

RTKⁿ

Real-time kinematic to the
power of network

Zero costi di esercizio* Zero emissioni



Benvenuto nell'era del taglio autonomo

Taglia i costi, migliora la qualità del tuo campo da gioco e aiuta l'ambiente.

La tecnologia di Kress RTKⁿ garantisce un'accuratezza al centimetro senza il bisogno di un'antenna fissa.

- zero manodopera
- zero costi per il combustibile
- zero costi di manutenzione
- zero danni al manto erboso
- zero inquinamento atmosferico

Sapevi che?



A differenza dei robot, i trattori comprimono il terreno impedendo ad acqua, aria e nutrienti di mantenere l'erba in salute. Questo si traduce in importanti costi per l'aerazione, la sabbiatura e, con il tempo, la sostituzione del manto erboso.



Scopri di più
su [Kress.com](https://www.kress.com)

Kress® 



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 



* Rispetto alle batterie a ioni di litio ** Rispetto agli attrezzi con motore a scoppio

L' Eima ha lanciato bei segnali. Nessuna certezza assoluta, ma Bologna in quei cinque giorni ha sorriso. Con sincerità, senza fingere. Il giusto fermento, gli stand pieni almeno quanto i parcheggi, la consapevolezza di poter architettare un buon 2023. Non sarà facile, ma mai il garden ha avuto davvero la strada in discesa nel suo passato recente. In un modo o nell'altro però la strada maestra l'ha sempre trovata. Ha distribuito fiducia l'Eima, il più possibile. Con buonsenso, poggiando le sue convinzioni su dati concreti. Partendo dallo strepitoso 2021, proseguendo col buon 2022, aspettando l'anno con ovvie cautele ma anche con deciso ottimismo. Giusto così.

Il mondo è cambiato. Si entra meno in negozio, ma si compra comunque. Nel punto vendita si resta meno di una volta, ma le macchine si acquistano lo stesso. Probabilmente se ne riparerà qualcuna in più fra qualche mese, perché l'inverno è tutta un'incognita e l'inizio di primavera non potrà che restarne coinvolta. Ostacoli lungo il cammino, in un contesto a tinte forti. Il mercato può andare controvento, ma solo fino ad un certo punto. I ritardi nella consegna delle macchine dovranno assottigliarsi, tempi ancora troppi lunghi e spesso più vicini ad un anno che a sei mesi. Per l'utilizzatore c'è il tempo per cambiare idea cinque o sei volte.

La propensione al consumo sarà l'altra grande variabile, il famoso portafogli della signora Maria o del signor Mario Bianchi. Di ogni italiano medio. Il nodo è tutto lì, al di là di necessità più o meno forti. «Il verde è diventato quasi un bene primario ormai, il settore s'è elevato. Per questo sono piuttosto sereno», diceva un rivenditore prima di entrare all'Eima, in coda con tanti altri colleghi. Verità, anche se non ancora certificata del tutto. Qualche passo va fatto ancora per entrare in certe sfere in cui ci si sente immuni dalle intemperie. Bologna però l'indirizzo l'ha dato. Un mix fra elasticità, il giusto rischio ed uno specialista che dovrà ancor più migliorarsi. Nel marketing, nelle strategie, nella competenza. Gli errori meglio prevenirli, specie di questi tempi.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona
Tel. +39 348 3908541
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it
Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

Stampa

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

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE

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

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

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

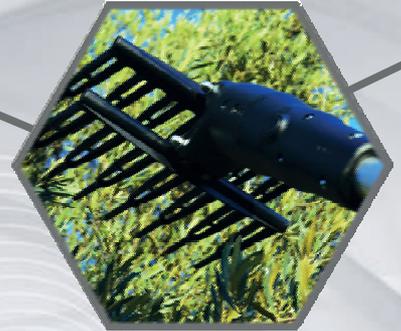
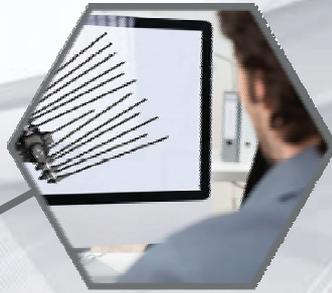
Abbonamento 1 anno (9 numeri) Italia più spese di
spedizione € 42 (IVA assolta dall'Editore).

INFORMATIVA

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

Minelli®

ENGINEERING - DESIGN



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

EnerGarden™

EnerKut® EP32

EnerGarden™

EnerKut® EP25



EnerGarden™

ENER-Q1



EnerGarden™

ENER-Q3

MADE IN ITALY



approfondimento

- 14** Tutti in fermento,
vince la fiducia

dalle aziende

- 12** Potatura al top,
la Fortexxa di **Einhell**
- 22** Qualità STARK M e T-CAT M
Campagnola raddoppia
- 29** **Ma.Ri.Na. Systems**,
accordo con Captain
- 33** **Kramp Italia**,
sfumature di verde
- 45** Spider 15-70,
garanzia **Platform**

federacma

- 34** L'agricoltura è
anche dei giovani

fiere

- 8** Fantastica Eima
Bologna da urlo

il punto

- 50** «Saremo noi ad
andare dai clienti»

indagine

- 64** In negozio?
Per poco tempo

l'opinione

- 24** **Roberto Dose**
«Cambierà tutto. Dovremo saper
andare oltre la specializzazione»

marketing verde

- 42** **Alessandro Di Fonzo**
«Concentratevi dove
c'è più margine»

professionisti

- 26** **Simone Fenio**
«Il biologico non tradisce mai»

punto vendita

- 52** «Venderemo servizi,
non più oggetti»

scenari

- 46** Sempre meglio
dallo specialista

vita nel verde

- 30** **Federico Simone e Alessandro Facen**
«Sicurezza, la chiave della
prevenzione. E delle regole»

rubriche

- 36** News
- 54** Vetrina Eima

66 Tuttomercato



**BLUE BIRD
PLANET**

*Dove la natura
è protagonista*



**BLUEBIRD
INDUSTRIES**

Blue Bird **produce e commercializza** una gamma completa di macchine e accessori per la **manutenzione del giardino**, per i **lavori forestali**, per l'**agricoltura**.

Che tu sia un **privato** o un **professionista** troverai **strumenti, consigli e assistenza** perché Blue Bird è un **planeta** dove la **natura è protagonista** assieme a tutto ciò che serve per averne cura.

IL NUOVO LOGOTIPO

Il nostro nuovo logotipo racconta di noi attraverso segni grafici e colori. Prende origine dalla nostra storia e con le sue linee dinamiche e decise ci parla di tecnicità, concretezza, capacità innovativa.

Blue Bird è un punto fermo per andare lontano, insieme.

Together - insieme - è una parola che rappresenta in pieno Blue Bird: insieme in azienda, insieme ai nostri rivenditori, insieme a tutti coloro che usano i nostri prodotti. Blue Bird c'è.

Vicino alla natura e alle persone, naturalmente!

NATURALLY TOGETHER.

We are Blue Bird

Cinque giorni densissimi, in un'edizione che va ben oltre il record di visitatori e la solita massiccia presenza estera. Fra padiglioni e stand tanta positiva adrenalina e tanta fiducia. Proprio quel che ci voleva

FANTASTICA EIMA BOLOGNA DA URLO

Code già alle otto del mattino. Un'ora prima dell'apertura. Una costante, per tutti e cinque i giorni. Quasi superfluo il dato finale dei visitatori, 327.100 al tirar delle somme di cui 57.300 esteri. Tutto chiaro anche ad occhio nudo. Un'Eima così non s'era mai vista. Parere comune, a tutti i livelli. Non sono tanto i numeri ad aver impressionato, quanto l'interesse di chi è stato a Bologna. Operatori di ogni genere, anche nei due padiglioni dedicati al giardinaggio. D'accordo che l'agricoltura è il grosso dell'Eima, ma pure il verde è stato attraversato da potentissime vibrazioni. C'è chi ha dovuto dare appuntamento il giorno successivo ai propri clienti, per mancanza di tempo. Chi ha dovuto attendere ore per dare un'occhiata a telefonate perse e mail o messaggi di whatsapp. Lunghe attese come non se ne vedevano da un pezzo. Sguardi a distanza, cenni d'intesa che valevano la promessa di trovare un minuto per quattro chiacchiere e parlare d'affa-



ri. Ma senza la certezza di poter essere puntuali o anche solo di riuscire a parlarsi anche per un attimo. Folle vere e proprie. Non era desiderio di capire come andrà il 2023 sulla carta pieno di dubbi, era voglia di guardare il mercato a testa alta. Senza farsi troppo condizionare da variabili certo non proprio rassicuranti ma che di sicuro non hanno frenato il rivenditore. Anzi. Il parcheggio multipiano s'è riempito in fretta la mattina e s'è svuotato tardi al pomeriggio. Il tempo è stato un fattore fondamentale, ma perché ce n'era poco.

TUTTO ESAURITO. Il sold out dell'Eima pare in stridente contrasto col momento, ma forse il momento in fondo non è così critico. Oppure nella testa di molti ci sono già i codici per rompere certe catene. E far vincere la fiducia. Gente ovunque, a Bologna. Aziende al lavoro senza interruzione, giusto il tempo per un caffè e poi di nuovo a rituf-



GENERATORI **full power** TRIFASE

S A M E P O W E R

380V = 220V



◀ Scopri online
tutti i modelli





farsi in un'agenda mai così piena. Incertezza all'inizio, prima di arrivare al casello di Bologna Fiera. Naturale. Sostituita in fretta però da un minimo di stupore e poi da tanti sorrisi. Dalla convinzione che sarebbe stata una grande edizione. Le novità non sono mancate, le idee nemmeno. Indubbia la forza del messaggio lanciato dalle aziende, ad aumentare il ritmo come dev'essere adesso. Reazione portentosa, dispensata allo specialista e probabilmente metabolizzata pure dal cliente finale. Lo diranno i prossimi mesi, perché una fiera non può essere fino in fondo lo specchio del mercato. Anche se di indizi positivi l'Eima ne ha dati parecchi.

VERA INTERNAZIONALITÀ. L'edizione 2022 di Eima International ha raggiunto il suo massimo risultato storico. Nei cinque giorni dell'esposizione il numero di presenze ha superato il record (317.000) segnato nell'edizione 2018, prima della crisi determinata dalla pandemia.

La rassegna bolognese ha superato dunque di slancio il biennio più critico per gli eventi fieristici (2020-2022), determinato prima dall'emergenza sanitaria e poi dalla difficile congiuntura economica, e rafforza la propria leadership nel panorama fieristico. «Il carattere internazionale è il punto di forza di questa rassegna», sottolineano gli organizzatori, «è l'elemento che la identifica e la rende riconoscibile rispetto ad ogni altra». I visitatori esteri, provenienti da ogni continente, coprono il 18% del totale delle presenze, ottanta le delegazioni ufficiali di operatori economici - organizzate grazie ad ICE Agenzia - che hanno animato gli incontri d'affari nel Padiglione delle Delegazioni Estere appositamente allestito.

«Il successo di Eima», il quadro di Alessandro Malavolti, presidente di FederUnacoma, «confer-

ma l'interesse crescente per tecnologie agricole di nuova generazione che consentano di coprire i fabbisogni alimentari di una popolazione globale che entro i prossimi dieci anni crescerà di quasi un miliardo di unità e conferma come in ogni regione del mondo si lavori per innovare i metodi di coltivazione, cercando di utilizzare in modo scientifico e sostenibile le risorse idriche e la fertilità dei terreni. In questa prospettiva una fiera come l'Eima ha una missione importante anche per gli anni futuri». Numeri quasi pianificati, dalle radici in ogni caso lontane.

«Il risultato di questa edizione», il punto di Simona Rapastella, direttore generale di FederUnacoma, «è frutto di un monitoraggio molto rigoroso che realizziamo come Federazione, cercando di offrire alle case costruttrici e al pubblico degli operatori servizi fieristici sempre più efficienti ed è frutto di una strategia ben precisa che riguarda il brand Eima e i contenuti della rassegna, oltre che di un investimento importante che abbiamo realizzato per promuoverla e per coinvolgere tutti i target strategici. Investimenti ai quali si aggiungono quelli realizzati da BolognaFiere per migliorare le strutture del quartiere fieristico che continueranno anche nei prossimi anni al passo con una rassegna che ha un grande presente e avrà un grande futuro».

La prossima edizione di Eima International è già fissata dal 6 al 10 novembre 2024, ma un evento di grande rilievo per la meccanica agricola ci sarà anche l'anno prossimo, con il ritorno di Agrilevante by Eima, la rassegna dedicata alla meccanizzazione per le colture dell'area mediterranea che si svolge alla fiera di Bari dal 5 all'8 ottobre 2023. Mentre le luci su Bologna non si sono ancora del tutto spente.

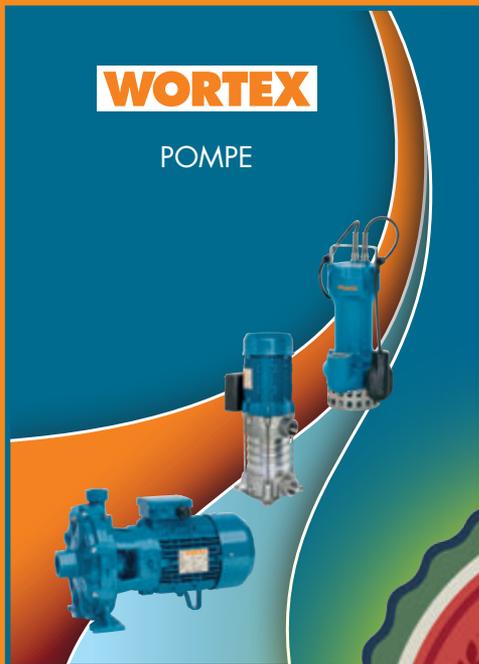


WORTEX

42 anni di Storia al Vostro Servizio

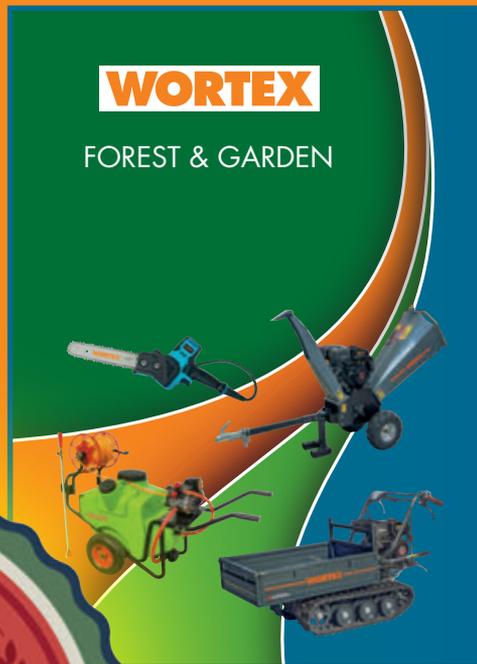
WORTEX

POMPE



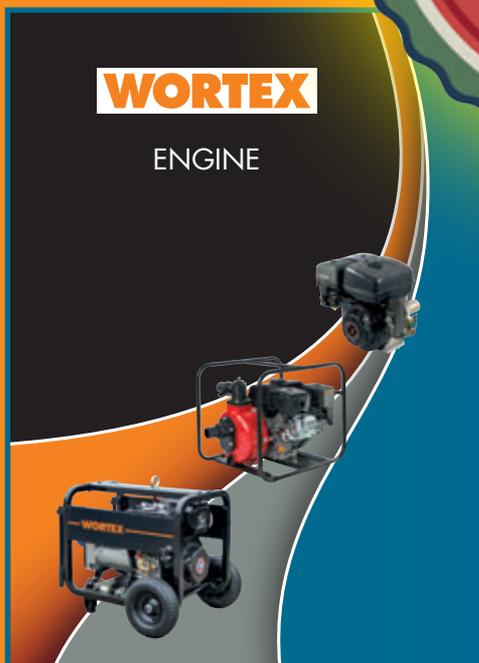
WORTEX

FOREST & GARDEN



WORTEX

ENGINE



WORTEX

COMPRESSORI



42028 Poviglio (Reggio Emilia) - Via A. Volta 5/7

Tel. 0522.682483 - Fax 0522.683262 - e-mail: commerciale@cospet.it - www.cospet.it

Altro prezioso tassello della grande famiglia Power X-Change, l'elettrosega è estremamente maneggevole, leggera ed ergonomica. Affidabile nel tempo, assai potente, capace di garantire la massima sicurezza. In ogni situazione

POTATURA AL TOP, LA FORTEXXA DI EINHELL

L'elettrosega a batteria Einhell Fortexxa 18/20 TH è ideale per la potatura e la cura degli alberi. Alimentata a batteria, è dotata di protezione contro il contraccolpo e freno catena istantaneo.

