

# MG



**N.276 - OTTOBRE 2022 - MENSILE** | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)



Scarica il catalogo





WWW.ARCHMAN.IT

PRODUTTORI  
DI ATTREZZI  
PROFESSIONALI  
PER LA POTATURA

**archman**

MANIAGO - ITALY

**cima**  
international

TWENTY - TWO

PAD. 34 - STAND B9



## FE-PE Line



POTATORE PE02



ASTA TELESCOPICA AT1521



FORBICE FE08-32

ASTA E BATTERIA  
COMPATIBILI PER ENTRAMBI  
GLI ATTREZZI





## 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**

**eima**  
international  
T W E N T Y - T W O

ESPOSIZIONE INTERNAZIONALE  
DI MACCHINE PER L'AGRICOLTURA  
E IL GIARDINAGGIO

Organizzata da



In collaborazione con



Contatti: 00159 Roma - Italy - Via Venafrò, 5 - Tel. (+39) 06.432.981 - [eima@federunacoma.it](mailto:eima@federunacoma.it)

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

**A**ltra corsa, altre salite. Il rivenditore gonfia il petto, estrae il suo proverbiale orgoglio, guarda avanti. Entra nei magazzini lo specialista, magari un po' sovraccarichi perché i ritardi nella consegna delle macchine hanno suggerito corposi prestazioni ed invece al tirar delle somme il 2022 non potrà in nessun modo essere archiviato come il 2021 alimentato soprattutto dalla grande fame di normalità dopo il covid. Prova a sorridere lo specialista, deve farlo, al di là dei rincari e dell'energia che pesa ormai come l'oro. I mesi a venire saranno particolarissimi, ripensando alla primavera e ai risultati che il mercato avrebbe regalato se solo la siccità fosse stata più clemente. Punto e a capo, si va oltre.

L'Eima sarà un bel primo termometro, il punto di ripartenza dopo le acque agitate dei mesi scorsi e prima delle sicure onde anomale dei prossimi. Tutti lì, a cogliere segnali. A capire che vento tira, ad ascoltare tutti. La realtà vera, senza velo alcuno. Non farà una grinza il rivenditore, seppur colpito duramente da rincari e bollette alle stelle. Qualcuno non ha neanche chiesto l'importo alla sua amministrazione, un modo come un altro per tirar dritto senza condizionamenti. Fra voglia di essere comunque fiduciosi e la consapevolezza che per il momento certi colpi bassi bisogna giocoforza accettarli. Non può essere diversamente, fino a quando non è lecito saperlo. Le aziende continuano a lavorare silenziose, a produrre novità, a percorrere il proprio sentiero. Non ingannino il quadro generale e le variabili macro. Senza la terra arsa il mercato avrebbe dato comunque risultati molto buoni, anziché una stagione come tante altre. Senza infamia e senza vera lode. L'anno prossimo rimane un grande punto di domanda, ma come il garden ne ha già visti in quantità. Forgiato alle tempeste, ma adesso mi in attesa soprattutto di schiarite. Mezzi miraggi, ad oggi. Ma non si sa mai, a patto di metterci qualità in ogni momento. Competenza soprattutto, la vera garanzia per andare lontano.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi

e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona

Tel. +39 348 3908541

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

Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541

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

Stampa

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

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
CENTROFILA IMBOTTIGLIATERegistrazione presso il Tribunale di Verona  
n° 1019 del 28/10/1991. ROC N° 1867Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate  
su MG Marketing Giardinaggio  
sono sotto la responsabilità degli autori  
e degli inserzionisti.Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non  
autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.Abbonamento 1 anno (9 numeri) Italia più spese di  
spedizione € 42 (IVA assolta dall'Editore).

## INFORMATIVA

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



# SMETTI CON LE VECCHIE ABITUDINI

## SCEGLI LA BENZINA ALCHILATA

Aspen rispetto alla benzina normale è prodotta con pochi elementi, i meno inquinanti. È studiata per ridurre al minimo l'impatto ambientale abbattendo di oltre il 40% il livello di ozono emesso dal motore. Inoltre viene fornita in confezioni e imballi ecologici. È possibile conservarla per lunghi periodi (oltre 2 anni in condizioni ottimali) senza deterioramenti ed è garantito che nel tempo le sue proprietà uniche vengono mantenute sui più elevati standard qualitativi richiesti dalle Autorità Mondiali a tutela dell'uomo e dell'ambiente.





### approfondimento

- 50** 2023, la grande sfida  
Il garden è pronto

### a tu per tu

- 8** **Malavolti docet**  
«Vincerà la vera qualità»

### dalle aziende

- 24** Novità senza fine,  
**Campagnola** fa il pieno
- 32** Power 48, infinita **Pellenc**
- 40** Accelerata **Tekna**  
FL620 fa il pieno
- 48** Serie K-AWD, **Wiper**  
è già nel futuro
- 64** **Marina Systems**  
Grinder, il mulching per eccellenza
- 69** La carica di **Ibea**  
Tanta voglia di stupire

### eventi

- 80** Demogreen lancia  
messaggi di fiducia

### fiere

- 16** Oracolo-Eima, risposte cercasi

### inchiesta

- 74** Ricambi, la partita è contro il tempo

### il punto

- 18** **Alessandro Fontana**  
«Supereremo pure  
questo momento»

### l'opinione

- 72** **Roberto Dose**  
«Rotazioni a singhiozzo,  
dubbi per i stagionali»

### marketing verde

- 66** **Alessandro Di Fonzo**  
«È un altro mondo  
Aziende, adeguatevi»

### mercato

- 78** Semestre in rosso, ma dopo il 2021...

### professionisti

- 36** **Marco Galli**  
«Parola d'ordine? Innovazione»

### punto vendita

- 70** «Specialista, ora cambia passo»

### vita nel verde

- 28** **Rafael Tassera**  
«Vita nel verde, l'integrità fisica  
passa dalle norme di sicurezza»

### rubriche

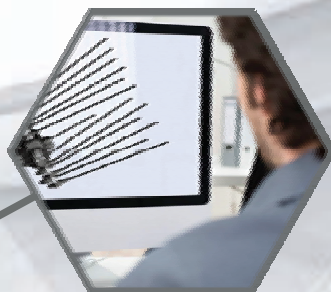
- 42** News

### 82 Tuttomercato



# Minelli®

ENGINEERING - DESIGN



EnerGarden™ **EnerKut® EP32**



EnerGarden™ **EnerKut® EP25**



EnerGarden™ **ENER-Q1**



EnerGarden™ **ENER-Q3**



MADE IN ITALY

Il presidente di Federunacoma anticipa i cinque giorni dell'Eima, scavando a fondo fra i grandi temi del momento. Fino alla sostenibilità e alle distanze sempre più minime fra agricoltura e giardinaggio. Con una convinzione su tutte

# MALAVOLTI DOCET

## «VINCERA' LA VERA QUALITA'»

**L**a giusta fiducia, fra scenari globali e l'Italia dei rivenditori. Ha visioni ampie Alessandro Malavolti. Tanto più da presidente di FederUnacoma, ad immaginare già padiglioni, stand e corridoi dell'Eima. Una fotografia sul mondo, lunga cinque giorni. A raccontare il mercato e quel che c'è di nuovo, a prevederlo, ad anticiparlo. A cogliere ogni segnale. A tutto campo Malavolti. Senza confini.

**Che edizione dell'Eima si aspetta, considerato il particolare contesto e i freni con cui il mercato è costretto a convivere?**

«Una fiera come l'EIMA non lega il proprio successo alla congiuntura economica più o meno favorevole. È un appuntamento che guarda al mercato mondiale, immancabile per gli operatori economici, gli imprenditori agricoli e i professionisti del giardino che vogliono, prima ancora che trattare l'acquisto di macchinari, conoscere le novità di prodotto e le tecnologie d'avanguardia. Per quanto riguarda le case costruttrici, l'EIMA è il luogo nel quale monitorare il mercato, rafforzare le relazioni d'affari, promuovere il proprio brand dinanzi al pubblico e al mondo dell'informazione. Insomma, l'esposizione della meccanica agricola e delle macchine per il verde è sempre un evento di grande appeal, un appuntamento strategico per il settore».

**Cosa è cambiato per voi, se qualcosa è effettivamente cambiato, nella marcia di avvicinamento nell'organizzazione della fiera?**

«Da alcune edizioni a questa parte la macchina organizzativa tende ad anticipare le varie fasi di preparazione (iscrizioni, messa in pianta, assegnazione postazioni, approvazione allestimenti, attività di comunicazione eccetera), perché la rassegna punta ad avere standard sempre più elevati e ha quindi bisogno di tempi tecnici adeguati. L'edizione di quest'anno è particolarmente impegnativa sotto questo aspetto perché si svolge dopo appena un anno dalla precedente. Appena chiusa EIMA 2021 il team FederUnacoma ha iniziato subito a lavorare ad EIMA 2022, dopo la quale tornerà alla normale cadenza biennale».





# NOVITÀ 2023

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



Contatta il tuo referente  
commerciale per maggiori  
dettagli e scoprire le  
promozioni lancio!

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

engineered in  
**GERMANY**



made in  
**AUSTRIA**





### Il livello di internazionalità che toccherete?

«La caratura internazionale è l'elemento distintivo di questa rassegna, che ospita case costruttrici da oltre 50 Paesi, che registra la presenza di operatori da 160 Paesi con delegazioni ufficiali ICE da 70 Paesi, e che si è imposta da anni come la fiera più internazionale in senso assoluto per il nostro settore. L'edizione 2021 ha risentito ancora dell'emergenza sanitaria, che ha impedito o comunque scoraggiato la presenza di operatori da numerosi Paesi, ma questa edizione dovrebbe svolgersi in un contesto più normalizzato e tornare dunque sui livelli pre-covid».

### Dovesse sintetizzare Eima 2022 in un aggettivo?

«Lo slogan della campagna di comunicazione è "EIMA, esperienza globale", e credo che globale sia la parola che sintetizza l'infinita varietà di tecnologie e la vision complessiva di questa rassegna».

### Quale messaggio vorrebbe lanciasse l'Eima?

«Che coltivare la terra non vuol dire sfruttarla, ma averne cura. L'agricoltura ha il compito di sfamare il mondo e insieme di preservare l'ambiente. Da questa dipende il nostro destino».

### Le chiavi del mercato nel 2023 quali saranno?

«Intanto dobbiamo sperare che il conflitto russo-ucraino abbia fine e che tutto il sistema economico possa trovare un assestamento, giacché la situazione attuale spinge i costi oltre ogni limite e rende più difficile programmare la produzione e vendere i prodotti in modo concorrenziale. Credo che il mercato si stia orientando in modo sempre più deciso verso le tecnologie a basso impatto ambientale, e



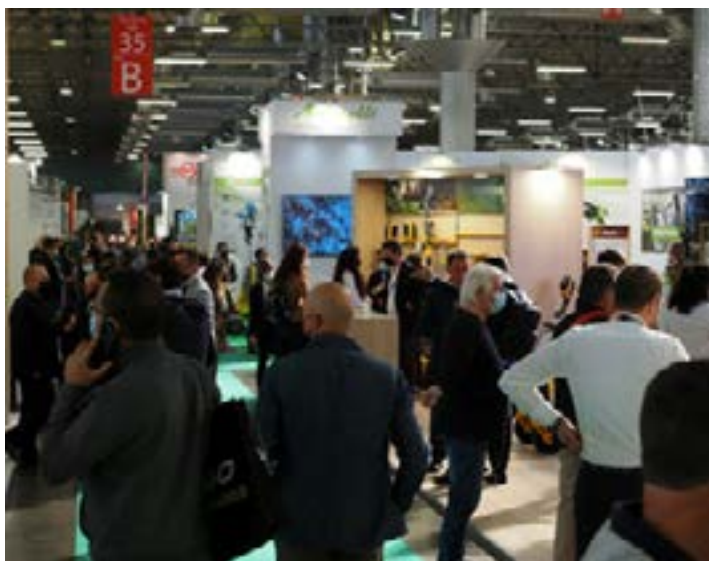
che la sostenibilità sia ormai l'elemento chiave per ogni investimento in ambito agricolo».

### Conviveranno più strettamente o si staccheranno col tempo le macchine agricole e da giardinaggio?

«Fino a qualche anno fa lo scenario appariva piuttosto polarizzato, perché le macchine agricole rappresentavano una categoria merceologica del tutto distinta rispetto a quella delle macchine per il gardening. Da alcuni anni a questa parte la demarcazione fra i due ambiti appare molto meno netta, perché si stanno sviluppando attività multifunzionali, forme di agricoltura amatoriale, forme di coltivazione nei contesti urbani e periurbani e questo porterà inevitabilmente a nuove tipologie di macchine che potranno collocarsi a cavallo fra agricoltura e cura del verde. Insomma, per alcune categorie di mezzi - vedi ad esempio le trattrici, le motozappe ed altre - è possibile che nei prossimi anni si affermino sul mercato modelli sempre più flessibili e polivalenti».

### Come sta il giardinaggio in Italia? Che 2022 è stato?

«Abbiamo avuto una prima metà dell'anno sostanzialmente positiva. I dati sulle vendite indicano nel primo semestre un calo complessivo del 13,6%, ma rispetto ad un primo semestre 2021 che aveva registrato un incremento imponente (+33,7%). In sostanza, malgrado il calo percentuale i volumi complessivi risultavano comunque elevati. Nella seconda metà dell'anno la situazione è da valutare con attenzione, perché, se è vero che la domanda potenziale resta alta, è pur vero che l'andamento meteorologico, con la siccità e le alte temperature, ha ridotto l'attività vegetativa delle piante e quindi la domanda di macchinario per le manutenzioni. Nello stesso tempo, la crisi delle materie prime e il costo dell'energia rendo-





Fabbrica motori dal 1978

# Blue Bird

Industries 

Via Due Camini, 19  
36010 - Zanè [VI] Italy  
Tel +39 0445 314138  
Fax +39 0445 314225

info@bluebirdind.com  
www.bluebirdind.com

**BlueBird Industries** vi aspetta  
all'EIMA International di Bologna  
con una grandissima novità,  
passate a scoprire di cosa si tratta!

**9-13 Novembre 2022**

stand C9 // padiglione n. 33



**Blue Bird Industries** è l'unico  
distributore ufficiale in Italia  
del nuovo robot rasaerba

**NAVIMOW** by Segway





no più difficile produrre in modo conveniente e competitivo. Le stime Comagarden indicano un mercato a fine anno in calo del 10,6% rispetto al 2021. Se così fosse, in questa particolare congiuntura, sarebbe un risultato più che accettabile».

### Come sta cambiando il mercato del verde?

«Il mercato del verde risente, come tutti gli altri, del clima economico generale, ma è molto guidato anche da fattori sociali e culturali. Nel periodo della pandemia e delle restrizioni, il mercato del verde è cresciuto in modo impressionante perché le persone hanno potuto dedicare maggiore tempo alla cura degli spazi verdi e soprattutto hanno riscoperto una vocazione "naturalistica". Occorre vedere quanto questo slancio verso la cura del verde rimarrà nelle abitudini dei consumatori, ora che l'emergenza sembra superata e lo stile di vita torna ad essere quello di sempre».

### Il passo in avanti i rivenditori in che direzione dovranno farlo?

«Da alcuni anni si discute molto sul ruolo crescente del commercio online e sulle prospettive dei sistemi di vendita tradizionali. Si discute anche in merito al peso che la grande distribuzione è andata assumendo in questi anni e al rischio di una crisi per i punti vendita specializzati. Indubbiamente il settore è in fermento e in cerca di nuovi assetti. Tuttavia, con il crescere della cultura del verde dovrebbe crescere anche l'aspettativa degli acquirenti in termini di qualità dei mezzi meccanici, di affidabilità e sicurezza degli stessi, di assistenza tecnica ed anche di formazione all'uso corretto delle macchine. Tutto questo prefigura un ruolo molto importante per il rivenditore, un'opportunità per fidelizzare il proprio cliente che apre scenari molto interessanti».

### Su quale campo si giocherà la vera partita l'anno prossimo?

«Al netto del quadro economico generale e delle sue incertezze, la partita si giocherà proprio sul piano della qualità. Tecnologie affidabili, utilizzate in modo consapevole e corretto. Sono questi gli elementi che possono consolidare il mercato».

### Novità particolari della prossima Eima?

«EIMA riserva sempre molte novità, intanto perché le case costruttrici sono presenti con le novità di prodotto e con soluzioni spesso inedite e avveniristiche. Sarà una rassegna stimolante anche per quanto riguarda le tematiche affrontate nel ricco programma di convegni e conferenze, molte delle quali su temi di politica agricola e ambientale più che mai attuali. Ma una delle novità più interessanti riguarda proprio il settore del gardening. Avremo infatti quest'anno la prima edizione del Garden E-Motion, un programma di prove dimostrative di mezzi per il giardinaggio e la cura del verde. In un'area all'aperto, all'interno del quartiere fieristico bolognese, sarà allestita un'arena per le prove, dove trattorini, rasaerba, motoseghe, soffiatori ed altre tecnologie saranno in azione, dinnanzi al pubblico degli operatori e degli appassionati».

### Un motivo per essere ottimisti anche in un quadro tanto nebuloso?

«Sta crescendo nella coscienza collettiva il rispetto per la terra e per la natura. Il nostro ecosistema è stato danneggiato in modo disastroso, ma è sempre più chiaro per le istituzioni, per i comuni cittadini e per le nuove generazioni che la partita si gioca sull'agricoltura, sul modo di utilizzare le risorse naturali e sull'amore per il verde e per la vita a contatto con la natura. L'agricoltura e la politica del verde





torneranno molto presto, nell'arco di pochi anni, al centro dell'agenda politica».

## Se potesse, quale sarebbe la prima nube che cancellerebbe?

«L'instabilità politica. Nell'agricoltura, nell'ambiente e quindi nel settore della meccanica agricola è fondamentale la programmazione, la ricerca, la coerenza degli interventi, ma questo è molto difficile quando i Governi cambiano in continuazione e ai dicasteri dell'agricoltura, dell'ambiente e dello sviluppo economico si avvicinano figure politiche sempre diverse. Dal 2010 ad oggi abbiamo avuto nove diversi Ministri dell'Agricoltura ed ogni volta abbiamo dovuto ricominciare da zero cercando di creare un nuovo rapporto basato sulla fiducia e sulla collaborazione».

## A livello di innovazioni tecniche nel giardinaggio che dobbiamo aspettarci soprattutto?

«In questi anni il mercato ha premiato i robot per il giardinaggio e le macchine a batteria, che registrano percentuali di incremento impressionanti. E' dunque chiaro che anche nel prossimo futuro la cura del verde sarà affidata in modo sempre maggiore a tecnologie altamente automatizzate e a basso impatto ambientale. Sistemi di precisione e flotte di droni, oggi sempre più diffusi in agricoltura, troveranno impiego nei giardini e nelle manutenzioni verdi, ma non va trascurato il ruolo che avranno i sistemi per l'irrigazione. La carenza d'acqua è un limite strutturale allo sviluppo dei giardini, dell'impiantistica sportiva e degli spazi ricreativi, e l'impiego di sistemi d'irrigazione ad alta efficienza, oltre che di tecnologie per l'idroponia, il verde verticale e il verde pensile avrà un ruolo determinante».

## La prima e per lei la più significativa certezza della prossima Eima?

«L'EIMA trasmette un'energia positiva, che nasce dalla soddisfazione di vederla di nuovo in scena, dalla massa dei visitatori, dall'impatto degli stand e delle scenografie, dalla bellezza delle macchine. La prima certezza è questa, EIMA offrirà un colpo d'occhio emozionante».

## A fine Eima, tornato in ufficio e chiusa la porta che fiera sogna di aver vissuto?

«Nei giorni della fiera tutto procede al triplo della velocità normale. Le cose da fare sono tantissime, ma i cinque giorni volano. Se si torna stupiti che sia già finita, vuol dire che si è lavorato tanto e bene».



## PROTEZIONE E COMFORT CON GLI STIVALI IPIERRE

Gli stivali **IPIERRE** realizzati con materiali di altissima qualità permettono di lavorare nel proprio giardino in ogni condizione climatica in sicurezza e comodità.

Composti in **EVA stabilizzato**, materiale a base di polietilene che garantisce una notevole leggerezza, gli stivali **IPIERRE** presentano tomaia e suola costituiti da un **pezzo unico sagomato**, garantendo così **impermeabilità a 360°**.



Scopri tutti i prodotti Ipierre Garden

**IPIERRE SYSTEM SRL**

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



IL MOTORE CHE CONTA

# Nuova rete di distributori autorizzati in casa Briggs & Stratton

per la vendita di ricambi e motori sempre più efficiente in Italia



**Briggs & Stratton**, azienda americana con sede a Milwaukee, Wisconsin e leader mondiale nella produzione di motori a benzina a 4 tempi raffreddati ad aria, vanta una vasta gamma di prodotti: dai motori per tosaerba, come ad esempio la linea studiata specificamente per trattorini tosaerba, una gamma completa di prodotti a copertura di ogni settore partendo dalla serie 4000E progettata per l'uso non professionale, passando ai motori 7000EXi Series per un allestimento più avanzato fino ad arrivare al settore professionale con le motorizzazioni della gamma 8000pxi series.

Briggs & Stratton si distingue anche nel settore delle macchine professionali per la manutenzione del verde fino ad arrivare a gruppi elettrogeni, idropulitrici e moto-pompe e prodotti per la manutenzione.

Con oltre 110 anni di esperienza nel settore delle macchine per la cura del verde con una distribuzione di prodotti e servizi in oltre 100 paesi sparsi su sei continenti, Briggs &

Stratton presta sempre attenzione alle dinamiche di mercato e alle esigenze dei propri consumatori, al fine di offrire un servizio di vendita e post vendita sempre veloce, puntuale ed affidabile.

In Italia, in particolare, la filiale Briggs & Stratton Italy, con sede a Villorba (TV) è, e rimane, dal 2015 una solida garanzia di supporto commerciale e tecnico per i distributori autorizzati di ricambi e motori, **la cui rete di distribuzione è stata consolidata e ottimizzata** a fronte di specifiche richieste quali la disponibilità di ricambi e competenze tecniche di primo livello; la scelta dei distributori è stata dunque studiata per mantenere efficiente ed al massimo livello il supporto ad officine, rivenditori e alla grande distribuzione.

Nasce così la nuova rete di aziende distributrici autorizzate che, a partire dal **1° Ottobre 2022**, potranno vendere ricambi e motori originali Briggs & Stratton sull'intero territorio nazionale, coprendo qualsiasi richiesta da nord a sud del paese senza vincoli di zone.

## BE PARTS

divisione di

**RAMA MOTORI S.P.A.**

Via Varisco n° 18  
42020 Albinea (RE)  
Tel. 0522 1723740  
commercialebeparts@rama.it  
www.beparts.it

## ERREZETA S.R.L.

Via Mattei n° 12  
30039 Stra (VE)  
Tel. 049 980 3124  
Fax. 049 980 3128  
info@errezetagarden.it  
www.errezetagarden.it

## KRAMP S.R.L.

Via Emore Tirelli n° 8/A  
42122 Reggio Emilia (RE)  
Tel. 0522 171 2630  
Fax. 0522 171 2639  
info.it@kramp.com  
www.kramp.com/shop-it/it

## SABART S.R.L.

Via Zoboli n° 18  
42124 Reggio Emilia (RE)  
Tel. 0522 508511  
Fax. 0522 514542  
info@sabart.it  
www.sabart.it



# Motori per trattorini tosaerba Briggs & Stratton

La **potenza** per tagliare più rapidamente l'erba, l'**avviamento costante** e **componenti robusti** e durevoli che permettono un lungo periodo di utilizzo sono ciò che vi aspettate da un motore per trattorino Briggs & Stratton.

Dai motori monocilindrici ai potenti motori bicilindrici utilizzati nelle tosaerba a raggio di svolta zero e nei trattori con larghi piatti rasaerba, i nostri motori fanno il loro dovere.



3000E Series™



4000E Series™



3000EX Series™



4000EX Series™



## L'INNOVAZIONE SALVASPAZIO.

**Risparmia fino al 70% di spazio**

MowN'Stow è l'innovazione di Briggs & Stratton che consente di **stoccare in verticale il tuo rasaerba** senza gocciolamenti di olio e benzina. Riponendo un rasaerba con motore dotato della tecnologia Mow N'Stow potrai avere a tua disposizione molto più spazio rispetto a tutti i rasaerba standard, senza alcun danno per il motore o per il tuo rasaerba.

Scopri di più su [ilmotoreconta.it](http://ilmotoreconta.it)



# VANGUARD

TRUST THE POWER™

## VANGUARD BATTERY PACK

POTENZA  
AGLI IONI DI LITIO

### Silenziosa. Zero emissioni

Introduci l'alimentazione a batteria nella tua flotta nel modo più semplice. Vanguard offre tutti i vantaggi della batteria, semplifica le operazioni e incrementa la tua competitività.

#### Efficienza

Collega le batterie in parallelo per aumentare la capacità.

#### Integrazione

Due reti CANbus. Un carica batterie può essere montato direttamente sulla macchina oppure usato esternamente.

#### Sicurezza durante l'uso

Sistema di gestione della batteria integrato con tre livelli di sicurezza del pacco batteria.

#### Intelligente

Il Battery Management System monitora, e protegge la batteria salvaguardando il tuo investimento.

**3,8KWh - 5KWh - 10KWh**



Il solito tutto esaurito a Bologna, col giardinaggio sempre più in vista, lo spazio di E-motion a dar ulteriore slancio ma soprattutto gli attori del mercato e i rivenditori tutti insieme. A capire che sarà del 2023

# ORACOLO-EIMA, RISPOSTE CERCASI

**L**avoro intenso e stacchi divertenti. Affari ed emozioni leggere. In cinque giorni ci sta di tutto. Bologna è lì, pronta come sempre. Dal 9 al 13 novembre.

Da mercoledì a domenica. Coi suoi numeri sempre altissimi, di nuovo ad accendere i riflettori dopo l'edizione di un anno fa quando di un po' di luce c'era bisogno assoluto. A costo di non rispettare la solita cadenza. Nessun cambio di rotta. Solo un'eccezione quella, la fiera resta biennale. Mai come stavolta il dialogo sarà fitto fra aziende e rivenditori, compreso il mercato estero che all'Eima si sente ormai a casa. Il giardinaggio avrà i suoi storici padiglioni, il 33 ed il 34, là dove s'è fatta la storia del verde. Potessero parlare quei corridoi ne racconterebbero abbastanza per riempire decine di libri. Soprattutto di un settore rimasto sempre in piedi, pur fra alti e bassi. A vivere momenti di autentica euforia e di profonde riflessioni, ma sempre fiero di quel che faceva. Storie di uomini, prima che di numeri. Sarà così anche stavolta, anche se tutto è cambiato. Non si sentirà affatto una costola staccata il garden, sempre più accorpato all'agricoltura che all'Eima farà naturalmente la voce grossa coi suoi colossi che quasi toccano il soffitto. Nella rigidità di contrattazioni e intensi dialoghi ci sarà spazio anche per qualcosa di diverso. Per momenti di svago, giusto per spezzare l'aria.

**ANCHE SPETTACOLO.** Garden E-motion sarà evento dinamico, con dimostrazioni pratiche di mezzi meccanici ad affiancarsi all'esposizione statica tradizionale. In un'area all'aperto di oltre duemila mila metri quadrati, allestita con scenogra-



fie verdi, saranno visibili i trattorini e i rasaerba impegnati in un circuito con curve e rilievi. E poi altre macchine come i biotrituratori, le motoseghe e i soffiatori, questi ultimi a sfidarsi su un piccolo campo di calcio sospingendo un pallone. «Il salone del giardinaggio», il fermo immagine di Federica Tugnoli, segretario operativo di Comagarden, «con la sua espansione rappresentata dall'area prove E-motion, costituisce una delle sezioni merceologiche in cui si articola la grande kermesse della meccanica agricola».

**SENZA LIMITI.** Il target è quello dei manutentori, operatori economici, vivaisti, operatori del turismo e dell'impiantistica sportiva ma anche da hobbisti. Con le tecnologie esposte, la platea dei propri visitatori ed un programma di incontri e convegni che tratteranno tematiche sulle tecniche di manutenzione dei giardini e alla progettazione del verde urbano e sportivo EIMA Green arricchisce la rassegna dell'agromeccanica, coprendo quei segmenti di mercato relativi alle attività multifunzionali, all'agricoltura part-time e alla gestione delle aree coltivabili nei contesti urbani e periurbani. Cinque giorni per dirsi tutto. Il mondo è a Bologna.



# SCEGLI L'*Inverter* CHE FA PER TE!



*Leonardo Inverter*  
**ZBG 2000 iSE**

⚡ 1.8 kW - 19.5 Kg

- 📶 Telecomando Wireless Start/Stop
- 🔌 Electric Start

**ZBG 4000 iSE**

⚡ 3.8 kW - 34.5 Kg

- 📶 Telecomando Wireless Start/Stop
- 🔌 Electric Start

**ZBG 4500 iE**

⚡ 4.6 kW - 39 Kg

- 🔌 Electric Start

**NOVITÀ**

**SCOPRILA  
IN FIERA**

SIAMO  
PRESENTI A

**eima**  
international  
TWENTY - TWO

BOLOGNA  
9-13 NOVEMBRE  
2022



PAD. 33  
STAND: A5

# «SUPEREREMO PURE QUESTO MOMENTO»

**R**iavvolge il nastro, per prendere slancio. A volte pensare al passato aiuta. Alle vecchie intemperie di una volta, a periodi neri, ad una soluzione che proprio non intravedevi e che poi era sotto gli occhi. L'esercizio non è nemmeno così difficile perché di momenti così ne sono capitati tanti, tutti a lieto fine. Anche **Alessandro Fontana** torna indietro, già presidente di Assogreen ed ora nella squadra di Federacma. Dal suo punto vendita di Rivergaro, in provincia di Piacenza, il punto d'osservazione è perfetto. «Quando arrivano momenti così», il punto di partenza di Fontana, «tu

«Il mercato è stato più forte della grande distribuzione, di internet, della crisi del 2008 sui mutui. Guardarsi indietro ci dà fiducia, pur obbligati a guardare in faccia la realtà. D'accordo la siccità e i rincari, ma ad incidere più di tutto è stata in questo ultimo periodo la mancanza del prodotto. Le strategie? Più che osare adesso è importante sapersi difendere bene»

pensi sia sempre quello più complicato. La cosa paradossalmente positiva è questa».

## Perché?

«Perché in un modo o nell'altro la via per uscirne l'abbiamo sempre trovata».

