>(S</u>	Σ		BARRA CM / TIPO CATENA	(m3/m			_			
	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA		ACCUMULATORI (V / Ah)	Ĕ	TIPO DI MOTORE (spazzole / bruschless)	LUNGHEZZA LAMA CM	ESA 10	2	ARIA			LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	=	æ	
	NSIGI ESA		20.2	2	TIPO DI MOTORE (spazzole / brus	¥.	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	Ī	OCITA			NALT	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	
읔	MPR CO	DOTAZIONE	IULA	INLA!	l MO	Æ22	EZZ/ 0 DI	8	A/VEL	<	SEMOVENTE	LARGHEZZA/A DI TAGLIO CM	Ι¥	OSITA	ي
MODELLO	A CO	DIAZ	) E	Ē	PO D pazz	Š	를 를	KRA	RTAT	SCOCCA	§	18 PE	IPAC	MOR	PESO KG
<b>=</b>	≥ ≥	ă	Ă	¥	= 5		3 3	20	2	×	×	2 5	5	蒫	=
EINHELI	L ww	/w.einhell.it	t												
BATTERIE DIPONIBILI															
	Δh - 42 95 /	18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95	/ 18 V - 4 Ah - 69 95	/ 18 V - 5 2	Δh PHHS - 99 95 /										
-		ARICA BATTERIE TWINCH				/ STARTER	KIT BATTERIA -	+CARICA 1,5-2-3-4 A	Ah)						
	, ,		, , , , , , , , , , , , , , , , , , , ,		,			, , , ,							
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo GE-CH 18/60 Li - solo	144,95 99,95	SOLO MACCHINA SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE SPAZZOLE	72 67									2,8
GE-CH 1855/1 Li SOLO		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 GE-CH 1846 Li Kit	64,95 114,95	SOLO MACCHINA COMPLETA	18 V - PXC 18 V - 2,0 Ah-PXC	SI SI	SPAZZOLE SPAZZOLE	46 46									2 2
GC-HH 18/45 Li T - solo		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 GE-CG 18/100 Li - solo		SOLO MACCHINA SOLO MACCHINA	18 V - PXC 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE 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/DECESP GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1 0
GC-CT 18 L1 30L0	99,95	COMPLETA	18 V- 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
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		2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 36/43 Li M - so GE-CM 36/37 Li KIT	329,95	SOLO MACCHINA COMPLETA 2	2 X 18 V - PXC 2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS SPAZZOLE										
GE-CM 36/37 Li - solo	199,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 18/33 Li KIT GE-CM 18/33 Li - solo	209,95 14495	COMPLETA SOLO MACCHINA	18 V - 4 Ah - PXC 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS 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 GE-CL 36/230 Li E - solo	109,95 o 99.95	SOLO MACCHINA SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC 2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-LB 36/210 Li E - sol		SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											