Fa parte della famiglia **Power X-Change** quindi la sua batteria è compatibile con uno tra gli oltre 200 elettrotensili presenti nella gamma. L'elettrosega Einhell è estremamente maneggevole e, grazie alla tecnologia **Power X-Change**, il suo utilizzo non è limitato dalla presenza di cavi.

Leggera ed ergonomica, è alimentata dal motore Brushless di Einhell, un motore elettrico senza spazzole più durevole e più potente dei tradizionali motori con spazzole a carboncino. Grazie alla barra e alla catena **OREGON**, anche i rami più spessi non possono nulla contro **FORTEXXA** e ha un tendicatena che consen-

POWER X-CHANGE



te il tensionamento e il cambio della catena senza l'utilizzo di attrezzi.

La lubrificazione della catena è automatica e l'impugnatura ergonomica garantisce massima comodità e sicurezza.

La lunghezza della lama è di 200 mm mentre la lunghezza di taglio massima è di 140 mm. La velocità della catena è di 7 m/s e la capacità del serbatoio dell'olio è di 75 ml. Il peso complessivo della motosega è di 2,54 kg, la sua leggerezza favorisce movimenti più fluidi e il suo utilizzo è facilitato.

ELETTROSEGA DA POTATURA A BATTERIA
FORTEXXA 18/20 TH CON MOTORE SENZA SPAZZOLE,
BATTERIA 18V 3.0 AH PLUS E CARICATORE INCLUSI.

~~€219,95~~
€139,95



**IN GIARDINO
NULLA TI SEMBRERÀ
IMPOSSIBILE.**

Così potente e maneggevole che i tuoi lavori di giardinaggio non saranno più un'impresa.



Inquadra e scopri
tutte le sue caratteristiche

 **Einhell**

POWER X-CHANGE

**BRUSHLESS
ENERGY**
Einhell

L'Eima ha irrobustito le convinzioni delle aziende, tutte coi piedi per terra ma convinte di potersi garantire numeri e consensi già nel breve periodo. In uno scenario non facile, ma neanche così complicato

TUTTI IN FERMENTO, VINCE LA FIDUCIA

Il momento di tirare le prime somme. Facile, dagli stand dell'Eima. Edizione quasi euforica, aspettando le prossime verità del mercato. Tutto scritto nelle intenzioni, tutto pianificato con le novità. Parecchie. Aspettando il 2023. Con un certo ottimismo, a maggior ragione dopo i cinque giorni di Bologna.

ALTRA ACCELERATA. Prai Group, anche con Zanetti Motori, ha messo tanta carne al fuoco. «Abbiamo tanto entusiasmo. S'è respirata aria di ripresa», il punto di Gaetano Patierno, general manager di **Prai Group**, «c'è voglia di ripartire veramente. Ci sono anche i nostri nuovi prodotti a cercare di dare un contributo al mercato. Non siamo mai fermati noi. Neanche negli anni di pandemia. Il periodo è servito anche per cambiare un po' di cose e rivedere la prospettiva del lavoro in funzione dell'evoluzione del mercato. Il principale passo in

avanti? L'acquisizione del marchio MAB, in primis. Vogliamo incentivare il fronte delle piccole macchine agricole e da giardinaggio Made in Italy. Abbiamo novità di alto livello tecnologico nel mondo dei generatori e dei motori. Stiamo spingendo poi leve contemporaneamente. Fra i motori abbiamo alzato l'asticella della cilindrata portandola fino a mille per quelli a benzina. Nei generatori abbiamo un allargamento della gamma Inverter, gli unici sul mercato coi silenziatori ad avere il controllo da remoto. Una assoluta novità. Il 2023? Con tutta la prospettiva o le proiezioni possibili ci sono tutta una serie di meccanismi al momento ancora in atto che non ci permettono di guardare troppo in là. Ce la stiamo mettendo tutta, anche attraverso varie iniziative. Ma ci sono talmente tanti sconvolgimenti nell'ultimo periodo che non ci permettono di prevedere quel che succederà e guardare troppo oltre. Noi intanto stiamo investendo. Continuiamo a farlo. Sul nuovo. E su altri mercati».

BASE SOLIDISSIMA. Il piano di Pellenc è chiaro, fra novità in serie e le linee guida di sempre. «C35 e C45, in due versioni. Con batteria da 150 e 250 multifunzione. Completamente ridisegnata. Punti di forza? Maggiore potenza, maggiore velocità, meno rumorosità ed un sistema di sicurezza ulteriormente perfezionato. Continuano a crescere, a far numeri, a produrre novità. Quest'anno», evidenzia Antonio D'Onofrio, direttore commerciale del settore Agri di **Pellenc Italia**, «oltre alla forbice abbiamo un nuovo agevolatore professionale per la raccolta delle olive che ci ha dato tante soddisfazioni. In una campagna direi mediocre,



Gaetano Patierno, general manager di Prai Group



Antonio D'Onofrio, direttore commerciale Agri di Pellenc

senza tanta quantità e nemmeno qualità, abbiamo raggiunto davvero dei numeri incredibili. Siamo estremamente felici. La più grande soddisfazione? Il nostro Power 48 per la raccolta delle olive, aspettando i risultati delle nuove forbici. A fine stagione faremo il resoconto. L'anno prossimo? Il settore dell'agricoltura rimarrà per noi interessante e soddisfacente. Le variabili però sono tante. A partire dagli eventi economici e politici che ci girano intorno».

GRANDI VETTE. Attivissima Ma.Ri.Na. Systems. Su più fronti. «Anche quest'anno l'Eima è andata molto bene. Abbiamo presentato tante novità», racconta Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Ma.Ri.Na. Systems**, «sono venuti a trovarci sia i clienti storici che clienti nuovi. Abbiamo fatto anche diverse e produttive riunioni, fra ordini nuovi e conferme. C'è tanto di nuovo, a partire dal Raptor 800 che abbiamo deciso di equipaggiare con un motore Honda ad iniezione elettronica ancora più potente. E poi l'ultimissimo della famiglia dei Grinder da 60 centimetri di taglio con un motore Kohler professionale da 224 cc garantito tre anni dal punto di vista commerciale. La garanzia è sia di Kohler per il motore che di Ma.Ri.Na. Systems per quel che riguarda la macchina. Abbiamo anche prodotti in alluminio. Quando gli altri smettono noi continuiamo invece a crederci con ulteriori novità. L'anno scorso», prosegue Bagordo, «abbiamo avuto diverse richieste di clienti esteri per macchine in alluminio. Probabilmente perché altri brand hanno smesso di produrle. Ci sono dei costi aggiuntivi nel realizzarle ma l'alluminio assicura leggerezza e robustezza. Noi continuiamo a venderle». Il bilancio degli ultimi due anni è naturalmente articolato, ma con un sicuro lieto fine. «Sono stati anni di

sicuro difficili, a prescindere dal business. Lo sappiamo. Covid, guerra, aumento di prezzi sia dei trasporti che dei prodotti. Il mercato è stato destabilizzato. Tantissimo. Il fatto però di avere una flessibilità ed un'organizzazione in grado di rispondere velocemente ai cambiamenti del mercato e alle richieste dei clienti ci ha permesso di restare sulla cresta dell'onda. Gli ultimi due anni per noi sono stati molto positivi. Sia nelle vendite, sia per le innovazioni. Il brevetto dello scorso anno, la doppia lama controrotante, a breve verrà messo in vendita. Non bisogna fermarsi. Cer-

cando di continuare ad innovare, trovare nuove soluzioni ed allargare le famiglie dei prodotti. Tutto questo ci permette di creare nuove nicchie di mercato, quel che ci ha permesso di avere successo in questi anni».



Paolo Bagordo, direttore commerciale di Ma.Ri.Na. Systems

SFIDE SU SFIDE. Senza freni l'opera di Active. Festeggiati i trent'anni di vita, l'idea è ora quella di correre sempre più veloce. Gli ingredienti ci sono tutti. «Quest'anno abbiamo deciso di fare un'edizione molto particolare. È un traguardo importante per l'azienda ma anche una svolta. Nello stand», la fotografia di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «abbiamo presentato solo le novità per il 2023, da quando sono arrivato a settembre dello scorso anno abbiamo lavorato in questa direzione per avere tanti prodotti nuovi. Questa è la dimostrazione del lavoro svolto da un ottimo team e di tutti gli sviluppi di questo periodo di lavoro insieme. Mi piacciono le cose difficili, alla fine però ce l'abbiamo fatta. Anche attraverso una crescita che ha riguardato tutti. Dall'ufficio tecnico alla

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

parte commerciale. Non dimentichiamoci poi che il vero punto di forza di Active è una proprietà tecnicamente preparatissima coi due titolari che lavorano quotidianamente al nostro fianco e sviluppano loro stessi i prodotti. Un altro di quei vantaggi che ci premia sul mercato. Tantissimo vale anche il Made in Italy, soprattutto all'estero c'è una richiesta incredibile. Stiamo focalizzando le nostre attenzioni infatti proprio sull'export, con importanti investimenti fra nuovi distributori e quelli che abbiamo già. Continueremo a promuoverlo, perché è il nostro punto di forza. Il primo passo del 2023? Ce ne sono tanti che vorremmo fare. Sicuramente il consolidamento della rete vendita, attraverso un progetto molto importante coi rivenditori creando delle aree dedicate ad Active in ogni negozio. Quelli importanti ci stanno seguendo, anche da



Andrea Tachino, direttore commerciale di Active

questo punto di vista avremo notevoli soddisfazioni a partire da gennaio-febbraio. È una svolta che tutti i clienti Active si aspettavano da parte nostra. Abbiamo appena tagliato il traguardo dei trent'anni, partiti da una stalla delle campagne cremonesi per arrivare dove siamo ora in Italia e nel mondo. È un anno importantissimo. Ripartiremo dalle novità e da tutte le leve che stiamo continuando a muovere per promuovere un marchio sempre più apprezzato. Anche per il dialogo continuo ed il contatto diretto che con noi possono avere».

ALTRI ORIZZONTI. Tante nuove finestre aperte sul mercato. Tekna ha tutto in testa. «Abbiamo sempre cercato di distinguerci dal prodotto di bassa qualità e basso costo», la premessa di Antonio Caroli, titolare di Tekna, «sempre perseguendo la strada della qualità e del vero Made in Italy. Continueremo a ragionare così, con coerenza. Ad allargare il campo anche ad altri prodotti che non siano gli scuotitori, prodotto prettamente stagionale.



Le motocarriole e i decespugliatori a filo ci hanno assicurato buoni risultati, così come il trinciaerba. Abbiamo lanciato anche il falciatutto che ha riscosso grande interesse. Naturalmente dobbiamo fare i conti anche con il clima di incertezza del momento, speriamo si possa risolvere tutto il prima possibile. La nuova macchina? L'idea è arrivata proprio leggendo il periodo, dalla situazione di difficoltà economica e di crisi energetica. La macchina si sposa bene per l'utilizzo di scarti di potatura da impiegare per la produzione di energia. Può essere una frontiera nuova».

LOTTA CONTRO IL TEMPO. Fortissima la richiesta. Piacciono le macchine Grillo. Continua a spingere sull'acceleratore l'azienda, guardando verso più direzioni. «È un anno molto particolare che ci portiamo dietro dall'anno scorso», la premessa di Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di Grillo, «un periodo in cui si lavora con programmi molto proiettati verso il futuro. Abbiamo un portafoglio ordini che copre un anno, un anno e mezzo della nostra produzione. Essendo per l'appunto produttori soffriamo di approvvigionamento di materiali e componenti, anche se un certo assestamento si intravede, con inevitabili ritardi. Stiamo cercando con tutte le nostre forze di



Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di Grillo



our **power**, your **passion**

MTHH 2400



NUOVA MOTOSEGA DA POTATURA

**BILANCIATA
CONFORTEVOLE
ERGONOMICA**

Maneggevole e compatta: si adatta facilmente alle diverse necessità, come la potatura di alberi da frutto o la sramatura di piante da giardino.

La motosega **MTHH 2400** rappresenta un'ottima scelta per tutti coloro che hanno l'esigenza di una motosega robusta e affidabile, per un uso frequente nelle operazioni legate alla potatura di piante, in particolare per alberi da frutto e ulivi. Grazie alla stabilità di carburazione tutte queste operazioni di taglio possono essere effettuate anche in posizioni non tradizionali (macchina inclinata o capovolta).

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

creare meno disagi possibili alla nostra rete ma ancora abbiamo consegne molto lunghe. È una situazione abbastanza generalizzata, è chiaro che questa difficoltà s'avverte più forte nel momento in cui il trade si rapporta con un'azienda produttrice. Sul mercato italiano molti sono distributori. Sono importatori. Quindi prendono macchine prodotte in altri stati spesso da altri brand. La disponibilità di prodotto quindi è in base ai programmi fatti con l'azienda produttrice. Nel nostro caso invece abbiamo la necessità di seguire la nostra capacità produttiva. Dipendiamo quindi direttamente dai componenti e dalla materia prima. Ma non dalla capacità produttiva. Grazie a questo aumento della domanda ci siamo sentiti tranquilli nell'anticipare tanti investimenti che avevano previsto per i prossimi tre anni. Quel che si permetterà di aumentare del 15% almeno la nostra capacità produttiva, cosa che non si è verificata perché tutto l'indotto fra la fornitura e l'approvvigionamento non è riuscito a sua volta a rispettare per gli stessi motivi gli impegni che erano stati presi. La situazione? Figlia della pandemia che da una parte, come in tutte le situazioni difficili, ha aumentato la richiesta. Tutto questo, messo insieme ad una riduzione a livello mondiale della produzione. Una fonderia che aveva dieci altiforni con la pandemia ne ha spenti, ipotizziamo, quattro. Ma ancora non li ha riaccesi. Perché ancora c'è incertezza. Noi in questi anni non ci siamo mai fermati, cercando di produrre sempre di più».

VARI ORIZZONTI. «Siamo estremamente soddisfatti. È stato un anno», il bilancio di Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «di conferma del fatturato e di interesse sviluppato attorno nostri prodotti. Sono anni molto complicati sotto il profilo commerciale, la pande-

mia e la guerra in Russia e Ucraina hanno compromesso diversi mercati a cui ci stavano affacciando. Abbiamo aumentato il fatturato con proposte molto interessanti e avuto molto all'estero nei mercati di Albania, Tunisia, Marocco, Portogallo e Croazia. Ci hanno dato davvero tanto.

La nostra concezione è quella di sempre, avanti a piccoli passi. Con le nostre novità che difendiamo con tanti brevetti anche internazionali e molta attenzione alla qualità del prodotto oltre a garantire massima affidabilità. Quando è il momento di lavorare, davanti alla raccolta o alle potature, servono soprattutto affidabilità e qualità».