## Da dove vuole partire?

«Quindici anni fa, con l'avvento della grande distribuzione, pareva dovessimo decimarci. È così non è stato. Anzi. Magari abbiamo perso qualcosa all'inizio ma poi quel cliente che all'inizio è andato alla grande distribuzione ce lo siamo trovati nel nostro punto vendita con l'assistenza che noi garantiamo a differenza di altri canali. Invece cosa si diceva nelle varie riunioni? Che quella sarebbe stata la fine del rivenditore specializzato. E invece è andata diversamente».

## Come è stato con l'esplosione di internet...

«Appunto. Il web ha portato via delle quote di





## IL PUNTO

mercato ma non ci ha decimato. Anzi, ci ha aiutato a sviluppare meglio altri servizi ed il noleggio. È diventata quella alla fine un'opportunità per far meglio quello che invece prima veniva trascurato. Prima avevi solo la vendita classica e ci si concentrava solo su quella. Con internet però si diceva che avremmo aggiustato e basta e non più venduto. E invece ne siamo usciti, così com'è stato dalla crisi dei mutui del 2008».

### Ed ora?

«La storia recente dice che di momenti di difficoltà ne abbiamo vissuti parecchi, voglio immaginare che supereremo anche questo. Anche se non siamo di fronte ad un colpo che ha a toccare solo il sistema di vendita come è stato quando arrivarono la grande distribuzione, internet e momenti di difficoltà vari. Questo momento tocca il portafogli di tutti. C'è quindi da vedere se a marzo alla signora Maria saranno rimasti cinquecento euro per comprare un rasaerba».

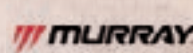
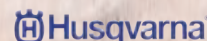
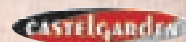
### La situazione oggi com'è nella realtà?

«Ci sono degli scenari che non possono non farci preoccupare. Il fatturato è in calo del 10%, se calcoliamo che di media è aumentato tutto del 15% significa che il mercato è ancora più fermo di quanto già non dica quella flessione del dieci. Con tutti i costi che ci sono lo scenario di quest'inverno certo non sarà roseo, se teniamo ad esempio conto che l'energia è quadruplicata. E la domanda ad oggi è piuttosto stagnante, senza contare che le macchine ancora non ci sono davvero. Le consegne hanno ancora tempi molto variabili e a volte spinti anche più il là rispetto ai soliti sei mesi di media di attesa».

### Come si fa in questo contesto a crear domanda?

«Si può anche stuzzicarla la domanda, ma in questi momenti di forte indecisione su ogni fronte diventa difficile inventarsi qualcosa. La gente è come impaurita per tutto quel che potrebbe succedere e quindi attenta nel fare qualsiasi mossa. Per di più ci sono delle aziende che per macchine ordinate ancora all'inizio del 2021 e non ancora consegnate stanno rivedendo i prezzi. Ed io al cliente finale come glielo dico. Vabbé, fin quando si tratta di giardinaggio il prezzo certo incide ma non in maniera clamorosa. Ma con trattori agricoli l'incidenza è ben altra. Quell'agricoltore già è arrabbiato perché non ha la macchina che

# OLTRE 330.000 RICAMBI ORIGINALI E COMPATIBILI



Kramp lavora da 70 anni al fianco di un'ampia rete di rivenditori per soddisfare tutte le esigenze dei professionisti del settore agricolo, forestale, giardinaggio e movimento terra.

Con un assortimento completo dei migliori marchi e un servizio di consegna efficiente, Kramp è il maggior grossista in Europa di ricambi e accessori.

**Scopri l'intera gamma su [www.kramp.com](http://www.kramp.com) o vieni a trovarci a EIMA!**

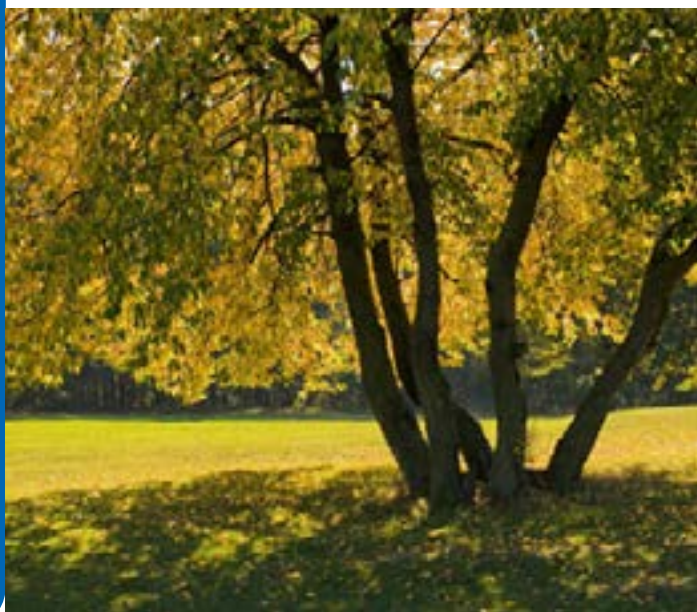


**KRAMP**

It's that easy.



**PAD 18 STAND B55**



aspetta da più di un anno, immaginatevi come reagirà nel sentirsi dire che per quella macchina dovrà spendere altri duemila euro. È chiaro che anche le aziende avranno i loro costi, ma non per forza devono rifarsi su noi commercianti a picchiare col martello».

### Un colpo ad effetto non ancora tentato?

«Adesso più che immaginare chissà quale colpo ad effetto è il momento di stare calmi, cercando di far leva soprattutto sul magazzino attuale e magari marginare di più sulle macchine che abbiamo in casa. Più che attaccare bisogna pensare a difendersi e a salvare il salvabile. Sperando che anche i nostri fornitori tengano conto anche dei costi che abbiamo noi. Già i nostri margini erano risicati prima, figurarsi se i prezzi dovessero aumentare ulteriormente. Capisco fare quote di mercato, ma bisogna anche salvaguardare chi in fondo gliele assicura. Il 20% di marginalità su una macchina già prima non mi andava bene, figurarsi adesso con tutti questi costi».

### Come provare a sopportare i costi fissi?

«Difficile. Magari aumentando la marginalità, ma se dopo una certa forbice non riesci più a vendere perché il mercato non è pronto per recepire il tuo costo non puoi far molto. Senza dimenticare che nei mesi in teoria più propizi non è che il tempo ci abbia dato una grande mano. Bisognerà capire come fare. Magari spingere per il noleggio anche del piccolo tosaerba se proprio capiremo che la macchina non si riesce a vendere come

succede per beni che non ha troppo senso economicamente acquistare. Ma anche lì andrebbe rivisto il nostro sistema distributivo, il nostro parco macchine, il personale che deve essere pronto a dare quel servizio. Di idee ne abbiamo abbozzate e messe in pratica diverse, ma oggettivamente più di così non si può fare».

### Si andrà più di riparazione nel prossimo periodo?

«Di certo quelle aumenteranno, come è già successo quest'anno magari la gente preferisce spendere trecento euro per la riparazione di una macchina che ha dieci-quindici anni che ottocento per averlo nuovo. Non ha molto senso, ma se ottocento euro non può tirarli fuori il cliente preferisce aggiustare la vecchia con trecento».

### Fino a che punto vale la regola per cui se l'erba cresce bisognerà pur tagliarla...

«Giusto, l'erba va sempre tagliata. Bisogna vedere però come la tagli. La puoi tagliare con macchine sottodimensionate ed economiche che però creano problemi sia a chi le vende che a chi le adopera perché ovviamente essendo datate si rompono più spesso. E quando tornano a volte la riparazione non la metti neanche sul conto, all'ennesima volta che vedi quella macchina e sai bene che quello ormai è il suo destino. Alla fine ci rimettiamo sempre noi. Ho notato poi che chi aveva l'irrigazione non ha tagliato più spesso un po' per i divieti ma anche perché innaffiare il prato diventa una spesa importante. Se tu quindi hai l'irrigazione ma non la fai andare perché l'acqua costa di più vuol dire tagliare meno rispetto a quanto non si facesse negli anni precedenti».

### La domanda che tanti si pongono: ha pesato più la siccità quest'anno o tutto il resto?

«Ne dico una terza: ha inciso di più la mancanza di prodotto. Soprattutto sulla componente-batteria. Ci siamo provati a volte ad avere le macchine ma non la batteria. Poi è chiaro che ogni variabile ha avuto il suo peso. Un po' la siccità, un po' il prodotto che è venuto a mancare, un po' l'indecisione economica globale. Ma se avessimo avuto le macchine certamente qualcosa in più avremmo fatto. Purtroppo i ritardi continuano ad esserci, oltre ad una certa indecisione di fondo perché non sappiamo esattamente quando le macchine ci verranno consegnate».





**GENERATORI  
INVERTER**

# **WORTEX**

## **GENERATORI**

### **AD ALTE PRESTAZIONI**



POWERED by  
**Loncin**

POWERED by  
**HAILIN**  
diesel expert



 **cospet**

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

### Martello tassellatore a batteria HEROCCO

- 18 V
- Motore senza spazzole
- Forza percussione: 2,2 J
- 4 funzioni
- SDS Plus
- Peso: 2,5 kg

**184,95 €**

art. 4513900

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



### Avvitatore a impulsi a batteria MPAXXO 18/400

- 18 V
- Motore senza spazzole
- Torsione: 400 Nm
- Controllo elettronico velocità su 3 settaggi
- Attacco 1/2"
- 3 bussole per cerchioni (17-19-21 mm)



**169,95 €**

art. 4510070

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



### Trapano avvitatore a percussione a batteria TE-CD 18/50 Li-i BL

- 18 V
- Motore senza spazzole
- Percussione
- Torsione: 50 Nm
- Mandrino: 13 mm



**99,95 €**

art. 4513942

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



### Levigatrice per muro a batteria TE-DW 18/225 Li BL

- 18 V
- Diametro platorello: 225 mm
- Sacco per raccolta polveri
- Controllo elettronico velocità



**274,95 €**

art. 4259990

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



### Avvitatore a impulsi a batteria TE-CW 18 Li BL

- 18 V
- Motore senza spazzole
- Torsione: 215 Nm
- Attacco 1/2"
- Adattatore per Bits incluso



**114,95 €**

art. 4510040

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



**ACQUISTA UNA  
MACCHINE SOLO**

Power-X-Change 18V  
Starter-Kit 5.2 Ah



**AVRAI LO STARTER**  
Prezzi consigliati al pubblico

### Smerigliatrice angolare a batteria AXXIO 18/125 Q

- 18 V
- Motore senza spazzole
- Ø disco: 125 mm (non incluso)
- Soft start
- Cambio disco senza chiave



**124,95 €**

art. 4431151

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



## Componi il tuo kit

### Valigetta E-Box L70/35

- Dimensioni esterne: 700 x 250 x 350 mm

**69,95 €**

art. 4530054



### Valigetta BMC E-Box M55/40

- Dimensioni esterne: 550 x 400 x 150 mm

**49,95 €**

art. 4530049



### Valigetta E-Box S35

- Dimensioni esterne: 350 x 330 x 110 mm

**31,95 €**

art. 4530045





### Sega circolare a batteria

#### TE-CS 18/190 Li BL

- 18 V
- Motore senza spazzole
- Ø lama: 190 mm
- Profondità taglio: a 90°: 65 mm
- | a 45°: 45 mm



**164,95 €**

art. 4331210

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



### Altre batterie

2 Batterie Power X-Change  
5.2 Ah  
18V PLUS

**199,95 €**

art. 4511526



1 Batteria Power X-Change  
5.2 Ah  
18V PLUS

**114,95 €**

art. 4511437



### Soffiatore a batteria

#### GE-LB 18/200 Li E

- 18 V
- Velocità aria: 200 km/h
- Volume max. d'aria: 670 m3/h

**94,95 €**

art. 3433555

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



### Svettatoio multifunzione

#### GE-HC 18 Li T

- 18 V
- Manico telescopico in alluminio a regolazione libera (880 - 1820 mm)
- Lunghezza di taglio: 400 mm
- Lunghezza barra: 200 mm



**179,95 €**

art. 3410800

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



### Decespugliatore a batteria

#### AGILLO 18/200

- 18 V
- Filo 8 metri Ø 2 mm
- Confortevole tracolla a zaino con sgancio rapido
- Larghezza di taglio con lama: 200 mm; rocchetto: 300 mm
- Lama e rocchetto inclusi



AGILLO

**194,95 €**

art. 3411310

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



### Elettrosegna a batteria

#### FORTEXXA 18/30

- 18 V
- Motore senza spazzole
- Lunghezza di taglio: 280 mm
- Velocità catena: regolabile da 8,9 a 6 m/s



FORTEXXA

**164,95 €**

art. 4600010

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



### Gattuccio universale a batteria

#### TE-AP 18/28 Li BL

- 18 V
- Motore senza spazzole
- Profondità taglio max: legno 200 mm; metallo 12 mm
- Testa rotante
- Lama KWB inclusa



**114,95 €**

art. 4326310

**MODELLO SOLO**  
(senza batteria)



### Borsa Bag 45/29

- Dimensioni esterne: 450 x 220 x 290 mm

**29,95 €**

art. 4530074



### BMC E-CASE

- Valigetta impilabile
- Dimensioni esterne: 444 x 330 x 131 mm
- Capacità di carico: 25 kg



**42,95 €**

art. 4540011

DI QUESTE



~~144,95 €~~

**79,95 €**

art. 4512114

KIT IN PROMO

Soluzioni frutto dell'esperienza, di un percorso virtuoso nel tempo fino a conoscere perfettamente il mercato e ad andargli incontro con prodotti ad hoc e di vera qualità. Fra valori aggiunti e brevetti in serie

## NOVITA' SENZA FINE, CAMPAGNOLA FA IL PIENO

**L'**idea di agricoltura, secondo Campagnola, è dinamica e costantemente oggetto di evoluzioni. Anche per il 2022, infatti, l'azienda ha presentato sul mercato diverse innovazioni, che coinvolgono i suoi principali attrezzi e macchine per la raccolta agevolata.

Tra queste c'è la nuova testa di **IRON**, l'abbacchiatore pneumatico proposto quest'anno con dei **lunghi rebbi flessibili a semi-diapason**. La novità, brevettata da Campagnola, cerca di ottimizzare le prestazioni di uno degli attrezzi più sollecitati della gamma pneumatica professionale e dimostra, ancora una volta, l'impegno dell'azienda nella progettazione di soluzioni performanti, ma rispettose del benessere della pianta.

Tra i brevetti industriali Campagnola è presente anche quello per il **movimento orizzontale contrapposto di ICARUS**. Lanciato nel 2021, l'abbacchiatore elettrico della **PROFESSIONAL Line** vanta un'ottima penetrazione tra i rami e si pone, ancora oggi, tra le più apprezzate innovazioni dell'azienda bolognese. Novità assolute per il 2022 sono, invece, le fonti di alimentazione **ENERGY4, MP 685 e MP 548**. Il primo è un **generatore elettrico a 230V AC 12V DC**, in grado di alimentare fino a quattro abbacchiatori e proposto in vendita sia singolarmente, sia in kit con due unità di potenza (ECO o 58), pannello connettori e cavi dedicati.

**MP 658 e MP 548**, invece, sono **motocompressori portati**, differenti tra loro per capacità d'aria e attrezzi alimentabili, ma accomunati dalla presenza di un telaio in acciaio, collegabile direttamente al sollevatore idraulico del trattore o al rimorchio dello stesso. Una soluzione ottimale per avere **un'unità di alimentazione indipendente** per gli attrezzi pneumatici Campagnola.







CAMPAGNOLA  
By your side, since 1958

NOVITÀ 2022

# SCOPRI I TUOI NUOVI ALLEATI IN CAMPO

soluzioni  
elettriche e pneumatiche  
per l'alimentazione



Alimentazione  
230v  
con inverter silenzioso



Consumi  
0,2 l/h  
con due abbacchiatori

PROFESSIONAL Line  
**ENERGY4**

## Generatore Elettrico

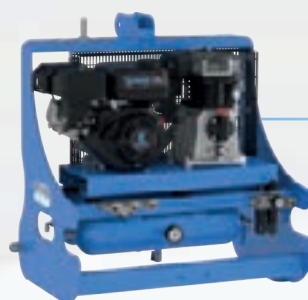
Capace di alimentare fino a **quattro abbacchiatori contemporaneamente**, il nuovo generatore ENERGY4 è la risposta agli **olivicoltori professionisti** che desiderano **elevate prestazioni**, muovendosi in agilità. Ottima **potenza e resistenza alle sollecitazioni**.



**MP 658**



Aria aspirata  
582 l/min



**MP 548**



Aria aspirata  
554 l/min

PROFESSIONAL Line  
**MP 658 / MP 548**

## Motocompressori Portati

I nuovi **motocompressori MP 658 e MP 548** sono pensati per l'**uso intensivo** da parte degli **agricoltori professionisti**. È possibile connetterli direttamente al **sollevatore idraulico del trattore** e possono alimentare tutti i prodotti pneumatici della **PROFESSIONAL Line** Campagnola.

Scansiona  
e scopri  
di più



VISITA IL SITO [www.campagnola.it](http://www.campagnola.it)





**100% Made in Italy**







SIAMO PRESENTI A

**cima**  
international  
TWENTY - TWO

ESPERIENZA GLOBALE

BOLOGNA  
9-13  
NOVEMBRE  
2022

Un evento  
**FEDER**  
UNACOMA  
Ente Nazionale Consorzi  
Macchine per l'Agricoltura

**PAD 34 - STAND C14**

Il lavoro quotidiano provoca a lungo andare vere malattie professionali causate dalle fatiche continue ma anche dalla mancanza di misure preventive. Problema serio, a patto di iniziare fin da subito a prendersi cura del proprio corpo

## «VITA DA GIARDINIERI, L'INTEGRITA' FISICA PASSA DALLE NORME DI SICUREZZA»

di Rafael Tassera, Delegato regione Piemonte



Quando ci si trova tra colleghi ad affrontare il tema de «il giorno in cui sarò in pensione...» spesso si parla del trattamento economico riservato alla nostra categoria dall'INPS oppure dei piccoli e grandi sfizi che gli obblighi professionali non ci hanno mai permesso di soddisfare.

In queste righe ciò che invece vorrei evidenziare è un fattore determinante nella qualità della vita di un Giardiniere in attività o una volta ritiratosi dalla vita lavorativa, quello della sua integrità fisica.



I Giardinieri hanno nel loro corpo lo strumento più prezioso per svolgere la professione. È quindi assolutamente necessario prendersi cura di questo "strumento" nel migliore dei modi fin dall'inizio della nostra carriera, anche perché ci accompagnerà sino all'ultimo dei giorni della nostra vita.

In giovane età si tende a trascurare i segnali provenienti dal corpo, esponendolo spesso a sovraccarichi, fatiche, pericoli e mancanza di riposo poiché il fisico è ancora molto performante e ancora non si è maturata l'esperienza necessaria per comprendere che la salute è il bene più prezioso che possiede un essere umano, ma è fragile, e come tale va considerata.

I più esperti tra i lettori annuiranno bonariamente ripensando, alle fatiche enormi, agli strumenti inadatti ed alle modalità di lavoro della loro giovinezza quando «si faceva prima a fare che a pensare». Questa condotta imprudente unita ad attrezzature primitive ed a una normativa sulla sicurezza sul lavoro ancora molto lacunosa, hanno portato molti di noi a sviluppare malattie professionali acute, croniche o nel peggiore dei casi invalidanti.

Alzi la mano infatti chi ha più di 40 anni e non ha sofferto mai di epicondiliti o epistrofite al polso e







# Da zero a 100 in otto minuti

**L'unico sistema a batteria per le esigenze del professionista**



Carica  
8 minuti



Durata  
3000 cicli



Potenza  
3.2 kW

Cinque minuti per ricaricare all'80%. Otto minuti per il 100%. Dieci volte la vita\*. Due volte la potenza\*. Zero tempo di inattività. Zero emissioni. 96% di risparmio sul costo di esercizio\*\*. Benvenuti nell'era post-combustibili fossili.

**Kress®** 



gomito, oppure calcificazioni ossee unite ad assottigliamenti di tendini e legamenti delle spalle, artrosi vertebrali (il temutissimo colpo della strega) che se trascurate possono divenire protrusioni discali, o peggio ernie?

Pochi vero? La lista dei disturbi muscoloscheletrici che possono affliggere un Giardiniere purtroppo sono molto più numerosi e comprendono anche posture errate della colonna vertebrale dettate dalla movimentazione reiterata ed abnorme di carichi pesanti ed anche alla sollecitazione da vibrazioni sul rachide che possono portare a dolorose Lombalgie.

Ma si sa che «la terra è bassa» e quindi le lunghe ore passate in ginocchio a svolgere le più disparate attività lasciano strascichi anche nelle ginocchia che spesso sono afflitte da lesioni meniscali e borsite rotulea. Giungendo infine ai piedi, si può soffrire di Tendinite (tendine d'Achille) e sindrome di tunnel tarsale.

Tutte patologie dolorose e spesso invalidanti. Fortunatamente il progresso tecnologico delle attrezzature, la nostra esperienza e una normativa sulla sicurezza sul lavoro più evoluta, ci hanno permesso di migliorare sensibilmente la qualità della vita professionale di un curatore del verde. Ad esempio l'avvento della tecnologia a batteria, soprattutto quando l'accumulatore è portato a zaino, hanno consentito l'alleggerimento di macchine quali tosasiepi e motoseghe, azzerato il rischio dettato dall'inalazione di monossido di carbonio dei modelli con motore endotermico e il danno al sistema uditivo dell'utilizzatore.

Sono di relativa recente introduzione le cesoie elettriche per potatura che di fatto eliminano il pericolo di epicondiliti e disturbi alle spalle dovute all'utilizzo reiterato di troncaremi. Sveltatoi telescopici elettrici ci possono evitare il pericoloso utilizzo di scale e lo sforzo sulle articolazioni, specialmente in treeclimbing dove lo spazio di manovra è molto sacrificato.

La tecnologia antivibrazione Silent block, ad esempio su decespugliatore spalleggiato, ha anch'essa contribuito sensibilmente ad un maggior comfort di utilizzo e una riduzione della sollecitazione dell'apparato muscoloscheletrico dell'operatore, soprattutto se valutata nel lungo periodo. Mini escavatori e gru, ormai di larghissimo impiego, hanno consentito a Giardinieri e vivaisti di evitare fatiche eccessive e sovraccarico fisico.

Infine va assolutamente ricordato il ruolo fonamen-



tale rivestito dai dpi nella salvaguardia del nostro corpo quotidianamente. Un buon paio di scarpe antinfortunistiche può fare la differenza anche sulla nostra postura ed aiutarci così a scaricare meglio il peso a terra, oppure l'utilizzo di guanti e maschere con filtro prevengono malattie del sistema respiratorio, infiammazione ed arrossamenti cutanei che possono in alcuni casi tramutarsi in allergie non più reversibili.

Cuffie o tappi auricolari diminuiscono la stanchezza dell'operatore oltre a proteggerne le facoltà uditive. Ed in ultimo la protezione degli occhi da riverbero, polveri e agenti chimici è alla base della salute del nostro sistema visivo.

A mio avviso quindi oggi il Giardiniere che vuole preservare la sua integrità fisica e quindi la qualità della sua vita presente e futura non può prescindere dalla normativa per la sicurezza sul lavoro che detta le regole per un corretto svolgimento della pratica professionale, dall'utilizzo degli strumenti tecnologici presenti sul mercato e da un costante aggiornamento.



# Risparmia tempo e fatica.



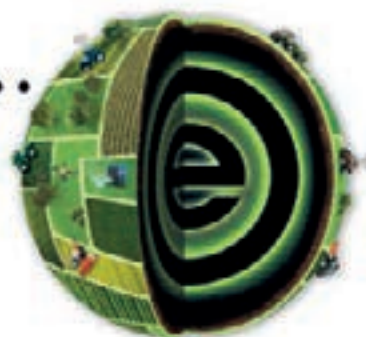
## IL GIARDINO È SOSTENIBILE CON GRIN

Ti aspettiamo al nostro stand per scoprire la nuova linea di prodotti GRIN

**cima**  
FEDER  
UNACOMA  
international  
T W E N T Y - T W O

**pad.34 stand. D20**

BOLOGNA • • • • •  
9-13 Novembre  
2022



Il nuovo agevolatore di raccolta è un concentrato di valori aggiunti, a partire dalla testa brevettata Duo. Perfetta evoluzione del mitico Olivion, l'ennesimo grande passo nel futuro della casa francese

# POWER 48, C35 E C45 INFINITA PELLENC

**P**ellenc Italia si presenta alla stagione di raccolta olive **2022** con tante grandi novità; l'azienda francese infatti presenta sul mercato il suo nuovo agevolatore professionale di raccolta olive **POWER 48!** Evoluzione dello storico modello Pellenc **OLIVION**, il nuovo POWER 48 ne eredita la tipologia di aste disponibili (fissa da 230 cm e telescopica fino a 300 cm) e la caratteristica testa **"SOLO"** capace di assicurare una capacità di raccolta senza eguali! Una delle novità principali riguarda la nuova testa di raccolta brevettata denominata **"DUO"**; composta da due pettini a doppio movimento contrapposto, permette di ridurre al massimo le vibra-

## PELLENC

zioni del **POWER 48**, assicurando agli operatori il massimo del comfort durante l'intera giornata di raccolta!

Gli utilizzatori avranno dunque la possibilità di scegliere la tipologia di asta, la testa più adatta alle loro necessità, oltre alla modalità di lavoro. Sarà possibile infatti alimentare l'agevolatore di raccolta sia con una batteria multifunzione spalleggiata Pel-







lenc, oppure tramite l'utilizzo di un convertitore collegato ad una classica batteria da 12V.

Il nuovo **POWER 48** è stato inoltre rivisto rispetto al suo predecessore anche per quanto riguarda l'impugnatura, realizzata in modo da lavorare in modo preciso e comodo anche durante la raccolta delle olive più alte.

Pellenc è intervenuta inoltre anche sulla parte software del nuovo agevolatore di raccolta **POWER 48**, dotandolo di una speciale funzione di rallentamento che permette alla macchina di capire quanto viene meno il contatto con la pianta, riducendo la velocità di movimento del pettine in fase di spostamento da un olivo all'altro. Questa nuova funzionalità permette di ottimizzare ulteriormente l'autonomia della batteria, oltre a migliorare in modo sostanziale il comfort per l'operatore. Altra grande novità del mondo Pellenc per il 2022 sono le nuove forbici professionali a batteria **C35** & **C45**, un vero e proprio fiore all'occhiello dell'azienda francese!

Settima generazione di forbici a batteria, settore nel quale Pellenc è da anni un punto di riferimento assoluto di mercato, le nuove forbici



sono state realizzate con un focus particolare su aspetti fondamentali quali potenza, sicurezza ed affidabilità.

Le nuove **C35** e **C45** sono state sottoposte a lunghi periodi di test in qualunque tipo di condizione al fine di assicurare agli utilizzatori il massimo delle prestazioni e della durabilità nel tempo; Pellenc inoltre è riuscita ad ottimizzare ulteriormente i costi di gestione stessi delle nuove forbici, grazie ad una prima manutenzione ordinaria richiesta dopo **IL DOPPIO DELLE ORE** rispetto ai precedenti modelli!

Non solo prestazioni tecniche e durabilità, Pellenc ha lavorato in modo da assicurare il massimo della sicurezza in fase di potatura! Le nuove forbici infatti sono dotate di un sistema di sicurezza brevettato de-





nominato **ACTIV' SECURITY**, capace di basarsi sulla naturale impedenza del corpo umano.

Questo innovativo sistema di sicurezza lavora grazie ad un doppio punto di contatto sulla forbice, posto sul grilletto e sulla parte inferiore del corpo macchina; la forbice si blocca istantaneamente non appena l'utilizzatore entra in contatto con l'altra mano con un elemento metallico della testa di taglio!

Al fine di migliorare ulteriormente la sensibilità e la precisione di intervento del sistema **ACTIV' SECURITY**, anche in condizioni estreme o di particolare umidità, Pellenc ha sviluppato due tipologie di guanti da utilizzare, disponibili in 6 misure! Le nuove forbici professionali da potatura Pellenc

**C35** e **C45** sono disponibili sul mercato con due tipologie di batterie; la **150**, tascabile e di soli 845 grammi di peso, e le multifunzione ULiB 250, in grado di offrire la possibilità di collegare anche un altro attrezzo Pellenc. Anche in questo caso Pellenc ha lavorato in modo da offrire agli utilizzatori il massimo delle opportunità, potendo scegliere la batteria più adeguata alle proprie esigenze.

Pellenc, da sempre, progetta le proprie attrezzature pensando al lavoro dei professionisti, e le nuove forbici ne sono una ulteriore conferma. Sarà infatti possibile terminare un'intera giornata di lavoro con un'unica ricarica della batteria; le nuove **C35** e **C45** infatti sono dotate di un nuovo sistema di gestione della carica che permette di

recuperare energia in fase di apertura, aumentando in modo sostanziale l'autonomia!

Attrezzature professionali richiedono anche un servizio post-vendita altrettanto professionale ed efficiente; La filiale italiana Pellenc Italia è presente da 25 anni sul territorio nazionale attraverso una rete vendita specializzata e costantemente aggiornata su tutte le ultime novità. Quotidianamente i tecnici Pellenc lavorano a stretto contatto con utilizzatori finali e rete vendita in modo da offrire un supporto costante a 360 gradi in modo da assicurare sempre modalità di intervento rapide e professionali.

Ogni anno Pellenc Italia lavora organizza corsi di formazione esclusivi per i rivenditori autorizzati Pellenc, che così possono assicurare ai propri clienti tutto il meglio del loro servizio.