## **TUTTOMERCATO**



## ATTREZZATURE A BATTERIA



#### HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it

#### **T540i XP**





RI i 10 . 36V -	2 Ah / 40-R70 36V 2 Ah/ Rli	i 20 - 36V 4 Ah /40 R14	0 36V-4 Ah /	Rli 30 - 36V - 7 5Ah / Rli 14	00 <b>.</b> 36V - 1	2 5Δh / Rli 200	36V - 5 2 Ah / Rli 200	X - 36V - 5 2 Ah /	RIi 300 - 36V - 9	3 Δh / R	li 550X - 36V -	15 6 Ah / Rli Q	OX . 36V	/ -31 1Ah
				DII 30 - 30V - 7,3AII / DII IV	00 - 300 - 2	2,3AII / DII 200 -	30V - 3,2 All / Bil 200.	A - 30V - 3,2 AII /	DII 300 - 30V - 3	ט / ווא כ,י	1 330% - 304 -	13,0 All / Bil 73	0X - 30V	-31,1711
VIDILI 40-CO	10 - 60VV / QC 230 - 230VV /	QC 330 - 330W / QC 30	JU - JUUVV											
207.00		24	61	DIDG# II )	45									
				. ,										3,2
													90	3,2
				. ,									/	3,2
													04	3,2 4,5
		•												
														3,8
						227								4,2
	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·													
609,00	3010 corpo macchina	30	21	BLDC (brushless)	33	340							94	5,5
	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·													3,3
,														3,3
				. ,										3,45
														3,5
														3,1
				. ,		166							<85	3,1
497,00	Solo corpo macchina	36		. ,										2,4
														3
														3,8
														4,9
735,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)									96	4,9
338,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
549,00 1	Satteria Bli20 e caricabatteria	QC80 36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						86	3
630,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / 3/8" b.p.						88	
625,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,6
689,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30 / 3/8" b.p.						93	2,4
804,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325-3/8"						95	2,9
804,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)			30-40 / .325 mini						95	2,5
834 00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)		400	25 / 1/4"						83	5
				. ,										4,1
150,00	raccora pirro e carreapacteria	200 30	- 5.	Ditto Street (Spuzzoite)		301	25 / 1/ 1 5/0							/-
1 027 00	Cala assura succession	26	CI	DLDC (harrablase)				M		. c:	F2	(0	05	20
				. ,				Mia				60		28
				. ,								40		16,9
														15 18,6
				. ,										
				. ,										19 17
				. ,										
												03		41 38
1.093,00	3010 corpo macchina	30	21	BLDC (brushless)					Alluminio	31	33	/	00	30
			SI	BLDC (brushless)				10,3/46					83	2,1
485,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				11 N					/	2,4
593,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				13,7/61					79	6,3
717,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,4/49,6					77,6	2,9
581,00	Solo corpo macchina	36		BLDC (brushless)				11,6/48					82	2,4
737,00	Solo corpo macchina	36	SI	BLDC (brushless)				12,8/54					73	6,3
	297,00 483,00 831,00 662,00 756,00 809,00 249,00 809,00 249,00 333,00 809,00 249,00 333,00 809,00 333,00 809,00 333,00 809,00 333,00 809,00 333,00 809,00 333,00 809,00 333,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 809,00 804,00 805,00 809,00 80	297,00	1811   40-C80 - 80W / QC 250 - 250W / QC 330 - 330W / QC 50   297,00   Solo corpo macchina   36   483,00   8atteria Bili 0 e aricabatteria QC80   36   310,00   Solo corpo macchina   36   499,00   8atteria 40-870 e caricabatteria QC80   36   421,00   8atteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   421,00   8atteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   631,00   Solo corpo macchina   36   662,00   Solo corpo macchina   36   662,00   Solo corpo macchina   36   756,00   Solo corpo macchina   36   809,00   Solo corpo macchina   36   383,00   8atteria 40-70 e caricabatteria 40-C80   36   383,00   8atteria 40-70 e caricabatteria 40-C80   36   308,00   Solo corpo macchina   36   447,00   8atteria 40-70 e caricabatteria 40-C80   36   308,00   Solo corpo macchina   36   447,00   8atteria 40-70 e caricabatteria 40-C80   36   308,00   Solo corpo macchina   36   449,00   Solo corpo macchina   36   449,00   Solo corpo macchina   36   459,00   Solo corpo macchina   36   36   36   36   36   36   36   3	297,00   Solo corpo macchina   36   SI	297,00   Solo corpo macchina   36   SI   BLDC (brushless)   131,00   Solo corpo macchina   36   SI   BLDC (brushless)   149,90   Batteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   SI   BLDC (brushless)   149,90   Batteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   SI   BLDC (brushless)   1421,00   Batteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   SI   BRUSHED (brushless)   1421,00   Batteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   SI   BRUSHED (brushless)   1421,00   Batteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   SI   BRUSHED (brushless)   1421,00   Solo corpo macchina   36   SI   BRUSHED (brushless)   1421,00   Solo corpo macchina   36   SI   BLDC (brushless)   1421,00   Solo corpo macchina   36   SI   BLDC (brushless)   1429,00   Solo corpo macchina   36   SI   BRUSHED   1438,300   Batteria 40-870 e caricabatteria 40-680   36   SI   BLDC (brushless)   1456,00   Batteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   SI   BLDC (brushless)   1456,00   Batteria Bili 0 e caricabatteria 40-680   36   SI   BLDC (brushless)   1471,00   Batteria 40-870 e caricabatteria 40-680   36   SI   BLDC (brushless)   1479,00   Solo corpo macchina   36   SI   BLDC (brushless)   1479,00   Solo corpo macchina   36   SI   BLDC (brushless)   1479,00   Solo corpo macchina   36   SI   BLDC (brushless)   1459,00   Solo corpo macchina   36   SI   BLDC (brushless)   1450,00   Batteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   SI   BLDC (brushless)   1450,00   Batteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   SI   BLDC (brushless)   1450,00   Batteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   SI   BLDC (brushless)   1450,00   Batteria Bili 0 e caricabatteria QC80   36   SI   BLDC (brushless)   1450,00   Solo corpo macchina   36	297,00	297,00   Solo corpo macchina   36   SI   BLDC (brushless)   45	297,00   Solo corpo macchina   36   SI   BLDC (brushless)   45						97.00   Solo corpo marchina   36   51   BLDC (brunbles)   45   99   99   99   99   91   91   91   9