BELLA FIDUCIA. Gamme più ampie, altri prodotti. Il taglio ma non solo. Bei riscontri dall'Eima. Ed un percorso assai accattivante, quello di Grin, da portare a termine. «Abbiamo incontrato tantissimi rivenditori», la soddisfazione di Daniele Bianchi,



Daniele Bianchi, direttore commerciale e marketing di Grin

responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «già il primo giorno abbiamo visto tutti i nostri principali dealer italiani e via via anche quelli esteri. Siamo contenti. Quel che sarà più avanti? Le premesse non sono affatto male. Anche se il periodo è un po' particolare, tutti stanno cercando di capire come andrà, tutti vorrebbero avere una palla di vetro per il futuro ma confrontandoci anche in occasioni come l'Eima si possono sempre trovare delle soluzioni interessanti. Per noi è ormai tempo di bilanci, anche se la coda della stagione per il tagliaerba è stata molto lunga. Si è tagliato il prato anche a novembre, quando ancora abbiamo venduto macchine attraverso i nostri rivenditori. Il 2022 è iniziato molto bene, abbiamo lavorato molto bene soprattutto nel settore professionale nei primi mesi della primavera. La siccità poi qualche danno l'ha in effetti provocato, soprattutto il cliente





PELLENC ITALIA



EXCELION 2

LA POTENZA IN OGNI SITUAZIONE

il decespugliatore professionale
con tutta la potenza dell'elettrico!

PELLENC

LA NATURA È IL NOSTRO MOTORE

privato dell'ultimo minuto in particolare durante i mesi di maggio e giugno ma visto quel che si sente in giro noi siamo contenti. I due biotrituratori? Il nostro sogno è "Il giardino sostenibile Grin", quindi indipendente dall'isola ecologica. Un giardino quindi in cui tutto il materiale viene riciclato al fine di utilizzare meno acqua e meno concimi chimici. Questo è il nostro sogno. Quindi le nostre macchine non possono che andare in quella direzione».

STORIA E INNOVAZIONE. Due punti fermi su tutti per Gianni Ferrari. E grandi progetti. «La PG XPro e la V50. Macchine sul mercato ormai da circa un anno e mezzo. Stiamo cercando di far fronte», il quadro di Michele Capaldi, responsabile marketing di **Gianni Ferrari**, «a tutte le richieste dei prodotti venduti tenendo conto delle difficoltà



Michele Capaldi, responsabile marketing di Gianni Ferrari

del mercato italiano e mondiale per ritardi dei fornitori e tutti i freni del caso. Fortunatamente in questo senso siamo molto avanti. Puntiamo su queste sue macchine. Intanto per la loro potenza, visto che la V50 è l'unica ad avere cinquanta cavalli reali. In più abbiamo lo sviluppo della gamma PG con la PG XPro dove l'affidabilità e l'efficienza è quella della vecchia versione con un restyling totale riguardo al comfort di guida. Davvero straordinario. Il plus che più di tutti ha fatto la differenza su entrambe le macchine è soprattutto innovazione tecnologica. Sulla V50 ad esempio si possono utilizzare le varie funzioni di scarico del cesto, di apertura e chiusura della piattaforma di guida, di sollevamento e abbassamento dell'attrezzatura anche elettricamente a motore fermo. Molto utile sia quando la macchina è down sul campo sia per le operazioni in officina proprio perché abbassare la rumorosità e allo stesso tempo gli agenti inqui-

nanti. In tutte e due le macchine, altra nota molto importante, è rappresentata dal fatto che si può staccare e disabilitare la turbina qualora si decida di non raccogliere. Considerando il fatto che tutte e due le macchine hanno molto mercato con i nostri trincia da raccolta, quando si va in zone in cui l'erba è molto alta e appunto non si vuol raccogliere si può staccare la turbina e si evita dunque anche della rumorosità aggiunta».

FRA ITALIA ED EUROPA. Su tanti mercati Agris Brumi. Con tanta passione e la competenza di sempre. «Stiamo preparando parecchie novità», spiega Dario Zappalà, direttore marketing di **Agri Brumi**, «riguardanti il nostro core business, ad oggi soprattutto quello della raccolta delle olive. Dei prodotti nuovi che stiamo già testando sia in Italia che all'estero nei nostri mercati principali. Riguardano soprattutto il mondo della batteria. Sempre più prestazionali, finalmente in grado di raggiungere un livello di prezzo decisamente più abbordabile e quindi a disposizione praticamente di tutti. Sia da parte del cliente hobbista che di quello professionale che già da tempo la utilizza. E che dal 2023 potrebbe garantire prestazioni ancora maggiori». Sugli scudi l'abbacchiatore Zenit, punto fermo dell'offerta Agris Brumi. «È stato il prodotto che ci ha aperto le porte del mercato professionale della raccolta delle olive. È il prodotto», continua Zappalà, «che ci ha dato modo di penetrare in maniera importante in mercati come la Grecia, la Spagna, la Turchia per noi tutti di riferimento. Zenit ci ha fatto crescere moltissimo nel numero di macchine prodotte e ci dà modo di essere riconosciuti come azienda professionale con una gamba completa così come le migliori aziende del nostro settore»



Dario Zappalà, direttore marketing di Agri Brumi

TEKNA

AGRICULTURAL MACHINERY

NUOVO FALCIATUTTO FL620



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 0831 304573  WWW.TEKNA-SRL.COM  INFO@TEKNA-SRL.COM

Combinazione perfetta, fra la forbice a batteria e il potatore elettrico a catena. Uniti da una batteria intercambiabile, per semplificare ancor di più ed in ogni contesto il lavoro

QUALITA' STARK M E T-CAT M CAMPAGNOLA RADDOPPIA



CAMPAGNOLA

By your side, since 1958



Rendere più semplici gli interventi sul verde, anche per gli operatori semi-professionali: è questa una delle missioni del marchio Campagnola. Tra le sue combinazioni di attrezzi più riuscite c'è senza dubbio quella che vede protagonisti la forbice elettrica con batteria plug-in **STARK M** e il nuovo **T-CAT M**, il potatore elettrico a catena pensato per gli interventi di finitura. Grazie a **STARK M** è possibile **intervenire su rami fino a 32 mm di diametro**, sfruttando delle robuste lame in acciaio forgiato per ottenere tagli precisi e veloci. L'assenza di cavi, inoltre, consente all'utilizzatore di muoversi in piena libertà su alberi da frutto, viti e olivi, contando sulla potenza di un motore brushless e sulla lunga durata della batteria agli ioni di litio da 14,4V. La stessa **fonte di alimentazione è condivisa** anche dal potatore elettrico a catena **T-CAT M**, una caratteristica che rende vantaggioso acquistare i due attrezzi insieme e usarli con la medesima batteria intercambiabile. **T-CAT M**, novità presentata per la stagione di potatura 22-23, è compatto e ultra leggero ed è stato ideato per ottenere **finiture precise sui piccoli rami, cespugli e arbusti** fino a un diametro di 8 cm. Il peso, già contenuto, di **STARK M** e **T-CAT M** con batteria inclusa (rispettivamente di 0,915 kg e 1,200 kg) può essere ulteriormente ridotto sfruttando il **cavo per attrezzi con batteria plug-in**, che consente di sfilare la fonte di alimentazione e riporla in cintura, massimizzando la praticità della forbice e del potatore a catena.





CAMPAGNOLA

By your side, since 1958

PROFESSIONAL Line

POTENZA PER IL TUO ULIVETO

Scegli la batteria spallaggiata LI-ION 700 e affronta la stagione della raccolta e della potatura al massimo delle prestazioni e della convenienza.



KRONOS 58

Potatore elettrico su asta



LI-ION 700

Batteria spallaggiata



ALICE PREMIUM 58

Abbacchiatore elettrico



DUE ATTREZZI / UNICA BATTERIA!

VISITA IL SITO www.campagnola.it



Il punto vendita è destinato ad avere altri contorni. Dall'officina fino ai prodotti, «senza poter contare più su quelli hobbisti sempre più semplici. Tutti dovranno trovare altre strade. Magari puntando su macchine professionali. Dopo trent'anni di stabilità i parametri saranno altri»

«CAMBIERA' TUTTO, DOVREMO SAPER ANDARE OLTRE LA SPECIALIZZAZIONE»

Altra era, dietro l'angolo. «Prepariamoci», l'invito di Roberto Dose, nella grande squadra di Unacma dopo essere stato anche presidente di Asso-green, per una vita rivenditore specializzato col suo punto vendita udinese di Tavagnacco. Sicuro che fra non molto le carte sul tavolo saranno altre.

Dose, cosa cambierà innanzitutto nel lavoro dello specialista?

«Vorrei tanto saperlo già adesso, organizzerei così la mia azienda subito nel modo migliore. La verità è che non possiamo sapere quel che saremo fra cinque o dieci anni. Certamente non saremo quel che siamo adesso. I prodotti saranno altri, i canali distributivi anche. Per certi versi noi saremo molto penalizzati, per altri dovremo essere bravi a costruirci un servizio di assistenza diverso. E specializzarci ancora di più, soprattutto nel post vendita. Quelle sono le sfide. Fermo restando che riuscire a capire dove stiamo andando non sarà per niente semplice».

Come la vede l'officina del futuro?

«Cambieranno le macchine. Quindi più batteria, più robot

anche se proprio questi due prodotti almeno per la fascia domestica saranno ad appannaggio anche di altri canali e non solo dello specialista. C'è il commercio online ormai, c'è la grande distribuzione così come probabilmente la stessa vendita diretta da parte della aziende. Su quella fascia di prodotto lo scenario è questo. Dovremo essere noi a quel punto decidere se seguire ancora quel settore, ma se lo faremo dovremo partire proprio dall'assistenza. Magari diventeremo proprio un centro di assistenza per altri. E in parallelo ritagliarci una finestra sull'alto di gamma e sul professionale dove possiamo ancora dire la nostra. Migliorando ancora la specializzazione sul prodotto».

Alzerà il tiro quindi la grande distribuzione?

«La mia preoccupazione è che i prodotti alla portata di tutti, senza la necessità di una vendita assistita. Prendiamo la batteria. Quando sarà sdoganato il primo periodo fatto di un po' di diffidenza ed incertezza, quando il prodotto non si conosce ancora e quindi ci si affida a noi rivenditori. Ma questo "ostacolo" verrà sorpassato, quando prendi confidenza col prodotto d'altre onde aggiungere un altro prodotto della serie non sarà difficile. Non hai più così bisogno di andare dallo specializzato. Lo puoi anche acquistare online o la domenica vai a farti un giro alla grande distribuzione. Quel mercato probabilmente noi lo perderemo».



Obbligato a quel punto andare verso il professionale?

«Dovremmo andare su una fascia di mercato nella quale c'è ancora bisogno di assistenza. Soprattutto di una vendita assistita. Dove gli altri ancora non sono arrivati. Verrebbe meno però un mercato importante. Il domestico non è per nulla una fetta trascurabile. Anzi, per molti di noi molto spesso è vitale. Lo stesso vale per il robot. Quando sarà auto-installante e lavorerà col satellitare e non servirà fare più l'impianto diventando così molto più accessibile di adesso perché l'utilizzatore dovrà andare per forza dal rivenditore specializzato? Può benissimo prenderlo da canali diversi, probabilmente anche dallo stesso costruttore. È probabile che le aziende cercando di arrivare direttamente al cliente finale scavalchino il rivenditore».

Davvero il giardinaggio sarà ancora una volta più forte delle difficoltà come è stato nella sua storia recente?

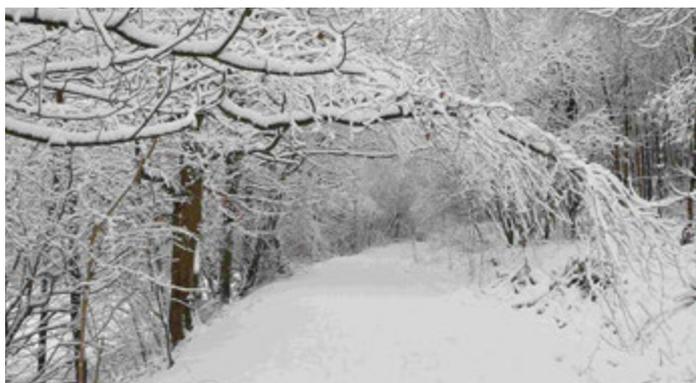
«Ce l'abbiamo fatta in passato e ce la faremo sicuramente anche stavolta. Il vero problema è capire dove andremo a finire nel giro di pochissimi anni. In quel momento non si potrà sbagliare. Da qui in avanti bisogna stare molto attenti a percepire quella che sarà la nostra strada».

Passaggio obbligato quindi?

«Diciamoci la verità, al di là della pandemia abbiamo vissuto trent'anni di assoluta stabilità. In tutti i sensi. Per noi è stato un periodo in cui di novità sconvolgenti non ce ne sono state. Per carità, abbiamo avuto via via a che fare con nuovi modelli e nuovi prodotti. Ma niente di davvero rivoluzionario. La strategia era anche abbastanza facile da individuare. Adesso sta cambiando tutto. Dalla comunicazione alla transizione ecologica, fino alla muove tecnologie. Senza dimenticare che ora ci sono anche la guerra e l'inflazione. C'è di tutto. In un periodo così travolgente e di cambiamenti davvero importanti sicuramente anche il nostro ruolo non sarà più quello che è stato fino ad ora. Ne verremo fuori? Sicuramente, perché individueremo il nostro sentiero ma bisogna capire bene quale sarà esattamente. Non avremo più la zona comfort di una volta. Ma non solo».

Vale a dire?

«Non è detto che tutti noi ragioneremo alla stessa maniera. Può anche essere che qualcuno individui una strada diversa da un'altra o da quella più bat-



tuta. Uno si trasformerà esclusivamente in centro assistenza, uno si butterà principalmente nel professionale o nel super professionale, qualcuno aggiungerà qualche prodotto al garden per sostenere quel che si perde senza altre macchine, uno punterà sul noleggio. Ci saranno diverse opportunità d'uscita, non è affatto detto che ce ne sia una sola».

Quale ambito del lavoro quotidiano dovrà più di tutti voltar pagina?

«Di sicuro dovrà essere un'altra l'officina. Meno meccanica e più mecatronica, più orientata quindi sui prodotti elettronici o elettrotecnici. Adesso siamo all'inizio di una fase sicuramente nuova. Chi ha cominciato a comprare online continuerà a farlo ed anzi gli sarà sempre più semplice farlo. E quando sarà ancora più facile le aziende agiranno direttamente. Per costruttori e distributori siamo un anello necessario in questi momento perché dobbiamo veicolare il loro prodotto ma nel momento in cui quel prodotto di venderà di farro da solo il nostro ruolo sarà ridimensionato. E ci sarà a quel punto anche una selezione dei rivenditori. Così come ci saranno dei competitor nuovi, com'è assolutamente normale che sia in una fase strategica come questa».

Visione sul periodo attuale?

«È molto difficile riuscire a cambiare il trend, ci sono talmente tante incognite per cui diventa davvero complicato provare a crearsi una via vincente. Stiamo vivendo un periodo talmente pieno di complessità e di cambiamenti che trovare la strada che possa far uscire da questo periodo non sarà certo semplice. Non è un problema di questa annata o della prossima, è una questione che cambierà il nostro modo di essere oltre che di lavorare. Nell'arco di cinque o sei anni ci saranno dei veri e propri stravolgimenti a cui dobbiamo farci trovare pronti e capire che strada prendere».