**C35 • C45**

PRESTAZIONI & SICUREZZA



LE NUOVE FORBICI A BATTERIA

**C35 • C45**

POTENZA, AFFIDABILITÀ E SICUREZZA  
AL MASSIMO

**PELLENC**

LA NATURA È IL NOSTRO MOTORE

**NOVITÀ 2022**

SIAMO  
PRESENTI A

BOLOGNA  
9 - 13 NOVEMBRE



PADIGLIONE 33  
STAND B3



[pellencitalia.com](http://pellencitalia.com) | [infopellencitalia.com](mailto:infopellencitalia.com)



Loc. Pian dell'Olmino, 82/2 53034 Colle Val d'Elsa (SI)

# «PAROLA D'ORDINE? INNOVAZIONE»

**I**l pallino dell'innovazione. Del futuro come se fosse oggi, di un mondo visto quasi dall'alto. Marco Galli, professione agronomo, coordina Gea Smart. Una squadra di professionisti con vocazione al visionario. Ad un mondo più pulito, più sostenibile, con più strade aperte. Soluzioni vere. Nell'agricoltura, ma anche nel giardinaggio. Galli vive un passo più in là. Laurea a Milano, poi consulente per un'associazione di produttori nel campo dell'agricoltura biologica, quindi per quasi vent'anni nel settore della difesa per diverse multinazionali. E adesso qualcosa di nuovo. In tutti i sensi. «La scintilla», ricorda Galli, «è nata dalla voglia

Miscele fiorite nel verde pubblico, insetti utili, controllo naturale dei parassiti, riduzione dei costi. Inno vero e proprio alla sostenibilità. Più le nuove frontiere dell'informatica e dell'automazione. In agricoltura, anche di precisione, come nel verde. Gea Smart produce idee. Un team di giovani professionisti coordinato da Marco Galli, deciso a guardare sempre avanti. Senza fissare veri limiti al progresso. In ogni campo



di guardare avanti. Di fare qualcosa di nuovo. La nostra mission è quella di produrre innovazione. Siamo un bel gruppo, gente con grande capacità di osservazione e desiderio di sperimentare cose nuove. Tante idee nascono così, in particolare quella di combinare essenze fiorite e la difesa biologica. Raggruppiamo varie competenze. C'è chi è più specializzato in un campo, chi in un altro. Completandoci a vicenda. Ci piace molto l'idea di mettere insieme miscele fiorite nel verde pubblico, parchi compresi, perché sono belle da vedere ma con l'ulteriore vantaggio di ridurre i costi di gestione del verde urbano. Anziché il classico prato tagliato sette, otto, dieci volte all'anno non si deve in questo caso fare quasi nulla. Così abbasso i costi, lo spazio verde è bello da vedere, attiro gli insetti utili che indirettamente mi controllano anche gli altri parassiti».

**Quanto la sente davvero una frontiera nuova?**

«È nuova, quello è sicuro. Qualche esperienza



analoga fatta anche in altri paesi esiste, in Europa e fuori dall'Europa. È una sfida in cui ci stiamo lanciando con l'AIPV, vivaisti e progettisti del verde. Cerchiamo tutti insieme di farla partire».

## Quanto è utile in questo contesto attrarre insetti utili?

«È importante. Se prendiamo in considerazione il verde pubblico, parchi, giardini, alberature ci sono due problemi: il primo è che andare a trattare con prodotti fitosanitari, siano anche biologici, in un ambiente urbano diventa molto oneroso e difficoltoso perché si opera in ambiente urbano con molta popolazione. Secondo: i mezzi a disposizione sono molto pochi e saranno sempre di meno. Nelle zone urbane e agricole certi trattamenti vanno evitati, in questo senso c'è una forte spinta sia della Comunità Europea che dell'opinione pubblica. Dobbiamo sempre più evitare l'utilizzo di questi prodotti. E quindi fare in modo di incentivare gli insetti utili in un ambiente idoneo utilizzando queste miscele fiorite credo sia una bella soluzione. Un po' come prendere due piccioni con una fava».

## Come è nata la vostra squadra?

«Gea Smart è nata all'inizio di quest'anno, in realtà sorta dall'unione di quattro società già radicate nel tempo. Siamo in larga parte agronomi, anche se nel team ci sono altre figure professionali. Io sono arrivato due anni fa, col compito prima di tutto di andare a "caccia" di soluzioni innovative che potessero migliorare la sostenibilità ambientale ed economica delle aziende. Sono nati progetti e collaborazioni con aziende italiane, europee ed internazionali.

C'è un bell'entusiasmo. Io svolgo il ruolo di coordinatore ma i meriti dei successi e di quanto stiamo realizzando vanno alla squadra».

## I vostri punti-base?

«Operiamo in tutta Italia, abbiamo quattro sedi. Una vicino ad Alessandria per il territorio del Nord Ovest, una a Bassano del Grappa per Triveneto e Friuli, un'altra a Latina per il Centro ed una a Massafra, vicino Taranto, per il Sud. Questa è la nostra forza. Di essere ovunque, ognuno con le sue esperienze e la sua formazione. Conosciamo bene tutte le realtà e le problematiche di tutta l'Italia. Ci occupiamo di insetti utili e sostenibilità ma anche del recupero dell'acqua, lavoriamo per evitarne lo spreco. È nata una linea di soluzioni



chiamata Blueco che è la sintesi di un grande lavoro di ricerca. Ci occupiamo anche di agricoltura di precisione, di automazione, di intelligenza artificiale».

## A proposito, fin quanto può essere precisa l'agricoltura?

«Oggi il mondo della tecnologia così come dell'intelligenza artificiale e dell'informatica sta andando ad una velocità veramente incredibile. Abbiamo iniziato alcuni progetti ed attività per i quali anche io all'inizio ero un po' dubbioso ma che poi effettivamente si sono dimostrati assolutamente realistici grazie al fatto che oggi disponiamo di strumenti da essere in grado di mappare quasi ogni singola pianta. Sapere se sta bene, se non sta bene, se ha dei parassiti, stimarne la produzione o il numero di frutti. Si possono raccogliere davvero tantissime informazioni. La cosa interessante è che con questi dati posso ad esempio ridurre il consumo di acqua così come di fertilizzanti. Posso quindi lavorare in maniera più mirata e ottimizzare anche certi costi. Preservando maggiormente anche l'ambiente.



Una volta c'era l'agronomo o l'agricoltore ad osservare la situazione camminando fra piante ed alberi. Adesso è come se avessimo migliaia di occhi. E quindi tante informazioni in più. Poi è chiaro che decide l'uomo, però il potenziale è davvero grande».

### Qual è stato il lavoro che finora vi ha reso più orgogliosi?

«La gestione dell'inquinamento puntiforme. Da parte nostra c'è davvero una punta d'orgoglio in quanto siamo riusciti ad alzare l'attenzione sulla questione. La racconto in breve. Gli agricoltori devono effettuare alcuni trattamenti per difendere le proprie colture. Per applicare i prodotti fitosanitari vengono utilizzate delle macchine irroratrici di vario tipo che, alla fine del trattamento, è importante lavare per garantire l'efficienza di funzionamento. L'acqua dei lavaggi è contaminata da prodotti fitosanitari. E se non si prestano le dovute cautele una parte rischia di finire nelle acque. Noi abbiamo sviluppato delle soluzioni, semplici ed economicamente sostenibili per le aziende, per evitare questo problema. Riuscendo anche a sensibilizzare enti pubblici, le regioni e tutti gli enti preposti per cercare di creare delle regole semplici ed incentivare l'utilizzo di questi mezzi. La Regione Lombardia ha già affrontato il problema da diversi anni incentivando e aiutando gli agricoltori ad acquistare sistemi che evitino la dispersione nell'ambiente delle acque di lavaggio. Speriamo che presto anche altre regioni seguano questo esempio. È un passo importante per la salute ed il bene dell'ambiente».

### La prossima frontiera da varcare?

«Una tematica a cui tengo molto è quella dell'au-

tomazione dell'agricoltura. Io vedo un grande problema che è quello della disponibilità di manodopera. Reperirla è difficile, tanto più qualificata. Nel cassetto abbiamo tante idee. L'agricoltura italiana deve andare avanti, a partire dalle produzioni di pregio che tutto il mondo ci invidia».

### Come il cliente finale ha recepito la vostra innovazione?

«Che si tratti di inquinamento puntiforme o agricoltura di precisione là maggior parte degli agricoltori resta un po' spiazzata, ma teniamo conto anche che il settore è piuttosto tradizionalista. Lo scetticismo c'è, ma sempre più spesso incontriamo aziende che guardano avanti. Qualcosa sta cambiando.

Il mondo del vino è spesso il primo a muoversi anche perché intravede un potenziale interesse nel comunicare qualcosa di positivo verso i clienti finali. Ma anche gli agricoltori sono più sensibili, l'ho notato anche all'ultimo Flormart parlando con molti di loro. Hanno capito che la direzione è quella».

### Fino a dove andrà avanti il progresso?

«Sarà che di natura sono molto curioso, ma per me il futuro porterà innovazioni che ancora oggi non riusciamo ad immaginare. Magari frontiere nuove anche nel miglioramento genetico. Forse disporremo di nuovi mezzi sempre più mirati. Quasi delle medicine di precisione che andranno a colpire solo quel parassita senza avere impatto su nient'altro. Vedo infine anche grandi potenzialità nel settore dell'informatica e dell'automazione».

### Quanto c'è di giardinaggio nei vostri radar?

La gestione dei parassiti in maniera naturale con queste miscele fiorite io lo vedo molto bene anche nell'hobbistica. Nel classico orto di casa e cittadini, dove si potrà produrre alimenti sani e salubri rispettando la salute e l'ambiente. Ma anche il giardinaggio crescerà. E capirà quanto conti guardare avanti».





**STIHL****NOVITÀ**

## LA MOTOSEGA A BATTERIA PIÙ POTENTE AL MONDO.

**APIII**  
SYSTEM

**MSA 300 CON BATTERIA AP 500 S:**  
LE NUOVE LEADER DELLA CATEGORIA.  
PER VERE PRESTAZIONI PROFESSIONALI.

SCOPRITE DI PIÙ SU **STIHL.IT**

“In qualsiasi lavoro – che si tratti di abbattimento, sramatura, taglio a misura o manutenzione degli alberi – la nuova motosega MSA 300 non smette di sorprendere. Le sue potenzialità generali sono apprezzabili al meglio in combinazione con la batteria professionale AP 500 S, la migliore al mondo in quanto a potenza durevole, vita utile e prestazioni.”\*

**Robert Ebner,**  
**Campione tedesco 2021 STIHL TIMBERSPORTS®**



**MASSIMA  
POTENZA**

LA MOTOSEGA A BATTERIA  
PIÙ POTENTE AL MONDO



**PERFETTA  
ERGONOMIA**

BILANCIATA E  
DESIGN SNELLO



**EXTRA  
ROBUSTA**

PER USO  
PROFESSIONALE

\* Nella classe di prestazioni con potenza in uscita di 3,0 KW con una batteria da 2 KG.



Un falciatutto innovativo, capace di domare anche l'erba più folta in qualsiasi condizione di lavoro. Con tutti i plus al posto giusto e la durata garantita, l'ennesima bella idea di un'azienda che ha sempre fatto parlare la qualità

# ACCELERATA TEKNA FL620 FA IL PIENO

**B**ella macchina. Il falciatutto TEKNA FL620, larghezza di taglio di 60 cm, è prodotto ideale per lo sfalcio di erba anche consistente, fino ad un'altezza massima di circa un metro, sia su terreni pianeggianti che in pendenza.

È equipaggiata con un motore a benzina 4 tempi HONDA da 200 cm<sup>3</sup> per una potenza ottimale e di un riduttore meccanico a "vite senza fine" con meccanismi di sterzo delle ruote integrato, con variatore continuo della velocità da 1,8 a 3,6 km/h.

Il freno di stazionamento d'emergenza è immediato non appena si lascia la leva d'avanzamento, garantendo così massima sicurezza anche su pendenze significative. L'efficienza di taglio è assicurata dalle due lame di taglio sovrapposte e sfalsate di 90° che, grazie alla loro particolare forma, consentono lo sfalcio e conseguente triturazione dell'erba.

La trazione è garantita da ruote di diametro 16" (41 cm), tassellate "Tractor" misura 4.00-8" e con possibilità di renderle gemellate per affrontare pendenze più gravose. Per aumentarne la stabilità, le ruote anteriori pivotanti all'occorrenza possono essere bloccate. Governare la macchina è semplice ed ergonomico: tutti i comandi sono disposti infatti sulle stegole, dalla leva di comando del variatore di velocità alle leve di comando dell'avanzamento e del gruppo taglio. Le stegole sono facilmente regolabili in altezza e orientabili sia a destra che sinistra di 45° per meglio adattarsi alle condizioni di utilizzo.

# TEKNA



# FL620



**TEKNA**  
AGRICULTURAL MACHINERY

NUOVO FALCIATUTTO  
**FL620**



**eima**

international

TWENTY - TWO

SAREMO PRESENTI

ALL'EIMA 2022.

Ci trovate al padiglione

34, stand D22



**Maneggevole:**  
manubrio regolabile  
e orientabile



**Regolabile:**  
altezza di taglio  
da 50/80mm



**Efficiente:**  
due lame sovrapposte  
e sfalsate di 90°



**Potente:**  
motore HONDA  
da 200cc



**Grip:**  
ruote tractor  
pneumatiche  
4.00-8"



**Stabile:**  
due ruotini anteriori  
bloccabili



**Velocità regolabile  
con precisione:**  
variatore di velocità  
da 1,8 a 3,6 Km/h



**Sicuro:**  
freno meccanico  
di emergenza



**Funzionale:**  
larghezza di  
taglio 60cm

VIA DELLE COMUNICAZIONI Z.I. - 72017 OSTUNI (BR) - ITALY

TEL: +39 0832 304573 • WWW.TEKNA-SRL.COM • INFO@TEKNA-SRL.COM

## Capitanio primo presidente italiano di AIPH

«Massimo impegno per lo sviluppo del florovivaismo»

In concomitanza con Floriade, l'esposizione mondiale della floricoltura e orticoltura, i rappresentanti del florovivaismo internazionale si sono riuniti ad Almere per il 74esimo congresso annuale dell'AIPH, International Association of Horticultural Producers. Euroflora, tornata a far parte delle manifestazioni riconosciute da AIPH con l'edizione 2022, ha partecipato con il direttore Rino Surace ai lavori del congresso dove sono stati presentati i prossimi appuntamenti, Doha e Nantes del 2024, Izmir e Udon Thani (Thailandia) del 2026 e Yokohama del 2027. «Al prossimo congresso», ha preannunciato Surace, «illustreremo il progetto di Euroflora 2025, con l'ulteriore salto di qualità che deriverà dalla scelta della nuova sede, il Waterfront di levante, un esempio di rigenerazione urbana perfettamente in linea con Green Cities, uno degli obiettivi di AIPH». E, per la prima volta nella storia ultra-settantennale dell'associazione, è stato eletto alla presidenza di AIPH un florovivaista italiano, Leonardo Capitanio. Già presidente di ANVE – Associazione Nazionale Vivaisti Esportatori e vicepresidente di AIPH, Capitanio è considerato una figura carismatica del florovivaismo italiano. 33 anni, pugliese, titolare dell'azienda Vivai Capitanio specializzata in piante mediterranee, Capitanio ha saputo imprimere uno slancio alle produzioni italiane promuovendo la partecipazione e la rappresentanza del settore in tutte le più importanti sedi internazionali. «Sono cresciuto nell'azienda di famiglia», ha dichiarato il neo-presidente, «vendendo le prime piante a otto anni come un gioco, sono stato curato come un albero con tutte le attenzioni che i bravi florovivaisti dedicano alle loro piante. Grazie agli esempi ricevuti, oggi sono qui, onorato per la nomina e pronto a impegnarmi al massimo per lo sviluppo e la promozione del comparto».



## MAB, made in Prai Group

«Un diamante senza tempo»



Prai Group ha confermato l'entrata di una nuova icona nel suo portfolio di marchi: MAB, famoso brand di macchine e accessori agricoli con vocazione internazionale, già conosciuto in Italia sin dal 1945. Il

Gruppo comprende ad oggi altre due maison fra Zanetti Motori e Praiparts Ricambi. «Abbiamo accolto un diamante senza tempo dell'agricoltura e silvicoltura», la soddisfazione di Gaetano e Nikla Patierno, esponenti della seconda generazione della famiglia Patierno, a seguito della nuova acquisizione. MAB vanta tanta presenza, accumulata negli anni, nel mercato internazionale fra Europa orientale e occidentale, Africa Settentrionale, Medio Oriente, America meridionale e Italia. Prai intende rafforzarne le piazze e allo stesso tempo prevede di investire nell'ulteriore sviluppo di motocoltivatori, falciatrici, motozappe e trimmer. La fase di rilancio è iniziata, avanti tutta con l'asset produttivo in pieno stile Prai.

## Come muovere un elicottero?

Basta un Climber 9.22 Grillo

L'elicottero presidenziale spostato da una macchina Grillo. È successo all'aeroporto di Tahiti, nella Polinesia francese, dove un Climber 9.22 è stato utilizzato per lavorare su un obiettivo diverso dalla sua solita opera di trinciare lungo le aree verdi dello scalo Faa'a. Nessun problema, la macchina ha fatto leva su tutta la sua forza per portare su una delle piste dell'aeroporto l'elicottero del presidente Édouard Fritch, più di tre tonnellate e mezza di peso massimo al decollo. Una grande prova di forza per Climber 9.22, col suo motore da 18 Hp e l'abitudine a destreggiarsi pure nei contesti più complicati. Potere della versatilità.





## Centri Assistenza AgriEuro Partner, si parte

Settimi: «Servizio apripista per altri importanti progetti»

AgriEuro lancia il progetto Centri Assistenza AgriEuro Partner. Il servizio prevederà il coinvolgimento diretto e attivo delle migliori officine meccaniche specializzate sul territorio nazionale e internazionale. Con un catalogo di oltre 8.000 prodotti e oltre 60.000 pezzi di ricambio in pronta consegna, AgriEuro conta oggi un bacino di oltre 1,5 milioni di clienti che ogni giorno si affida al brand italiano sinonimo di qualità e affidabilità.

Oggi AgriEuro gestisce una media di invio di oltre 600 pezzi di ricambio al giorno e mette al servizio del cliente una propria officina di riparazione, in grado di garantire una rapida riconsegna del prodotto a domicilio (4-5 giorni lavorativi). È proprio con l'obiettivo di aumentare la trasversalità e la capillarità delle attività di assistenza post-vendita offerte che l'azienda con sede a Spoleto lancia sul mercato il nuovo servizio Centri Assistenza AgriEuro Partner.

«Il nostro business», spiega Daniele D'Angeli, responsabile ufficio post-vendita di AgriEuro, «prevede la vendita di beni durevoli, costosi e complessi. Siamo pienamente consapevoli del bisogno concreto dei nostri clienti di avere a disposizione un servizio di assistenza qualificato, efficiente e di prossimità». Le officine che desiderano diventare AgriEuro Partner potranno farlo compilando l'apposito modulo disponibile sul sito ufficiale. «Questo servizio», conclude Filippo Settimi, CEO di AgriEuro, «farà da apripista ad altri importanti progetti che stiamo sviluppando sempre in ottica di intermediazione e supporto tecnico offerto al cliente finale. Stiamo infatti lavorando anche alla possibilità di garantire dei Punti di Ritiro AgriEuro, novità assoluta in termini di aspetto dimensionale del prodotto acquistato».

# AGRIEURO

**OREGON®**

**SABART**  
our power, your passion

# DuraCut™

Catena al triplo cromo

**DURA 3 VOLTE DI PIÙ**



**Più performante • Più durata**

DuraCut™ rimane affilata fino a tre volte di più. DuraCut™ si affila come le catene standard tramite tondino o affilatrice elettrica.

## Macchine agricole ad alti volumi Dati in calo, ma era prevedibile

Nel primo semestre dell'anno il mercato delle macchine agricole conferma volumi di vendita elevati, anche se inferiori rispetto ai livelli record raggiunti nel 2021. I dati relativi alle immatricolazioni, forniti dal Ministero dei Trasporti ed elaborati da FederUnacoma, indicano infatti nel periodo compreso tra gennaio e giugno una flessione per le trattrici dell'11,9% in ragione di 11.050 unità immatricolate, un numero che si mantiene su valori superiori alla media degli ultimi quattro anni, quando le vendite relative al primo semestre si sono attestate intorno alle diecimila unità. Immatricolazioni in calo, ma su livelli comunque elevati, anche per le mietitrebbie (-5,7% sul 2021) e le trattrici con pianale di carico (-15%), che registrano rispettivamente 216 e 278 unità vendute. Una flessione più consistente caratterizza l'andamento dei sollevatori telescopici (-26,6%), la tipologia di prodotto che più di tutte era cresciuta nel primo semestre dello scorso anno (+85%).

## Tiqets conferma: il parco Sigurtà ancora Best Attraction 2022

Un altro grande riconoscimento per il parco Sigurtà di Valeggio sul Mincio, per il terzo anno consecutivo nominato ai Remarkable Venue Award nella categoria Best Attraction 2022, le attrazioni di Tiqets più votate in Italia in base alle recensioni dei visitatori. La cerimonia di premiazione si svolgerà mercoledì 2 novembre, in occasione del Tourism Innovation Summit di Siviglia. Per il parco veronese, uno dei più belli al mondo, l'ennesima certificazione della sua straordinaria capacità attrattiva dall'alto di una struttura con pochi eguali.



## Altro grande passo Kramp 3900 ricambi firmati Vapormatic



Negli ultimi anni Kramp si è dedicata allo sviluppo di un assortimento rilevante di ricambi per trattori in grado di adattarsi alle esigenze del mercato europeo e locale. L'obiettivo è sempre stato lo sviluppo di una gamma competitiva di ricambi aftermarket di alta qualità oltre ai ricambi a marchio Kramp, gopart e ai ricambi originali per trattori.

Con questo scopo, da settembre i clienti italiani potranno avere accesso a oltre 3.900 referenze selezionate per il mercato: ricambi motore, parti carro e trasmissioni principalmente.

Controllata da 2001 da John Deere, Vapormatic ha accesso diretto agli sviluppi più recenti e alla storia ingegneristica delle macchine John Deere, che consente all'azienda inglese di offrire un assortimento compatibile con le specifiche e i requisiti di tutte le macchine John Deere. Non solo John Deere, Vapormatic fornisce un'ampia serie di ricambi dei marchi più popolari: parti per macchine del Gruppo Fiat, CNH, Ford, Same Deutz-Fahr, AGCO, Landini e per motori Perkins e Deutz. Aggiungere nell'assortimento Kramp ricambi a marchio Vapormatic, da sempre leader di qualità grazie a regolari procedure di controllo in ogni fase dello sviluppo, rappresenta l'ennesima dimostrazione dell'impegno di Kramp a fornire ai propri clienti maggiore scelta nella categoria Tractor & Vehicle per rispondere alle esigenze dei professionisti del settore anche in Italia. Kramp è sempre attenta a fornire ai propri rivenditori un vasto assortimento di parti e accessori dei marchi più richiesti per i settori Agri e Forest & Grass Care garantendo loro la possibilità di affidarsi ad un unico fornitore per completare i propri ordini. Infatti, nell'assortimento Kramp sono presenti oltre 330.000 referenze disponibili all'interno del webshop Kramp per essere ordinate entro le ore 17.00 con consegna il giorno successivo, escluse le Isole e la Calabria.





## Batterie Vanguard, patto Briggs-Rama Motori

Coccolini: «Qualità super, perfette per i nostri clienti»

Briggs & Stratton ha definito una nuova collaborazione con Rama Motori per integrare gli accumulatori agli ioni di Litio "Vanguard" nelle attrezzature per l'agricoltura, il giardinaggio e in tutto il settore industriale. Consolidando così

una stretta sinergia iniziata nel 1975, Rama Motori potrà ora fornire ai suoi clienti una gamma di soluzioni ad energia elettrica completa. Dato l'aumento della richiesta di soluzioni alimentate a batteria, questa la collaborazione fornirà agli OEM un accesso più facilitato per far sì che le soluzioni a batteria raggiungano una crescita negli obiettivi di elettrificazione delle loro gamme di

prodotto. Rama Motori è in grado di supportare i produttori di apparecchiature originali per configurare la perfetta soluzione alimentata a batteria, caso per caso. La sua squadra di ingegneri integrerà la gamma del pacchetto di batterie commerciali da 3,8, 5 e 10 kWh, nell'assortimento di differenti attrezzature, usando componenti e accessori personalizzati. «La collaborazione con Briggs & Stratton», evidenzia Paolo Coccolini, direttore generale di Rama Motori, «ci permette di utilizzare la gamma della batteria Vanguard in modo tale da poter far combaciare la crescente domanda da parte dei produttori per soluzioni alimentate a batteria. La nostra collaborazione con Briggs & Stratton è molto solida, in quanto abbiamo lavorato insieme a loro per quasi 50 anni e sappiamo che la qualità dei loro prodotti è eccezionale. Le batterie Vanguard hanno la particolarità di resistere agli ambienti più difficili e di fornire l'energia necessaria per ottenere il risultato desiderato. Le batterie Vanguard sono perfette per i nostri clienti e non vediamo l'ora di poterle integrare nei loro modelli».



## Expo Hortus, a Lombriasco anche AIPV

Innovazione e sostenibilità al centro della scena



AIPV ha preso parte alla seconda edizione di «Expo Hortus Lombriasco 2022 – Fiera Internazionale AgriCultura», la manifestazione ideata e organizzata dalla Scuola Agraria Salesiana di Lombriasco, in provincia di Torino, e Net4Grow che si è svolta dal 30 settembre al 2 ottobre con il tema «Hortus: Agricoltura per la vita». L'argomento centrale è stato l'innovazione e la sostenibilità nei settori dell'orticoltura, florovivai, frutticoltura, arboricoltura, piante officinali/ornamentali e meccanizzazione per il quale le scuole partecipanti hanno

presentato progetti che saranno valutati e premiati da una commissione di esperti. L'obiettivo è stato quello di sviluppare efficaci scambi culturali, formativi, sociali e collaborazioni tecnico-scientifiche, ma anche di creare opportunità imprenditoriali grazie al coinvolgimento delle aziende di settore fra convegni, incontri B2B e seminari all'interno dell'Aula Magna dell'Istituto e negli stand dedicati alle prove in campo. AIPV, con la presidente Daria Bosio, ha aperto la manifestazione con il convegno «Certificazione sostenibile ambientale sulla qualità del lavoro dei giardinieri».

## AFFIDATI A MANI ESPERTE



8066 EVO MOON - troncaremi 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



#falketquality

## Sabart, accordo col Centro di formazione Vittorio Tadini

Pronta la scaletta di corsi per operatori forestali



Sabart ha siglato un accordo di sponsorship con il Centro di Formazione, Sperimentazione e Innovazione "Vittorio Tadini", prestigioso ente di formazione accreditato dalla Regione Emilia-Romagna. La partnership parte dalla volontà di Sabart di concorrere alla valorizzazione della figura dell'operatore forestale, anche grazie a percorsi formativi specifici finalizzati a trasferire le competenze necessarie per operare nel bosco in modo efficiente e sicuro. L'offerta formativa nel settore forestale si articola su diverse proposte, dal corso di taglio e allestimento del legname al corso di qualifica di operatore forestale, dai corsi di tree-climbing e abbattimento controllato ai corsi di ingegneria naturalistica, alle attività formative sul corretto uso della motosega nelle operazioni di abbattimento.

«All'impegno costante per la ricerca e l'innovazione, da sempre Sabart affianca l'attenzione verso la formazione. Per questo», evidenzia Ruggero Cavatorta, amministratore delegato di Sabart, «abbiamo dato vita alla Sabart School, per sostenere i nostri clienti sia nello sviluppo delle competenze commerciali sia sulla formazione tecnica di prodotto». «La collaborazione con Sabart», spiega Massimiliano Gobbi, direttore del Centro Tadini, «nasce dal comune intento di aumentare la produttività e la sicurezza del lavoro in bosco salvaguardando la risorsa forestale. Formazione e tecnologia adeguate concorrono a rendere più efficiente e sicura un'attività, come quella forestale, che sta vivendo una fase estremamente dinamica».

## Moasure, assist ai professionisti

Dati sempre in tempo reale



Moasure®, l'azienda che ha ideato un dispositivo di misurazione basato sul movimento, ha recentemente lanciato il proprio sito web italiano e sta accelerando il passaggio alla misurazione intelligente per i paesaggisti, professionisti del verde e architetti outdoor italiani. Creato da un team di ingegneri, Moasure ONE utilizza le stesse tecnologie utilizzate nel campo della missilistica per tenere traccia del movimento dei razzi nello spazio, senza appoggiarsi al segnale del telefono cellulare o al GPS. Il dispositivo è piccolo, tanto che sta nel palmo di una mano, ma allo stesso tempo è in grado di acquisire più di 500 misurazioni del sensore al secondo mentre l'utente si muove.

Moasure ONE permette ai professionisti del verde di misurare in un modo completamente nuovo, con i dati acquisiti in tempo reale e visualizzabili sullo schermo del proprio smartphone o tablet. Rileva altezze e dislivelli, anche intorno agli ostacoli. Un modo nuovo ed intelligente di misurare aree, forme e spazi per giardini, prati, viali, terrazze, piscine e molto altro.

## Myplant & Garden con AIPH

Randazzo: «Grande orgoglio»

Myplant & Garden è ufficialmente diventata membro di AIPH, International Association of Horticultural Producers, l'associazione di riferimento per i rappresentanti del florovivaismo internazionale. La presentazione del Salone internazionale del Verde, cui ha preso parte Valeria Randazzo, AD di VGroup, società organizzatrice di Myplant, si è svolta il 27 settembre 2022 ad Almere nei Paesi Bassi durante i lavori del 74esimo Congresso annuale AIPH. «Siamo grati ad AIPH», ha evidenziato Randazzo, «per la costante attenzione nei nostri confronti sin dalla prima edizione di Myplant. È un grande orgoglio per noi poter entrare a far parte di un ampio e selezionato network internazionale di relazioni. Sarà un piacere collaborare con AIPH sui temi-obiettivo, quali la diffusione del valore economico, ambientale, sociale e culturale delle green cities, la promozione degli appuntamenti di settore, la condivisione delle informazioni sui dati del comparto».







**Rendi migliore il  
tuo lavoro**





## Grande capacità di soffiaggio, bilanciamento perfetto

Il soffiatore Husqvarna 525BX ti consentirà di lavorare per tutta la giornata senza affaticarti troppo, grazie al corpo compatto e perfettamente bilanciato, al peso ridotto e all'efficiente sistema antivibrante. Inoltre non dovrai più contrastare le forze laterali, grazie allo scarico a S che convoglia l'aria in linea con l'impugnatura.

### Soffiatori

## Soffia via il duro lavoro.

I soffiatori Husqvarna sono progettati ergonomicamente per un facile utilizzo, con una elevata capacità di soffiaggio e altre caratteristiche che li rendono ancora più pratici da usare. I modelli con motore a scoppio si fanno apprezzare anche per la superficie di filtraggio estesa che ne prolunga gli intervalli di pulizia dei filtri.

### Soffiatore 525BX



Soffiatore a scoppio potente e ben bilanciato per uso professionale. Il motore X-Torq®, in combinazione con la speciale ventola e il design dell'alloggiamento, garantiscono una elevata capacità di soffiaggio. Il sistema antivibrante Low Vib® rende il lavoro meno faticoso, anche durante i lunghi turni, mentre i comandi intuitivi, come ad esempio il Cruise Control, contribuiscono ad una operatività altamente produttiva..