# ATTREZZATURE A BATTERIA



PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s) ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI BARRA CM / TIPO CATENA ACCUMULATORI (V / Ah) TIPO DI MOTORE (spazzole / bruschless) LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM **LUNGHEZZA LAMA CM** PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO CAPACITA' CESTO LT RUMOROSITA' dB (A) SEMOVENTE DOTAZIONE MODELLO PESO KG SCOCCA

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

#### **EXCELION 2**

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



BATTERIE DIPONIBILI														
Batteria ULiB 250	batteria, zaino, caricabatterie 44V/5,6Ah								plastica					1,68kg
Batteria Alpha 260		batteria	44V/6Ah						plastica					2,5kg
Batteria Alpha 520		batteria	44V/12Ah						plastica					3,6kg
Batteria ULiB 750		batteria	44V/17Ah						plastica					4,5kg
Batteria ULiB 1200		batteria	44V/27Ah						plastica					6,3kg
Batteria ULiB 1500		batteria	44V/34Ah						plastica					7,5kg
TAGLIASIEPI														
Helion 2	Tagliasiepi, bracciale, cordone			Brushless 27			o, alluminio				80dB(A)			
Helion Alpha	Tag	ıliasiepi, cinghia suppor	to	Brushless	51cm	218cm		magnesio	, alluminio	e plastica				3,9kg
DECECONACIONA														
DECESPUGLIATORI	T P	L	Processo		D. dd.				.11			40		2.11.
Excelion Alpha	Tagliaerba con testina, cinghia di trasporto  Decespugliaotre con testina, cinghia di trasporto				Brushless				, alluminio			40cm		3,1kg
Excelion 2	Decespu	igliaotre con testina, cii	nghia di trasporto		Brushless			magnesio	, alluminio	e plastica	<u> </u>	42cm		
MOTOGRANIE														
MOTOSEGHE														
Selion M12 Evo		sega, fodero, guida, ca		Brushless	15cm		n - 25AP - 1/4"-1,3		, alluminio				84dB(A)	, ,
Selion C21 Evo	Moto	sega, fodero, guida, ca	tena	Brushless	30cm	30cr	n - 25AP - 1/4"-1,3	mm magnesio	, alluminio	e plastica	l		84dB(A)	2kg
POTATORI														
Selion T220/300 Evo		sega, fodero, guida, ca		Brushless	24cm		n - 25AP - 1/4"-1,1		, alluminio				80dB(A)	
Selion T175/225 Evo	Moto	sega, fodero, guida, ca	tena	Brushless	24cm	225cm 24cr	n - 25AP - 1/4"-1,1	mm magnesio	, alluminio	e plastica	l		82dB(A)	3,25kg
RASAERBA														
Rasion 2 Easy		a, portabatteria, cesto o			Brushless			o, alluminio e plastica 60cm			70Lt	84dB(A)		
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)	, ,
Airion BP		Soffiatore		Brushless				1455 m3	plastica	si			80,5 dB(A)	) 6,8kg





#### TREE CLIMBING: REPORT DI UNA SFIDA SPETTACOLARE

Dal 16 al 18 giugno, in una cornice meravigliosa e per nulla scontata, nel parco regionale del Vulture in Basilicata, si è svolta la 25° edizione dei campionati italiani di tree climbing: una tecnica di
arrampicata che permette di raggiungere e muoversi tra le chiome degli alberi, passando da un
ramo all'altro in sicurezza, grazie all'utilizzo di imbracature e funi. Tale tecnica può essere impiegata anche per eseguire operazioni di potatura, abbattimento, o consolidamento di alberi, difficilmente
realizzabili con altre soluzioni.

L'iniziativa, che ha avuto luogo a Monticchio (Potenza), è stata molto ben organizzata a partire da una collaborazione tra Sia (Società Italiana d'Arboricoltura) e l'A.A. (Associazione Arboricoltori).



Unagreen&Assogreen ha partecipato all'evento assistendo alle finali dei campionati nazionali. Emozionanti le performance dei partecipanti alla sfida, ragazze e ragazzi che con destrezza, abilità e competenza hanno eseguito le prove più impegnative accolti dalla folta chioma di una grande quercia con ai piedi i resti dell'abbazia di Sant'Ippolito.

Un'esperienza molto positiva, grazie alla quale, ancora una volta, abbiamo colto il valore di essere presenti sul luogo quando si svolgono attività interessanti. È stata anche un'occasione, per avvicinarci a quel mondo di professionisti, gli arboricoltori, che sono nostri importanti interlocutori e che, più di altri, posseggono uno spiccata consapevo-

lezza dell'Ambiente in cui viviamo ed un rispetto degli alberi come entità vive.