«IL BIOLOGICO NON TRADISCE MAI»

Pensa verde lui. Sempre. Simone Fenio è giardiniere bioetico convinto. Senza spazio per digressione alcuna, senza contemplare eccezioni. Una via sola, quella suprema. Il resto non è neanche contorno. Quarantquattro anni, da venti su questa scia. L'illuminazione, almeno la prima, gliel'ha data suo nonno. Guardia forestale lui, un curioso di prima natura Simone. I primi lavoretti nell'orto, i primi suggerimenti, la complicità con le piante

«Natura non facit saltus, dicevano i latini. Le piante non hanno bisogno di noi, sanno trovarsi da sole la strada. Anche nelle difficoltà. Dobbiamo solo aiutarle. Se non lavori al naturale non avrai mai un risultato concreto. Sarà un giardino finto. Mi piace il mio lavoro, non mi basta mai quel che faccio. Sarà faticoso, devi fare i conti col freddo e il caldo. Ma non lo cambierei davvero con nessun altro al mondo»



scattata all'istante. Gavirate il suo mondo, provincia di Varese, dove ha fondato PensoVerde. Il lavoro per passione. E l'associazionismo sempre in primo piano. Socio ordinario di AIPV, vicepresidente e fondatore del marchio dell'associazione Giardinieri Bio Etici. Il liceo scientifico, quindi gli studi di Scienze Ambientali. E tanti corsi di formazione. «Non mi basta mai quello che faccio, il nostro lavoro riguarda una marea di materie. È molto olistico. Come una collezione che sai già non finirà mai. È quello il bello», la base di Fenio, mattoni fermi in un percorso sempre più virtuoso.

L'insegnamento più prezioso che ha mai ricevuto?

«Una massima latina: Natura non facit saltus. È così. La Natura non fa salti. Non devi lavorare



contro di lei ma con lei. Se capisci questo hai fatto tre quarti dell'opera».

Quindi?

«Lavoro usando assolutamente i criteri del biologico. Lo faccio da tantissimi anni. Fare il giardiniere non vuol dire trascorrere la vita con una pompa a spalla in mano. Le piante sono capacissime di vivere da sole. Non sono stupide. Non hanno bisogno di noi. Dovevo solo trovare la chiave giusta. E l'ho trovata nel biologico. Sfruttando anche la permacultura e la biodinamica, ma solo i criteri che più mi interessano. Prendo quel che mi serve, poi vado avanti per le mie certezze ed il mio credo».

Cosa si perde chi non lavora al naturale?

«Non ottieni mai un risultato concreto, ma solo formale. È un giardino finto, non vero. Quelli prettamente antropizzati non fanno al caso mio. Se uno me ne chiede uno così gli rispondo che non sono io la persona giusta. Al giardino dai un imprinting. Poi l'accompagni, lo segui ma il giusto. Il giardino deve e sa anche arrangiarsi da solo. Tante volte parliamo di manutenzione del verde. Non è un termine che mi piace. Quella la fai alla lavatrice, non alle piante».

Hanno un'anima le piante?

«Di sicuro hanno il loro modo di relazionarsi al mondo esterno. Possiedono uno stato energetico. Non so se hanno un'anima, ma reagiscono. Quello è certo».

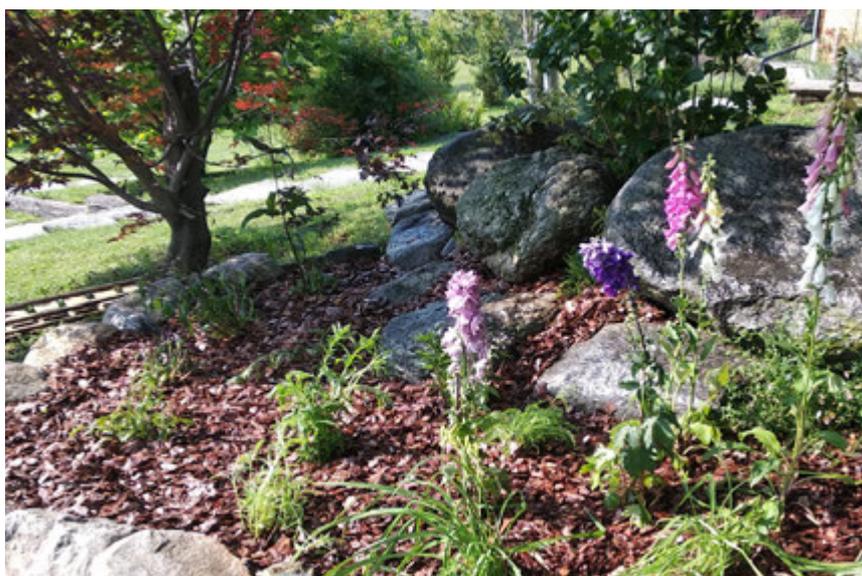
Un esempio?

«Di recente mi sono occupato di un'aiuola, sen-

za ovviamente usare la chimica. Nel giro di due mesi è passata da dieci a ottanta centimetri. Io ho solo lavorato coi microrganismi e la tessitura del terreno per creare le condizioni ideali. Sia con la fillosfera che con la rizosfera. Ve ne racconto un'altra. Nel giardino del mio vicino c'era un abete pendulo col bostrico. C'era timore per la pianta, ma lavorandoci sono riuscito a metterla nelle condizioni di risolvere il problema. E adesso la vedo in piena salute, bella rigogliosa. Ha fatto quasi tutto l'abete, non io».

È emozionante il suo lavoro?

«Io la mattina vado a lavorare contento. È faticoso, si lavora col caldo e col freddo. Tutto quello che vuoi, ma io non lo cambierei per niente al mondo. Importante è anche relazionarsi coi





collegi. Lo scambio di conoscenze aiuta molto, così come riuscire a creare una rete professionale. Come le associazioni AIPV e Bioetici. È molto importante».

Il prossimo step?

«Vorrei laurearmi. Mi piacerebbe da grande diventare un entomologo. Studiare quindi gli insetti. Fra piante e insetti ci sono una serie di simbiosi che nemmeno ci immaginiamo».

La figura che l'ha più ispirata?

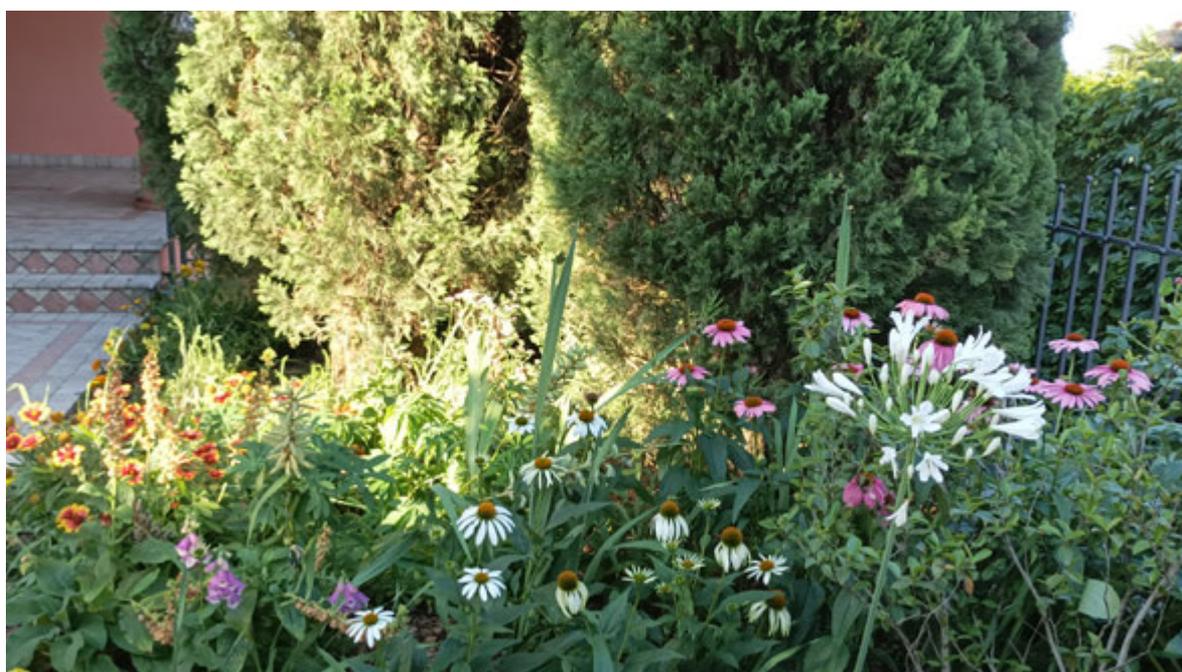
«Quella di Daniele Aroldi, un bioetico. Uno dei tre titolari dell'azienda in cui ero prima di fon-

dare PensoVerde. Una persona di riferimento per me. Mi ha insegnato tantissimo. Abbiamo visioni anche diverse, ma riusciamo a lavorare bene. Ci si confronta, poi ognuno prende la decisione che gli appare più corretta. Sempre alzando l'asticella. La qualità del lavoro per me è fondamentale».

Il lavoro che l'ha resa più orgoglioso?

«Un terrazzo a Milano. La storia è un po' strana. Un giorno mi chiama una signora, mi aveva trovato e conosciuto attraverso internet. Voleva me, anche se io ero di Varese. Quindi distante da lei. Avrei dovuto metterle in conto le uscite

intanto. Insomma, c'erano dei costi che le anticipai. Ma lei aveva scelto me. Bene, accettai anche perché era una sfida difficile. Mi aveva chiesto di fare una siepe divisoria con dei vasi sul balcone che la proteggessero dalla strada ma anche che attirassero gli uccelli. In più c'era un altro spazio, un vascone di trenta metri quadrati in cui voleva realizzarsi un piccolo orto con i criteri del sinergico. Voleva anche un prato ed un'aiuola fioriti con perenni e riempimento sul muro con rose rifiorenti. Quasi tutte piante che richiamassero insetti utili. Il risultato, dopo la progettazione, fu molto interessante. Una bella sfida, com'è ogni giorno per me».



Trattori di grande qualità, distribuiti in esclusiva nel nord Italia. Due macchine d'alto livello: Bagheera 223 e Bagheera 263. L'accordo con la casa indiana, decisa a diventare leader mondiale entro i prossimi tre anni, è stato siglato all'Eima

MA.RI.NA. SYSTEMS, ACCORDO CON CAPTAIN

Accordo con **Captain Tractors**. **Ma.Ri.Na. Systems** allarga il quadro, sempre col comun denominatore della qualità. Distributore esclusivo ora per il nord Italia dei trattori Captain, marchio indiano con una vision parecchio ambiziosa: diventare entro tre anni l'azienda produttrice di trattori e attrezzi compatti numero uno al mondo. Il patto è stato siglato all'Eima, calcio di inizio di una simbiosi promettentissima. I valori su cui si fonda la **Captain Tractors** sono molto simili a quelli **Ma.Ri.Na. Systems**, fattore che ha ulteriormente facilitato l'operazione. I principi comuni? Lavorare con onestà, fiducia e trasparenza. Portare felicità nella vita del cliente con soddisfazione delle prestazioni del prodotto di migliore qualità. Creare il futuro con il cambiamento e l'innovazione continui, crescere rispettando i propri valori e l'etica. Punti di partenza chiari, su cui costruire un percorso virtuoso. Da ambo le parti.

Ma.Ri.Na. Systems, celebre per i suoi rasaerba di altissima qualità ma anche per il robot ibrido radiocomandato cingolato **Raptor 800**, importerà i due nuovi modelli 4WD con cofano dal design italiano molto accattivante che ricorda il muso di un leone. Il 22 cavalli **Bagheera 223** ed il 25 cavalli **Bagheera 263**. Entrambi sono omologati CE e rispettano quindi tutte le normative vigenti in Europa, di conseguenza omologabili e targabili per la circolazione stradale. **Bagheera 223** è motorizzato Mitsubishi a tre cilindri Diesel L3E da 953 cc, mentre **Bagheera 263** da 25 ha motore Mitsubishi a 3 cilindri Diesel S3L2 da 1319 cc. Tutti e due i motori hanno sistema di raffreddamento a liquido.

I due trattori hanno trasmissione meccanica con leve del cambio posizionate lateralmente, nove marce avanti e tre retro, quattro ruote motrici con disinnesto, sterzo idraulico e bloccaggio differenziale. Con freni meccanici multidisco in bagno d'olio. Presa di forza posteriore indipendente a 540 giri/min più ventrale a 1000 giri/min. Sistema idraulico con rilevamento automatico dello sforzo e controllo della profondità (due leve). Capacità di sollevamento di 750 kg al punto di collegamento inferiore. E una DA Idraulica ausiliaria con 2 QRC. Sedile regolabile e molleggiato, con cinture di sicurezza. Diversi i modelli di ruote disponibili: agricola, agricola larga, industriale o garden. Prontissimi per il mercato italiano. Con la regia di **Ma.Ri.Na. Systems**.



CAPTAIN
Pioneer of The Mini Tractor



Terreni scoscesi, giornate piovose, lavori dall'alto, la fatica con cui dover convivere. Per l'operatore le insidie sono davvero ovunque. Necessario più che mai rispettare le varie norme, a partire dalla valutazione dei rischi

«SICUREZZA, LA CHIAVE DELLA PREVENZIONE. E DELLE REGOLE»

di Federico Simone e Alessandro Facen - Comitato Tecnico AIPV

Nella manutenzione del verde l'aspetto legato alla sicurezza ha una elevata rilevanza perché in genere si tratta di cantieri complessi sotto il profilo dell'organizzazione. AIPV, da sempre, ritiene che questo sia un tema di grande interesse e che necessita di essere divulgato, approfondito in tutti gli aspetti ed applicato con sempre maggiore rigore nei cantieri del verde al fine di evitare incidenti ed infortuni. Abituamente si è portati a sottovalutare la sicurezza nel nostro settore perché si pensa alla manutenzione del verde come alla semplice attività del giardiniere che sfalcia l'erba in un giardino, mentre invece l'attività in questione è molto più complessa ed articolata, e di conseguenza anche le possibili situazioni di rischio durante il lavoro sono numerose



e altrettanto complesse. Alcuni tra gli infortuni più frequenti sono ad esempio causati dall'avvicinamento ai cavi elettrici di media tensione quando si utilizzano piattaforme aeree (PLE), talvolta verificatisi in giornate piovose o nebbiose. Questa tipologia di incidente è più frequente di quanto si possa pensare e le conseguenze gravissime o fatali.

Un'ulteriore dinamica che può rivelarsi causa di grave infortunio è la caduta durante il lavoro su superfici scoscese, magari nei pressi di ferrovie o di strade ad elevato traffico, in questi casi un elemento di rischio maggiore per il giardiniere non risulta solo legato allo svolgimento della propria attività ma al rischio di investimento. In tali circostanze si può venire a creare una condizione di pericolo anche per i soccorritori a causa della presenza di traffico veicolare.

Anche gli episodi di ribaltamento con le macchine o durante lo spostamento di attrezzature sono molto frequenti, ma lo sono anche quelli dovuti all'utilizzo delle piccole attrezzature come motoseghe, decespugliatori, etc. infatti, in generale, gli attrezzi impiegati nella manutenzione del verde hanno un rischio intrinseco molto elevato. Va comunque sottolineato che rispetto al mondo agricolo le attrezzature nel settore del verde sono mediamente di buon livello di efficienza e di sicurezza perché sono macchine recenti ed in continuo sviluppo. È difficile trovare macchine vetuste ma,



KRATOS

IMPUGNATURA ERGONOMICA
SOFT TOUCH



KRATOS

POTENTI MOTORI
BRUSHLESS



KRATOS

TAGLIO PROGRESSIVO

DISPLAY LCD

KRATOS

SCOPRI LA
GAMMA
COMPLETA E LE
RELATIVE ASTE
TELESCOPICHE
SUL SITO IBEA.IT

DOPPIA APERTURA
DI TAGLIO



nonostante ciò, il rischio infortunistico rimane alto. La complessità dei lavori di manutenzione del verde è quindi rappresentata, come si è visto, dai numerosi rischi connessi allo svolgimento di lavori dall'alto. Dai cantieri in presenza di traffico veicolare. Dall'impiego di macchine diverse, ma anche dall'impiego di prodotti fitosanitari e da tante altre lavorazioni che si presentano quotidianamente. Quindi per ogni caso esposto occorre attenersi alle indicazioni riportate nel Libretto d'uso e manutenzione delle attrezzature, o delle etichette nel caso di PF, e seguire scrupolosamente tutti documenti e le procedure che illustrano l'idoneo utilizzo delle stesse.