📏 25,4 cm<sup>3</sup> ⚙️ 15 N 🔄 13 m<sup>3</sup>/min ⚖️ 4,3 kg

Prezzo OFFERTA AUTUNNO 2022  
Prezzo listino

€ 379,00  
€ 469,00

### Soffiatore 125B



Pratico soffiatore portatile per uso domestico occasionale. Per soffiare foglie e detriti in modo pratico e veloce, combina una elevata potenza a grande facilità d'uso. Ben bilanciato e facile da manovrare grazie al tubo soffiante in linea. Dotato di regolatore di velocità e Smart Start® per avvisi semplificati..

📏 28 cm<sup>3</sup> ⚙️ 12,5 N 🔄 12 m<sup>3</sup>/min ⚖️ 4,2 kg

Prezzo OFFERTA AUTUNNO 2022  
Prezzo listino

€ 289,00  
€ 353,00



## Motoseghe

### Rendi migliore la tua esperienza di taglio.

Il nostro lavoro di sviluppo dei prodotti non si ferma mai, così come la collaborazione con gli operatori forestali professionali che lavorano con le nostre macchine. È in questo modo che creiamo le motoseghe che ti danno la possibilità di lavorare più a lungo, con meno vibrazioni e fatica, ed equipaggiate con numerose funzionalità per un maggiore livello di sicurezza.

Ogni modello offre la potenza, le prestazioni e l'eccellenza di design che ci si aspetta da Husqvarna.

#### Motosega

##### 550 XP® Mark II



Motosega da 50cc potente, duratura e facile da manovrare con eccellenti prestazioni e capacità di taglio.

Adatta per l'abbattimento, la sramatura di alberi di piccole e medie dimensioni e per la cura in generale degli alberi. Il design snello e le numerose caratteristiche innovative come AutoTune™, LowVib® e Air Injection™ rendono il funzionamento efficiente, affidabile e confortevole.

📏 50,1 cm³ ⚙️ 3,0 kW 🔋 .325" 🛠️ 40cm ⚖️ 5,3 kg

Prezzo OFFERTA AUTUNNO 2022

Prezzo listino

€ 849,00

€ 1.057,00

#### Motosega

##### 450 II



Potente motosega

per uso semiprofessionale di seconda generazione, ideale per chi cerca una motosega che opera molto bene in qualsiasi circostanza. L'avviamento è facilissimo e richiede un minore strappo, dotata di tappi carburante con alette a scomparsa. La tecnologia X-Torq® un consumo ridotto ed un livello di emissioni estremamente basso, mentre Smart Start®, primer ed interruttore di stop a ritorno automatico assicurano sempre le più facili accensioni.

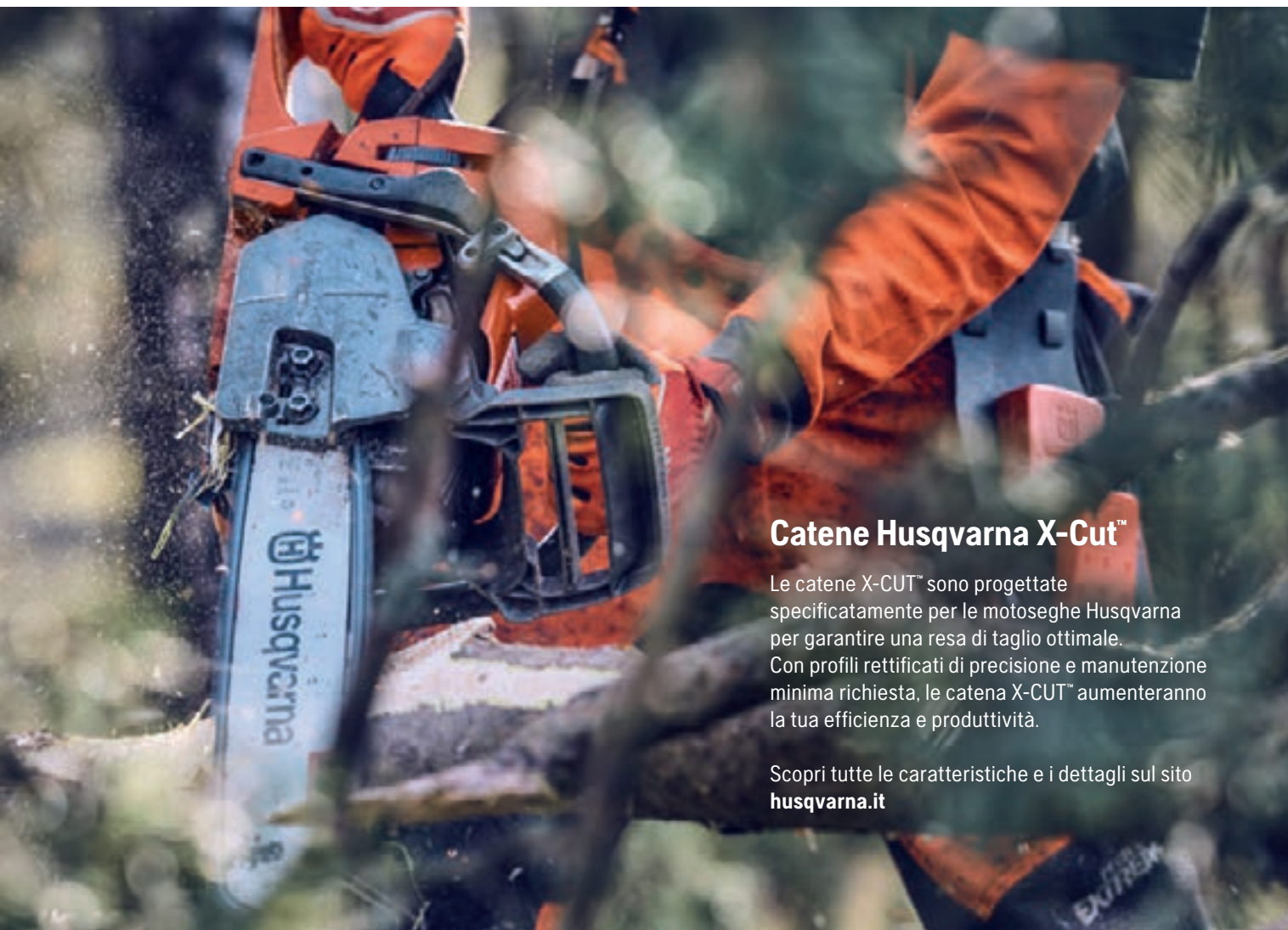
📏 50,2 cm³ ⚙️ 2,4 kW 🔋 .325" 🛠️ 38cm ⚖️ 4,9 kg

Prezzo OFFERTA AUTUNNO 2022

Prezzo listino

€ 509,00

€ 704,00



### Catene Husqvarna X-Cut™

Le catene X-CUT™ sono progettate specificatamente per le motoseghe Husqvarna per garantire una resa di taglio ottimale. Con profili rettificati di precisione e manutenzione minima richiesta, le catene X-CUT™ aumenteranno la tua efficienza e produttività.

Scopri tutte le caratteristiche e i dettagli sul sito [husqvarna.it](https://www.husqvarna.it)



Accessori per arboristi

### **Quello che serve al tree climber professionista**

La gamma di attrezzature per tree climber si amplia con accessori che vanno a rispondere alla necessità di affidabilità e durata che accompagna questo professionista nel suo lavoro quotidiano.

Si tratta di articoli pensati per la sua dinamicità ed agilità nei movimenti, da sempre esercitata nel lavoro in pianta e ora con le novità Husqvarna migliorata ulteriormente.

Scopri la gamma completa su **husqvarna.it**



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





## Il Gruppo Emak cresce, nel primo semestre ricavi di 368,2 milioni

Bartoli: «Risultati positivi, nonostante gli scenari volatili del momento»

Il Gruppo Emak ha realizzato nel primo semestre ricavi consolidati pari a 368,2 milioni di euro, rispetto ai 333 milioni del pari periodo dell'esercizio precedente, in crescita del 10,6%. L'incremento deriva dalla crescita organica per il 7,7%, dall'effetto dei cambi di traduzione per il 2,2% e dalla variazione dell'area di consolidamento per lo 0,7%. Dopo un primo trimestre estremamente positivo, il trend di crescita è proseguito anche nel secondo. Le vendite sono infatti passate da 170,1 milioni nel 2021 a 178 milioni nel 2022, un incremento del 4,6% ottenuto nonostante il difficile contesto esterno e la stagione del giardinaggio penalizzata da condizioni meteo particolarmente sfavorevoli in tutta Europa per il perdurare dell'assenza di precipitazioni che ha impattato pesantemente sulle vendite sia di macchine che di ricambi e accessori. «Siamo molto soddisfatti», ha commentato l'amministratore delegato Luigi Bartoli, «dei risultati che abbiamo conseguito nel primo semestre. Nonostante lo scenario macro economico particolarmente complesso e volatile, siamo riusciti ad ottenere risultati ancora positivi. Soprattutto se paragonati ad un anno eccezionale quale è stato il 2021».



news

## Riforestazione delle città, la prima pietra al Flormart



Da Flormart parte la grande campagna «The Green Italy» per la riforestazione delle città e per l'ampliamento delle aree verdi su tutto il territorio nazionale. Un contributo rilevante nel contesto di una risposta globale al cambiamento climatico,

all'inquinamento e alla siccità. La 71esima edizione di Flormart ha visto la presenza di circa 200 stand di aziende espositrici, la visita di migliaia di operatori professionali e di 150 buyer esteri, portati a Padova dal programma di Fiere di Parma, organizzatrice della fiera per la prima e nel prossimo decennio, e ICE-Agenzia.

«Non era facile ripartire con Flormart dopo la lunga pausa dovuta al covid», ha evidenziato Gino Gandolfi, presidente di Fiere di Parma, «ma ci siamo impegnati perché siamo convinti che il florovivaismo sia un'altra eccellenza del made in Italy, anch'essa da esportare, potenziando maggiormente quanto già fatto finora».

«The Green Italy» significa far procedere spedatamente la transizione ecologica, con progetti per realizzare giardini verticali, per riutilizzare aree industriali dismesse, il vertical farming, la logistica e le tecniche sostenibili di produzione in serra e in campo. Aspettando il prossimo Flormart, dal 20 al 22 settembre del 2023.

### MACCHINA INTERRAFILO

| PER INTERRARE FILI FINO A 10 MM DI DIAMETRO |

**600MH\***  
ALIMENTAZIONE  
A BENZINA

**600MH-Li\*\***  
ALIMENTAZIONE  
A BATTERIA AGLI  
IONI DI LITIO

**\*MOTORE BENZINA**  
Honda GXH-50 - 4 tempi  
Potenza: 1,6 kW - 2,1 hp

**\*\*MOTORE ELETTRICO**  
Motore elettrico Brushless per  
batterie 80/82 V agli ioni di litio  
Potenza: 1,0 kW - 82 V<sup>†</sup>

<sup>†</sup>Batterie e caricabatteria venduti separatamente.

Distributore per l'Italia:  
RICCA ANDREA & C. SNC  
Via Vecchia di Cuneo, 57  
12022 Busca (CN)  
Tel. 0171.946709  
info@thor-italy.com  
[www.thor-italy.com](http://www.thor-italy.com)

Sette linee, 27 modelli, qualità assicurata, tanto fermento attorno a macchine capaci di coprire ogni fetta di mercato. Per grandi e piccole superfici. Sempre a contatto coi clienti. Ed ora con un'altra grande novità

# SERIE K-AWD, WIPER È GIA' NEL FUTURO

**N**ella sede di Porto Mantovano continua la serie di eventi organizzati da **Wiper** per incontrare la propria clientela e proseguire nel programma di allestimento dei punti vendita. Oltre che per incontrarsi e far conoscere il nuovo staff e la nuova sede la serie di eventi è l'occasione per fare il punto sugli ultimi aggiornamenti tecnici e per anticipare quelle che saranno le novità che verranno presentate nel corso del 2023. Gli eventi hanno cadenza programmata e sono rivolti a tutti i clienti italiani ed esteri, sono organizzati per focus group di circa 20 persone,



con questa scelta si è voluta dare la massima importanza alla formazione e informazione. Cresce la famiglia di prodotti a trazione integrale: **la nuova Serie "K AWD"** combina le caratteristiche vincenti e la versatilità dei prodotti della linea K tradizionale alle performance in pendenza di







un vero e proprio 4x4. La nuova serie **"K AWD"** supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno grazie al piatto di taglio snodato e mantiene la possibilità di scegliere il modulo di alimentazione e la batteria secondo le esigenze di copertura. Tre modelli e cinque power units per coprire superfici dagli 800 mq fino ai 10.000 mq. La serie **"K AWD"**, sul mercato odierno, rappresenta la soluzione più versatile per qualsiasi tipo di giardino sia in piano che in pendenza.



Sempre all'interno della linea K verrà introdotta anche una nuova versione dotata di sistema RTK, in grado di lavorare seguendo un percorso preimpostato senza l'uso del cavo perimetrale, a differenza della classica impostazione di taglio random, sarà in grado di effettuare il taglio in linea retta riducendo i tempi di lavoro.

Altri vantaggi di questa modalità sono di conseguenza una ottimizzazione dei consumi e dell'usura dei componenti della macchina. Le aree verdi di grandi dimensioni potranno quindi essere gestite

con tempi più contenuti, questo diventa un vantaggio anche in termini di disponibilità per le aree dedicate alle attività sportive ad esempio. Oggi la grande famiglia di Robot rasaerba a marchio **Wiper**, con gli ultimi arrivati, vanta 7 linee, 27 modelli per coprire superfici dai 200 ai 20.000 mq, lo sviluppo non si arresta e l'azienda sta già progettando le novità per il 2024, la crescita sul mercato e la diffusione sempre più ampia dei robot è uno stimolo irrefrenabile alla ricerca di sempre nuove soluzioni. La nuova serie **"K AWD"** e la nuova **KXL S con RTK** saranno disponibili a **maggio 2023** inoltre sarà possibile vederli in anteprima assoluta ad **EIMA 2022**.

**eima**  
international  
TWENTY - TWO

Bologna 9-13 Novembre  
**Pad.34 - Stand C5**

Tante incognite, ma pure parecchi punti fermi fra novità di assoluto valore, strategie precise e rivenditori pronti a seguire la scia tracciata dalle aziende. Convinzioni rafforzate anche dai risultati di primavera

# 2023, LA GRANDE SFIDA IL GARDEN È PRONTO

**I**dee chiare, anche in mezzo a tanta foschia. Del 2023 non v'è certezza, ma certe garanzie il mondo del garden in un modo o nell'altro ha sempre saputo costruirsele. Pur nei momenti di vento contrario, come i prossimi mesi. La storia parla chiaro. L'anno che se ne sta andando ha detto molto. Il mercato ha tenuto, costretto ad un confronto impari con un luccicante 2021 ma capace di ritagliarsi nonostante pure il meteo gli abbia voltato le spalle zone di sereno. Di bei numeri, da tramutare in fiducia per la stagione che verrà.

**PRIMO BILANCIO.** Numeri positivi, i primi tre quarti dell'anno hanno regalato tante gioie. Pur tra un bel po' di difficoltà. «Il 2022», esordisce Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Active**, «è stato un anno fortemente condizionato dalla siccità che, ha colpito non solo l'Italia ma anche l'Europa. Abbiamo lavorato molto bene fino a maggio, grazie anche alla consegna degli ordini programmati raccolti fino a dicembre 2021. Poi è iniziata la fase calante, con poche nuove richieste».

«La stagione 2022, nonostante le molte proble-







matiche sia economiche che climatiche, è stata per noi positiva. Siamo ottimisti anche per il finale di stagione», la fiducia di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**.

«Il primo semestre 2022», la sintesi di Vanni Roncagli, direttore commerciale di **Campagnola**, «ha evidenziato per noi una crescita, a due cifre, delle vendite rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente. Lo stesso trend si è riflettuto sui mesi di luglio ed agosto dove il risultato delle vendite ha confermato l'interesse del mercato verso i nostri prodotti».

«Il 2022», il quadro di Giovanni Masini, marketing manager di **Emak**, «è stato straordinario in tutta la prima parte dell'anno, con tassi di crescita esplosivi. Simili a quelli del 2021. Poi, purtroppo, la serie di contingenze esterne internazionali, di carattere sociale ed economico, sfavorevoli e le condizioni meteo avverse, una pesante siccità e temperature altissime, hanno frenato le vendite dei rivenditori in stagione».

«È stato un anno particolare», esordisce Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, «con molte variabili difficili da gestire come gli approvvigionamenti, gli aumenti dei prezzi dei prodotti e dei trasporti e non ultimo un meteo poco favorevole al nostro settore. Si è fatto comunque tutto il possibile per cercare di soddisfare comunque le richieste dei nostri rivenditori». «Intenso, complicato ma ricco di soddisfazioni. Siamo cresciuti in tutti i mercati che affrontiamo», l'orgoglio di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «nonostante una stagione costellata da insidie. Il mercato italiano ha fatto segnare una crescita del 7%, mentre il

mercato estero una crescita più consistente».

«Ad oggi», il quadro di Moreno Gallo Cassarino, direttore vendite di **Honda Engines**, «molto positivo a livello di volumi di vendita e sviluppo di nuovi progetti. Anche se la gestione delle produzioni e fornitura dei prodotti è rimasta critica».

«Nonostante la crisi che ha investito tutti i settori, nonostante la coda lunga della pandemia, nonostante la difficoltà di approvvigionamento, ad oggi possiamo solo essere soddisfatti e di essere in linea con l'anno precedente», il quadro di Giuseppe De Gobbi, responsabile vendite di **Husqvarna**.

«È stato un 2022 sicuramente positivo fino ad ora», il bilancio di Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «dal punto di vista dei risultati e dei nuovi clienti acquisiti. La stagione in Italia è stata altalenante e la forte siccità non ha aiutato ma non ci possiamo lamentare».

«Il 2022», esordisce Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «è stato un anno piuttosto complesso, soprattutto per la situazione relativa alla disponibilità dei prodotti, aggravata dalla siccità che ha colpito il nostro Paese nel clou della stagione. Al di là del contesto certamente non favorevole, l'anno si è rivelato comunque positivo, principalmente grazie alla collaborazione e al supporto dei nostri concessionari. «Il 2022 è stato fino ad ora un anno che, per quanto complicato, ci ha dato sicuramente soddisfazioni. La siccità e i problemi noti a tutti», il dietro le quinte di Marco Guarino, responsabile comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «hanno richiesto grande impegno e dedizione al





fine di riuscire ad onorare al meglio gli impegni presi con i nostri clienti e con i rivenditori. Nonostante tutto, le continue novità messe in campo, lo studio di soluzioni commerciali studiate ad-hoc e il lavoro della nostra rete vendita ci ha dato ottimi risultati e soddisfazioni in ambito giardinaggio. Altra parte importante del nostro lavoro arriverà nei prossimi mesi, con la campagna Agri in pieno sviluppo, e con la preparazione alla stagione green 2023».

«Attualmente», lo scenario di Lorenzo Peruzzo, managing director di **Peruzzo**, «siamo ampiamente soddisfatti anche in questi nove mesi siamo cresciuti, principalmente nei mercati esteri in generale».

«Per la Prai», il quadro di Gaetano e Nikla Patierno, general manager e responsabile dell'ufficio export di **Prai Group**, «il 2022 si può definire assai soddisfacente. L'anno in corso ha seguito il trend di crescita del 2021, nonostante le avverse condizioni climatiche e i molti rincari delle materie prime e dei costi energetici».

«Gli eventi di questi mesi», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «stanno condizionando i risultati. Le aperture nei confronti della pandemia, il conflitto in Ucraina e le conseguenze economiche dell'inflazione sono i fattori determinanti. La disponibilità del materiale non ha sempre viaggiato a braccetto con la richiesta reale del mercato. Questo ha creato dei disallineamenti tra rete di vendita e clienti finali, nel pieno della stagione primaverile. Oggi segnaliamo un miglioramento di questa situazione che dovrebbe trovare la soluzione nel corso del prossimo anno. Siamo soddisfatti dei

risultati fino ad ora ottenuti, consapevoli però che sarebbero potuti essere migliori se ci fosse stata una maggiore disponibilità di prodotto».

«Il 2022», il fermo immagine di Nicola Ciabatti, responsabile vendite Italia Robotics Division di **Zucchetti Centro Sistemi**, «è stato un anno positivo ma complicato, soprattutto per le difficoltà diffuse di approvvigionamento delle materie prime e dei componenti indispensabili per la produzione dei robot».

**IL PUNTO PIÙ ALTO.** Tanti picchi, vette parecchio elevate. Qualcuna più di altre, ma sempre a notevole andatura. «La più grande soddisfazione», racconta Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «ci è arrivata dai concessionari che nonostante la difficoltà di poter dar loro riscontro a tutte le richieste di materiale hanno capito la situazione e avuto la pazienza e la capacità di accettare i ritardi in modo collaborativo».

«La soddisfazione più bella per **Active**», la copertina del responsabile commerciale Andrea Tachino, «è stata certamente il lancio del nuovo decapugliatore ST25 a carica stratificata e soprattutto il feedback estremamente positivo da parte di tutti i clienti che l'hanno acquistato».

«L'accoglienza da parte dei nostri dealer della novità più importante del programma a batteria EGO: il trattorino tosaerba Zero Turn. I numeri», ribadisce Alessandro Barrera di **Bumar**, «sono stati importanti e ci aspettiamo ancora di più viste le novità del prossimo anno. Non voglio neanche dimenticare tutti i nostri rivenditori che in una situazione molto difficile di mercato hanno continuato a darci fiducia».

«Siamo compiaciuti», la soddisfazione di Vanni Roncagli di **Campagnola**, «della fiducia che gli utilizzatori rivolgono verso la nostra gamma di attrezzature per la potatura e raccolta confermandoci che la strategia di sviluppo della gamma prodotti, intrapresa già da diversi anni in Campagnola, sta riscontrando il successo sperato. Questa situazione ci porta a condividere con i nostri clienti rivenditori le opportunità e gli ottimi risultati garantiti dalla gamma prodotti, dalla disponibilità pronta di attrezzature e ricambi, dal servizio efficace e dalla disponibilità e preparazione degli interlocutori tecnici e commerciali».

«Il riconoscimento», rivela Giovanni Masini di **Emak**, «che ci è arrivato dalla rete dei nostri rivenditori per lo straordinario 2021. Nonostante le grandi difficoltà del mercato in merito alla dispo-



nibilità di macchine e componenti, ai costi e ai problemi di trasporti, Emak è riuscita a servire il mercato in modo eccellente, permettendo ai propri partner di soddisfare comunque le esigenze dei propri clienti».

«Diciamo che la più grande soddisfazione di quest'anno è esser nuovamente a contatto con i clienti. Il periodo covid», il passo indietro di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «ha davvero segnato tutte le nostre attività che precedentemente si facevano in presenza. Ora sembra che i tempi ci possano permettere un pò più di libertà tornando a fare meeting, fiere, corsi, incontri di lavoro in presenza».

«Essere riusciti», la fotografia di Daniele Bianchi di **Grin**, «a consegnare l'80% degli ordini senza ritardi e il restante 20% con solo qualche settimana di ritardo. Questo grazie alla nostra programmazione interna, ma anche grazie alla programmazione fatta dai rivenditori che ci hanno dato fiducia».

«Essere riusciti», il fermo immagine di Moreno Gallo Cassarino di **Honda Engines**, «a supportare quasi in toto le richieste del mercato nonostante tutte le difficoltà legate alla gestione delle produzioni e fornitura dei prodotti e nel contempo essere riusciti ad iniziare, assieme ai clienti, lo sviluppo di macchine equipaggiate con i nuovi motori V-Twin FI a comandi elettronici o il nuovo motore elettrico a batteria ricaricabile. Molte di queste nuove applicazioni saranno presenti alle fiere del Bauma o EIMA».

«La più grande soddisfazione è essere riusciti», rileva Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «a consegnare tutti gli ordini in tempo, ed essere riusciti a servire anche clienti di competitor internazionali che non erano in quel momento in grado di farlo».

«Essere riusciti, nonostante il contesto non favorevole, a raggiungere i nostri obiettivi», l'orgoglio di Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «continuando il lavoro svolto negli ultimi anni e affermando ulteriormente la nostra presenza sul mercato».

«Sicuramente», commenta Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «l'essere riusciti a garantire alla nostra rete vendita gli approvvigionamenti delle nostre attrezzature durante la stagione, oltre ad una buona risposta da parte dei nostri clienti alle ultime novità proposte; dal nuovo decespugliatore Excelion 2 alla nuova versione del tagliasiepi Helion 3, passando ovviamente per le nuove forbici

da potatura C35 & C45».

«La fidelizzazione dei clienti e la richiesta di nuove collaborazioni da importanti marchi», i punti più alti per **Peruzzo**, sottolineati da Lorenzo Peruzzo.

«La più grande soddisfazione per noi», evidenziano Gaetano e Nikla Patierno di **Prai Group**, «è quella di aver acquisito nuovi e importanti mercati internazionali con la categoria di prodotti a marchio Zanetti Motori ed anche nuovi clienti OEM». «La Sabart School», evidenzia Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «ci ha permesso di interagire con i nostri clienti che hanno apprezzato molto tutte le nostre attività rivolte a loro. Abbiamo avuto parecchi commenti positivi che ci stimolano a continuare con questo progetto di formazione, che nasce per sostenere i nostri clienti nello sviluppo di competenze, che permettono di incrementare le vendite online e offline. Sabart School propone pratici corsi rivolti a tutti i clienti Sabart, che vogliono approfondire aree di business specifiche, attraverso video lezioni, lezioni in presenza e con il rilascio di un attestato». «La brand awareness del marchio **Stihl**», rileva Francesco Del Baglivo, «migliora ogni anno e di conseguenza la fidelizzazione della rete vendita e dei clienti finali. Questo è motivo di orgoglio perché significa che i nostri prodotti e le strategie adottate sono parte integrante della grande famiglia Stihl».

«Sicuramente», evidenzia Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «essere riusciti a gestire la scarsità di prodotti ed ottenere risultati positivi a fronte di una domanda molto forte».





**IL MASSO PIÙ GRAVOSO.** Meteo e numero-  
se variabili negative lungo il cammino. Ma qual  
è stata la più limitante? «Attribuiamo al clima»,  
allarga il quadro Andrea Tachino di **Active**, «la  
causa maggiore per la scarsità di domanda nel  
nostro settore, ma siamo anche realisti e sappia-  
mo che ci sono altre situazioni che stanno condi-  
zionando le vendite in generale».

«Sicuramente», sottolinea Alessandro Barrera di  
**Brumar**, «come del resto sempre nel nostro settore  
quando l'alternanza pioggia-sole non ci supporta  
la domanda subisce una contrazione. Credo che,  
nonostante l'aumento dei prezzi, se dal punto di  
vista climatico fosse stata una stagione positiva  
potremmo parlare di una buonissima annata».



«L'incognita più rilevante per i prossimi mesi», lo  
scenario di Vanni Roncagli di **Campagnola**, «de-  
riva dalla grave situazione di instabilità econo-  
mica nazionale (a causa dei rincari energetici) e  
dall'andamento incerto della stagione di produzio-  
ne olivicola. Questi due elementi principali sono  
gli aspetti che il management di Campagnola sta  
monitorando attentamente e verso i quali si è pre-  
parato al fine di limitarne al minimo i rischi con  
adeguati piani finanziari a supporto dell'attività».

«Hanno inciso entrambe. La differenza», il punto  
di Giovanni Masini di **Emak**, «sta nelle ripercus-  
sioni che riporteranno sul lungo periodo. Mentre  
la siccità e il caldo, per pesanti siano stati, inci-  
dono negativamente nel breve periodo, invece le  
difficoltà economiche e sociali che perturbano il  
mercato avranno un riflesso più lungo».

«Sicuramente il meteo ha inciso tanto. Se non pio-  
ve», la regola di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**,  
«tutto il sistema ne risente. C'è poco da fare. Gli  
approvvigionamenti poi hanno fatto il resto. In  
questo ultimo periodo per fortuna le forniture stan-  
no dando segnali di leggero miglioramento. Ora  
però incombe una nuova variabile che è legata  
al caro bollette. Affronteremo anche questa sfac-  
cettatura di un 2022 particolarmente bizzarro».

«Per **Grin** la siccità ha inciso maggiormente. La  
crisi economica», sottolinea il responsabile com-  
merciale e marketing Daniele Bianchi, «ha colpito  
solo parzialmente il nostro target di clientela che  
quindi non ha rinunciato all'acquisto».

«Per il nostro business, più che il meteo hanno  
inciso tutte le variabili negative di quest'ultimo pe-  
riodo», la visione di Moreno Gallo Cassarino di  
**Honda Engines**.

«Questa prima parte dell'anno a nostro avviso»,  
il parere di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**,  
«è stata influenzata e caratterizzata da una si-  
tuazione climatica assolutamente sfavorevole in-  
fluenzandone le vendite soprattutto nell'ambito  
garden».

«Cinquanta e cinquanta. Sicuramente il meteo»,  
spiega Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «ha  
sempre un forte impatto sull'andamento del mer-  
cato ma anche l'aumento incontrollato dei costi e  
la guerra hanno fatto da inibitori».

«Direi che molte variabili», il quadro di Pietro  
Cattaneo di **MTD Products Italia**, «hanno influito  
sull'andamento della stagione, sia in negativo  
che in positivo. Certamente la componente meteo  
non è stata trascurabile ed ha influito sulla do-  
manda soprattutto durante l'estate».



«La siccità», sottolinea Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «ha sicuramente svolto un ruolo determinante nel corso della stagione del verde. Le variabili negative "extra-meteo" hanno influito prettamente nei fattori di prezzi e costi, ma il freno principale è stato quello del minore lavoro da effettuare per giardinieri e manutentori».

«Il meteo», rileva Lorenzo Peruzzo di **Peruzzo**, «ha inciso nel mercato Italia in questi ultimi mesi si evidenzia una titubanza nell'acquisto dovuta sicuramente al rincaro dei costi».

«Per quel che ci riguarda, il meteo senz'altro. La carenza di piogge», la chiave di Gaetano e Nikla Patierno di **Prai Group**, «ha tirato il freno a mano alle vendite. Senza tutto questo sicuramente il flusso di crescita, già intrapreso, sarebbe stato ancor già forte».

«Il meteo ha inciso in modo più evidente. Ovviamente», puntualizza Paolo Ferri di **Sabart**, «anche la situazioni di crisi internazionale ha avuto un impatto negativo sui prezzi e la reperibilità dei materiali».