Lo dimostrano ogni giorno attraverso la cura del "lavoro su pianta" e le competenze ottenute grazie alla continua formazione che, come il "tree climbing", sono attente alla natura e alla vita in senso globale.

L'esito di questa esperienza è stato l'intento di un rinnovato impegno, da parte nostra, a far rete con le diverse associazioni della filiera, a partire dalla convinzione che vi sia una cura delle ricadute sociali del proprio agire che deve coinvolgere ciascuno di noi per la propria competenza e responsabilità.

Quest'ultimo aspetto è stato oggetto di discussione anche durante il convegno che si è svolto nell'Abazia di San Michele, dove si è parlato non solo di alberi, ma anche di persone e lavoro, ed insieme di percorsi di qualificazione e certificazioni.





Durante l'incontro, in particolare il dott. Marini del PEFC (Programma di valutazione degli schemi di certificazione forestale) ha illustrato un progetto di certificazione del verde urbano, un nuovo tra-

guardo da raggiungere, che interessa tutti e che offre molti spunti anche a noi dealer del settore, perché riteniamo che il nostro lavoro vada costantemente migliorato, così come vada aumentata la qualità della nostra vita I avorativa e che le nostre professionalità e competenze vadano riconosciute.

Obiettivi raggiungibili solo attraverso l'impegno costante ed un processo di formazione e certificazione che la nostra federazione intende intraprendere nell'ottica di una visione ampia che tenga conto di professione, uomo e natura.



## LO CHIEDIAMO ALLA POLITICA

Spesso, per svolgere bene il nostro mestiere non sono sufficienti doti umane e competenze tecniche. Serve anche un aggiornamento costante, non solo sulle novità tecniche, ma anche su quelle normative. Talvolta, però, ci troviamo di fronte alla fatica di doverci rapportare con vuoti normativi, o zone d'ombra informative (per cui non è chiaro come dobbiamo procedere per essere "in regola" in certi casi), o a scontrarci con soluzioni legislative generali che non tengono conto delle specifiche della nostra professione.

Unagreen&Assogreen, anche su questo aspetto, continua a dare voce ai dealer d'Italia. Poniamo quindi pubblicamente due quesiti, su cui attendiamo chiarificazioni.

#### Come smaltire le batterie a litio?

È sempre più diffusa la vendita di macchine dotate di batterie al litio (basti pensare ai robot da giardino ed alle macchine a batteria). Ma qual'è la corretta procedura di smaltimento? La politica deve prendere atto che non esiste attualmente una norma specifica dedicata allo smaltimento delle batterie al litio e deve quindi fornire indicazioni chiare in proposito.

### Trasporto oli esausti: è possibile "un permesso speciale" per le officine?

Sarebbe utile una norma che preveda che lo specialista del verde, che recuperi olio usato presso i propri clienti (soluzione che evita che questi rifiuti vengano dispersi nell'ambiente), lo possa poi trasportare nella propria azienda, adeguando i propri mezzi di trasporto, per seguire poi la specifica procedura per smaltirlo come rifiuto, senza doversi iscrivere necessariamente all'Albo Nazionale dei Gestori Ambientali, nella sezione raccolta recupero e smaltimento oli esausti e rifiuti.





# SIAMO SEMPRE CON VOI!

Per rendere il lavoro più semplice e sicuro in ogni situazione e per ogni esigenza





Cerca il tuo Rivenditore Specializzato Grillo troverai la soluzione giusta per il tuo lavoro.



www.grillospa.it grillo@grillospa.it



# ZEN 50.20 SG

Motozappa Benzina



Super veloce



Compatta



Leggera



Ad hoc per lavori interfilari



FRIZIONE MULTIDISCO

CAMBIO 2 MARCE

ZAMPA IN GHISA

**ASSE ESAGONALE** 

FRESA REGOLABILE



Scopri tutte le caratteristche, scansiona il QR code



first gear 126 rpm - second gear 187 rpm





Fax +39 080 325 79 06

























## REGISTRATI SUL SITO WWW.EINHELL.IT E OTTIENI GRATUITAMENTE L'ESTENSIONE DI GARANZIA PER UN ANNO.



### RICHIEDI IL NUOVO CATALOGO GIARDINAGGIO

Una grande scelta di tagliaerba, soffi atori, tagliabordi, seghe, decespugliatori, tagliasiepi, motozappatrici e pompe.

Scrivi a info@einhell.it o chiama il numero +39 031992080

## UNA GAMMA COMPLETA

Oltre 150 articoli per il tuo giardino con alimentazione a batteria, elettrica o a scoppio.