Per questi motivi, e come prevedono le norme sulla sicurezza del lavoro, devono essere predisposti una serie di documenti (come il DVR, il POS o il DUVRI) che, in poche parole, sono finalizzati a individuare i rischi di infortunio e ad evitare che si possano verificare.

Il Piano Operativo per la Sicurezza (POS), ad esempio, da un punto di vista di inquadramento normativo fa parte dei documenti che rientrano nella notifica preliminare ai sensi del titolo IV del decreto legislativo 81, ed è quindi obbligatorio nell'attività di cantiere qualora l'impresa del verde intenda realizzare un giardino nell'ambito di una nuova edificazione.

È assodato quindi che nell'attività ordinaria deve essere sempre presente il Documento di Valutazione dei Rischi (DVR), o comunque un documento che contempli diverse situazioni lavorative "tipo" e che ne esamini i rischi relativi. Questo documento potrà essere di volta in volta integrato nel caso in cui si dovessero manifestare nuove necessità lavorative o nuovi contesti operativi per l'azienda, andranno pertanto valutati - sempre prima di iniziare il lavoro - i nuovi rischi connessi con la nuova fattispecie operativa, ad esempio: un cantiere di potatura; la piantagione di alberi; la necessità di utilizzare prodotti fitosanitari ecc.

Invece il POS (Piano Operativo di Sicurezza) non è formalmente richiesto per le attività di manutenzione ordinaria del verde, ad esempio in un condominio o in un'area verde in genere, ma è consigliabile che questo documento venga comunque redatto dall'azienda e, soprattutto, che venga illustrato a tutti i lavoratori impegnati nel cantiere. Prima dell'inizio dei lavori è importante tenere una breve riunione di "Informazione, Formazione e Coordinamento", un momento di fondamentale importanza in particolare per responsabilizzare il personale, verificare l'efficienza di macchine, attrezzature e D.P.I. (Dispositivi di Protezione Individuale) ed evitare incidenti o minimizzare le possibilità che questi accadano.

Nel caso si tratti di un cantiere nel quale esiste la



cooperazione tra diversi artigiani (fenomeno che ultimamente si sta diffondendo molto), ricordiamo che è vietata la prestazione di manodopera e quindi è consentito subappaltare solo delle specifiche lavorazioni. In questi casi è importante che siano ben definiti gli ambiti di lavoro di ciascun artigiano in termini di oggetto dell'attività da eseguire. Ad esempio: il tree climber chiamato in un cantiere dovrà avere ben chiaro su quali alberi lavorerà e quell'ambito diventerà la sua unica fase operativa. La collaborazione di una o più persone chiamate a lavorare nel medesimo cantiere si configura altrimenti come rapporto di subordinazione.

Da evidenziare inoltre che per utilizzare determinate macchine ed attrezzature l'operatore deve essere in possesso delle abilitazioni necessarie, quali ad esempio il patentino per l'utilizzo della motosega/decespugliatore/tosasio, per la PLE, per il trattore etc., mentre per acquistare ed utilizzare i Prodotti Fitosanitari è obbligatorio possedere la specifica abilitazione (Patentino Verde), che si consegue a seguito di una attività di formazione obbligatoria propedeutica, con superamento del relativo esame (D.lgs. 150/2012).

Concludendo e riepilogando brevemente:

- se un'azienda svolge prevalentemente lavori di manutenzione del verde presso condomini è tenuta ad avere il POS soltanto se ha dipendenti;
- Il lavoratore autonomo che lavora da solo non ha l'obbligo di avere il POS, così come non ha l'obbligo di fare la formazione e nemmeno di fare la sorveglianza sanitaria (per la quale ha però la facoltà), mentre ha l'obbligo di utilizzare DPI e di avere attrezzature sicure;
- Tutti i lavoratori, autonomi o dipendenti, devono essere formati ed informati in materia di sicurezza sul lavoro. Questo perché è obbligatorio ma soprattutto perché serve a tutelare la salute di ognuno di noi e dei nostri colleghi.

L'idea è quella di crescere anche nel giardinaggio, grazie a tanti nuovi ricambi e la velocità nelle consegne garantita dall'organizzazione dello stabilimento di Reggio Emilia. Tutto nei programmi di una realtà che continua ad andare forte

KRAMP ITALIA, SFUMATURE DI VERDE

KRAMP

Uno sguardo ancora più profondo verso il giardinaggio. **Kramp** l'ha fissato fra gli obiettivi del 2023. Coi suoi ricambi sempre più veloci, con un quadro ogni giorno più ampio.

«È una delle questioni fondamentali che abbiamo messo in scaletta per l'anno prossimo», certifica **Rafael Massei, direttore commerciale di Kramp Italia**, «dove in aggiunta al segmento Agri abbiamo deciso di iniziare a supportare a crescere anche nei settori forestale e giardino. Qualcosa che i colleghi di altri Paesi stanno già facendo. Vedi Francia, Germania, Inghilterra. Ci avviciniamo a questo nuovo

settore forti della nostra esperienza ma anche dello stock che abbiamo negli altri magazzini che ci consentirà di aumentare l'assortimento e il numero di linee che abbiamo in Italia attraverso un servizio ancor migliore per i nostri clienti». Il messaggio è arrivato forte, trasmesso con la solita efficacia anche nei cinque giorni di Eima. Anche nella conferenza stampa a cui oltre a Massei hanno preso parte il CEO di Kramp Group Eddie Perdok insieme allo chief commercial director Rutger Bruijnen, al regional commercial director Philippe Everaerts ed all'operations director per Italia e Spagna Marc Conings.

«La volontà», prosegue Massei, «è di essere più vicini ai clienti italiani, visto che da settembre dello scorso anno abbiamo aperto a Reggio Emilia l'undicesimo magazzino italiano. Questo ha senza dubbio dato

degli input maggiori alle nostre attività soprattutto per seguire meglio ed in maniera ancora più rapida i clienti del Centro e Sud Italia. Ordinando entro le 17 le consegne avvengono il giorno successivo a parte la Calabria, la Sicilia e la Sardegna». Una rete sempre più capillare quella di Kramp, fresco distributore autorizzato Briggs & Stratton in un'offerta a cui si sono aggiunti pure i ricambi Vapormatic. Argomentazioni ulteriori per correre ancora più velocemente. «Certamente il 2022», il punto di Massei, «è stato un anno non semplice. Per la pandemia, per la guerra di Russia e Ucraina, per la siccità che da gennaio ad agosto ha avuto un certo impatto sulle attività agricole. Nonostante questi freni per noi è stato comunque un anno di crescita, legata non solo all'aumento dei prezzi ma anche all'incremento dei volumi».



Due belle iniziative, fra una simpatica caccia al tesoro e tre borse di studio vinte dal perugino Giovanni Celli, il cosentino Eugenio Novellis e la viterbese Vanessa Patti. Primi passi verso il mondo del lavoro

L'AGRICOLTURA È ANCHE DEI GIOVANI

Studenti di corsa in giro per la fiera per una caccia al tesoro a tema macchine agricole. Un film uscito di recente? No, sono Eima 2022, e la nuovissima edizione di Mech@griJOBS organizzata da Federacma in collaborazione con Federunacoma e CaiAgromec. Oltre quattrocento ragazzi, nove scuole e una ventina di classi coinvolte, tra gli studenti del quarto e quinto anno degli istituti professionali, tecnici ed agrari. I Mech@griJOBS sono workshop, finalizzati a far scoprire ai ragazzi le opportunità di lavoro disponibili nel mondo della meccanica agraria. L'edizione 2022 si è svolta con quindici minuti di presentazione frontale, per poi coinvolgere attivamente i ragazzi in una caccia al tesoro tra i padiglioni di Bologna. Anche il Ministro dell'Agricoltura Francesco Lollobrigida, nel corso della sua visita istituzionale, ha assistito ad una presentazione Mech@griJOBS.

All'Eima si è svolta un'altra importante iniziativa dedicata alle nuove generazioni: la cerimonia di consegna delle tre borse di studio messe a ban-



do dal Premio «Alberto Cocchi», relative all'anno scolastico 2021-2022. A consegnare i diplomi e le borse di studio è stata Brunetta Schiaffonati, moglie di Alberto Cocchi, dopo un breve momento di ricordo svolto da parte del presidente di Federacma Andrea Borio e degli amici fra il giornalista Francesco Zerbinati ed il segretario generale di Federacma Gianni di Nardo. Le borse di studio, assegnate sulla base del merito scolastico, saranno a sostegno dello svolgimento di un tirocinio di formazione scuola-lavoro da concessionari di macchine agricole del proprio territorio.

Quella da mille euro è andata a Vanessa Patti, studentessa del quinto anno dell'indirizzo agrario del Cardarelli di Tarquinia. Al secondo posto Eugenio Novellis, al quinto anno dell'Istituto Majorana di Rossano Calabro. Primo Giovanni Celli, studente del quinto anno dell'Istituto Cassata Gattapone di Gubbio. Applausi.

BEST CHOICE BL9000SP SOFFIATORE SPALLEGGIATO

MARUYAMA



✓ Cilindrata 79,2 cc,
peso 11,9 kg

✓ Impugnatura anteriore
regolabile e girevole

✓ Potenza 3,36 kW/4,57 CV,
motore CER800

✓ Schienale rialzato con ampia
griglia di aspirazione

✓ Volume aria 28,4 m³/min
per grande rendimento

✓ Design innovativo per maggior
efficacia



Comfort ergonomico



Si adatta alla schiena dell'operatore favorendo l'uso prolungato nel massimo comfort.



Impugnatura sicura



L'impugnatura con la doppia regolazione garantisce una presa sicura.



Sistema antivibrante



Lo zaino è ben isolato dal gruppo motore/chiocciola grazie agli ammortizzatori a molle di acciaio.

LA GAMMA



BL3110

Cilindrata: 30,1 cc
Potenza: 1 kW/1,36 CV
Volume aria: 13 m³/min



BL8600

Cilindrata: 60,9 cc
Potenza: 2,70 kW/4,06 CV
Volume aria: 18,2 m³/min

Blue Bird, a Bologna la prima del nuovo logo «Racchiusa tutta la filosofia aziendale»



Logo nuovo. Un anno e mezzo di lavoro, tanti bozzetti visti e rivisti. Finché sul tavolo ne sono rimasti cinque o sei. La prima uscita proprio all'Eima. Un successo, in linea con lo stand costantemente affollato. E i risultati sul mercato degli ultimi tempi soprattutto. «Il concept è partito dalle radici, volevamo infatti riprodurre i tratti tecnici e dinamici che ci contraddistinguono ma in chiave moderna. E rivitalizzare l'immagine aziendale», il punto di partenza di Annalisa Tessaro, dell'ufficio marketing Blue Bird. Le due B al centro di tutto, il font rivisto, varie versioni. Fino al risultato finale. «Non era solo un mero restyling», il fermo immagine di Tessaro, «dovevamo tradurre in un logo l'intera filosofia dell'azienda fra mission, vision e valori. Uno studio completo della brand identity». E la ciliegina del pay off, «Naturally Together», in cui c'è l'anima di Blue Bird. «Siamo un blocco unico. Non solo noi che lavoriamo in azienda», l'orgoglio di Tessaro, «ma anche i nostri rivenditori così come l'utente finale. Con noi ci si interfaccia direttamente, con tutto il supporto immediato ed i relativi vantaggi». Il catalogo prodotti è stato completamente rivisto, ora con un'aria tutta nuova. Seguendo un unico filo conduttore. «Sentivamo il bisogno di omogeneità. Era il momento giusto. A partire proprio dal prodotto, fino alla comunicazione. E quindi il logo», l'ultima pennellata di Tessaro, prima di tornare a vivere l'adrenalina dello stand. Blue Bird ha cambiato marcia. Ora più che mai.

Parco Sigurtà, Tulipanomania nomina i suoi giovani ambasciatori

La nomina degli ambasciatori Tulipanomania 2023 ha chiuso il 13 novembre la stagione del Parco Sigurtà di Valeggio sul Mincio. Le classi prime della scuola primaria di Valeggio sul Mincio e i giovani allievi hanno piantumato i bulbi di tulipano, aiutati dai giardinieri del Parco, in tre aiuole all'interno del Giardino. I bimbi sono stati così nominati ufficialmente ambasciatori di Tulipanomania 2023. L'iniziativa rimanda al concetto di amicizia celebrata durante i summit mondiali sui tulipani organizzati dalla World Tulip society a cui anche il Parco ha preso parte. I rappresentanti dei vari paesi piantumano nel terreno i tulipani come simbolo di amicizia tra i popoli e il Parco Sigurtà vuole così veicolare il messaggio di fratellanza a partire proprio dai più piccoli.

Emak, nei primi nove mesi del 2022 ricavi lievitati del 6%

Bartoli: «Fatturato in crescita e marginalità mantenuta. Bene così»



Il Gruppo Emak ha realizzato nei primi nove mesi ricavi consolidati pari a € 492,3 milioni, rispetto a € 464,2 milioni del pari periodo dell'esercizio precedente, in crescita del 6%. L'incremento deriva dalla crescita organica per il 2,7%, dall'effetto dei cambi di traduzione per il 2,6% e dalla variazione dell'area di consolidamento per lo 0,7%. Nel terzo trimestre il fatturato è stato pari a € 124,1 milioni, in calo del 5,5% rispetto a € 131,3 milioni del pari trimestre 2021.

Il dato del trimestre ha risentito del rallentamento delle vendite di prodotti per il giardinaggio e per il cleaning, penalizzate dal peggioramento dello scenario esterno e da condizioni meteo sfavorevoli, a fronte di una buona performance registrata dai prodotti destinati all'agricoltura e all'attività industriale. L'utile operativo è stato pari a € 49,2 milioni, contro € 52 milioni del pari periodo dell'anno scorso. L'utile netto è pari a € 37,1 milioni, contro € 37,7 milioni del pari periodo dello scorso anno. «La crescita del fatturato e il sostanziale mantenimento della marginalità», ha evidenziato Luigi Bartoli, amministratore delegato di Emak, «ha commentato sono per noi fonte di soddisfazione, tanto più considerando le crescenti difficoltà del contesto macroeconomico e la dinamica incrementale dei costi che abbiamo vissuto nel corso dell'anno».

L'Agricoltura 4.0 non si ferma più

Nel 2021 giro d'affari di 1,6 miliardi



Non si ferma la corsa dell'agricoltura 4.0. Interesse crescente, una molteplicità di innovazioni e un'aumentata fiducia verso il digitale spingono l'impresa agricola e i fornitori di mezzi tecnici verso le nuove soluzioni. Eima

International cristallizza la tendenza con una molteplicità di innovazioni fra i padiglioni e, soprattutto, con la fotografia attuale del fenomeno. A pare il punto sulla situazione è stato il workshop «L'agricoltura... sempre più 4.0: sfide e opportunità per la produzione agricola e zootecnica italiana» con il quale l'Osservatorio Smart Agrifood ha presentato i dati più recenti sul comparto. «La crescita dell'agricoltura 4.0» sottolinea Andrea Bacchetti, direttore dell'Osservatorio Smart Agrifood, «è evidente e continua. In cinque anni il giro d'affari in Italia è più che decuplicato passando dai circa 100 milioni del 2017 agli 1,6 miliardi del 2021, con un aumento del 23% solo nell'ultimo anno. Un dato di rilievo che si sposa con l'incremento delle superfici interessate dall'Agricoltura 4.0. Nel 2016 il Ministero agricolo aveva dichiarato l'obiettivo di arrivare a una gestione di precisione sul 10% delle superfici entro il 2021. Non ci siamo arrivati. Ma se si pensa che nel 2019 eravamo ancora sotto l'1%, nel 2020 si è saliti fra il 3 e il 4% e nel 2021 stimiamo di essere attorno al 6%, si comprende quale sia la tendenza e l'accelerazione nella crescita». Negli 1,6 miliardi di euro la parte del leone la fanno i macchinari connessi all'agricoltura 4.0 (il 47% del totale) e il controllo dei mezzi e delle attrezzature (il 35%), anche se una buona crescita viene registrata anche dai sistemi di supporto alle decisioni. Oltre a monitorare l'andamento generale dell'Agricoltura 4.0, l'Osservatorio Smart Agrifood sonda con un questionario ad hoc il comportamento delle imprese agricole, che ha prodotto nell'ultimo anno riscontri da quasi 900 aziende rappresentative del sistema agricolo nazionale. «Ebbene», continua Bacchetti, «il 64% di queste ha dichiarato di adottare almeno una delle soluzioni rientranti nell'Agricoltura 4.0 e il 40% due soluzioni, con una crescita del 15% nell'ultimo anno. Spiazza in questo universo la pressoché totale assenza dei droni e anche il limitato utilizzo dei robot, che potrebbero essere la frontiera dell'Agricoltura 5.0».