«Abbiamo dovuto affrontare diversi fattori come ad esempio l'indisponibilità del materiale che ha penalizzato il mercato. Questa è sicuramente stata la sfida più difficile. Le condizioni meteo di siccità prolungata», puntualizza Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «non hanno aiutato la vendita di decespugliatori e tosaerba ma durante gli ultimi mesi estivi le condizioni ci hanno permesso di recuperare, in parte, le vendite di sell-out».

«La precoce e prolungata siccità», la certezza di Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «ha rallentato di poco la domanda di Robot soltanto nella seconda parte della stagione, da notare che nello stesso periodo i consumi sono tornati ad orientarsi sulle vacanze estive più che sulla casa ed il giardino».

**FAMIGLIA AL TOP.** Macchine in vetrina, soluzioni nuove. Ma qual è stata la famiglia di prodotto cresciuta di più, azienda per azienda? «In generale», la visione di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «le categorie che hanno sofferto meno sono quelle che hanno avuto una disponibilità costante del prodotto durante questi nove mesi. La crescita sarebbe stata maggiore in tutte le categorie, non fosse per l'impossibilità di soddisfare tutte le richieste».

«Abbiamo avuto», la carrellata di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «ottimi risultati per quanto riguarda il decespugliatore Excelion 2, presenta-



to sul mercato nel secondo semestre del 2021. Buonissime risposte anche per quanto riguarda la gamma di soffiatori AIRION, disponibile oggi sia nella versione manuale (Airion3) che in quella spalleggiata (Airion BP)».

«Abbiamo una gamma molto ampia di prodotti, ed è difficile indicare una categoria in particolare. Posso dire», stringe il cerchio Andrea Tachino di **Active**, «che la crescita è stata molto importante nei primi 6 mesi e si è purtroppo ridotta nelle ultime settimane. I nostri prodotti di punta rimangono sempre i decespugliatori e nonostante la stagione non è stata delle migliori, tra Italia ed estero siamo cresciuti bene».

«I protagonisti dei primi nove mesi del 2022», spiegano Gaetano e Nikla Patierno di **Prai Group**, «sono stati i generatori di corrente Zanetti Motori, principalmente per quanto riguarda la gamma degli Inverter. Quest'ultima è stata molto apprezzata per le novità tecnologiche come l'introduzione di un radiocomando wireless, la loro ergonomia d'uso e la rispettiva leggerezza».

«Sicuramente il Grinder», la risposta immediata di Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «il nostro mulching professionale. Abbiamo avuto una crescita esponenziale sia in Italia che all'estero, è ormai il nostro prodotto di punta».

«Tutta la gamma dei prodotti a batteria di EGO», il punto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ha continuato a crescere in modo importante, un chiaro segnale che rivenditore e soprattutto utente finale si sono resi conto degli enormi vantaggi di questa scelta».

«I prodotti a batteria», sottolinea Francesco Del

## A P P R O F O N D I M E N T O

Baglivo di **Stihl Italia**, «sono quelli che ci permettono di avere le crescite maggiori. In particolare la famiglia dei soffiatori ad accumulatore e anche quelle di idropultrici e motozappe. Queste ultime sono cresciute grazie all'introduzione di nuovi modelli che rispondono alle domande del nostro mercato».

«La gamma delle macchine ed attrezzature di **Campagnola**», garantisce il direttore commerciale Vanni Roncagli, «è in continua evoluzione e quest'anno sono stati rilasciati sul mercato nuovi prodotti. Come Starberry MD2, un agevolatore elettrico per la raccolta dei mirtilli freschi; questo attrezzo è corredato di un carrello specifico concepito con l'obiettivo di garantire l'integrità delle bacche.

Come Energy 4, nuovissimo generatore di corrente di ultima generazione che permette il funzionamento degli abbacchiatori per olive elettrici della gamma Campagnola. Il generatore permette l'utilizzo di quattro abbacchiatori contemporaneamente con un consumo limitato di carburante garantendo una alta efficienza produttiva nella raccolta ed un basso impatto ambientale. La gamma dei motocompressori si poi è arricchita di un nuovo modello di macchina a spinta da 658 lt di aria al minuto e di due nuovi modelli di motocompressori portati al sollevatore del trattore nelle versioni 548 lt e 658 lt di aria al minuto. Nella gamma di attrezzi elettrici con bat-

teria plug-in per potatura, sono stati inseriti tre modelli di forbici troncaremi su asta fissa denominati Stark 90, 160 e 220, un modello di potatore a catena su asta telescopica dotato di lubrificazione automatica della catena unico nel suo genere denominato T-Rex 160-240 e di un nuovo potatore a catena con impugnatura manuale dotato di serbatoio per lubrificazione della catena denominato T-Cat M. La gamma degli attrezzi elettrici

con batteria plug-in si rivolge ai professionisti nei settori agricolo, giardinaggio, vivaistico e manutenzione del verde pubblico».

«Abbiamo registrato uno sviluppo molto sostenuto del segmento delle motoseghe, che va anche oltre le nostre aspettative. Complessivamente», riferisce Giovanni Masini di **Emak**, «è stato buono anche il rendimento dei prodotti del verde (decespugliatori e rasaerba), anche se le prospettive del prossimo prestagionale sono un po' più incerte».

«Il comparto a batteria», la griglia di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «sta sempre sul podio. Già da anni il trend di crescita è costante. E in questi nove mesi ne abbiamo avuto conferma».

«La gamma professionale è cresciuta molto. Abbiamo notato come sempre più giardinieri», il quadro di Daniele Bianchi di **Grin**, «si avvicinano al nostro marchio, ma anche come la fiducia nel prodotto porti il privato alla scelta di una macchina professionale anche per uso hobbistico».

«I nuovi motori V-Twin FI (iniezione elettronica) a comandi elettronici», il gradino più alto del podio per Moreno Gallo Cassarino di **Honda Engines**.

«Per noi è sicuramente la robotica. Grazie alle nuove gamme di prodotti Robomow e Cub Cadet», rileva Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «abbiamo riconquistato una buona fetta di mercato, proiettandoci nel 2023 con grandi aspettative».

«Sicuramente le nostre trincia con raccolta e le trincia mulching frontali», evidenzia Lorenzo Peruzzo di **Peruzzo**.

«La famiglia di prodotti che ci ha dato più soddisfazioni», rivela Paolo Ferri di **Sabart**, «sono le barre e catene per motosega».

«Nel 2022», la soddisfazione di Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «sono cresciute un po' tutte le fasce di prodotto. Particolare successo è stato ottenuto dalla nuova tecnologia ZR con tecnologia Radar, in grado di funzionare senza l'installazione del cavo perimetrale».

**LO SCENARIO DEL 2023.** Arduo abbozzare previsioni. Mesi, quelli del nuovo anno soprattutto, avvolti da grandi punti di domanda. Pur in un clima di sostanziale fiducia. «Credo che sia impossibile per chiunque», il punto di Andrea Tachino di **Active**, «capire come andrà il 2023, perché stiamo cercando di interpretare anche il finale di questa stagione. Le piogge delle ultime settimane pare abbiano "svegliato" leggermente il nostro mercato, ma è presto per trarre conclusioni. Cer-







tamente siamo consapevoli che, il prossimo non sarà un anno semplice sia per i magazzini carichi di tutti i clienti, che per il poter di acquisto limitato dell'italiano medio. Ma abbiamo tante novità e siamo convinti che ci aiuteranno molto per affrontare la prossima stagione».

«Confidiamo in un anno ancora positivo», il sentore di Alessandro Barrera di **Brumar**, «convinti che alcune delle situazioni logistiche ed economiche subiranno un cambiamento in positivo. Continueremo a presentare novità importanti e questo non potrà che aiutare ad incrementare le vendite».

«Le previsioni per il prossimo anno», il parere di Vanni Roncagli di **Campagnola**, «sono guidate dalla necessaria cautela legata alla situazione politica su alcuni mercati esteri oltre che ad una incertezza ormai diffusa sul mercato italiano. L'evoluzione delle norme e procedure legate alle esportazioni non agevolano le PMI nello sviluppo di nuovi mercati ed anche il mantenimento dei fatturati è fortemente legato alle crisi politiche o economiche presenti in molti paesi esteri. Il mercato italiano ha fortemente risentito degli aumenti dei costi delle materie prime e di recente l'evoluzione dei costi energetici, questo clima di sfiducia, unitamente al problema del riscaldamento globale, ha creato un diffuso pessimismo che ha portato ad una riduzione generale degli acquisti. In questo scenario le prospettive per il 2023 si presentano difficili e la corretta gestione aziendale diviene un fattore di successo estremamente importante

per garantire la stabilità delle PMI italiane».

«È ancora difficile fare previsioni accurate», avverte Giovanni Masini di **Emak**, «ma sicuramente è ipotizzabile un anno che presenterà alcune difficoltà, in cui sarà utile adottare cautela. Come Emak abbiamo ideato un programma in ambito marketing e commerciale molto "spinto" per il 2023, fortemente basato sulla relazione e la vicinanza coi nostri rivenditori, che ci dà comunque molta fiducia».

«Non è semplice ora prevederlo. Ci sono troppe variabili ancora che possono "rallentare" il nostro mercato. Per fortuna», lo spiraglio di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «stiamo vedendo dei piccoli segnali di miglioramento per quanto riguarda le consegne dei prodotti».

«Noi siamo fiduciosi e abbiamo varato un programma produttivo molto ottimistico. Nonostante il momento non facile», il passo in avanti di Daniele Bianchi di **Grin**, «la crescita del nostro brand è evidente e la ricerca di prodotti che strizzano l'occhio alla sostenibilità facendo risparmiare tempo e fatica è sempre più diffusa. A livello meteo la statistica ci insegna che dopo un anno difficile c'è un anno "buono" e quindi, incrociando le dita, crediamo che chi non ha sostituito i macchinari nel 2022 sia pronto a farlo nel 2023».

«Ad oggi è ancora difficile», sostiene Moreno Gallo Cassarino di **Honda Engines**, «avere una previsione per il 2023, in quanto molte variabili che potrebbero avere un ulteriore impatto molto negativo sono ancora in atto o appena "nate". Vedi il conflitto Ucraina-Russia, i costi delle materie prime e dell'energia, la fluttuazione del cambio Euro/USD e per ultimo, ma non per importanza, ancora il covid che in alcune nazioni come la Cina viene ancora gestito tramite lockdown che va ad impattare negativamente sulle produzioni e quindi sui tempi di fornitura. Se queste variabili dovessero perdurare e magari peggiorare, sicuramente il 2023 sarà inferiore al 2022. Al contrario si potrebbe avere un 2023 in linea o in leggero ribasso rispetto a quest'anno».





«Troppi i fattori a carattere generale che potrebbero incidere per il prossimo anno, comunque sia, **Husqvarna**», assicura il responsabile vendite Giuseppe De Gobbi, «sarà pronta a scendere in campo con tutto il necessario per continuare la crescita».

«Abbiamo già iniziato», rivela Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «a produrre e fare magazzino anticipando gli ordini dei clienti, solo così saremo in grado di servire tutti in tempo. Sicuramente ci sarà una flessione della domanda ma se non hai in casa le macchine non puoi venderle e non possiamo farci trovare impreparati».

«Alla luce delle numerose variabili in gioco», aggiunge Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «è molto difficile fare una previsione circa gli scenari che potrebbero presentarsi durante la prossima stagione. Certamente metteremo in campo tutte le risorse di cui disponiamo per affrontare al meglio una stagione che non si preannuncia facile, soprattutto dal punto di vista macro economico».

«Lavorando con la natura», la base di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «i fattori che possono influenzare la stagione sono innumerevoli. In linea di massima possiamo immaginare che, anche per i giardinieri, le nuove forbici ricopriranno un ruolo molto importante. Allo stesso modo metteremo in campo senza dubbio soluzioni commerciali, offerte e opportunità che attrarranno l'attenzione dei nostri clienti anche sul resto della gamma green; non dimentichiamo che Pellenc sta continuamente lavorando per ampliare il proprio parco macchine, offrendo allo stesso tempo una vasta gamma di batterie multifunzione, in modo da essere sempre in grado di offrire ad ogni tipologia di utilizzato-

re soluzioni ideali in base alle proprie esigenze».

«Attualmente», spiega Lorenzo Peruzzo di **Peruzzo**, «prevediamo un leggero calo per il mercato interno. I prestazioni esteri ci fanno ben sperare».

«Ci risulta difficile fare previsioni per il 2023. A livello mondiale», lo scenario disegnato da Gaetano e Nikla Patierno di **Prai Group**, «stiamo assistendo a scenari politici ed economico-finanziari mai visti prima, considerando i troppi cambi repentini, le forti speculazioni su asset economici che fino a ieri ritenevamo intoccabili. Si spera in un ritorno all'equilibrio tra domanda e offerta, magari con più incisivi interventi

della politica nazionale ed internazionale».

«Non è facile», conclude Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «fare previsioni ma siamo fiduciosi perché abbiamo in programma diverse novità che stimoleranno l'attenzione del mercato».

«Non è facile fare previsioni», la premessa di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «quando ci sono cambiamenti geopolitici mondiali in atto che creano incertezza. L'inflazione e la difficoltà di reperibilità di materie prime, crediamo che ci accompagneranno ancora per alcuni mesi del prossimo anno. Ci aspettiamo una crescita dovuta principalmente all'introduzione nel mercato di nuovi prodotti che ci permetteranno di acquisire nuovi utilizzatori. Il nostro impegno è rivolto principalmente a programmare al meglio la disponibilità del materiale».

«Per il 2023», la fiducia di Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «è prevedibile un'ulteriore crescita del mercato della robotica, è molto probabile che resteranno le difficoltà di approvvigionamento dei componenti che ha caratterizzato il 2022».

**LA VERA VARIABILE.** Fra le tante leve quale sarà la più incidente nel 2023? «Le variabili che possono incidere in maniera negativa nella prossima stagione sono tante. Il potere di acquisto degli italiani», dichiara Andrea Tachino di **Active**, «è quello che spaventa di più. Ed è direttamente legato alla crisi energetica che sta soprattutto colpendo le industrie».

«Ribadisco che il clima è una parte predominante per sensibilizzare la domanda nel pieno della sta-





gione. Sicuramente», prosegue Alessandro Barre-  
ra di **Brumar**, «il caro energia e l'inflazione, che  
per anni avevamo dimenticato, ci creano pensieri  
un po' preoccupati. Ma con la costanza, la se-  
rietà e l'entusiasmo che ha contraddistinto i nostri  
ultimi anni supereremo anche questo.

Siamo passati attraverso una pandemia globale,  
una guerra, una crisi energetica, un aumento  
sconsiderato di costi logistici e una carenza di  
prodotto. Credo che abbiamo già dato abbastan-  
za e ci toccano adesso un po' di ricompense».

«Ritengo che sia necessario», la base di Vanni  
Roncagli di **Campagnola**, «ricreare l'ottimismo ed  
il clima di fiducia degli operatori ed aziende con  
azioni mirate al sostegno del settore specifico,  
ricorrendo ad un controllo dei costi di produzione  
riportando all'interno di un perimetro accettabile e  
sostenibile i costi energetici e delle materie prime».  
«Le dinamiche dei costi dei prodotti», la chiave di  
Giovanni Masini di **Emak**, «ovviamente saranno  
una variabile molto importante. Inoltre la disponi-  
bilità di prodotto sarà una leva che potrà ancora  
giocare a favore o sfavore tra i brand operanti  
sul mercato».

«Senza dubbio», risponde Diego Dalla Vecchia  
di **Fiaba**, «sarà poter disporre del materiale a ma-  
gazzino, nei tempi corretti per la stagionalità dei  
prodotti».

«Difficile dirlo. Ma la crisi energetica e economi-  
ca», osserva Daniele Bianchi di **Grin**, «renderà  
ancora difficile la reperibilità dei prodotti: sarà  
quindi necessario programmare e investire per  
essere pronti ad affrontare il mercato».

«Difficile dirlo ad oggi, in generale si può dire che  
molto», la previsione di Moreno Gallo Cassarino  
di **Honda Engines**, «dipenderà dalla situazione  
economica generale e, di conseguenza, da quale  
possibilità di spesa ci permetterà di disporre sia  
nell'ambito del privato che del professionista».

«La situazione economica e sociale. Noi metteremo  
del nostro», la garanzia di Giuseppe De Gob-  
bi di **Husqvarna**, «per continuare a proporre ser-  
vizi di qualità pre e post vendita cercando di dare  
un valore aggiunto agli acquisti dei nostri clienti».

«Il cambiamento climatico e l'aumento dei prezz-  
zi», secondo Paolo Bagordo di **Marina Systems**.

«Probabilmente la propensione alla spesa dei  
consumatori», l'ipotesi di Pietro Cattaneo di **MTD  
Products Italia**, «sarà un aspetto determinante per  
stabilire il grado di complessità della situazione  
che dovremo affrontare».

«La situazione economica generale e il caro-vita»,  
le chiavi di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sa-  
ranno sicuramente i fattori importanti».

«Tutto da verificare», il punto di Lorenzo Peruzzo  
di **Peruzzo**, «se continueranno gli aumenti sia del-  
le materie prime che dei costi energetici. I nostri  
prodotti saranno sicuramente fortemente penaliz-  
zati nei confronti di altri paesi e il Made in Italy  
non sarà più sufficiente a dare la spinta ai nostri  
prodotti».

«Sicuramente», la certezza di Gaetano e Nikla  
Patierno di **Prai Group**, «inciderà l'andamento del  
già annunciato caro-energia, determinante per il





lavoro delle nostre aziende. Si spera in una prospettiva di ribasso».

«Crediamo che le condizioni economiche e climatiche influenzeranno il mercato e determineranno la propensione all'acquisto. Fattore da non sottovalutare», aggiunge Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono gli stock che saranno ancora presenti nei magazzini dei rivenditori nei primi mesi dell'anno».

«In generale», il ragionamento di Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «la domanda potrebbe diminuire per il mercato di basso costo, mentre è prevedibile una buona tenuta della richiesta dei prodotti di fascia medio-alta».

**LA STRATEGIA.** Mosse particolari in vista del prossimo anno? Coerenza in primis, ma anche mantenere l'asticella sempre bella alta.

«Continuare a proporre al mercato la qualità. Prodotti innovativi e di qualità, servizi pre e post vendita di qualità», la linea di Giuseppe De Gobbi, responsabile vendite di **Husqvarna**, «collaborando sempre a stretto contatto con i nostri rivenditori specializzati fornendo loro formazione e assistenza quotidiana».

«Le strategie per affrontare periodi come questi non sono tante», precisa Andrea Tachino di **Active**, «occorre sempre rimanere lucidi e ricordarsi che il mondo non si ferma. Active da sempre lavora ed investe sui propri rivenditori e pertanto tutto quello che abbiamo studiato è soprattutto legato a loro, a partire dalle nuove

condizioni commerciali, fino alle varie attività che nel 2023 svilupperemo con loro. Il momento non è semplice, ma abbiamo assolutamente intenzione di continuare ad investire sulla nostra rete vendita».

«Continueremo», il piano di Alessandro Barrera di **Brumar**, «la nostra campagna di supporto al dealer per promuovere il sell-out attraverso pubblicità televisiva e sui media specializzati. Proporremo come sempre le nostre campagne promozionali in primavera e autunno. Lavoreremo ancora di più in azienda per offrire un servizio sempre migliore, un servizio a tutto campo sia nelle scelte qualitative dei prodotti che nella loro assistenza post-vendita».

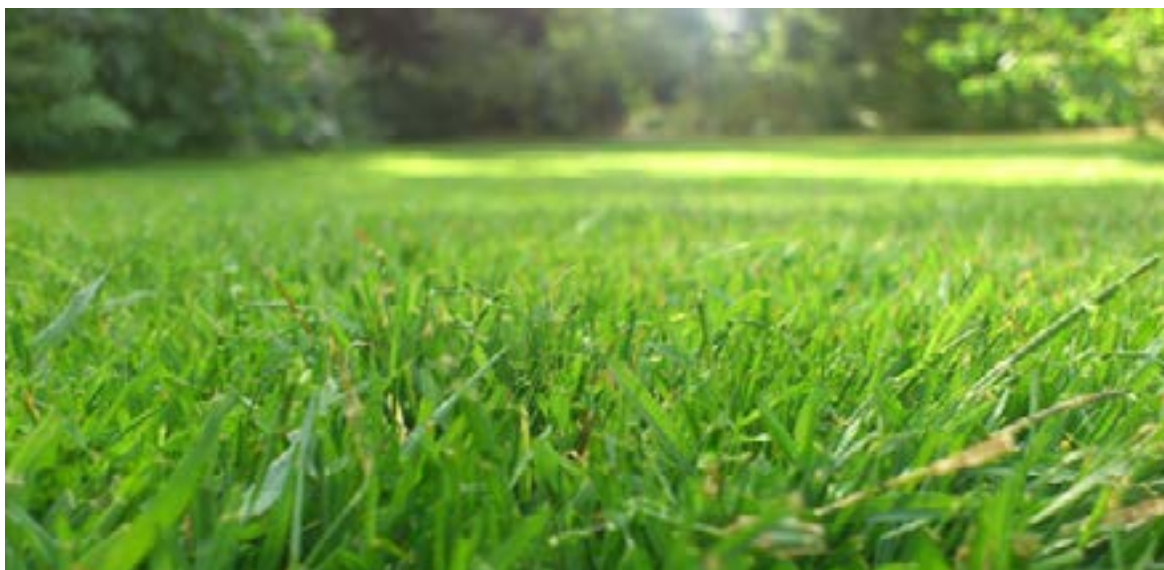
«La strategia perseguita da **Campagnola** per il prossimo futuro», evidenzia Vanni Roncagli, «è legata principalmente al controllo del flusso finanziario al fine di permettere l'avanzamento dei diversi progetti di sviluppo sui quali l'azienda è impegnata già da alcuni anni».

«Il 2023 sarà, per **Emak**, un anno all'insegna della relazione e della vicinanza col rivenditore. Abbiamo aree aziendali nuovissime», la fotografia di Giovanni Masini, «come il centro engineering e il polo ricambi, prodotti nuovi, iniziative marketing e proposte commerciali nuove, e vogliamo mostrare di persona tutto questo ai nostri rivenditori. Dopo anni di covid e di incertezze, abbiamo il bisogno di farci vedere e sentire – anche fisicamente – al loro fianco per sostenerli».

«È verosimile», la proiezione di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «che ci saranno ancora adeguamenti dei listini, purtroppo, e qualche piccola difficoltà di approvvigionamento. Sotto questi







aspetti stiamo lavorando per far incidere il meno possibile la situazione ai nostri clienti».

«Muoversi, fa provare i macchinari, fare formazione, parlare con le persone, raccontare i prodotti. Tutto questo», la proposta di Daniele Bianchi di **Grin**, «è fondamentale nel mercato di oggi. In Grin abbiamo deciso di dare particolare risalto al progetto "Giardino Sostenibile», il nostro modo di mantenere uno spazio verde ne rispetto dell'ambiente. Riteniamo che questo messaggio sia vincente dal punto di vista di marketing oltre che doveroso per preservare il nostro pianeta».

«Al momento nessuna in particolare», dichiara Moreno Gallo Cassarino di **Honda Engines**, «se non rimanere come sempre vigili, cercare di affrontare e risolvere al meglio le problematiche che dovessero presentarsi e supportare la clientela, in tutti gli aspetti del business, il più possibile». «Produrre in anticipo e tenersi pronti a tutto», i punti-cardine di **Marina Systems** illustrati da Paolo Bagordo, «noi abbiamo le macchine e le consegneremo speriamo solo che il mercato torni ad essere positivo. Purtroppo per i prezzi che aumentano possiamo fare ben poco speriamo che questo trend si normalizzi presto».

«L'azienda», garantisce Pietro Cattaneo di **MTD Products Italia**, «continuerà ad investire per consolidare la propria posizione sul mercato, non solo per quanto riguarda le categorie di prodotto che in passato si sono rivelate strategiche, ma anche per quelle che rappresentano un'occasione di crescita per il futuro».

«Sicuramente continueremo ad organizzare giornate di prove in campo insieme ai nostri riven-

ditori specializzati», anticipa Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «in modo da far testare le nostre attrezzature ai professionisti; niente è importante come mettere alla prova e toccare con mano la nostra gamma di attrezzature in modo da percepirne immediatamente tutti i vantaggi e le caratteristiche fondamentali come il comfort di lavoro, l'ergonomia e le prestazioni. Allo stesso tempo continueremo, come sempre è stato fatto nei 25 anni di attività di Pellenc Italia, a organizzare corsi di formazione e aggiornamento alla nostra rete vendita, in modo che questa sia in grado di assicurare ai propri clienti il massimo della tranquillità e del servizio».

«Vista la difficoltà di approvvigionamento di parecchi componenti nei primi sei-sette mesi del





2022», precisa Lorenzo Peruzzo di **Peruzzo**, «abbiamo previsto una maggiore diversificazione dei fornitori e un incremento dei nostri magazzini di semilavorati».

«**Prai Group**», gli obiettivi dell'azienda illustrati da Gaetano e Nikla Patierno, «punta sul lancio di nuovi prodotti con Zanetti Motori, principalmente motori e generatori. Mentre con MAB, ultima nostra acquisizione, si sta riavviando la produzione di altri modelli di motocoltivatori e falciatrici».

«La nostra strategia», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è quella di fare delle attività di marketing e di relazione che possano portare buoni risultati con la rete di vendita e facilitare l'acquisizione di nuovi clienti. Abbiamo tante novità che stiamo presentando ai rivenditori in questo periodo autunnale ed in particolare la nuova linea di Robot tosaerba iMOW 5/6/7. Le altre novità riguarderanno prodotti a batteria come tosasiepi, soffiatori e motoseghe».



«Il 2023», rivela Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «vedrà l'uscita sul mercato di nuovi robot Ambrogio in grado di lavorare grazie alla guida satellitare RTK (Real Time Kinematic) e alla nuova linea 4.0 4WD, in grado di gestire terreni molto impegnativi e con forti pendenze».

**PER IL RIVENDITORE.** Lo specialista è lì, a cercare di cogliere anche il minimo segnale. Per capire. Ed ascoltare. «Il rivenditore **Active**», la garanzia del responsabile commerciale Andrea Tachino, «può contare su un'azienda italiana con cui può dialogare, farsi aiutare e trovare qualsiasi tipo di supporto, commerciale, tecnico e anche umano, dettaglio non trascurabile in queste situazioni. Pertanto i nostri punti vendita devono sentirsi tranquilli, seguire le nostre indicazioni ed investire ancora di più nei nostri prodotti italiani». «Fiducia nella scelta del fornitore, che anche in momenti difficili ha cercato di venire incontro alle sue esigenze con prontezza e disponibilità. Una vera partnership», la convinzione di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «si conferma nel momento di difficoltà aiutandosi reciprocamente per superarlo. Non perdere l'entusiasmo di conoscere le esigenze del cliente e di cercare di soddisfarle con serietà anche in momenti di sconforto e di varie problematiche. "I problemi non finiscono mai, ma neanche le soluzioni" una verità di Paulo Coelho».

«La forza motrice di **Campagnola**», certifica il direttore commerciale Vanni Roncagli, «sono i propri rivenditori i quali, agendo da veri partner commerciali, garantiscono la presenza costante dei prodotti sul territorio. Le proposte di gamma che vengono continuamente aggiornate sono da stimolo per i rivenditori i quali hanno la possibilità di offrire il giusto prodotto per ogni esigenza specifica del cliente. Un fattore distintivo importante per Campagnola è il servizio che i rivenditori forniscono ai loro clienti, pertanto il nostro suggerimento è quello di considerare l'aspetto presenza e servizio come elemento fondamentale di successo facendo percepire al cliente l'importanza e l'unicità di acquistare un prodotto Campagnola».

«È fondamentale», le conclusioni di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «recuperare efficienza, attività fondamentale in questo periodo, concentrando il proprio business sulle attività e i marchi ad alto rendimento, evitando dispersione. E di puntare su di noi come partner serio, affidabile, vicino e remunerativo».





«Il momento è particolare, tutti lo stiamo verificando. Gli imprenditori, per natura, hanno una marcia in più e anche stavolta sapranno distinguersi al meglio. Sarà importante», l'auspicio di Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, «disporre fin da inizio stagione di un magazzino fornito in tutto, per evitare eventuali criticità di consegna durante la stagione».

«Scegliere di collaborare con aziende che possano garantire la consegna del prodotto è fondamentale. Fare formazione con le aziende con cui si collabora», la strada indicata da Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «perché possono aiutare molto il rivenditore a crescere e infine far provare i macchinari perché oggi è una strategia vincente che permette di distinguersi e di chiudere più facilmente una vendita».

«Non aspettare troppo ad ordinare», il consiglio di Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «perché i tempi di approvvigionamento dei materiali e dei motori si sono allungati molto e si rischia di non poter avere la merce per produrre in tempo. La situazione richiede che si faccia tutto in anticipo per poter ovviare ai tempi più lunghi. Dall'estero abbiamo ricevuto ordini a giugno per la prossima stagione...».

«I nostri concessionari», il messaggio di Pietro Cattaneo, amministratore delegato di **MTD Products Italia**, «hanno attraversato un periodo complesso, di conseguenza sanno come affrontare le sfide che si presenteranno nei prossimi mesi. Cercheremo di dare loro tutto il supporto necessario per ridurre al minimo eventuali disagi generati

dalla probabile congiuntura economica negativa che ci accompagnerà nel 2023».

«Il suggerimento è senza dubbio», la direttrice di Marco Guarino, responsabile comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «quello di continuare a lavorare sul servizio offerto al cliente, sul post-vendita e sull'assistenza. Oggi quello che fa ancora di più la differenza è la capacità del rivenditore di offrire ai propri clienti un reale supporto a 360°». «L'erba cresce ogni anno», le conclusioni di Lorenzo Peruzzo, managing director di **Peruzzo**, «le manutenzioni nei parchi ed il verde pubblico sono sempre in aumento. Bisogna essere fiduciosi e puntare su marchi prestigiosi con servizio post-vendita efficienti».

«Tenere duro. Puntare sulle novità e sulla qualità del servizio pre e post-vendita», la regola di Gaetano e Nikla Patierno, general manager e responsabile dell'ufficio export di **Prai Group**.

«La rete ci ha sempre mostrato molta fiducia anche in momenti di difficoltà nella consegna delle attrezzature. Crediamo», la convinzione di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «che una collaborazione più assidua tra partner ci faciliterà le pianificazioni e la conseguente disponibilità del materiale. Invitiamo i rivenditori a seguire i programmi formativi di tipo tecnico e commerciale a loro rivolti, necessari per affrontare le sfide di oggi e del futuro».

«Continuare ad investire», la via indicata da Nicola Ciabatti, responsabile vendite Italia Robotics Division di **Zucchetti Centro Sistemi**, «sulla competenza e sull'approfondimento della conoscenza delle nuove tecnologie. Curare con sempre maggiore attenzione anche il servizio assistenza».



Macchine professionali d'alta qualità, fedeli ad una mission aziendale da sempre senza compromessi. Alla ricerca del meglio, con la costante del vero Made in Italy. L'ultima grande novità ha già conquistato il cuore del mercato

# GRINDER, IL MULCHING PER ECCELLENZA

**M**arina Systems Srl produce tosaerba di qualità 100% Made in Italy da oltre 30 anni a Cisano Bergamasco in provincia di Bergamo lungo il fiume Adda. Tra i prodotti di punta il più importante è sicuramente il **GRINDER**.

Il **GRINDER** è un mulching professionale anche per erba alta, a differenza di quanto viene proposto dal mercato con questa linea di prodotti abbiamo cambiato le regole del gioco.

Il mulching esiste da tanti anni, dovrebbe essere utilizzato con maggior frequenza di un tosaerba a raccolta di tipo tradizionale per evitare che il residuo sminuzzato sia inestetico e fastidioso.

Con il **GRINDER** si taglia il prato con la stessa frequenza di un taglio tradizionale. Inoltre, si risparmia tempo e fatic



Christian Rivolta

ca, non spegnendo mai il motore e senza dover svuotare il cesto di raccolta.

Lo speciale design della scocca, la doppia lama **GRINDER** e il cono di protezione dell'albero motore (standard in ogni modello) consentono di trattenere l'erba tagliata all'interno della scocca fino a quando non viene finemente sminuzzata a prescindere dalla sua lunghezza.







Nell'ultima stagione nonostante la siccità e la situazione sociopolitica internazionale è stato un anno ricco di soddisfazioni per **Marina Systems** che ha addirittura triplicato il numero di **GRINDER** venduti.

La gamma **Marina Systems** inoltre comprende molte versioni come il **GRINDER INOX** o il **GRINDER ZERO** e tutte le migliori motorizzazioni possibili, venite a trovarci al nostro stand in fiera per toccare con mano la qualità dei nostri prodotti. Un rapporto qualità prezzo corretto e la possibilità di scegliere tra tutte le motorizzazioni TOP del mercato fanno di **Marina Systems** il partner ideale.

I prodotti **Marina Systems** si possono trovare presso i migliori negozi specializzati nel giardinaggio che sono in grado di consigliare e servire al meglio l'utilizzatore finale, sia in caso di professionisti di settore e che in caso di privati.

**Marina Systems** non vende attraverso la Grande Distribuzione Organizzata e applica una politica web a tutela del cliente finale e del rivenditore.

Inoltre, il numero dei **Centri Assistenza Tecnica Marina Systems** è in continua cre-



*Raptor 800*

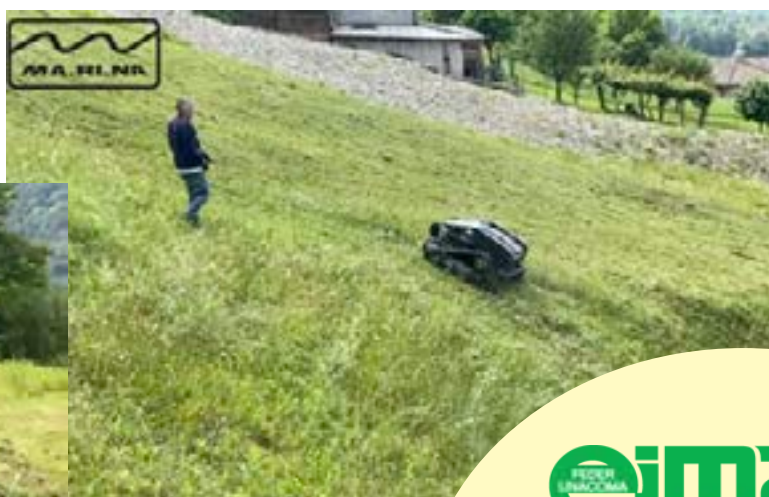
scita per poter essere sempre più vicini ai nostri clienti finali.

Nuovi prodotti all'orizzonte ci sono sempre, ma anche migliorie alle gamme attuali.

**Marina Systems** investe molto e non smette mai di cercare e sviluppare nuove soluzioni per migliorare e semplificare la cura degli spazi verdi.

Ne sono un esempio il brevetto delle lame controrotanti che verrà immesso sul mercato nella prossima stagione ed anche il **RAPTOR 800**, un robot ibrido radiocomandato già presentato anni fa ma oggi completamente rivisto e migliorato su tutta la parte di elettronica.

**Ad EIMA presenteremo molte novità, come ad ogni edizione, non mancate, passate a trovarci... vi aspettiamo!**



**eima**  
international  
T W E N T Y - T W O

Bologna 9-13 Novembre

Pad.34 - Stand C14

# «È UN ALTRO MONDO AZIENDE, ADEGUATEVI»

di Alessandro Di Fonzo

**A**nno 2022, il mondo è cambiato: è come se fossimo atterrati su Marte. Un nuovo ambiente, una nuova aria, nuovi esseri viventi con cui rapportarci, uno scenario competitivo totalmente diverso, un campo di battaglia assolutamente nuovo ci aspetta. Tutte le attività commerciali, e la maggior parte dei modelli di business, dovranno essere rivisti, aggiornati e innovati. Il dovere di ogni imprenditore è quello di prevedere l'andamento globale, avviare quei cambiamenti che, in alcuni casi potrebbero dare un vantaggio competitivo interessante, in altri potrebbero essere semplicemente vitali per la sopravvivenza delle aziende. E, anche il più insignificante giardiniere sulla terra, avendo una partita iva, deve essere cosciente che è un imprenditore. Negli ultimi quattro decenni il mondo è cambiato, ma, fino a

«Tutti i modelli di business vanno rivisti, da parte delle imprese come dai giardinieri con una partita iva. Non si può più aspettare, il cambiamento deve essere immediato. La forbice fra i ricchi e la soglia della povertà è sempre più ampia, della fascia media non c'è più quasi traccia. Serve creare un brand di lusso per differenziarsi dalla concorrenza. Raccontandolo e rendendolo sempre più visibile»

ora, la maggior parte delle aziende in Italia continua a operare sempre nello stesso modo, come fossimo ancora negli anni '80.

Se fino a questo punto ci si poteva ancora salvare, sarà difficile in questo caso non vedere pregiudicata la sopravvivenza dell'azienda o, quanto meno, lo stile di vita a cui prima eravamo abituati.

Il mondo ha iniziato a cambiare già nel 2001 con il passaggio all'euro.

Ho vissuto tutte le varie fasi direttamente e indirettamente, in prima persona con la mia azienda di giardinaggio e attraverso gli occhi di mio padre con la sua. Prima del 2000 era tutto facile. Dagli anni '80 in poi, avere una attività commerciale era quasi un gioco da ragazzi. Le famiglie, con entrambi i coniugi semplici dipendenti, avevano un'elevata capacità d'acquisto ed erano benestanti.

A Natale, bastava salire su una sedia e recitare una poesia da tre righe e il nonno subito ti sganciava il cinquantone (50 mila lire), i controlli fiscali erano







## 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.





pochissimi, i meccanismi di aggiudicazione degli appalti pubblici erano, diciamo, molto più semplici. C'era gente che andava in pensione a quarant'anni! Prima con l'euro e poi con la crisi del 2008-2012, il potere d'acquisto degli italiani via via è diminuito drasticamente e, quando le cose sembrano migliorare, è arrivata la pandemia.

Poi la guerra, l'aumento dei costi energetici, l'inflazione alle stelle.

Alla luce di queste evoluzioni, è possibile che la tua azienda di giardinaggio continui a operare come quarant'anni fa? Come se niente fosse?

Ti riporto dei dati che devi conoscere, poi farai le dovute valutazioni.

Da un'indagine Oxfam, condivisa al World Economic Forum di Davos, nel 2018 le fortune dei più ricchi al mondo sono aumentate del 12%.

Dall'altro lato, 3,8 miliardi di persone, la metà più povera dell'umanità, hanno visto diminuire quello che avevano dell'11%.

In Italia, invece, il 20% più ricco degli italiani ha posseduto circa il 72% dell'intera ricchezza nazionale. E ancora, il 5% dei più fortunati ha detenuto la stessa ricchezza del 90% più povero.

Cosa significano questi dati? Una sola cosa. Dopo ognuno dei passaggi che ti ho indicato e successivamente a ogni crisi, la fascia media si assottiglia sempre di più: sta scomparendo.

Al suo interno, in pochi salgono verso la soglia di ricchezza, tanti scendono verso il livello più basso, quello della povertà.

In soldoni, la famiglia con i coniugi semplici dipendenti, nell'89 si comprava la seconda casa al mare, oggi vende l'unica di proprietà e va in affitto.

Prima chiamava e spendeva tranquillamente per il giardiniere, ora perde il lavoro e diventa giardiniere...molto probabilmente in nero.

Diminuiscono i clienti a disposizione, aumenta la concorrenza sleale.

Oggi devi fare una scelta, dove vuoi andare, per chi vuoi lavorare? Per le persone abbienti che compreranno le case che i più poveri saranno costretti a svendere, oppure per gli amministratori di condominio che faranno sempre più fatica a recuperare le quote manutentive per pagare il giardiniere?

Prima di caderci dentro inconsapevolmente, sarebbe opportuno evitare le sabbie mobili perché, come ben saprai, uscirne poi sarà praticamente impossibile.

Cosa fare quindi? C'è una sola scelta possibile: attrezzarsi per salire di livello e rendersi appetibili per chi mai tirerà i remi in barca se aumenta la bolletta della luce o il costo del carburante.

Come? Formandosi per studiare come fornire soluzioni di alto livello a una clientela più esigente e alto spendente e, allo stesso tempo, cambiando la percezione che offre la tua azienda sul mercato in questo modo:

- 1) *Creando il tuo brand di giardinaggio di lusso e differenziarsi dalla concorrenza.*
- 2) *Raccontandolo e rendendolo visibile ai più attraverso un sito web e sulle pagine social.*
- 3) *Riportandolo sui tuoi mezzi di lavoro brandizzati e sulle divise, che indossi con i tuoi dipendenti quando entri nelle proprietà dei tuoi clienti.*
- 4) *Cambiando la mentalità e modificando la tua scala valoriale: sarà più importante investire in pubblicità, che possedere l'ultimo modello di motosega.*
- 5) *Cambiando mentalità e modificando la tua scala valoriale: il tempo a disposizione andrà impiegato in maniera diversa. Sarà fondamentale utilizzarlo per una migliore organizzazione e per un approccio più strategico al lavoro.*

D'altronde, da che mondo e mondo, le guerre si vincono con la strategia e non con l'azione sconsiderata.

*Anno 2022, siamo su Marte, hai portato l'ossigeno?*



Settant'anni di vita intensa, da precursori del mercato e da sempre garanzia di qualità. Per l'Eima pronti nuovi decespugliatori, rasaerba, levazolle, trinciasarmenti, prodotti a batteria. Col vero Made in Italy

# LA CARICA DI **IBEA** TANTA VOGLIA DI STUPIRE

IBEA

**S**ono passati 70 anni dalla nascita di **IBEA**. Era infatti il lontano 1952, quando AEBI decise di fondare la propria filiale nei pressi di Milano. Nacque così una delle aziende che ha fatto la storia nel settore del giardinaggio italiano. Prima come distributore di prestigiosi marchi e poi come produttore di eccellenti rasaerba e motocarriole. Oggi **IBEA** è considerata da tutti gli addetti del settore, la regina del tosaerba di qualità e sinonimo di supremazia nel mercato dei transporter cingolati. Gli investimenti fatti dalla proprietà, in totale sinergia con il nuovo gruppo dirigenziale e il rinnovato staff, dimostrano chiaramente le intenzioni aziendali, la volontà di occupare un posto da protagonisti nel settore del garden e di tenersi stretto quella nicchia di mercato che, richiede macchine professionali ad elevate prestazioni e lunga durabilità.

Il **MADE IN ITALY** viene certamente rafforzato in occasione della fiera **EIMA**, con la presentazione di tanti nuovi progetti, nati e sviluppati nella sede in provincia di Varese. L'intera gamma di decespugliatori con motore a carica stratificata, il trinciasarmenti totalmente rinnovato, il rasaerba professionale rivisto, il levazolle 4x4 brevettato e i primissimi prodotti a batteria, rafforzeranno l'immagine del marchio **IBEA** in tutto il mondo. E proprio per i mercati esteri l'azienda sta facendo grossi sviluppi soprattutto a livello distributivo, potendo contare su una nuova rete vendita e grazie ad importanti sinergie con grosse realtà produttive del settore. Nel mondo moderno, fortemente condizionato da prodotti a batteria di origine cinese, con enormi dubbi sull'autonomia, sulla durata e soprattutto sullo smaltimento delle batterie stesse, per non parlare della crisi energetica che potrebbe aggravare ulteriormente la posizione di questi attrezzi, **IBEA** continuerà a perseverare la politica di qualità, professionalità e durabilità che, da anni appartiene alle proprie macchine. L'importante accordo commerciale stipulato con uno dei più grossi produttori di motori a benzina 4T per la prossima stagione, permetterà all'azienda di ampliare la gamma di rasaerba, offrendo sempre più macchine estremamente professionali, con diverse cilindrata, differenti potenze, mantenendo la consueta qualità. Non è più tempo di aspettare, **IBEA** intende solo stupire.



Più di un rivenditore continua a rimanere ingabbiato nei propri limiti, senza acquisire in toto quella competenza basilare per un buon lavoro. Un salto di qualità ormai indispensabile, senza poter più aspettare

## «SPECIALISTA, ORA CAMBIA PASSO»

**E** ntrare in negozio e non comprare nulla. Capita. Scena comune, ad ogni livello. Anomalo comunque, ma fino a che punto? Cosa c'è davvero dietro un acquisto mancato? «Se succede vuol dire che è accaduto qualcosa. Significa che il processo di vendita è stato in qualche modo disturbato. Che qualcosa s'è inceppato. Se io entro vuol dire che di qualcosa ho bisogno o che al limite voglio informarmi su un prodotto. Su quello non c'è dubbio alcuno. A quel punto il cinquanta per cento del lavoro è già fatto. Se però il cliente se ne va senza prendere nulla è naturale che nel percorso di acquisizione qualcosa sia capitato», il primo quadro

di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali in particolare nel settore dell'automotive, ma anche grande appassionato di giardinaggio e piccola agricoltura, quindi abituale frequentatore di punti vendita vista anche la sua predisposizione ad aggiornare di continuo il suo parco macchine. E a guardare il mondo del verde con occhi particolari. Interessati, ma anche curiosi vista la sua professione. «Gli errori principali? Anche la deresponsabilizzazione di ciò che accade. Deleterio per me, da parte di chi in fondo è un anello ed anche importante della catena. Questi non va dimenticato. È come se si defilasse, l'impressione non può che essere quella. Non può dirmi», sottolinea Portioli, «che lui sull'aumento dei prezzi non c'entra nulla, che in fondo è l'ultima ruota del carro e che subisce solo le idee degli altri, quindi dei suoi fornitori. Non può dirmi che i prodotti non li fa lui, ma li compra solo dalle aziende e alla loro politica di prezzi deve inevitabilmente far seguito. Non può dirmi che è soltanto un distributore. Mi sta bene tutto, ma per me servirebbe un modo di procedere diverso. Più evoluto. Più attento».

**ERRORI IN SERIE.** Ma non solo. C'è dell'altro. «Non può un venditore dire che il prodotto non c'è, nel caso non dovesse averlo in casa e non poter quindi soddisfare immediatamente la richiesta. Atteggia-





mento non corretto, al di là del fatto che in fondo quella è la verità. D'accordo la sostanza, ma nella forma la comunicazione ed il modo di rispondere devono essere molto diversi da quelli troppo spiccioli che a volte si utilizzano. Meglio dire che "in questo momento della macchina siamo sprovvisti, ma nessun problema. Facciamo il possibile per avercelo già domani o nei prossimi giorni al massimo. Possiamo inviarle un sms sul telefonino o una mail appena l'avremo. Nel minor tempo possibile vedrà che saremo in grado di accontentarla". Non ho detto nulla di particolare, solo addolcito i termini. Mentalmente però mostro un modo di fare diverso. Dimostrando che qualcuno sta effettivamente occupandosi di soddisfare le mie necessità ed i miei desideri. Ed oggi non è cosa da poco, credetemi».

**SOLUZIONI LONTANE.** Dettagli, ma fino ad un certo punto. «La metà del lavoro l'ho già fatto io che sono entrato ed ho fatto una richiesta. La tavola è apparecchiata. Se sei un negoziante e sei alla ricerca di potenziali nuovi acquirenti c'è un percorso che parte da lontano, parecchio tortuoso e in salita. Ma quando uno entra in negozio il più è fatto. Questa è la verità. Come le volte in cui un cliente entra da me e mi dice: "Voglio quella vettura che vedo esposta". A quel punto non c'è molto altro da fare. Non l'ho cercato io, è entrato da solo, mi ha detto anche cosa vuole. Che posso volere di più? Non rimangono tante altre argomentazioni per chiudere. Ma è l'abc del nostro lavoro. Lui il cinquanta per cento te l'ha già consegnato. Nell'altro cinquanta, comunque in salita, è molto probabile errare. Per questo, come dico sempre, serve un interlocutore preparato oltre che una persona appassionata e pure motivata, assertiva ed autorevole. Deve avere in mano la situazione. Deve avere in mano la materia. Perché deve aspettarsi diverse domande da me, a cui deve saper rispondere in tutti i modi. Altro che dirmi che il prodotto non c'è. E se non c'è che facciamo? Andiamo a casa?».

La regola è trasmettere sempre e comunque pensieri positivi. «Come al ristorante, quando ti dicono che quel piatto a menu che hai ordinato è terminato. Un cameriere preparato e fortemente motivato ci direbbe che "questo prodotto è buonissimo, ma gliene suggerisco un altro altrettanto buono se non di più". Ho allargato il quadro, magari mi ascolta anche e ordina l'altro piatto. Magari invece resta sulle sue, ma almeno gli ho dato una risposta di riserva. La vera questione è che bisogna trovare persone preparate».

# SERRE DA GIARDINO E DA BALCONE



**Ferrari Group** propone un'ampia gamma di **serre da giardino e da balcone** per soddisfare le esigenze di chi possiede un **piccolo orto domestico** o desidera prendersi cura del verde in tutte le stagioni, **realizzando in casa un ambiente adatto alle diverse tipologie di piante.**

Le serre Ferrari sono **disponibili in varie dimensioni e materiali**, possono essere a libera installazione (da posizionare a terra) o possono essere appese al muro.



Scopri quella più adatta alle tue esigenze sul nostro catalogo online.



**FERRARI**<sup>®</sup>  
group

FERRARI GROUP S.R.L.

Via Europa, 11 - 43022 Basilicogioiano (Parma) Tel. +39 0521 687125  
info@ferrarigroup.com / www.ferrarigroup.com

Tanti magazzini non si sono ancora svuotati del tutto, a causa di un 2022 sì positivo ma rallentato dalla siccità dopo mesi senza vere piogge. Uno dei grandi nodi per il prossimo anno, dopo una stagione lontana dai picchi del 2021 seppur con buoni numeri. Aspettando il 2023

## «ROTAZIONI A SINGHIOZZO, DUBBI PER I PRESTAGIONALI»

**T**inte grigie. Colori tenui. L'autunno predica prudenza, l'inverno probabilmente ancor di più. Il mercato è tumultuoso, nervoso, disordinato, soprattutto senza veri riferimenti. Senza certezze, se non sotto forma di punti di domanda. Quindi mascherate assai. Roberto Dose dall'alto del suo punto vendita udinese di Tavagnacco. Dispensa semi di saggezza l'ex presidente di Assogreen, un'enciclopedia del mestiere. Uno che ne ha viste di tutti i colori. Nel bene e nel male. «Ho

l'impressione che conclusa l'estate quando tutti hanno cercato di godersela il più possibile come hanno dimostrato i posti di villeggiatura pieni, adesso inizieranno un po' di dolori. L'impressione è quella, non solo nel nostro settore. Di preoccupazione ce n'è tanta».

### La stagione però è stata positiva...

«Se solo ci fosse stato il solito clima, senza quindi tre mesi di siccità e temperature altissime, sarebbe stato sicuramente un anno buono. Il problema nostro, oltre a questi timori, è stato il fatto che non è piovuto e l'erba non è quindi cresciuta. I volumi quindi sicuramente ne hanno risentito, soprattutto per determinate famiglie. Come i rasaerba, soprattutto i decespugliatori. Così è venuta a mancare la rotazione del magazzino, col dubbio molti siano pieni a tal punto da compromettere la programmazione del prossimo anno. I prestagionali e le condizioni di acquisto non possono non essere condizionate, col rischio che andranno alla fine rivisti al ribasso. Venendo dalla situazione molto buona del 2021 un po' tutti le macchine le hanno acquistate. Facendo i conti si è venduto però di meno».

### Perché hanno sofferto più i decespugliatori dei rasaerba?

«Perché di fatto è venuta a mancare l'erba proprio quando il decespugliatore sarebbe servito. Al di là del rifinitore per le piccole vite del giardino, è venuta a mancare la macchina importante.





Quella che veniva utilizzata per lo sfalcio dell'erba alta e nelle situazioni gravose, sia a livello professionale che domestico».

### Si è andati più di riparazione quest'anno? S'è venduto meno?

«Ma no, si è andati di pari passo. Se l'erba non bisogna tagliarla le macchine non si rompono, non si acquistano e quindi neanche si riparano. La questione vera è stata la mancanza di domanda. Capita che le incertezze del momento ti suggeriscano di non spendere e riparare, ma in questo caso non è successo neppure questo».

### Il robot come è andato?

«Il suo è sempre un mondo un po' a parte. Il cliente che si affaccia al robot ha una necessità e soprattutto una visione particolari. Anche se di erba ce n'è poca il robot di solito lo si fa viaggiare lo stesso. La richiesta c'è ancora. Fra tutti è quello che ha risentito meno del momento».

### La batteria?

«Continua a spingere, ma con un trend inferiore rispetto agli ultimi due anni proprio per una mera mancanza di necessità. Rispetto alle macchine con motore endotermico sicuramente la batteria è andata meglio, ma non al livello dello scorso anno».

### Il professionale?

«Abbastanza fermo. Al di là di chi ha fatto acquisti mirati e ragionati con la 4.0 grazie a cui aveva già programmato gli investimenti e si era preso per tempo, il resto è un andare lento con un trend quindi non certo positivissimo».

### Per il 2023 che può inventarsi il rivenditore davanti ad uno scenario così?

«Una ricetta vincente non c'è. Creare mercato quando manca la domanda non è esattamente così semplice. Come quest'anno. Senza erba c'era poco da fare. Uno scenario leggermente diverso potrebbe essere la spinta verso la riparazione, perché con tanta incertezza all'orizzonte ma il clima giusto i lavori in giardino devi pur farli. Quindi acquistando di meno. Adesso però è difficile ipotizzare quel che succederà nei prossimi mesi. Già in questo autunno. C'è l'ombra della crisi energetica con cui fare i conti, il rischio di rimanere senza gas, i costi che lievitano. Vediamo intanto come trascorrerà questo periodo.



Capiamo prima come si evolveranno i prossimi mesi. Se dovesse continuare così sarà dura, se invece venissero adottate delle soluzioni dall'alto qualcosa naturalmente potrebbe cambiare ed il clima rasserenarsi».

### Così difficile per il rivenditore dividere la sofferenza col cliente finale andandogli incontro a costo di assorbire parte dei rincari su una macchina?

«Coi margini che abbiamo è cosa praticamente impossibile. Con tutti questi freni, quelli che ormai tutti conosciamo, il guadagno su una macchina è sempre più ridotto. La carta che potrei giocare sarebbe spingere su un finanziamento che comunque costa. Si può dire quel che si vuole. Tasso zero finché si vuole, ma una contribuzione da parte del dealer c'è sempre. Puoi cercare di compensare in parte così. Rateizzando quindi, cercando di far percepire in maniera meno evidente l'aumento del prezzo. E provare a far digerire costi che si stanno assolutamente alzando. Noi quegli aumenti non riusciamo ad assorbirli. Non ci dimentichiamo poi che anche le nostre aziende hanno dei costi che stanno aumentando. Non è che a noi l'energia non costi, non è che noi il gas lo paghiamo di meno. Dei costi di gestione molto pesanti li dovremo sostenere anche noi nel periodo invernale. Di conseguenza la marginalità non può che assottigliarsi. C'è poco da fare».

Il mercato ha seguito a grandi linee la curva delle macchine, fra la sontuosa accelerata dell'anno scorso e la marcia più lenta del 2023. Fra siccità e spedizioni veloci. Guardando spesso il cielo. E l'orologio

# RICAMBI, LA PARTITA È CONTRO IL TEMPO

**S**trategico, ma non facile il mercato dei ricambi. Vivo comunque, parecchio anche. A seguire la linea virtuosa del giardinaggio reduce da un lungo periodo di alti numeri. Con qualche sinusoide, ma anche grandi picchi.

**LA SITUAZIONE.** Di scogli da superare ce ne sono stati e ne rimangono, al netto di aziende strutturate e solide per andar dritte per la propria strada.

«Il settore giardinaggio», il quadro di Marcello Lirani, direttore commerciale After Market Italia di **AMA**, «ha vissuto un biennio di vendite al disopra delle aspettative, cominciato con il lockdown che ha portato chiunque avesse uno spazio verde ad

attrezzarsi e magari a rinnovare il suo parco macchine/attrezzature. Questo ha portato anche ad un innalzamento della richiesta di ricambi, laddove non si è cambiata la macchina si è comunque lavorato magari riparando e/o sostituendo componenti. Nel 2022 si registra un parziale storno riportando la linea della domanda su andamenti precedenti la pandemia».

Kramp ha il suo core business nei ricambi per macchine agricole, ma una buona fetta del suo fatturato è generata anche dal giardinaggio così come dal forestale. Tanti, fra gli oltre duemila clienti italiani di Kramp, hanno nella loro offerta sia macchine agricole che per il verde.

«Nel 2022 c'è stato un rallentamento. Di sicuro le condizioni climatiche con una forte siccità ha generato due fattori fondamentali. Il primo: l'erba è cresciuta meno, con un numero di sfalci molto probabilmente inferiori all'anno precedente. Il secondo: erba più secca vuol dire condizioni di lavoro meno impegnative. In un contesto di erba bagnata o umida», evidenzia Rafael Massei, direttore commerciale di **Kramp Italia**, «certe componenti sono maggiormente sollecitate e quindi possono comportare la necessità di dover riparare più frequentemente le macchine, specie se sono più datate. Ma da quel che ci risulta guardando i dati del sell-in una frenata c'è effettivamente stata rispetto all'anno scorso quando però avevano registrato un incremento per il sell-in del 14%. Non era certo facile mantenere questo ritmo a fronte della situazione climatica e di incertezza economica fra gli effetti della guerra, della bolletta energetica così come dell'inflazione. Queste variabili non potevano non incidere sulla propensione al







**VIE SEMPLICI.** Tempi strettissimi, ordini in quantità, strade non sempre in discesa. Il cliente chiama. Dall'altra parte l'organizzazione, meccanismi consolidati, certezze in serie.

«Se il nostro cliente», l'iter illustrato da Rafael Massei di **Kramp Italia**, «inoltra l'ordine entro le ore 17 e il materiale si trova stoccato a Reggio Emilia nelle 24 ore

successive il ricambio è consegnato, 48 o 72 ore per le isole e la Calabria. Questo è uno dei nostri veri punti di forza. Il fatto di avere aperto il magazzino di Reggio Emilia ci ha permesso, soprattutto per il Centro-Sud, di incrementare la finestra di tempo utile per inoltrare gli ordini. Prima invece tutto quello che non era stoccato a Reggio Emilia e arrivava dalla Germania andava ordinato entro le 10.30 del mattino per averlo in consegna il giorno dopo. Ora i clienti di tutta Italia hanno tempo fino alle cinque del pomeriggio».

«Si accede al nostro portale [www.sabart.it](http://www.sabart.it): in seguito alla registrazione e all'approvazione della rete di vendita», spiega Paolo Ferri di **Sabart**, «si ha accesso a tutte le funzioni del sito che consentono di ordinare i ricambi direttamente attraverso il nostro portale».

«Per quanto riguarda i rivenditori, un ricambio in **AMA**», spiega Marcello Lirani, direttore commerciale After Market Italia, «può essere ordinato autonomamente attraverso gli esplosi di tutti i modelli presenti sul nostro portale web riservato».

Se l'utente necessita di supporto, può contattare l'agente di zona o il nostro ufficio customer service per identificare il ricambio di cui necessita».

«L'ordine per e-mail è ancora molto frequente», racconta Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «ma lo strumento principale che usano i nostri clienti è l'ordine dal sito internet. L'ordine a mezzo fax o telefonico sta ormai scomparendo».

**TEMPI BREVI.** Tutto scorre sul filo del minuto, del secon-

sumo e quindi nelle componenti meccaniche delle macchine per la manutenzione del verde, sia per il professionista che per il privato. In entrambi i casi s'è subito un certo impatto, causato dal conflitto fra Russia e Ucraina più l'aumento dei costi. Usciti dalla pandemia ci siamo poi imbattuti nella guerra che ha prodotto tanti rallentamenti, come le difficoltà dell'approvvigionamento dei materiali e i costi lievitati. Se nel giro di un anno alcuni costruttori di componentistica applicano due-tre aumenti, fra l'altro non proprio minimi, risulta difficile assorbirli del tutto. In questi mesi del 2022, che ci vede al lavoro con un magazzino completamente nuovo, siamo ulteriormente migliorati. Prima di tutto nella disponibilità del materiale che dobbiamo stoccare. Noi abbiamo ora oltre 65.000 referenze nel magazzino di Reggio Emilia ed una disponibilità per la pronta evasione che arriva al 95%. Siamo quindi in linea con le nostre aspettative».

Sabart è specializzata nella distribuzione di ricambi e accessori per i settori boschivo, giardinaggio, agricolo, antinfortunistico. La gamma prodotti e accessori conta 70.000 referenze tutte a magazzino. Gli articoli distribuiti sono forniti da aziende leader in grado di unire funzionalità all'avanguardia a un'affidabilità collaudata sul campo.