L'IMPRONTA DELLA QUALITÀ.



FOCUS
INVERNO



Con la linea "IMPRONTE", Ferrari Group ha ridefinito i propri standard di qualità per calzature dotate di massima leggerezza, sicurezza e versatilità. Diversi prodotti tra cui scegliere quello più adatto alle proprie esigenze per giardinaggio, caccia, pesca e altre attività professionali o nel tempo libero.

UNIVERSAL PRO

STIVALE SUPERLEGGERO "ALTA VISIBILITÀ"

- Tomaia in EVA
- Suola in EVA supergrip con tasselli autopulenti e TR
- Imbottitura estraibile con fascia "alta visibilità"
- Resistenza termica fino a -30° C
- Peso 520 g circa
- Ideale per: garden, agricoltura, tempo libero, caccia, pesca
- Colore verde
- Misure dal 40 al 48



FERRARI[®]
group

FERRARI GROUP S.R.L.

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

«Abruzzo: l'acqua nell'evoluzione del paesaggio», AIPV fa scuola Passerella di esperti a Silvi Marina. Da non perdere



Un grande evento formativo, quello di AIPV. «Abruzzo: l'acqua... nell'evoluzione del paesaggio» è il tema che approfondirà il prossimo 1 dicembre nella giornata di Silvi Marina. Il cuore dei lavori sarà la progettazione sostenibile dal punto di vista della gestione delle acque e della fitodepurazione (biopiscine, biolaghi e Rain Garden). Un argomento di grandissima attualità, sempre più richiesto dai clienti e con sbocchi professionali con interessanti margini economici. Previsto il rilascio di crediti formativi. Sarà possibile anche seguire da remoto, gratuitamente per i soci AIPV come del resto l'intera giornata. Per le iscrizioni c'è tempo fino al 25 novembre. Di primo livello la serie di relatori. A partire da Vera Luciani che da venti anni svolge la sua attività di progettazione e realizzazione di biolaghi, biopiscine e giardini che caratterizzano e arricchiscono scorci del paesaggio italiano per conto di privati, tenute agrituristiche, glamping, centri termali e resort di lusso. E poi Riccardo Bresciani, ingegnere specializzato in depurazione naturale, gestione sostenibile del ciclo delle acque, reti fognarie e idriche, riqualificazione fluviale ed ingegneria naturalistica, nei quali campi ha svolto numerosi incarichi legati a coordinamento progettuale, progettazione, direzione lavori, studi e ricerche scientifiche, educazione e formazione. In scaletta pure Riccardo Pennesi, laurea magistrale in Pianificazione del territorio, dell'ambiente e del paesaggio, attualmente tecnico di cat. C all'Herbarium Camerinensis, Università degli Studi di Camerino - Scuola di Bioscienze e Medicina Veterinaria. Ci sarà anche Marcella Minelli, agronomo, specializzazione in «Gestione e Manutenzione degli Ecosistemi Mediterranei con metodo sostenibile». E Andrea Raparo, agronomo e paesaggista, specializzato in verde arboreo e gestione delle acque meteoriche. Programma fitto, d'alto livello.

Generatori di corrente, l'energia fai da te vola. Firmato AgriEuro Settimi: «La gente cerca soluzioni alternative. Pellettatrici esaurite»

AGRIEURO



Il boom dell'energia fai da te. Lo dimostrano i dati di AgriEuro, e-commerce leader in Europa nella vendita di macchine per l'agricoltura e il giardinaggio, che segnalano un'impennata nelle vendite di generatori di corrente e pellettatrici. È questo il motivo dell'impiego di un generatore di corrente all'interno di un'abitazione privata o di una piccola azienda, oppure della produzione di pellet fai-da-te. Da inizio anno gli acquisti di generatori di corrente stanno vivendo un picco senza precedenti che segna, rispetto al 2021, un +230% su tutto il mercato europeo nel 2022. A rilevarlo è AgriEuro, una delle più grandi aziende in Italia per gli strumenti agricoli e di giardinaggio. Nel 2022 ha visto moltiplicarsi a dismisura gli acquirenti sul proprio sito in cerca di attrezzature per la produzione DIY di energia domestica. Lo dimostra anche il vertiginoso aumento di vendite di pellettatrici, ovvero macchine per l'autoproduzione di pellet. Rispetto al medesimo periodo del 2021, la richiesta segna un +200% in Europa nel 2022. Se ci si concentra poi sul mercato italiano, il fenomeno relativo alla produzione di pellet in casa assume dimensioni ancora più impattanti, se possibile. La vendita di macchine per la produzione di pellet fai-da-te hanno registrato un +286% rispetto al 2021.

Una domanda che supera di gran lunga l'offerta. «Molti di questi incrementi», spiega Filippo Settimi, CEO di AgriEuro, «si sono intensificati negli ultimi mesi con l'acuirsi della crisi energetica e dei costi delle utenze domestiche. Il problema energetico si è distribuito su tutti i combustibili, e così la gente cerca di organizzarsi per trovare delle soluzioni alternative più sostenibili, al punto che le pellettatrici in questo periodo sul nostro sito sono andate tutte esaurite».



Husqvarna®



**Rendi migliore la
gestione del verde
professionale**

Porta a termine il lavoro in modo efficiente, ovunque

Elevata potenza ed estrema versatilità in formato compatto e durevole. Questa è la formula vincente dei trattorini Rider Husqvarna. Il telaio in acciaio robusto, rigido e rinforzato, ha un design aperto che garantisce una grande facilità di manutenzione. La trazione integrale offre un grip eccezionale anche su terreni irregolari, umidi o bagnati e sui pendii.



TAGLIAERBA FRONTALE DIESEL

P525DX

Un trattorino molto potente, dotato di ruote da 20" e di un motore diesel Kubota™ da 1123 cc. La trazione integrale e lo sterzo articolato la rendono facile da manovrare anche sui terreni irregolari e più complessi. Predisposto per gruppi di taglio ad alta capacità fino a 155 cm, assicura risultati eccellenti su qualsiasi terreno ed è la scelta ideale per imprese di giardinaggio, municipalità e aziende in generale. I componenti specifici per uso commerciale e la facilità di manutenzione si traducono in una durata senza compromessi e nella massima efficienza.

- Servosterzo
- Trazione integrale (AWD)
- Sollevatore idraulico accessori
- ROPS
- Service piatto semi automatico
- Display del cruscotto con visualizzazione dei segmenti ad alto contrasto
- Connettività integrata
- Kit di attacco idraulico
- LED doppi

Addio alle basse stagioni

Grazie al vasto assortimento di gruppi di taglio e accessori è possibile trasformare il vostro tagliaerba frontale in un veicolo straordinariamente versatile. In questo modo sarà possibile lavorare per tutto l'anno, anche nei periodi tradizionalmente meno intensi.



ROBOT TAGLIAERBA PROFESSIONALI **Automower® 550 EPOS™**

Robot tagliaerba completamente equipaggiato con tecnologia Husqvarna EPOS™ con percorsi di trasferimento, appDrive e gestione precisa dell'area. Con i perimetri virtuali è possibile definire diverse aree di lavoro con impostazioni diverse e definire zone temporanee da evitare. Gestisce prati complessi fino a 10000 m² (schema sistematico) e supera con facilità passaggi stretti, ostacoli, terreni accidentati e pendii fino al 45%.

- Navigazione EPOS™ con perimetro virtuale
- FOTA – Firmware Over The Air
- Gestisce pendenze fino al 45%.
- Supera passaggi stretti
- Rilevamento degli oggetti
- Timer stagionale
- Husqvarna Fleet Services™

Rendi ogni manto erboso simile a un tappeto

Tagliando l'erba un po' alla volta, le lame affilatissime garantiscono un manto erboso perfetto. I minuscoli residui di erba tagliata forniscono una fonte costante di fertilizzante. E poichè i residui contengono una grande quantità di acqua, le superfici gestite con robot tagliaerba necessitano di minore irrigazione rispetto ai manti erbosi tagliati in modo tradizionale.

Novità 2023

Taglio sistematico

Il taglio su tracciati paralleli è super efficiente per la gestione di campi da calcio o altre grandi aree erbose. Grazie all'aggiornamento FOTA, nel 2023 Automower® EPOS™ potrà effettuare un taglio con percorso casuale oppure sistematico, scegliendo l'opzione più idonea alle proprie esigenze direttamente da Husqvarna Fleet Services™.



Husqvarna EPOS™, basata su infinite possibilità

Questa innovativa tecnologia basata su satelliti consente di lavorare all'interno di perimetri virtuali. Si tratta di una soluzione semplice e flessibile, perfetta per campi da calcio, campi da golf, parchi cittadini o strutture commerciali o per qualsiasi grande area erbosa con spazi aperti e visuale a cielo senza ostacoli che deve essere mantenuta. Soprattutto, l'assenza di cavi perimetrali fisici elimina le possibili rotture di essi dovute alle fasi di arieggiatura o manutenzione dei tappeti erbosi.

LA RIVOLUZIONE NELLA GESTIONE DI GRANDI SUPERFICI

Novità 2023

Benvenuto nel futuro della cura del verde professionale

Una soluzione di taglio autonoma di Husqvarna è destinata a cambiare il mondo della cura degli spazi verdi commerciali. Questo robot tagliaerba è una grande novità per la cura del verde, una scelta sostenibile e che supporterà il tuo business.

Con diverse modalità di taglio e i confini virtuali EPOS™ offrirà risultati eccellenti e una gestione più semplice su superfici verdi di vaste dimensioni.

È giunto il momento di ampliare i tuoi orizzonti e abbracciare il futuro.



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



Copyright © 2022 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.



Husqvarna®



Briggs & Stratton, la rete distributiva s'allarga

E la filiale di Villorba è sempre un punto fermo



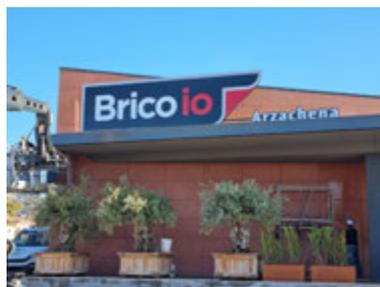
Briggs & Stratton potenzia la rete di aziende distributrici autorizzate che, a partire dal primo ottobre possono vendere ricambi e motori originali Briggs & Stratton sull'intero territorio nazionale, coprendo qualsiasi richiesta da nord a sud del paese senza vincoli di zone. La filiale Briggs & Stratton Italy, con sede a Villorba (Treviso) è 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. Le aziende distributrici sono BE Parts Rama Motori, Errezeta, Kramp e Sabart. Qualità assicurata, quella di Briggs & Stratton, anche dalla sua vasta gamma di prodotti. Come i motori per tosaerba, vedi la linea studiata specificatamente 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. Il gruppo si distingue anche nel settore delle macchine professionali per la manutenzione del verde fino ad arrivare a gruppi elettrogeni, idropulitrici e motopompe e prodotti per la manutenzione.

La scelta dei distributori è stata dunque studiata per mantenere efficiente ed al massimo livello il supporto ad officine, rivenditori e alla grande distribuzione. Le aziende distributrici sono BE Parts Rama Motori, Errezeta, Kramp e Sabart. Qualità assicurata, quella di Briggs & Stratton, anche dalla sua vasta gamma di prodotti. Come i motori per tosaerba, vedi la linea studiata specificatamente 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. Il gruppo si distingue anche nel settore delle macchine professionali per la manutenzione del verde fino ad arrivare a gruppi elettrogeni, idropulitrici e motopompe e prodotti per la manutenzione.

Brico io apre ad Arzachena

La famiglia Demuro fa il bis

Il nuovo negozio Brico io di Arzachena è il secondo punto vendita realizzato in affiliazione con la famiglia Demuro, già proprietari del punto vendita Brico io di Palau aperto nel giugno del 2017 a ragione sociale Resarda s.r.l. La nuova apertura conferma a 114 i punti vendita ad insegna Brico io fra 79 a gestione del gruppo Brico io e 35 in affiliazione. Il punto vendita è facilmente raggiungibile, posizionato lungo un'arteria principale della città, la SS 125 Orientale Sarda. All'interno degli oltre 1.500 mq destinati alla vendita troviamo più di 25.000 articoli nei reparti tradizionali e tecnici del fai-da-te. «Anche ad Arzachena, in collaborazione con la proprietà che in questi anni con il punto vendita di Palau», dichiara Paolo Micolucci, consigliere delegato di Brico io SpA, «ha maturato esperienza nel settore affiancando la profonda conoscenza del territorio, abbiamo realizzato un negozio confermando il nostro format di prossimità riservato alle medie superfici, vicine al centro abitato, vicino ai clienti, per risolvere le esigenze di prima necessità. Continuando così, insieme all'imprenditore, nella nostra mission: essere vicini alle famiglie che ogni giorno cercano soluzioni per la decorazione e la manutenzione della loro casa e del giardino».



AFFIDATI A MANI ESPERTE



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

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



#falketquality

Team World Championship, vince De Losa Sul podio Australia, USA e Nuova Zelanda

Dopo la vittoria della sua squadra nel Team World Championship, l'australiano Brad De Losa è stato incoronato anche come 2022 Stihl Timbersports Individual World Champion davanti ai 2.500 spettatori della Partille Arena svedese di Göteborg. La competizione ha visto venti nazioni al via nella gara a squadre attraverso le sei discipline di Stock Saw, Single Buck, Underhand Chop e Standing Block Chop. Solo l'Australia, in tutte e sei, è riuscita a rimanere sotto il minuto. «Una grande vittoria, ne siamo fieri», l'orgoglio alla fine del capitano De Losa. «Un onore competere con grandi gruppi di atleti provenienti da tutto il mondo e finire sul podio», la soddisfazione di Jason Lentz, secondo col team USA. Terza la Nuova Zelanda del nove volte campione del mondo Jason Wynyard. «Non era certo questo il nostro obiettivo», ammette Wynyard, «ma gli standard della competizione erano davvero molto alti e i talenti tanti. Siamo felici di aver conquistato il podio in un campo così difficile». Protagonista assoluta è stata Felixia Banck, la prima donna ad aver mai gareggiato allo Stihl Timbersports Team World Championship. «Mi sono divertita molto», la soddisfazione di Banck, «sono fiera di poter rappresentare sia le donne che praticano questo sport sia il mio Paese».



Assofloro, Nadia Forbici resta ancora presidente

«La qualità costa, valorizziamo al meglio il nostro prodotto»



L'Assemblea dei soci di Assofloro, Associazione di secondo livello presente a livello nazionale nel settore del florovivaismo e del paesaggio, ha confermato presidente Nada Forbici dell'Associazione Florovivaisti Bresciani. I vicepresidenti sono Andrea Pellegatta (Rete Clima), Bruno Bernabei (Floricoltori Assofloro) e Sandro Maffi (Florovivaisti Bergamo) che ricopre anche l'incarico di tesoriere.