«Il mercato dei ricambi è in lieve flessione», il fermo immagine di Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «a causa della situazione mondiale particolarmente delicata che ha portato ad aumentare i prezzi delle materie prime e i costi energetici. Anche la situazione climatica non ha aiutato: è stata una stagione particolarmente secca che ha ridotto l'utilizzo di molte macchine da giardinaggio».

«Il mercato», evidenzia Roberto Pagani, responsabile commerciale di **Tecno Garden**, «è in continua evoluzione, ma, al netto di temporanee flessioni dovute al clima, è sempre molto florido».





do, dell'attimo. Una grande mole di referenze da spostare, quantitativi diversi da muovere, problemi da risolvere. Specie adesso, ma anche tante virtù da mettere sul piatto.

«Tra ricambi e accessori abbiamo oltre 56.000 articoli presenti nel nostro magazzino. I nuovi sistemi logistici integrati con software avanzati», rivela Paolo Ferri di **Sabart**, «ottimizzano i processi gestionali e i flussi di magazzino aumentando il livello del servizio e abbassando i tempi di evasione ordini. I prodotti vengono spediti entro 24/48 ore dopo essere stati confezionati accuratamente con imballi e protezioni adeguate».

«Nella nostra nuova struttura, da quando ci siamo insediati a Reggio Emilia, abbiamo fatto tanti progressi. Fra le varianti», spiega Rafael Massei di **Kramp Italia**, «riscontriamo ancora la difficoltà di ricevere il materiale dai fornitori, oltre all'aumento dei prezzi. Stiamo cercando di migliorare la copertura sull'intero territorio nazionale dell'evasione della merce nei tempi che promettiamo. Con il proliferare del commercio online nel periodo del covid i corrieri sono stati sovraccaricati da varie ed eccessive attività che prima non erano

abituati e pronti a gestire. Tutto questo qualche freno l'ha creato, specie per chi come noi lavora con distributori e dealer, visto che al solito quadro delle spedizioni si sono aggiunte quelle di business to consumer che hanno ingolfato i corrieri nelle consegne. E non tutti sono ancora strutturati per gestire al meglio questo incremento di lavoro, considerata anche la conformazione dell'Italia ed i suoi oltre 1.200 chilometri dalle Alpi alla Sicilia. Fra la dorsale adriatica e quella tirrenica con gli Appennini nel mezzo l'Italia non è così semplice da percorrere. Tanti rivenditori poi, che siano punti vendita di macchine agricole o di giardinaggio, non sono localizzati nei centri cittadini. E questo non può che incidere nel livello di servizio che si dà».

«Il mercato oggi», la premessa di Marcello Lirani di **AMA**, «richiede tempi di consegna estremamente rapidi, un utente deve trovare pronta soluzione dal concessionario di riferimento e la distribuzione si è organizzata per rispondere con consegne h24 nel caso di rotture di stock del concessionario stesso».

«Per l'ordine ricevuto dal sito internet», evidenzia Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «entro le ore 12 la spedizione è in giornata, per gli ordini ricevuti con i mezzi convenzionali (e-mail o fax) la spedizione è normalmente eseguita entro 24 ore».

**TOCCO IN PIÙ.** Valori aggiunti in quantità, senza compromesso alcuno. Ma soprattutto quale? «Fornire un servizio post vendita», il fermo immagine di Marcello Lirani di **AMA**, «in termini di reperibilità ricambi e di supporto tecnico all'altezza della domanda. La ricambistica più richiesta? Varia a seconda della tipologia di attrezzatura, ma in generale i ricambi di alta movimentazione continuano ad essere filtri, pompe olio, membrane, kit guarnizioni ma anche parti di rottura come mozzi, cinghie pulegge, frizioni...».

«La ricambistica più richiesta in Kramp è in ambito giardinaggio, da ottobre siamo distributori ufficiali del marchio Briggs & Stratton», rileva Rafael Massei di **Kramp Italia**, «Il nostro core business è la distribuzione di componentistica dei principali brand italiani. Facciamo un discreto lavoro anche con barre e catene per motoseghe a marchio Kramp, soluzioni con precise caratteristiche tecniche che ci contraddistinguono: in primis i denti al titanio delle catene, un plus che ci differenzia dagli altri. Ci difendiamo comunque egregiamente, fermo restando che è sempre possibile far di più e





meglio, com'è d'altronde nelle nostre intenzioni». «La preparazione tecnica», sottolinea Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «che ci permette di supportare il cliente nel suo lavoro, la disponibilità dei ricambi, la velocità nelle spedizioni. I gruppi merceologici più attivi? Quelli dei materiali di consumo: alimentazione, filtri aria, parti elettriche, lame tagliaerba, cinghie».

«Oltre all'alta qualità dei prodotti in gamma», racconta Paolo Ferri di **Sabart**, «il nostro punto di forza è avere uno sguardo sempre rivolto alle esigenze dei nostri clienti, i rivenditori, a cui forniamo assistenza tecnica, una piattaforma web in grado di semplificare il proprio lavoro, la garanzia dei materiali sempre a disposizione. Seguiamo i nostri rivenditori nella loro crescita con azioni dedicate come i corsi di formazione, di tipo tecnico ma anche commerciale, attraverso la Sabart School».

**STRADE IN SALITA.** Interrogativi anche all'orizzonte. «La dilatazione dei tempi di consegna dei fornitori», il quadro di Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «in particolar modo quelli del Far East, ci ha costretti ad anticipare di mesi gli ordinativi e a creare grossi stock di magazzino. Un altro grande problema è l'aumento incontrollato del costo dei trasporti e di alcune materie prime». «Bisognerà vedere prima di tutto», premette Rafael Massei di **Kramp Italia**, «il livello dell'inflazione e quindi l'impatto sui prezzi, ma anche cosa ci trasferiranno i vari fornitori. Vedremo quelle che saranno le loro politiche. Dipenderà anche dai costi delle materie prime utilizzate, piuttosto che della manodopera. E da dove arriverà il materiale. Kramp è un'azienda che acquista, stocka e distribuisce. Non produce. Lo scenario di fondo ad oggi non può che nascondere incertezza. Ci stiamo avvicinando alla stesura del budget 2023 e qualche previsione dovremo farla, nonostante uno scenario incerto: la persistente guerra in Ucraina e il caro energetico».

«L'instabilità strutturale del settore», il quadro di Marcello Lirani di **AMA**, «dovuta a tutte le variabili che incidono sul prodotto finito e non, per cui la volatilità delle quotazioni, le difficoltà di approvvigionamento, la lievitazione dei costi della logistica e le vicende internazionali, hanno generato timori che portano inevitabilmente ad una contrazione dei consumi soprattutto sul segmento hobby garden».

«Le principali difficoltà riscontrate», puntualizza

Paolo Ferri di **Sabart**, «sono state l'aumento dei costi e una situazione climatica non favorevole».

**PROSSIMI SCENARI.** C'è attesa per il 2023, ma anche per capire come l'anno si concluderà. «L'ultimo periodo per di più», prosegue Rafael Massei, direttore commerciale di **Kramp Italia**, «è stato caratterizzato da un andamento climatico particolare, con condizioni non certo ideali né per l'agricoltura né per il giardinaggio con precipitazioni al di sotto anche del 40-50% in certe aree così come inferiori sono state in inverno le precipitazioni nevose. Spero che già dall'autunno ci sia un diverso apporto di ricorse idriche e che vedremo un po' più di neve sui nostri rilievi collinari e montuosi. L'auspicio è per un 2023 con condizioni climatiche più favorevoli rispetto al 2022».

«Siamo ottimisti», la fiducia di Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «le prospettive di crescita sono supportate dal nostro impegno continuo per ampliare la gamma e fornire al nostro cliente i migliori prodotti presenti sul mercato. Sono tante le novità in arrivo».

«Gli scenari prima descritti», il parere di Marcello Lirani, direttore commerciale After Market Italia di **AMA**, «ritengo non abbiano un orizzonte ben definito e impatteranno inevitabilmente anche sulla prossima stagione, aumentando l'importanza del ruolo del servizio: nel momento in cui si verificheranno picchi di domanda, saprà rispondere prontamente chi dispone di stock a magazzino. Non prevediamo flessioni significative, in quanto il trend del numero di macchine aumenta anno dopo anno».

«Se il clima non sarà secco come quest'anno», premette Roberto Pagani, responsabile commerciale di **Tecno Garden**, «per quanto ci riguarda ci aspettiamo una stagione di crescita in linea con le ultime annate.

Prevediamo un ulteriore consolidamento del mercato dei ricambi ed accessori per macchine a batteria e robot tagliaerba che a piccoli passi comincia a ritagliarsi uno spazio importante».



La flessione della prima metà dell'anno, oltre le varie variabili certo non positive, va incastrato in un arco più lungo. A partire dal periodo del covid. Ed alla grandiosa crescita del 33,7% dello scorso anno

# SEMESTRE IN ROSSO, MA DOPO IL 2021...

**C**i sono dati difficili da mettere a fuoco. Scivolosi, di sicuro equivoci. Col rischio che la fotografia esca sfuocata. Di certo non proprio reale, se il capitolo viene ogni anno chiuso riaprendone subito un altro. Meglio ragionare immaginando una linea continua. Come soppesare il calo del 13,7% del mercato del giardinaggio nei primi sei mesi del 2022 dopo la crescita del 33,7% nello stesso periodo del 2021? Come qualcosa di naturale anche, al netto della siccità e delle macro variabili tutte negative. Se hai già raggiunto una vetta altissima diventa complicato salire ancora di più. Eppure con un po' di pioggia in più e qualche schiarita economica lo scenario sarebbe stato più luminoso, ma anche così considerate le impennate dello scorso anno non c'è poi da lamentarsi troppo. Come cadere su un cuscino, più o meno morbido. Come la quiete

dopo la tempesta, in un terreno comunque spinoso fra tempi di consegna delle macchine ancora incerti e spinti ancora troppo in là più rincari vari. Numeri ma anche molto altro nel quadro disegnato da Federunacoma nel primo giorno di Demogreen. Ragionamenti. Idee.

**PREVEDIBILE.** La proiezione lascia prevedere un numero totale di mezzi venduti a fine anno intorno a 1.480.000. «Variazioni nell'andamento del settore si possono avere», avverte **Renato Cifarelli, presidente di Comagarden**, «in conseguenza dell'aumento incontrollato dei costi di produzione e quindi del prezzo finale dei macchinari immessi sul mercato».

Nel primo semestre le vendite di macchine e attrezzature per il giardinaggio e la cura del verde segnano sì una flessione rispetto allo stesso periodo 2021, ma mantenendo volumi complessivamente elevati. «Di fatto», la lettura di Comagarden, «il calo non annulla la performance dell'anno precedente e i volumi di macchinario assorbiti dal mercato si rivelano comunque superiori rispetto a quelli del 2020 e persino rispetto a quelli pre-covid del 2019». Esaminando le principali tipologie di mezzi, flessioni più contenute rispetto alla media complessiva si hanno per decespugliatori (-10,3%), motoseghe (-12,9%), motozappatrici (-10,7%) e soffiatori/aspiratori (-0,7%), mentre cali più consistenti si notano per rasaerba (-21%), ride-on consumer (22,1%) ride-on professionali (-67%), tagliasiepi (-20,4%) e trimmer (-16,8%). Nel segmento dei rasaerba si distinguono ancora una volta i robot, che da anni si segnalano come una tipologia in

Renato Cifarelli, presidente di Comagarden, col segretario operativo Federica Tugnoli





crescita e che chiudono il semestre con un volume di vendite sostanzialmente equivalente a quello dell'anno precedente (-0,2%). Allo stesso modo, i modelli a batteria, che si trovano all'interno di numerose tipologie di prodotto, confermano il trend positivo degli ultimi anni e segnano nel semestre un calo minimo (-1,3%) rispetto all'anno precedente.

**INDICI CHIARI.** «La flessione del mercato registrata nella prima metà dell'anno», ha ribadito Renato Cifarelli, «dipende in parte dal naturale assestamento successivo al boom dell'anno scorso, in parte dalla mancanza di macchinari sul mercato a causa del rallentamento dei ritmi di produzione. Ma dipende in larga misura anche dall'andamento meteorologico, che nel settore del gardening costituisce una variabile molto influente». La lunga siccità e l'ondata di caldo anomalo hanno infatti rallentato l'attività vegetativa delle piante e quindi ridotto in modo significativo la domanda di macchinari per le manutenzioni. L'andamento meteo non è cambiato nei mesi di luglio, agosto e settembre e per questo è verosimile che il consuntivo del mercato al termine dei nove mesi possa mostrare ancora indici negativi. La variabile meteorologica, tuttavia, non è l'unica a caratterizzare il settore. «L'aumento impressionante della bolletta energetica - il prezzo del gas naturale è cresciuto del 371% e quello del Brent del 47% - e il maggior costo delle materie ferrose e plastiche, mediamente cresciuto del 20%,

Stima della totalità del mercato nazionale effettuata sulla base dei dati dell'indagine campionaria.

Andamento del mercato italiano delle principali tipologie di macchine per giardinaggio 2020, 2021 e stime 2022, in numero

|                            | 2020             | 2021             | 2022             | Var. %<br>2022/2021 |
|----------------------------|------------------|------------------|------------------|---------------------|
| ATOMIZZATORI               | 7.683            | 5.099            | 3.821            | -24,9%              |
| ARIEGGIATORI/SCARIFICATORI | 12.962           | 20.512           | 13.333           | -35,0%              |
| BIOTRITURATORI             | 9.358            | 10.930           | 9.109            | -16,7%              |
| DECESPUGLIATORI            | 286.574          | 304.048          | 279.817          | -8,0%               |
| FORBICI A BATTERIA         | 30.993           | 38.818           | 39.968           | 3,0%                |
| MOTOSEGHE                  | 373.804          | 420.167          | 389.783          | -9,4%               |
| MOTOZAPPATRICI             | 32.152           | 36.949           | 33.888           | -8,0%               |
| POTATRICI AD ASTA          | 19.827           | 24.031           | 24.606           | 2,4%                |
| RASAERBA                   | 287.631          | 324.725          | 268.687          | -17,3%              |
| RASAERBA ROBOT             | 26.368           | 34.768           | 33.842           | -2,7%               |
| RIDE-ON Consumer           | 8.825            | 9.117            | 7.328            | -19,6%              |
| RIDE-ON MMV                | 1.835            | 1.731            | 891              | -48,5%              |
| SOFFIATORI/ASPIRATORI      | 120.511          | 150.286          | 149.377          | -0,6%               |
| SPAZZANEVE                 | 4.148            | 7.322            | 6.267            | -14,4%              |
| TAGLIASIEPI                | 123.549          | 124.395          | 101.999          | -18,0%              |
| TRATTORINI                 | 21.463           | 23.753           | 22.283           | -6,2%               |
| TRIMMER                    | 86.897           | 105.409          | 91.457           | -13,3%              |
| ZERO TURN Consumer         | 1.521            | 1.540            | 1.587            | 3,1%                |
| ZERO TURN MMV              | 804              | 811              | 738              | -9,0%               |
| <b>TOTALE MORGAN</b>       | <b>1.456.702</b> | <b>1.654.581</b> | <b>1.478.784</b> | <b>-10,6%</b>       |

stanno facendo lievitare i costi di produzione oltre ogni previsione», ha proseguito Cifarelli, «e questo incide inevitabilmente sul prezzo finale dei mezzi meccanici e quindi sulla propensione all'investimento da parte degli acquirenti, peraltro in un contesto economico complessivo che appare quantomai incerto. Ad oggi», conclude Cifarelli, «le stime per fine anno indicano un numero complessivo di mezzi meccanici e attrezzi stimato in circa 1.480.000 unità, corrispondente ad una flessione del 10,6% rispetto al totale 2021 ma ci attendono mesi difficili, che richiedono un monitoraggio costante». Ma ha pesato più la siccità o il resto? «Un insieme delle due cose. Difficile», ha evidenziato Cifarelli, «dire quale delle due abbia avuto maggior peso. C'è stata poca crescita e contemporaneamente l'aumento dei prezzi. Chiaro che in contesto così non sei particolarmente incentivato ad acquistare il rasaerba nuovo. Tanto è vero che l'unico prodotto che ha tenuto è stato il robot, perché chi aveva intenzione di fare l'impianto-robot lo ha fatto comunque. Soprattutto per i giardini grandi, sui piccoli meno. Su altri prodotti invece a parere nostro ha inciso un po' di più la mancanza di prodotto così come i prezzi più alti. Su certe macchine ha inciso più in effetti la condizione macroeconomica. È evidente in ogni caso che se il mercato cresce come è stato quello del giardinaggio negli ultimi due anni un rallentamento lo devi pur mettere in preventivo. Non è che si può cambiare il rasaerba o il soffiatore tutti gli anni». Alla prossima.

**GENNAIO-GIUGNO 2022**

|                             | Var. %<br>2022/2021 |
|-----------------------------|---------------------|
| ATOMIZZATORI                | -29,2%              |
| ARIEGGIATORI/SCARIFICATORI  | -37,8%              |
| BIOTRITURATORI              | -37,0%              |
| DECESPUGLIATORI             | -10,3%              |
| FORBICI A BATTERIA DA PRATO | 6,7%                |
| MOTOSEGHE                   | -12,9%              |
| MOTOZAPPATRICI              | -10,7%              |
| POTATRICI AD ASTA           | 4,5%                |
| RASAERBA                    | -21,0%              |
| ROBOT                       | -0,2%               |
| RIDE-ON Consumer            | -22,1%              |
| RIDE-ON MMV                 | -67,0%              |
| SOFFIATORI/ASPIRATORI       | -0,7%               |
| SPAZZANEVE                  | -27,3%              |
| TAGLIASIEPI                 | -20,4%              |
| TRATTORINI                  | -2,4%               |
| TRIMMER                     | -16,8%              |
| ZERO TURN Consumer          | 2,3%                |
| ZERO TURN MMV               | -13,6%              |
| <b>TOTALE MORGAN</b>        | <b>-13,6%</b>       |

La due giorni di Novegro, con più espositori rispetto alla precedente edizione, si conferma bel punto di riferimento per il mercato. Possibile futura sinergia con Federunacoma. Ed un clima di discreto ottimismo

# DEMOGREEN LANCIA MESAGGI DI FIDUCIA

**G**li aerei ad interrompere le voci. A due passi da Linate bisogna metterlo in conto. Mattina presto, Demogreen è già sveglia. Alle otto tanti sono già lì. Espositori ma non solo. A Novegro non si sbaglia, il polso è facile da tastare. Si ragiona, si chiacchiera, si sorride. Solito format, tanto spazio e macchine in moto. Tronchi tenuti saldamente in aria, macchine telecomandate ad arrampicarsi ovunque, biotrituratori in azione, robot liberati ovunque, batterie in bella mostra. I numeri sono più o meno quelli dello scorso anno, i pensieri invece sono di più. Ci sta. Chi con la propria squadra aziendale, chi con un rivenditore di zona. Ma la lista è comunque folta. Bell'immagine quel corridoio delimitato dagli stand, subito dopo l'ingresso, pieno di gente. Non solo macchine, c'è anche tanto altro. C'è la storia del giardinaggio, visi rassicuranti, tutti pieni di energia. Esempi per tutti. Vista così, l'impressione è che il giardinaggio possa vincere pure questa partita. Anche se l'attendismo dovrebbe farla da padrone. La prima mossa dovrà farla quindi il mer-

cato. Due partiti, al solito. Prudenti e fiduciosi, chi sulla difensiva e chi invece pronto a fare un passo in avanti. Come sempre.

C'erano tanti rivenditori a Demogreen, anche chi s'è sobbarcato un lungo viaggio pur di esserci. Il fine settimana di metà settembre di Novegro ha ribadito, ce ne fosse stato bisogno, l'efficacia della fiera all'aperto e della macchina lì a disposizione per essere provata sul campo. Per essere comparata con l'altra, simile, pochi metri più in là. Demogreen ci ha messo una volta di più sostanza, raggruppando tanti attori protagonisti del mercato del verde compresa una bella fetta di professionale. Prodotti tosti, capaci pure di andare nel fuoco senza bruciarsi.

Il via vai è stato continuo, fra l'interesse del privato e la presenza istituzionale di Federunacoma per raccontare i primi tre mesi dell'anno in numeri. Il dialogo con Demogreen è avviato, ci sarà tempo per approfondire la questione. «Le prossime edizioni potrebbero anche essere organizzate in sinergia con Federunacoma, per avere spazi ancora







più ampi e includere pure macchine per il verde sportivo e per i grossi manutentori», lo scenario disegnato da Cesare Cipolla, ideatore ed organizzatore di Demogreen, con l'idea costante che la rassegna possa cambiare ulteriormente passo un giorno poi nemmeno tanto lontano. Altri settori hanno saputo far sentire la propria voce, il verde in molte delle sue sfaccettature ha risposto presente come d'altronde aveva fatto anche gli anni addietro. Demogreen ha mostrato maturità, abitudine a stare a certi livelli. A convivere con numeri sempre più interessanti, a registrare più espositori del 2021, a guardare avanti per crescere ancora con estrema naturalezza. Punti d'arrivo ma soprattutto di partenza. Non era così scontato ragionare così. Per niente.

Agile Demogreen, brava a mettere tanta carne al fuoco e prendersi così i soliti applausi. Ad essere sempre una bella vetrina ma anche, impressione netta, una estesissima tavola rotonda dove è nato uno spontaneo dialogo sul futuro. Fra vicini di stand, fra amici-concorrenti incrociati fra un giro e l'altro giusto per dare un'occhiata anche agli altri, davanti ad un panino ed un caffè in pausa pranzo. Gente che ha fatto la storia di questo settore, che di fiere ne ha fatte e centinaia e viste ancor di più, che di tempeste ne ha vissute di ogni genere e le ha tutte superare. Impressioni libere, qualche perplessità

ma anche la consapevolezza che il verde abbia tutte le carte in regola per farcela anche stavolta pur con tante questioni dure da digerire. Anche i tempi di consegna delle macchine, con attese che continuavano ad essere anche di più di sei mesi. Sempre troppi. Come tutto il resto. Negli occhi di tanti però lo spirito da imprenditori veri, di chi s'è rimboccato le maniche per una vita e lo farà anche stavolta. Questo ha detto Demogreen, eredità rimasta sull'erba del parco di Novegro anche quando i parcheggi si sono svuotati. Quando tutti si sono rimessi sulle tangenziali di Milano e sulle autostrade, quando la fiera era già storia. Mentre gli aerei continuavano a volare su Novegro. Il messaggio c'è stato. Forte, puntuale, pieno di determinazione. Se ci saranno momenti complicato, ed è ovvio che ce ne saranno, i pilastri del giardinaggio reagiranno alla grande. Com'è sempre stato.



## RASAERBA ROBOT

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

| MODELLO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | PREZZO EURO CONSIGLIATO<br>IVA COMPRESA | CONSIGLIATO FINO A MQ | DIMENSIONI      | CERTIFICAZIONI | ACCUMULATORI | AUTONOMIA (ORE)     | VELOCITA' | SISTEMA DI TAGLIO -<br>NUMERO LAME | AVANZAMENTO<br>(N° RUOTE MOTRICI) | LARGHEZZA TAGLIO CM | ALTEZZA DI TAGLIO (CM) | PENDENZA MASSIMA | ANTIFURTO  | RICARICA (*) | PESO Kg. CON<br>ACCUMULATORI (*) | CARROZZERIA | STAZIONE DI<br>RICARICA |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------|-----------------|----------------|--------------|---------------------|-----------|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|------------------------|------------------|------------|--------------|----------------------------------|-------------|-------------------------|
| <div><div>EINHELL</div><div><div>EINHELL ITALIA Srl<br/>Web: <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a><br/>Email: <a href="mailto:info@einhell.it">info@einhell.it</a></div><div><div>FREELEXO+</div><div>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%.</div></div></div><div></div></div> |                                         |                       |                 |                |              |                     |           |                                    |                                   |                     |                        |                  |            |              |                                  |             |                         |
| FREELEXO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | €49,95                                  | 1100                  | 700 X 500 X 300 |                | A            | DIPENDE DA BATTARIE | 3         | 2                                  | 18                                | 2 - 6               | 35%                    | SI               | AUTOMATICA | 13           | MATERIALE PLASTICO               | INCLUSO     |                         |
| FREELEXO+                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | €95,95                                  | 1100                  | 700 X 500 X 300 |                | A            | DIPENDE DA BATTARIE | 3         | 2                                  | 18                                | 2 - 6               | 35%                    | SI               | AUTOMATICA | 13           | MATERIALE PLASTICO               | INCLUSO     |                         |



# TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino

Via Cesare Battisti 59/D  
35010 Limena, Padova

T. +39 049/769966  
F. +39 049/767313

[tecnogarden@tecnogarden.com](mailto:tecnogarden@tecnogarden.com)  
[www.tecnogarden.com](http://www.tecnogarden.com)

follow us on



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

## HUSQVARNA

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

### AUTOMOWER® 435X AWD

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



|             |            |         |          |    |        |         |         |              |   |    |     |     |                                   |   |      |     |    |
|-------------|------------|---------|----------|----|--------|---------|---------|--------------|---|----|-----|-----|-----------------------------------|---|------|-----|----|
| 105         | € 390,00   | 600 m2  | 55x39x25 | SI | Li-ion | 65 min  | 35 cm/s | Random/3lame | 2 | 17 | 2-5 | 25% | si con pin e allarme              | A | 6,9  | PP  | SI |
| 305         | € 612,00   | 600 m2  | 57x43x25 | SI | Li-ion | 70 min  | 35 cm/s | Random/3lame | 2 | 22 | 2-5 | 40% | si con pin e allarme              | A | 9,4  | ASA | SI |
| 310 MARK II | 2.165,00   | 1000 m2 | 57x43x25 | SI | Li-ion | 70 min  | 35 cm/s | Random/3lame | 2 | 22 | 2-5 | 40% | si con pin e allarme              | A | 9,4  | ASA | SI |
| 315 MARK II | 2.421,00 € | 1500 m2 | 57x43x25 | SI | Li-ion | 70 min  | 38 cm/s | Random/3lame | 2 | 22 | 2-5 | 40% | si con pin e allarme              | A | 9,4  | ASA | SI |
| 405X        | 2.190,00 € | 600 m2  | 61x45x24 | SI | Li-ion | 50 min  | 35 cm/s | Random/3lame | 2 | 22 | 2-5 | 40% | si con blocco pin e allarme + AMC | A | 9,7  | ASA | SI |
| 415X        | 2.921,00 € | 1500 m2 | 61x45x24 | SI | Li-ion | 50 min  | 38 cm/s | Random/3lame | 2 | 22 | 2-5 | 40% | si con blocco pin e allarme + AMC | A | 9,7  | ASA | SI |
| 420         | 3.016,00 € | 2200 m2 | 72x56x31 | SI | Li-ion | 75 min  | 42 cm/s | Random/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con pin e allarme              | A | 11,5 | ASA | SI |
| 430X        | 3.827,00 € | 3200 m2 | 72x56x31 | SI | Li-ion | 145 min | 46 cm/s | Random/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con blocco pin e allarme + AMC | A | 13,2 | ASA | SI |
| 435X AWD    | 6.217,00   | 3500 m2 | 93x55x29 | SI | Li-ion | 100 min | 62 cm/s | Random/3lame | 4 | 22 | 3-7 | 70% | si con blocco pin e allarme + AMC | A | 17,3 | ASA | SI |
| 440         | 3.827,00 € | 4000 m2 | 72x56x31 | SI | Li-ion | 290 min | 47 cm/s | Random/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con pin e allarme              | A | 12,0 | ASA | SI |
| 450X        | 5.003,00 € | 4500 m2 | 72x56x31 | SI | Li-ion | 270 min | 62 cm/s | Random/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con blocco pin e allarme + AMC | A | 13,9 | ASA | SI |
| 520         | 3.773,00 € | 2200 m2 | 72x56x31 | SI | Li-ion | 75 min  | 42 cm/s | Random/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con blocco pin e allarme + AMC | A | 11,5 | ASA | SI |
| 550         | 5.450,00 € | 5000 m2 | 72x56x31 | SI | Li-ion | 270 min | 62 cm/s | Random/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con blocco pin e allarme + AMC | A | 13,9 | ASA | SI |
| 550 EPOS    | 7.243,00 € | 5000 m2 | 72x56x32 | SI | Li-ion | 210 min | 62 cm/s | Random/3lame | 2 | 24 | 2-6 | 45% | si con blocco pin e allarme + AMC | A | 14,4 | ASA | SI |
| 535 AWD     | 6.343,00 € | 3500 m2 | 93x55x29 | SI | Li-ion | 100 min | 62 cm/s | Random/3lame | 4 | 22 | 3-7 | 70% | si con blocco pin e allarme + AMC | A | 17,3 | ASA | SI |

KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO

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

# MG

Accedi all'  
**ARCHIVIO della  
RIVISTA**  
per sfogliare MG in  
versione digitale.