Del nuovo consiglio direttivo, che rimarrà in carica fino al 2025, fanno parte Raffaele Airoldi (Società Italiana d'Arboricoltura), Loris Bassini (Associazione Arboricoltori), Simone Bellamoli (Associazione Florovivaisti Bresciani), Aldo Bina (Distretto vivaistico PlantaRegina), Alessandro Bonanomi (Associazione Florovivaisti dei territori Milano-Lodi-Monza Brianza), Giuseppe Cardiello (Società Italiana d'Arboricoltura), Claudio Ghilardi (Florovivaisti Bergamo), Domenico Maschi (Distretto vivaistico PlantaRegina), Carlo Spertini (Associazione Florovivaisti Varesini). I membri del consiglio direttivo eletti sono stati tredici, il numero massimo consentito dallo statuto dell'associazione, in modo da consentire la rappresentatività di tutti i comparti del settore.

La presidente Forbici ha evidenziato «la necessità delle aziende di disporre di liquidità per fare fronte alle scadenze, quindi vanno viste positivamente le misure ottenute con il Decreto aiuti Ter e il tesoretto del Mipaaf di 25 milioni. Ma servono anche altri interventi immediati, come la moratoria dei mutui o la sospensione del pagamento contributi, per far fronte al pagamento dei rincarati a cui va aggiunto anche l'innalzamento dei tassi dei mutui da parte della BCE». Rivolgendosi ai produttori florovivaisti, e in particolare ai floricoltori, Forbici ha sottolineato anche «l'importanza di valorizzare il proprio prodotto, perché è di qualità e quindi, per un'azienda che segue le regole, costa. Chi abbassa i prezzi sotto la soglia del costo di produzione, oltre a violare la legge (Dlgs 198/2021 Pratiche Commerciali Sleali), è evidente che nasconde dell'illecito. Una concorrenza sleale che è ancora più dannosa e inaccettabile in questo momento di difficoltà. Fare impresa significa "guadagnare", avere del profitto, necessario anche per continuare a investire, per produrre lavoro come il nostro settore sa fare».

Fedeltà Emak, applausi a FerGarden e Mencobello

Ai vincitori le chiavi di Energica EsseEsse9 e Fiat 500 Hybrid



Si sono conclusi i due concorsi realizzati da Emak per premiare la fedeltà dei clienti, rafforzare il legame con la rete di rivenditori specializzati e promuovere la mobilità sostenibile. Fino al 26 giugno, acquistando una macchina Oleo-Mac o Efco presso i dealer autorizzati di tutta Italia, i clienti hanno potuto partecipare ai concorsi a premi dei due brand. In palio, due veicoli dall'anima green a basso impatto ambientale frutto dell'innovazione e del design Made in Italy. La premiazione dei due vincitori è avvenuta alla presenza dei rivenditori e dei referenti del team Vendite Italia dell'azienda. Luca Vandelli, sales director italian market, ha consegnato nelle mani del vincitore del concorso Oleo-Mac le chiavi della moto elettrica Energica EsseEsse9 nel punto vendita FerGarden di Viguzzolo (Alessandria). Mentre ad Alberto Giovanardi, domestic sales business developer, il piacere di premiare il fortunato cliente Efco con una Fiat 500 Hybrid presso il negozio Mencobello a Santa Maria, in provincia di Terni.



EASY LIFE, EASY SPRAYERS.



IRRORATRICI E NEBULIZZATORI DA GIARDINO IPIERRE

Da **IPIERRE** un'ampia gamma di erogatori a batteria per il trattamento di giardini di piccole e medie dimensioni.

Realizzati con **materiali di alta qualità**, tutti i prodotti sono corredati da batteria al litio o al piombo, con serbatoio di diverse capacità, lancia regolabile e spallatura ergonomica.

IPIERRE è da sempre il tuo partner per la cura del giardino. Scopri tutti i prodotti del nostro ampio catalogo, pensati per ogni esigenza della cura del verde.



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

«CONCENTRATEVI DOVE C'È PIÙ MARGINE»

di Alessandro Di Fonzo

Sapevi che, quotidianamente, ti affanni a prestare servizi a basso margine, che ti levano tempo prezioso che potresti dedicare ad altri clienti a più alta remunerazione?

Rimarrai letteralmente stupito da questo concetto e, se vorrai, potrai avere una facile riprova di quanto sia veritiero il concetto che ti esporrò nelle prossime righe con un semplice esercizio.

Prendi carta e penna, meglio un foglio excell, tira giù tre colonne e scrivi nella prima tutti i tuoi clienti, nella seconda il fatturato che ti genera ognuno di essi e, nell'ultima, la forza lavoro che impieghi per generare il relativo fatturato.

Conoscendo il settore del giardinaggio, suppongo che non avrai problemi nel compilare le prime due colonne, ma farai fatica con la terza: siamo tutti coscienti che, pochi imprenditori del settore, conosco

«Il Teorema di Pareto è chiaro, la legge 80/20. Una grande percentuale di effetti è dovuta ad un numero ristretto di cause.

Spesso meno è meglio. Per avere più tempo da dedicare alle cose più importanti. Liberandosi anche dalle preoccupazioni inutili»

in toto i numeri della propria azienda.

Ma questo è un altro discorso e non voglio infierire. Supponendo che tu sia tra quelli illuminati, ti renderai conto del fatto che:

L'80% DEL TUO FATTURATO DERIVA DAL 20% DEI TUOI CLIENTI

Non è una mia teoria, ma di un ingegnere, economista e sociologo italiano che si chiamava Vilfredo Pareto. Nella seconda metà dell'800 coniò un teorema, che prese il suo nome: IL TEOREMA DI PARETO, conosciuto nel mondo anche come LEGGE 80/20.

Lo studioso elaborò questa teoria studiando la distribuzione del reddito tra la popolazione italiana nel 1897. Constatò come pochi individui possedevano la maggior parte della ricchezza. Nella sua ricerca, infatti, risultò che in Italia circa il 20% della popolazione possedeva circa l'80% delle terre.

Approfondendo il tema, si accorse come questo tipo di rapporto fosse frequente anche in altri campi simili o totalmente diversi:

- circa l'80% delle risorse mondiali sono consumate dal 20% dei paesi del mondo
- l'80% della ricchezza minerale della terra è prodot-



READY FOR A **GREEN** FUTURE?



La gamma si rinnova con le migliori tecnologie per soddisfare le esigenze di ogni prato.

Scopri la nuova serie 2023
K AWD (4 ruote motrici).



ta da meno del 20% della superficie terrestre
 - *l'80% del tempo indossiamo il 20% dei vestiti che abbiamo*
 - *l'80% del profitto delle aziende proviene dal 20% dei prodotti venduti*
 - *Il 20% dei clienti è responsabile per l'80% delle entrate di un'azienda*
 - *l'80% del valore di un libro può essere ricavato dal 20% del suo contenuto*

Il Teorema di Pareto ci fa capire che, una grande percentuale di effetti, è dovuta ad un numero ristretto di cause. Ci sono quindi un 20% di cause che portano all'80% degli effetti, di conseguenza a risultati di grande impatto, mentre, il restante 80% delle cause porta solamente al 20% dei risultati.

Questa legge viene frequentemente utilizzata nella valutazione delle vendite, ma anche nella gestione del tempo con l'obiettivo di raggiungere il miglior risultato con il minimo sforzo dal momento che, spesso, si impiega tempo in attività non importanti e non produttive. Troppe volte, lavoriamo su obiettivi che necessitano di grande impegno per essere portati a termine pur generando risultati di poco conto.

La Legge di Pareto non è una legge matematica. Generalmente parla di una proporzione 80/20, ma che potrebbe essere anche del 70/30 o del 90/10. Il concetto non cambia: con poco impegno possiamo ottenere grandi risultati, con tanta applicazione capita di stringere poco o nulla alla fine.

Il punto principale del Teorema di Pareto sta nel capire che, la relazione tra causa ed effetto, non è sempre 1:1 e, alcune cause, hanno più peso di altre. Come applicare la Legge di Pareto alla tua azienda di giardinaggio?

Identifica i tuoi obiettivi grazie alla Legge di Pareto e ricorda che, spesso, meno è meglio.

Dopo aver capito come, in tutto quello che fai, ci

sono delle attività che hanno maggior peso di altre, focalizzati su quel 20% che ti da migliori risultati, piuttosto che sforzarti a impegnarti su tutto.

Tornando alla tabella che ti ho consigliato di stilare all'inizio dell'articolo, dopo averla compilata, capirai quali sono le attività di poco valore e che puoi valutare se eliminare.

La crescita aziendale può passare attraverso due strade: aumentare il numero di clienti con conseguente aumento della forza lavoro (se la trovi), oppure mantenendo quest'ultima invariata, puoi tagliare i "rami secchi" al fine di introdurre clienti più redditizi.

Oppure ancora, potresti "tagliare i rami secchi", non acquisire altri clienti e lavorare per ottenere più soldi dal miglior 20% che già hai nel tuo pacchetto.

Per far questo, la tabella che ti ho consigliato ti sarà molto utile.

Quando ridimensioni le cose che non sono importanti e tagli tutte quelle attività che ti rubano solo tempo, avrai più risorse ed energia per focalizzarti sulle cose importanti.

L'obiettivo della Legge 80/20 è quello di ottenere di più con meno.

Dagli esempi che ti ho portato precedentemente, avrai anche compreso come la Legge 80/20 si può applicare in tutti i campi della vita: abitudini, salute, rapporti con altre persone e anche ai pensieri che lasci entrare nella tua testa.

Il 20% delle tue abitudini ti aiuta a vivere una vita migliore, così come, nella massa, solo pochi sono gli amici che ti arricchiscono da un punto di vista morale.

La maggior parte dei pensieri che ti girano in testa sono rappresentati da inutili preoccupazioni, che non apportano alcun vantaggio alla tua vita, anzi sono depotenzianti.

Quando facevo giardini, ci sono cascato anche io in questa trappola e succedeva sempre nella bella stagione.

Più volte ho commesso degli errori curando poco e male clienti importanti per correre dietro a opportunità di lavoro insulse e di poco conto.

A quei tempi, però, non sapevo cosa fosse la Legge 80/20 e non c'era nemmeno l'Agri Coach che me ne parlasse in un articolo su una rivista.

Ora che ne conosci l'esistenza, ti do un consiglio.

Ogni giorno, prima di partire per il lavoro, poniti una domanda.

«Se oggi potessi portare a termine solamente un obiettivo, quale sarebbe quello che avrebbe il miglior impatto sulla tua vita?».

Un successo la prima uscita ufficiale al Bauma di Monaco. La nuova piattaforma dell'azienda reggiana è un concentrato di plus, fra propulsione ibrida e batterie agli ioni di litio. Leggera e compatta. E alle spalle un marchio d'altissima qualità

SPIDER 15.70, GARANZIA-PLATFORM

La prima uscita ufficiale al Bauma. Un successo. La nuova **Spider 15.70** ha conquistato tutti, novità **Platform Basket** perfetta evoluzione di un'offerta già eccellente. Capace di entrare nei mercati di tutto il mondo, ma adesso ancora più preziosa. **Spider 15.70** è in grado di raggiungere i 15 metri di altezza lavorativa, dotata di grandi plus fra propulsione ibrida, motore a scoppio e gruppo di batterie agli ioni di litio. La nuovissima piattaforma affiancherà inizialmente l'esistente modello **Spider 15.70**, concepito con doppio pantografo per rendere la compattezza della piattaforma estremamente ridotta quando richiusa in sagoma di trasporto ed al tempo stesso offrire una migliore altezza di superamento degli ostacoli pur mantenendo i 15 m di altezza totale di lavoro. L'adozione di acciai alto-resistenziali ha consentito una sensibile riduzione dei pesi degli elementi che contribuiscono al miglioramento della stabilità.

Una soluzione tecnologica che permette una riduzione dell'impronta di stabilizzazione, pur mantenendo un'ottima stabilità con una capacità di carico in navicella di 230 kg per chi ha esigenze di caricare due persone a bordo del cestello. Quel che rende ulteriormente unico il progetto, già sviluppato anche nel recente modello 20.95, è l'adozione di una zavorra di peso variabile allo scopo di mantenere il peso totale della piattaforma anche quando offerta in versione ibrida. Le batterie sono posizionate in modo tale per cui contribuiscono alla stabilità in modo equivalente alla riduzione di contrappeso. Merita inoltre una nota il sistema di comando della piattaforma, ormai standardizzato dai tecnici in ugual modo in tutti i modelli, che consente nelle Società di noleggio di avere macchine di taglia diversa ma funzionanti con la stessa logica. Semplice all'utilizzo e facile in manutenzione. Leggera e compatta, trasportabile tramite rimorchio leggero. Quindi estremamente versatile. Semplicemente di livello superiore. I consensi del Bauma sono lì a certificarlo.

PLATFORM
BASKET



Acquisti rimandati, ma dopo un quadriennio ampiamente positivo e i consumi quasi da record dello scorso anno. Confermata la crescita dell'e-commerce, anche se la prima opzione resta il canale tradizionale

SEMPRE MEGLIO DALLO SPECIALISTA

I prodotti non alimentari sono tornati a correre. E scommettono sul futuro. È la fotografia scattata dall'edizione 2022 dell'Osservatorio Non Food di GS1 Italy, lo studio che ogni anno, da venti anni, offre uno sguardo d'insieme, ragionato e trasversale del mondo non alimentare, analizzandone i consumi, i canali di vendita, le tendenze, il consumatore tipo, tra innovazioni tecnologiche e trasformazioni del mercato. L'ultima edizione registra infatti una crescita annua di +12% del giro d'affari dei 13 comparti Non Food monitorati, che arriva così a toccare quota 104,7 miliardi di euro. Rialzo che porta non solo a recuperare le perdite subite nel 2020, ma anche ad avere un valore corrente superiore agli anni precedenti: nel medio perio-

do (2017-2021) la tendenza, seppure in modo meno accentuato, è sempre positiva: +2,2%. «Con il quasi totale superamento dell'emergenza sanitaria», spiega Marco Cuppini, research and communication director di GS1 Italy, «il 2021 ha visto alcuni fenomeni esplosi durante la pandemia ridimensionarsi, sebbene non in modo uniforme e non per tutte le famiglie di prodotti, e alcune pratiche, come lo smart working, entrare nella nuova normalità contribuendo a ridisegnare i confini dell'arena competitiva tra le diverse agglomerazioni commerciali. Sarà fondamentale analizzare l'impatto della discontinuità del biennio 2020-2022 sulle abitudini dei consumatori, sempre più spesso alla ricerca di esperienze phygital e integrate, per poter definire al meglio le strategie di



sviluppo dei prossimi anni, in un contesto che sarà molto diverso da quello precedente e che dovrà tenere conto anche delle tendenze inflazionistiche e dell'esplosione del digitale, a cui i vari contenitori commerciali dovranno reagire con scelte esperienziali sempre più efficaci».

ALTRE FRONTIERE. Il 2022 ha già portato nuove sfide agli operatori del Non Food, tra inflazione, rincari e nuove dinamiche legate sia al contesto internazionale, sia al nuovo atteggiamento di spesa dei consumatori italiani. Dal sondaggio sul sentiment dei consumatori condotto da Metrica Ricerche per l'Osservatorio Non Food è infatti emerso che una percentuale compresa tra il 50% e il 70% degli intervistati, a seconda del comparto merceologico, dichiara che nei prossimi mesi acquisterà meno prodotti non alimentari oppure tenderà a rinviarne gli acquisti, escludendo di farli nell'immediato. Decisione dettata dalla previsione di fronteggiare maggiori costi degli acquisti di prima necessità (come i prodotti alimentari) e di quelli obbligati (come carburanti e bollette energetiche).