**www.ept.it**

sei **ONLINE** in un

**CLICK!**

**2019 2020**

**2021**



| MODELLO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | PREZZO EURO CONSIGLIATO<br>IVA COMPRESA | CONSIGLIATO FINO A MQ | DIMENSIONI | CERTIFICAZIONI | ACCUMULATORI | AUTONOMIA (ORE) | VELOCITA' | SISTEMA DI TAGLIO -<br>NUMERO LAME | AVANZAMENTO<br>(N° RUOTE MOTRICI) | LARGHEZZA TAGLIO CM | ALTEZZA DI TAGLIO (CM) | PENDENZA MASSIMA | ANTIFURTO         | RICARICA (*) | PESO Kg. CON<br>ACCUMULATORI (*) | CARROZZERIA  | STAZIONE DI RICARICA |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|-----------------------|------------|----------------|--------------|-----------------|-----------|------------------------------------|-----------------------------------|---------------------|------------------------|------------------|-------------------|--------------|----------------------------------|--------------|----------------------|
| <div> <b>WIPER</b> </div> <div> <b>WIPER PREMIUM F SERIE</b><br/>           web: <a href="http://www.wipercompany.com">www.wipercompany.com</a> </div> <div> <p>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.</p> </div> <div>  </div> |                                         |                       |            |                |              |                 |           |                                    |                                   |                     |                        |                  |                   |              |                                  |              |                      |
| BLITZ XH2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | € 110,20                                | 200 mq                | 44x36x20   | SI*            | 5,0 Ah       | 2h              | 18 m/min  | Random                             | 4 WD                              | 24                  | 4,2 - 4,8              | 50%              | pin code          | Manuale      | 8,3 Kg                           | ABS          | No                   |
| BLITZ XH4                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | € 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | € 012,60                                | 600 mq                | 42x29x22   | SI*            | 2,5 Ah       | 2h              | 28 m/min  | Random-Spiral                      | 2 WD                              | 18                  | 2,5 - 7,0              | 45%              | pin code          | Automatica   | 7,1 Kg                           | PP+FV        | Si                   |
| I 07                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | € 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | € 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | € 262,70                                | 800 mq                | 54x45x25   | SI*            | 2,5 Ah       | 1h              | 30 m/min  | Random-Spiral                      | 2 WD                              | 25                  | 2,5 - 6,0              | 45%              | pin code          | Automatica   | 10,7 Kg                          | PP+FV        | Si                   |
| C 120                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | € 830,00                                | 1200 mq               | 54x45x25   | SI*            | 5 Ah         | 2 h 30'         | 30 m/min  | Random-Spiral                      | 2 WD                              | 25                  | 2,5 - 6,0              | 45%              | pin code          | Automatica   | 11 Kg                            | PP+FV        | Si                   |
| C 180S                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | € 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | € 354,60                                | 2200 mq               | 60x44x31   | SI*            | 7,5 Ah       | 3 h             | 30 m/min  | Random-Spiral                      | 2 WD                              | 29                  | 2,5 - 6,5              | 55%              | pin code          | Automatica   | 13,5 Kg                          | PP+FV        | Si                   |
| K Light                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | € 494,90                                | 800 mq                | 63x46x30   | SI*            | 2,9 Ah       | 1 h 30'         | 30 m/min  | Random-Spiral                      | 2 WD                              | 25                  | 2,0 - 6,5              | 45%              | pin code          | Automatica   | 15 Kg                            | PP+FV        | Si                   |
| K Medium                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | € 586,40                                | 1200 mq               | 63x46x30   | SI*            | 5,8 Ah       | 3 h             | 30 m/min  | Random-Spiral                      | 2 WD                              | 25                  | 2,0 - 6,5              | 45%              | pin code          | Automatica   | 15,3 Kg                          | PP+FV        | Si                   |
| K Premium                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | € 702,30                                | 1800 mq               | 63x46x30   | SI*            | 8,7 Ah       | 4 h             | 30 m/min  | Random-Spiral                      | 2 WD                              | 25                  | 2,0 - 6,5              | 45%              | pin code          | Automatica   | 15,6 Kg                          | PP+FV        | Si                   |
| KS Medium                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | € 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | € 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | € 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | € 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | € 135,00                                | 2800 mq               | 61x43x28   | SI*            | 7,5 Ah       | 3 h 30'         | 30 m/min  | Random-Spiral                      | 2 WD                              | 29                  | 2,5 - 6,5              | 45%              | pin code          | Automatica   | 16,1 Kg                          | ABS          | Si                   |
| F 28                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | € 769,40                                | 2600 mq               | 58x50x29   | SI*            | 7,5 Ah       | 3 h 30'         | 30 m/min  | Random-Spiral                      | 2 WD                              | 29                  | 2,5 - 7,0              | 45%              | pin code          | Automatica   | 15,3 Kg                          | ABS          | Si                   |
| F 35 S                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | € 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                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | € 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                   |
| <div> <b>WIPER</b> </div> <div> <b>L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE</b><br/>           web: <a href="http://www.wipercompany.com">www.wipercompany.com</a> </div> <div> <p>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> </div> <div>  </div>                                         |                                         |                       |            |                |              |                 |           |                                    |                                   |                     |                        |                  |                   |              |                                  |              |                      |
| P 70 S                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | € 196,80                                | 7000 MQ               | 70x49x30   | SI*            | 15 AH        | 7 h             | 35 m/min  | GPS-assisted                       | 2 WD                              | 36                  | 2,4 - 6,4              | 45%              | Pin code+Geofence | Automatica   | 18,4 Kg                          | ABS          | Si                   |
| YARD 101 S                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | € 2.889,30                              | 10000 mq              | 120x97x37  | SI*            | 30 Ah        | 6 h             | 40 m/min  | GPS-assisted                       | 2 WD                              | 84                  | 2,5 - 8,5              | 45%              | Pin code+Geofence | Automatica   | 45 kg                            | ABS carbonio | Si                   |
| YARD 2000 S                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | € 5.243,90                              | 20000 mq              | 120x97x37  | SI*            | 60 Ah        | 11 h            | 40 m/min  | Random-Spiral                      | 2 WD                              | 84                  | 2,5 - 7,0              | 45%              | Pin code+Geofence | Automatica   | 49 kg                            | ABS carbonio | Si                   |



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

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

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

## AMBROGIO TWENTY ZR

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



|                                      |             |                                               |                  |    |                                                |            |       |                                 |      |           |           |     |            |            |                   |     |    |
|--------------------------------------|-------------|-----------------------------------------------|------------------|----|------------------------------------------------|------------|-------|---------------------------------|------|-----------|-----------|-----|------------|------------|-------------------|-----|----|
| 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+    | € 8.830,00  | 5.000 mq                                      | 580x500x290 mm   | SI | 15 Ah                                          | 7 h 00     | 3.000 | SDM                             | 2 WD | 29        | 2,5 - 7,0 | 45% | SI         | Automatica | 16,2              | ABS | SI |
| PROline - AMBROGIO L400i B           | € 12.450,00 | 10.000 mq                                     | 1.200x977x372 mm | SI | 30 Ah                                          | 6 h 00     | 3.000 | SDM                             | 2 WD | 84        | 2,5 - 8,5 | 45% | SI         | Automatica | 45,00             | ABS | SI |
| PROline - AMBROGIO L400i Deluxe      | € 14.800,00 | 20.000 mq                                     | 1.200x977x372 mm | SI | 60 Ah                                          | 11 h 00    | 3.000 | SDM                             | 2 WD | 84        | 2,5 - 7,0 | 45% | SI         | Automatica | 49,00             | ABS | SI |
| NEXT line - Twenty ZR (NEW)          | € 3.390,00  | 1.000 mq                                      | 453X296X220      | SI | 5,00 Ah                                        | 4 h 00     | 4.200 | Random-Spiral                   | 2 WD | 18        | 2,5 - 7,0 | 45% | SI         | Automatica | 7,5               | ABS | SI |
| NEXT line - Twenty Deluxe            | € 1.120,00  | 700 mq                                        | 420x290x220 mm   | SI | 2,5 Ah                                         | 2 h 00     | 4.200 | Random-Spiral                   | 2 WD | 18        | 2,5 - 7,0 | 45% | SI         | Automatica | 7,1               | ABS | SI |
| NEXT line - Twenty Elite             | € 1.440,00  | 1.000 mq                                      | 420x290x220 mm   | SI | 2,5 Ah                                         | 2 h 00     | 4.200 | SDM                             | 2 WD | 18        | 2,5 - 7,0 | 45% | SI         | Automatica | 7,2               | ABS | SI |
| NEXT line - Twenty Elite S+          | € 1.690,00  | 1.300 mq                                      | 420x290x220 mm   | SI | 5,00 Ah                                        | 4 h 00     | 4.200 | SDM                             | 2 WD | 18        | 2,5 - 7,0 | 45% | SI         | Automatica | 7,5               | ABS | SI |
| NEXT line - Twenty 25 Deluxe (NEW)   | € 1.750,00  | 1.400 mq                                      | 534x263x386 mm   | SI | 5,00 Ah                                        | 3 h 00     | 3.000 | Random-Spiral                   | 2 WD | 25        | 2,5-6,0   | 45% | SI         | Automatica | 10,00             | ABS | SI |
| NEXT line - Twenty 25 Elite (NEW)    | € 2.050,00  | 1.800 mq                                      | 534x263x386 mm   | SI | 5,00 Ah                                        | 3 h 00     | 3.000 | SDM                             | 2 WD | 25        | 2,5-6,0   | 45% | SI         | Automatica | 10,00             | ABS | SI |
| NEXT line - Twenty 29 Deluxe (NEW)   | € 2.350,00  | 2.500 mq                                      | 534x263x386 mm   | SI | 5,00 Ah                                        | 3 h 00     | 2.800 | Random-Spiral                   | 2 WD | 29        | 2,5-6,0   | 45% | SI         | Automatica | 13,00             | ABS | SI |
| NEXT line - Twenty 29 Elite (NEW)    | € 3.070,00  | 3.500 mq                                      | 534x263x386 mm   | SI | 10,00 Ah                                       | 6 h 00     | 2.800 | SDM                             | 2 WD | 29        | 2,5-6,0   | 45% | SI         | Automatica | 13,00             | ABS | SI |
| NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic       | € 2.130,00  |                                               | 635X464X300 mm   | SI |                                                |            | 3.000 | Random-Spiral                   | NP   | 25        | 2,0 - 6,5 | 45% | SI         | Automatica | 15,00/15,30/15,60 | ABS | SI |
| NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite       | € 2.950,00  |                                               | 635X464X330 mm   | SI |                                                |            | 3.000 | SDM                             | NP   | 25        | 2,0 - 6,5 | 45% | SI         | Automatica | 15,50/15,80/15,80 | ABS | SI |
| NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite      | € 5.590,00  |                                               | 784x536x330 mm   | SI |                                                |            | 2.500 | SDM                             | NP   | 36        | 2,0 - 6,5 | 45% | SI         | Automatica | 18                | ABS | SI |
| NEXT line -Power Unit LIGHT          | € 70,00     | 1.000* mq (4.0 Basic)                         |                  |    | 2,9 Ah                                         | 1 h 30 min |       |                                 |      |           |           |     |            |            |                   |     |    |
| NEXT line - Power Unit MEDIUM        | € 10,00     | 1.400* mq (4.0 Basic) - 2.200* mq (4.0 Elite) |                  |    | 5,8 Ah3 h (4.0 basic) - 2 h 45 min (4.0 Elite) |            |       |                                 |      |           |           |     |            |            |                   |     |    |
| NEXT line - Power Unit PREMIUM       | € 30,00     | 2.200* mq (4.0 Basic) - 3.500* mq (4.0 Elite) |                  |    | 8,7 Ah4 h (4.0 basic) - 3 h 45 min (4.0 Elite) |            |       |                                 |      |           |           |     |            |            |                   |     |    |
| 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 | € 90,00     | 6.000 mq (4.36 Elite)                         |                  |    | 10,35 Ah 4 h 00                                |            |       |                                 |      |           |           |     |            |            |                   |     |    |
| NEXTline - QUAD Elite                | € 4.500,00  | 3.500 mq                                      | 533X533X333 mm   | SI | 10 Ah                                          | 2 h 00     |       | SDM 4 ruote motrici e sterzanti | 29   | 2,5 - 7,0 | 75%       | SI  | Automatica | 18,5       | ABS               | SI  |    |

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

# errezeta®

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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

Tel. 049 9803124

[info@errezetagarden.it](mailto:info@errezetagarden.it)[www.errezetagarden.com](http://www.errezetagarden.com)



# ATTREZZATURE A BATTERIA



| MODELLO                                                                                                                                              | PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | DOTAZIONE     | ACCUMULATORI (V / Ah)   | ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI | TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless) | LUNGHEZZA LAMA CM | LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO | BARRA CM / TIPO CATENA | PORTATA/VELOCITÀ ARIA (m³/min=ml/s) | SCOCOA   | SEMOVENTE | LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM | CAPACITÀ CESTO LT | RUMOROSITÀ dB (A) | PESO KG |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------|---------------|-------------------------|------------------------------|---------------------------------------|-------------------|-----------------------------------|------------------------|-------------------------------------|----------|-----------|--------------------------------|-------------------|-------------------|---------|
| <b>EINHELL</b> <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>                                                                                    |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| <b>BATTERIE DIPONIBILI</b>                                                                                                                           |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 €/ 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 / 18 V - 4 Ah - 69,95 €/ 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 €/                                |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 €/ CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 €/ CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 €/ STARTER KIT BATTERIA +CARICA 1,5-2-3-4 Ah) |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| <b>TAGLIASIEPI</b>                                                                                                                                   |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-CH 36/65 Li Solo                                                                                                                                  | €144,95                         | SOLO MACCHINA | 2 X 18 V - PXC          | SI                           | SPAZZOLE                              | 72                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 2,8     |
| GE-CH 18/60 Li - solo                                                                                                                                | €99,95                          | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              | 67                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 2,44    |
| GE-CH 1855/1 Li SOLO                                                                                                                                 | 82,95                           | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              | 55                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 2,44    |
| GE-CH 18/50 Li - solo                                                                                                                                | 69,95                           | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              | 57                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 2,4     |
| GE-CH 1846 Li solo                                                                                                                                   | 64,95                           | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              | 46                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 2       |
| GE-CH 1846 Li Kit                                                                                                                                    | 114,95                          | COMPLETA      | 18 V - 2,0 Ah-PXC       | SI                           | SPAZZOLE                              | 46                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 2       |
| GC-HH 18/45 Li T - solo                                                                                                                              | 99,95                           | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              | 40                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 4,3     |
| GE-CG 18 Li solo                                                                                                                                     | 59,95                           | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              | 20                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 1       |
| GE-CG 18/100 Li T - solo                                                                                                                             | 74,95                           | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              | 20                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 0,7     |
| GE-CG 18/100 Li - solo                                                                                                                               | 54,95                           | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              | 20                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 0,7     |
| GC-CG 3,6 li WT                                                                                                                                      | 33,95                           | COMPLETA      | 3,6 V - 1,3 Ah          | NO                           | SPAZZOLE                              | 10                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 0,5     |
| GC-CG 3,6 Li                                                                                                                                         | 39,95                           | COMPLETA      | 3,6 V - 1,3 Ah          | NO                           | SPAZZOLE                              | 10                |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   | 0,5     |
| <b>TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI</b>                                                                                                                   |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-CT 18 Li SOLO                                                                                                                                     | 49,95                           | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              |                   |                                   |                        |                                     |          |           | 24                             |                   |                   | 1,8     |
| GC-CT 18/24 Li kit                                                                                                                                   | 99,95                           | COMPLETA      | 18 V - 2,0 Ah-PXC       | SI                           | SPAZZOLE                              |                   |                                   |                        |                                     |          |           | 24                             |                   |                   | 1,2     |
| GC-CT 18/24 Li P                                                                                                                                     | 77,95                           | COMPLETA      | 18 V - 1,5 Ah-PXC       | SI                           | SPAZZOLE                              |                   |                                   |                        |                                     |          |           | 24                             |                   |                   | 1,2     |
| GC-CT 18/24 Li P Solo                                                                                                                                | 29,95                           | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              |                   |                                   |                        |                                     |          |           | 24                             |                   |                   | 1,2     |
| GE-CT 36/30 Li E Solo                                                                                                                                | 104,95                          | SOLO MACCHINA | 2 X 18 V - PXC          | SI                           | SPAZZOLE                              |                   |                                   |                        |                                     |          |           | 30                             |                   |                   | 4,2     |
| <b>DECESPUGLIATORI</b>                                                                                                                               |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| 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     |
| <b>MOTOSEGHE</b>                                                                                                                                     |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| 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     |
| <b>POTATORI</b>                                                                                                                                      |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| 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     |
| <b>RASAERBA</b>                                                                                                                                      |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-CM 36/47 S HW Li                                                                                                                                  | €699,95                         | COMPLETA      | 2+2 X 18 V - 4 Ah - PXC | SI                           | BRUSHLESS                             |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-CM 43 Li M KIT                                                                                                                                    | 399,95                          | COMPLETA      | 2 X 18 V - 4 Ah - PXC   | SI                           | BRUSHLESS                             |                   |                                   |                        |                                     | PLASTICA | NO        | 43 / 25-75                     | 63                |                   | 17,7    |
| GE-CM 36/43 Li M - solo                                                                                                                              | 269,95                          | SOLO MACCHINA | 2 X 18 V - PXC          | SI                           | BRUSHLESS                             |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-CM 36/37 Li KIT                                                                                                                                   | 329,95                          | COMPLETA      | 2 X 18 V - 3 Ah - PXC   | SI                           | SPAZZOLE                              |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-CM 36/37 Li - solo                                                                                                                                | 199,95                          | SOLO MACCHINA | 2 X 18 V - PXC          | SI                           | SPAZZOLE                              |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-CM 18/33 Li KIT                                                                                                                                   | 209,95                          | COMPLETA      | 18 V - 4 Ah - PXC       | SI                           | BRUSHLESS                             |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-CM 18/33 Li - solo                                                                                                                                | 144,95                          | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | BRUSHLESS                             |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-CM 18/30 Li KIT                                                                                                                                   | 159,95                          | COMPLETA      | 18 V - 3,0 Ah - PXC     | SI                           | BRUSHLESS                             |                   |                                   |                        |                                     | PLASTICA | NO        | 30 / 30 - 70                   | 25                |                   | 8       |
| GE-CM 18/30 Li - solo                                                                                                                                | 109,95                          | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | BRUSHLESS                             |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-HM 18/38 Li - solo                                                                                                                                | 149,95                          | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| <b>SOFFIATORI</b>                                                                                                                                    |                                 |               |                         |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-CL 18 Li E SOLO                                                                                                                                   | 34,95                           | SOLO MACCHINA | 18 V - PXC              | SI                           | SPAZZOLE                              |                   |                                   |                        | ND / 210                            |          |           |                                |                   |                   | 1,3     |
| GE-CL 18 Li E Kit                                                                                                                                    | 89,95                           | COMPLETA      | 18 V - 2 Ah - PXC       | SI                           | SPAZZOLE                              |                   |                                   |                        | ND / 0-210                          |          |           |                                |                   |                   | 1,3     |
| GE-CL 36 Li E SOLO                                                                                                                                   | 109,95                          | SOLO MACCHINA | 2 X 18 V - PXC          | SI                           | BRUSHLESS                             |                   |                                   |                        | ND / 0-210                          |          |           |                                | 45                |                   | 3,3     |
| GE-CL 36/230 Li E - solo                                                                                                                             | 99,95                           | SOLO MACCHINA | 2 X 18 V - PXC          | SI                           |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |
| GE-LB 36/210 Li E - solo                                                                                                                             | €109,95                         | SOLO MACCHINA | 2 X 18 V - PXC          | SI                           |                                       |                   |                                   |                        |                                     |          |           |                                |                   |                   |         |





## ATTREZZATURE A BATTERIA



| MODELLO | PREZZO CONSIGLIATO<br>IVA COMPRESA | DOTAZIONE | ACCUMULATORI (V / Ah) | ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI | TIPO DI MOTORE<br>(spazzole / brushless) | LUNGHEZZA LAMA CM | LUNGHEZZA ESTESA<br>GRUPPO DI TAGLIO | BARRA CM / TIPO CATENA | PORTATA/VELOCITÀ ARIA (m³/min-m/s) | SCOCOA | SEMOVENTE | LARGHEZZA/ALTEZZA<br>DI TAGLIO CM | CAPACITÀ CESTO LT | RUMORosità dB (A) | PESO KG |
|---------|------------------------------------|-----------|-----------------------|------------------------------|------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------|------------------------|------------------------------------|--------|-----------|-----------------------------------|-------------------|-------------------|---------|
|---------|------------------------------------|-----------|-----------------------|------------------------------|------------------------------------------|-------------------|--------------------------------------|------------------------|------------------------------------|--------|-----------|-----------------------------------|-------------------|-------------------|---------|

**HUSQVARNA** Distribuito da Fercad SpA - [www.husqvarna.it](http://www.husqvarna.it)

### T540i XP

Husqvarna T540i XP è la motosega da potatura Husqvarna che, combinata alla nuova batteria Husqvarna BLI200X ed all'innovativa catena Husqvarna SP21G, fornisce performance paragonabili ad una motosega a scoppio da 40 cc. L'elevata velocità della catena garantisce un taglio rapido ed omogeneo, mentre il design del freno catena consente una visuale libera mentre si eseguono tagli precisi



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

**PELLENC**  
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

# ATTREZZATURE A BATTERIA

**PELLENC**  
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

| MODELLO                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               | PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA                     | DOTAZIONE | ACCUMULATORI (V / Ah) | ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI | TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless) | LUNGHEZZA LAMA CM | LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO | BARRA CM / TIPO CATENA | PORTATA/VELOCITÀ ARIA (m³/min-m/s) | SCOCOA                         | SEMOVENTE | LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM | CAPACITÀ CESTO LT | RUMORISTÀ dB (A) | PESO KG |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|-----------|-----------------------|------------------------------|---------------------------------------|-------------------|-----------------------------------|------------------------|------------------------------------|--------------------------------|-----------|--------------------------------|-------------------|------------------|---------|
| <b>PELLENC Distribuito da Pellenc Italia Srl - www.pellencitalia.com</b>                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                     |           |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    |                                |           |                                |                   |                  |         |
| <div> <div>EXCELION 2</div> <div> <p>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</p>  </div> </div> |                                                     |           |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    |                                |           |                                |                   |                  |         |
| <b>BATTERIE DIPONIBILI</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                                     |           |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    |                                |           |                                |                   |                  |         |
| Batteria ULiB 250                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | batteria, zaino, caricabatterie                     | 44V/5,6Ah |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    | plastica                       |           |                                |                   |                  | 1,68kg  |
| Batteria Alpha 260                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | batteria                                            | 44V/6Ah   |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    | plastica                       |           |                                |                   |                  | 2,5kg   |
| Batteria Alpha 520                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | batteria                                            | 44V/12Ah  |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    | plastica                       |           |                                |                   |                  | 3,6kg   |
| Batteria ULiB 750                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | batteria                                            | 44V/17Ah  |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    | plastica                       |           |                                |                   |                  | 4,5kg   |
| Batteria ULiB 1200                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | batteria                                            | 44V/27Ah  |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    | plastica                       |           |                                |                   |                  | 6,3kg   |
| Batteria ULiB 1500                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | batteria                                            | 44V/34Ah  |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    | plastica                       |           |                                |                   |                  | 7,5kg   |
| <b>TAGLIESIEPI</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                                     |           |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    |                                |           |                                |                   |                  |         |
| Helion 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Tagliesiepi, bracciale, cordone                     |           |                       |                              | Brushless                             | 27, 51, 63, 75cm  |                                   |                        |                                    | magnesio, alluminio e plastica |           |                                |                   | 80dB(A)          | 3,5kg   |
| Helion Alpha                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Tagliesiepi, cinghia supporto                       |           |                       |                              | Brushless                             | 51cm              | 218cm                             |                        |                                    | magnesio, alluminio e plastica |           |                                |                   |                  | 3,9kg   |
| <b>DECESPUGLIATORI</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |                                                     |           |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    |                                |           |                                |                   |                  |         |
| Excelion Alpha                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Tagliaerba con testina, cinghia di trasporto        |           |                       |                              | Brushless                             |                   |                                   |                        |                                    | magnesio, alluminio e plastica |           | 40cm                           |                   |                  | 3,1kg   |
| Excelion 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Decespugliatore con testina, cinghia di trasporto   |           |                       |                              | Brushless                             |                   |                                   |                        |                                    | magnesio, alluminio e plastica |           | 42cm                           |                   |                  |         |
| <b>MOTOSEGHE</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |                                                     |           |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    |                                |           |                                |                   |                  |         |
| Selion M12 Evo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Motosega, fodero, guida, catena                     |           |                       |                              | Brushless                             | 15cm              | 15cm - 25AP - 1/4"-1,3mm          |                        |                                    | magnesio, alluminio e plastica |           |                                |                   | 84dB(A)          | 1,95kg  |
| Selion C21 Evo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Motosega, fodero, guida, catena                     |           |                       |                              | Brushless                             | 30cm              | 30cm - 25AP - 1/4"-1,3mm          |                        |                                    | magnesio, alluminio e plastica |           |                                |                   | 84dB(A)          | 2kg     |
| <b>POTATORI</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                     |           |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    |                                |           |                                |                   |                  |         |
| Selion T220/300 Evo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Motosega, fodero, guida, catena                     |           |                       |                              | Brushless                             | 24cm              | 300cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm    |                        |                                    | magnesio, alluminio e plastica |           |                                |                   | 80dB(A)          | 3,6kg   |
| Selion T175/225 Evo                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   | Motosega, fodero, guida, catena                     |           |                       |                              | Brushless                             | 24cm              | 225cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm    |                        |                                    | magnesio, alluminio e plastica |           |                                |                   | 82dB(A)          | 3,25kg  |
| <b>RASAERBA</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |                                                     |           |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    |                                |           |                                |                   |                  |         |
| Rasion 2 Easy                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone |           |                       |                              | Brushless                             |                   |                                   |                        |                                    | magnesio, alluminio e plastica | 60cm      | 70Lt                           | 84dB(A)           |                  | 29kg    |
| Rasion 2 Smart                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone |           |                       |                              | Brushless                             |                   |                                   |                        |                                    | magnesio, alluminio e plastica | 60cm      | 70Lt                           | 84dB(A)           |                  | 30kg    |
| <b>SOFFIATORI</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                     |           |                       |                              |                                       |                   |                                   |                        |                                    |                                |           |                                |                   |                  |         |
| Airion 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              | Soffiatore                                          |           |                       |                              | Brushless                             |                   |                                   |                        | 940m³                              | plastica                       | si        |                                |                   | 79dB(A)          | 2,7kg   |
| Airion BP                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Soffiatore                                          |           |                       |                              | Brushless                             |                   |                                   |                        | 1455 m³                            | plastica                       | si        |                                |                   | 80,5 dB(A)       | 6,8kg   |



## Ridurre i volumi per far crescere l'ambiente

*A luglio, un interessante convegno a Cupra Marittima (AP), ha illustrato ai dealer le pratiche virtuose e le opportunità professionali dischiuse grazie alle nuove interpretazioni delle norme sui residui provenienti dalle attività di cura del verde pubblico e privato.*

Notevole successo di partecipazione per il convegno dal titolo "Ridurre i volumi per far crescere l'ambiente", svoltosi nella splendida cornice verde dell'Agriturismo La Castelletta a Cupra Marittima (AP), nelle Marche. Un evento organizzato da Unagreen&Assogreen by Federacma, insieme ad Assofloro, Confcommercio Mobilità e Coldiretti Marche, con la collaborazione di Comagarden by Federunacoma, e finalizzato a spiegare come siano cambiate le possibilità di gestione dei residui vegetali in seguito al d.lgs. n. 116/2020.

Presenti all'evento oltre ottanta persone, tra rappresentanti di amministrazioni pubbliche, aziende agricole e artigiane che si occupano di cura del verde e rivenditori di macchine e attrezzature professionali per il giardino, provenienti non solo dal territorio marchigiano ma anche da molte altre regioni italiane.

Tutti i partecipanti hanno seguito con attenzione e interesse sia la parte normativa, sia quella tecnica e sulle attrezzature, con le prove in campo finali di mulching e biotriturazione con prodotti delle aziende Husqvarna e Negri.

L'incontro si è aperto con i saluti scritti del Sottosegretario del Mipaaf Francesco Battistoni, un videomessaggio di Simonpaolo Buongiardino, presidente di Confcommercio Mobilità, un intervento di Stefano Aguzzi, assessore all'Ambiente della Regione Marche ed un saluto di Roberto Nardi, Colonnello dei Carabinieri della Forestale nella regione Marche.



Da sinistra: Nadia Forbici e Silvia Scabini

A seguire i relatori presenti, caratterizzati da competenze professionali differenti ma complementari tra loro, hanno inquadrato le ricadute concrete della norma secondo due prospettive diverse: quella degli operatori che si trovano a gestire residui vegetali come sfalci di erba e ramaglie e quella dei rivenditori che commercializzano le macchine e le attrezzature necessarie a farlo.

A condurre l'evento, che ha visto la partecipazione di numerosi ospiti, come l'avvocato di Coldiretti Ambiente Cinzia Coduti e Andrea Pellegatta, Presidente della Società Italiana Arboricoltura e Vicepresidente di Assofloro, sono stati Andrea Borio, Presidente di Federacma, Nada Forbici, Presidente di Assofloro e Coordinatore della Consulta Florovivaismo Coldiretti e Francesco Goffredo, Direttore Coldiretti Ascoli-Fermo

**Per info e contatti: [unagreen@federacma.it](mailto:unagreen@federacma.it)**

**Segreteria Tel. 06/87420010 - Gianni Di Nardo - Segretario Generale cell. 392 3276200**



In particolare, Assofloro e Federacma hanno mostrato l'importanza di fare rete tra i professionisti della filiera del verde, attraverso la presentazione del protocollo d'intesa siglato tra le due associazioni, per favorire il raggiungimento di obiettivi comuni. Sono intervenute al convegno per Federacma, insieme al Presidente Andrea Borio, anche la referente di Unagreen&Assogreen Silvia Scabini ed il segretario della stessa Unione Isabella Fontana.



Da sinistra: Nada Forbici, Maria Letizia Gardoni, Andrea Borio e Francesco Goffredo

Isabella Fontana ha presentato in anteprima i dati emersi dall'indagine svolta da Unagreen&Assogreen in collaborazione con Assofloro, rivolta ai professionisti del verde con lo scopo di comprendere le esigenze dei manutentori e sviluppare le potenzialità nell'offerta proposta dai dealer.

Tra i numerosi intervenuti, ricordiamo anche quello di Federica Tugnoli dell'ufficio studi e statistiche di Federunacoma e segretario di Comagarden, che ha mostrato agli intervenuti i dati di vendita dell'ultimo biennio relativi alle macchine per il giardinaggio.

I numerosi partecipanti hanno mostrato di apprezzare molto, prima dei saluti finali, anche le degustazioni delle classiche Olive all'Ascolana, i cremini fritti, i salumi dell'azienda locale Ciriaci e le splendide crostate e dolci vari, realizzati dalla cucina dell'Agriturismo La Castelletta.

Silvia Scabini ha spiegato nel proprio intervento, come conoscere il nuovo quadro normativo offra un'opportunità di crescita professionale e personale anche ai concessionari di macchine da giardino, in termini di supporto da poter offrire ai propri clienti e di una scelta mirata relativa al proprio parco macchine che vada nella direzione di un minor impatto ambientale.



Da sinistra: Gianni Di Nardo, Isabella Fontana, Andrea Borio, Silvia Scabini



**Per info e contatti: [unagreen@federacma.it](mailto:unagreen@federacma.it)**

**Segreteria Tel. 06/87420010 - Gianni Di Nardo - Segretario Generale cell. 392 3276200**



**SCOPRI L'ARCHIVIO**

**MG**

**SU [WWW.EPT.IT](http://WWW.EPT.IT)**

**2019**  
**2020**  
**2021**  
**2022**



**Siamo anche sui social**



# PLATFORM BASKET

campbellitalia.com 05221

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER  
**LA MANUTENZIONE DEL VERDE**

**PLATFORM**  
BASKET

**PLATFORM BASKET**

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

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

*Made in Italy*