VARIE TENDENZE. Il censimento dei punti di vendita della distribuzione moderna per categoria e mappati nelle diverse «agglomerazioni commerciali», il monitoraggio dei trend e dell'evoluzione delle tipologie distributive in 13 comparti merceologici, arricchiti da un ampio approfondimento sull'e-commerce, una analisi sull'utilizzo dei social network da parte delle principali insegne della distribuzione non alimentare, una indagine del sentiment degli shopper per comprendere l'evoluzione dei comportamenti d'acquisto nei prossimi mesi: la ventesima edizione dell'Osservatorio Non Food di GS1 Italy si conferma un patrimonio informativo vasto e unico, perché integra e sistematizza le rilevazioni da diverse fonti effettuate da TradeLab con l'indagine sul punto di vista del consumatore svolta da Metrica Ricerche, offrendo così uno sguardo inedito sul mondo Non Food. E ad accompagnare questa edizione, GS1 Italy ha realizzato uno speciale, pensato per facilitare la correlazione e l'interpretazione dei risultati dell'Osservatorio Non Food 2022 attraverso un approccio diverso all'analisi dei dati disponibili, che ripercorre le 10 tendenze più rilevanti nel mondo non alimentare nel 2021 e quelle che hanno segnato gli ultimi venti anni, tracciando una panoramica del passato e delineando i macro-trend a medio-lungo termine per il futuro.



CORSA VELOCE. Dopo la pesante flessione registrata lo scorso anno a causa della pandemia, i consumi delle famiglie (dato Istat a valori correnti) hanno ripreso la loro dinamica positiva, con una crescita complessiva di +7,1%. Nel 2021, secondo Istat, la spesa media mensile delle famiglie residenti in Italia è in marcata ripresa (+4,7%), anche se, considerando il peso dell'inflazione, la crescita in termini reali è un po' meno ampia. Nell'analisi del valore dei mercati stimati nell'Osservatorio Non Food 2022 di GS1 Italy, tutti i singoli comparti mostrano trend in crescita rispetto al 2020, molti anche a doppia cifra. A partire da quello di abbigliamento e calzature, che chiude il 2021 con un incremento del giro d'affari pari a +18,7% (che però non basta a recuperare i livelli di vendite pre-covid), seguito da mobili e arredamento (+17,0%) e dall'elettronica di consumo (+10,2%) che mantiene lo status di primo mercato a valore nel Non Food. Crescite significative anche per ottica, profumeria e articoli per lo sport, più contenute quelle dei prodotti di automedicazione e dei casalinghi, che però registrano fatturati superiori a quelli pre-covid. E mentre giocattoli e cancelleria si avvicinano ai livelli del 2019, il bricolage incrementa le vendite, ma riduce leggermente la sua quota di mercato.

TANTE VIE. Durante la pandemia gli italiani hanno imparato a utilizzare sempre più le nuove tecnologie digitali anche per fare shopping, tendenza che si è confermata ed evoluta nel 2021: rispetto al pre-covid, il 30% dei consumatori dichiara di aver adottato nuovi comportamenti d'acquisto, in particolare ricorrendo agli acquisti via



web. Le forme di distribuzione alternativa (a domicilio, per corrispondenza, distributori automatici, Internet) sono state interessate da una crescita importante (+13,8%) trainata dai siti dell'e-commerce: nel 2021 le vendite online sono aumentate soprattutto per i farmaci da banco, per i prodotti di profumeria e per l'edutainment (con il web diventato il primo canale coprendo oltre la metà del mercato). Ma è nell'elettronica di consumo che l'e-commerce ha registrato il maggior fatturato aggiuntivo, grazie all'espansione di +10,9% delle vendite.

VIVA I NEGOZI. Resta sempre importante, però, continuare a curare l'esperienza di acquisto in store. Nella dialettica tra negozi digitali e fisici, infatti, questi ultimi continuano a essere i preferiti dagli italiani nella maggior parte dei mercati del Non Food (con l'eccezione di libri, giocattoli e piccoli elettrodomestici) e lo sono in modo spiccato per quei prodotti dove il livello di complessità dell'acquisto richiede la consulenza o il supporto degli addetti alla vendita (come nel caso di bricolage, telefonia/informatica e grandi elettrodomestici). Da considerare, poi, che l'integrazione fisico-digitale ha assunto una crescente centralità nella customer journey e già in diversi comparti del Non Food i retailer fisici hanno saputo sfruttare le nuove tecnologie per valorizzare e differenziare l'esperienza proposta ai clienti, con risultati interessanti, in particolare, nei comparti dell'abbigliamento e dei casalinghi.

Ma nonostante i servizi offerti, anche nel 2021 si confermano le difficoltà della rete distributiva nazionale non alimentare manifestate da diversi anni: il commercio al dettaglio fisso specializzato nel Non Food chiude l'anno con poco più di 457,3 mila punti vendita (-1,2%). Nelle grandi superfici specializzate, dove elettrodomestici bruni, articoli per lo sport e abbigliamento e calzature

fanno la parte del leone, tutti i comparti, ad eccezione di alcuni nell'elettronica di consumo, hanno recuperato spazi di mercato, e sarà sempre più importante per questo canale consolidare il legame con i propri clienti, anche attraverso strumenti legati alla tecnologia e al digitale. La rete delle grandi superfici alimentari cresce leggermente, ma risulta sempre poco rilevante nel mondo Non Food, con solo cancelleria, giocattoli e tessile a superare il 10% di quota di mercato in questo canale. A completare il quadro della distribuzione moderna, le grandi superfici non specializzate: nel 2021 la rete dei cash & carry è rimasta sostanzialmente invariata, mentre i grandi magazzini hanno continuato a crescere confermando la profumeria primo comparto per quota di mercato (34,3%).

QUADRI IN SERIE. Lo scenario commerciale cambia anche geografia: nel 2021 perdono terreno il commercio urbano nelle aree centrali e i centri commerciali, anche se rappresentano ancora circa l'84% della rete distributiva non alimentare, a favore del commercio nelle periferie urbane e dei parchi commerciali extraurbani. Anche i 28 factory outlet esistenti in Italia hanno registrato un trend espansivo (+1,5% il numero dei punti vendita). L'Osservatorio Non Food ha individuato quattro elementi che rappresentano una guida per il futuro prossimo per ridisegnare nuovi modelli dello sviluppo per le imprese non alimentari. Omnicanalità è un tema centrale per tutte le imprese davanti a una sempre più ampia comunità di consumatori che hanno imparato a utilizzare le nuove tecnologie digitali trasformando il mainstream del comportamento sia nelle modalità di raccolta delle informazioni sia nella finalizzazione degli acquisti. L'e-commerce rappresenta ormai il benchmark con cui le insegne devono rapportarsi nella gestione della relazione fisica con il consumatore, ricercando un posizionamento differenziante o integrando il livello di servizio fisico-digitale. La distribuzione moderna a prevalenza alimentare per le imprese despecializzate il tema strategico è il ridisegno del Non Food retail concept, tra qualità, discount e nuovi servizi. Più le polarità commerciali. Da un lato il centro commerciale si trova a dover ricercare un nuovo modello di sviluppo, dall'altro la polarità del centro urbano può rappresentare per le GSS e le catene Non Food un'occasione di creazione di valore e di smarcamento dalla virtualità dell'e-commerce, caratterizzando la dimensione dell'acquisto come esperienza fisica in negozio.

NOVITÀ DAL MONDO HYUNDAI

PER LA CURA DEL GIARDINO



ORA LA GAMMA DEI PRODOTTI DA GIARDINO HYUNDAI È PIÙ COMPLETA CHE MAI!



Tutte le soluzioni per la cura del Giardino con numerose novità inserite nella gamma dei prodotti Hyundai

SEGA PORTATILE A BATTERIA CON SISTEMA DI LUBRIFICAZIONE DELLA CATENA: fornita completa di accessori in valigetta, ideale per l'utilizzo "a una mano" con soli 2 Kg di peso (batteria inclusa)!

NUOVA MOTOZAPPA ELETTRICA: ancora più potente e rinnovata nel design

DECESPUGLIATORE CON RUOTE: l'evoluzione del decespugliatore: con un sistema di ruote tassellate e manubrio che trasforma il decespugliatore in una macchina rasaerba.

MOTOSEGA SUPER LEGGERA: una nuova motosega da potatura versatile, innovativa e dal peso di soli 2,5 Kg.

Due nuove **ELETTROPOMPE** top di gamma con scocche in acciaio, una ideale per i pozzi artesiani, mentre l'altra con girante trituratore.

A seguire, due modelli di **MOTOCARRIOLE A CINGOLI** con carico massimo da 320 Kg e 500 Kg, ideali per il trasporto in cantiere, e un modello con **RUOTE PNEUMATICHE** dal carico massimo da 300 Kg per il lavoro in giardino.

SPACCALEGNA ORIZZONTALI E VERTICALI Tre modelli con forza di spinta variabile da 5 - 7 - 8 Tonnellate.

In ultimo, Hyundai presenta il nuovissimo assortimento di **UTENSILI MANUALI PER IL GIARDINAGGIO:** una gamma completa di utensili e attrezzatura che rispondono a ogni necessità derivante dalla cura del vostro giardino.



VINCO E HYUNDAI
UN GRUPPO SOLIDO E VINCENTE

WWW.VINCOASTI.COM

YouTube



PLAYLIST COMPLETA

CONSULTA LA RUBRICA "IL TECNICO RISPONDE"
Le video istruzioni ufficiali messe a disposizione sul nostro canale Youtube.



MAIL: INFO@VINCOASTI.IT

TELEFONO: 0141-35.12.84

Vinco
ASSOCIATI

Distribuisce in esclusiva in Italia i marchi
Vinco - Hyundai Power Products - Polar

«SAREMO NOI AD ANDARE DAI CLIENTI»

Il sole di ottobre ha suscitato tanti rimpianti. La dimostrazione ulteriore che le stagioni non esistono davvero più, in grado ormai di dilatarsi quasi all'infinito. Il piacere di tagliare l'erba in maglietta anche in autunno a scontrarsi con una realtà leggermente più cruda. In un momento in cui il mondo del verde ha mille idee in testa e inevitabili pensieri. Pronto a mostrare la sua faccia più bella, a provare a cambiare passo, a fare scelte più o meno coraggiose in uno scenario che continua a mutare assai velocemente. Alessandro Fontana guarda avanti, ma non solo. Riavvolgere il nastro per un

«In questo momento bisogna essere iperattivi, puntare sempre più sulla comunicazione, saper cogliere le opportunità che i cambiamenti dei prossimi anni produrranno. Faremo molti eventi in negozio, dovremo essere trasversali. Peccato solo per questo clima di incertezza. Ha frenato una stagione che per le condizioni meteo avrebbe potuto ulteriormente allungarsi»



attimo a volte può servire. Presente e futuro, da ri-allacciare al passato. Anelli di una stessa catena. Un po' arrugginita, ma pronta ad essere lucidata. Rinvigorita. Il più possibile. «Luglio e agosto sono passati in sordina», il quadro di Fontana, colonna di Unacma e titolare nella piacentina Rivergaro di Fontana 1950, «mesi comunque di caldo in cui la gente ha ovviamente pensato più alle vacanze che a comprarsi il tosaerba. Gente in negozio non ne entrava, ma dopo le ferie non è che la situazione sia cambiata di molto. Chiaro che un po' di preoccupazione ci sia. È un grosso peccato, perché col clima anche di ottobre l'Italia ha rivissuto una seconda primavera. Poche volte negli ultimi anni s'era verificata una situazione così propizia per continuare a restare in giardino».

Condizioni perfette...

«Dal punto di vista meteorologico è stato migliore ottobre rispetto ad aprile e maggio. L'erba è cresciuta più che nei mesi primaverili. In anni

normali avremmo fatto i salti mortali per servire tutti i clienti. C'è stato caldo a lungo, la mattina c'erano quindici gradi e il pomeriggio si è arrivati a venticinque. Un caldo anche preoccupante per certi versi, ma sotto il profilo lavorativo l'ideale per trarre grandi vantaggi di questa stagionalità così allungata. Invece, da quel che vedo, non c'è troppa voglia di sostituire la vecchia macchina. E magari non ci sono neanche i margini economici per farlo. È il grande nodo dell'autunno e dell'inverno d'altronde. Il vento è chiaro che non sia favorevole, anche se io voglio continuare a ragionare in termini positivi».

Di fermento in giro ce n'è...

«Probabilmente siamo fatti così noi italiani. Preferiamo andare a mangiare la pizza o farci una scampagnata senza dare importanza ad altro. Probabilmente ci siamo viziati troppo. Forse i venti euro della pizza vengono ritenuti cifra irrisoria rispetto all'acquisto di una macchina da giardino. Vedremo quel che succederà a primavera. A noi non resta che continuare a lavorare con la solita professionalità ed energia. Senza lasciar nulla al caso, come d'altronde abbiamo sempre fatto».

Tendenza diffusa: in negozio si resta meno. Problema ulteriore?

«Io onestamente questo non l'ho notato. Dopo la pandemia sì, un po' di paura c'era. Adesso invece non sto riscontrando difficoltà particolari da parte dei clienti nello stare al chiuso. Le difficoltà sono soprattutto economiche, non più sanitarie. Lo scoglio-covid credo e spero che sia superato. Vedo tutti piuttosto sereni e nessun vero allarme. Le vere questioni sono inevitabilmente altre. Ci si muove ormai con grande naturalezza, senza particolari precauzioni o veri timori».

Soluzioni?

«Abbiamo in mente di organizzare più eventi possibili, cercando così di portare gente nel punto vendita anche per altri motivi. Prestando spazi ad altre attività che esulano completamente dal nostro settore. Ipotizzo: se vengono cinquanta persone alla presentazione di un libro sono cinquanta persone che entrano nel nostro showroom e che poi potrebbero anche raccontare ad altri quel che hanno visto trasmettendo così all'esterno un'eco positiva. Ce lo auguriamo. Bisogna essere più che mai attivi, oltre alla necessità di stare attenti ai costi lavorando meglio nei confronti dei

clienti fidelizzati. Su quella base però dovremo costruire dell'altro».

Ulteriori leve?

«Pubblicità sui giornali, senza lesinare assolutamente sulla comunicazione. Abbiamo un po' sacrificato le fiere. Più che altro perché l'investimento non era proporzionale al ritorno, ma quel budget è stato dirottato su altre attività. Dobbiamo continuare ad essere attivi, sempre più dinamici. L'ho già detto e lo ripeto: il nostro settore ha vissuto tanti periodi complicati ma in un modo o nell'altro ne è sempre venuto fuori».

Il suo motto per i prossimi mesi?

«Non bisogna mollare, ai nostri ragazzi del commerciale dico sempre che se il cliente non viene da noi dobbiamo essere noi ad andare più spesso da loro. Far vedere che noi ci siamo, anche per un minimo servizio. Devono capire che per qualsiasi motivo possono appoggiarsi a noi. Anche solo berci un caffè insieme lascia sempre qualcosa. Anche se non comprano nulla. È un segnale, un'attenzione che trasmetti, la dimostrazione che il rapporto è sempre vivo e continua. Un modo semplicemente per ricordare che tu ci sei. Sperando che al momento in cui avranno davvero bisogno loro possano ricordarsi di te».

In un punto vendita che fra cinque anni, non sarà più quello di adesso...

«Ci sarà uno stravolgimento considerevole sotto tutti i punti di vista. Si cambierà totalmente. E a noi non rimarrà che saperci adeguare, nel minor tempo possibile e facendo le scelte più giuste. Ci siamo dentro ormai».

Ha già individuato una fascia in particolare su cui puntare?

«Noi vorremmo strutturarci per seguire meglio l'agricoltura. Specializzarci ulteriormente, dove c'è più da scavare rispetto al giardinaggio. Nella robotica, che ci sta dando un buon ritorno, ci sono già due persone che si dedicano solo a quella. Lì stiamo facendo già il massimo. L'agricoltura merita un ulteriore investimento sia come forza lavoro che finanziario ma è anche il settore in questo momento più in evoluzione. Le migliorie e le trasformazioni che stiamo vivendo in agricoltura sono epocali. Basti pensare a tutte le macchine a controllo remoto, più evoluzioni varie che non possono non meritare un occhio di riguardo e quindi attenzioni ancor più profonde».

Scenari tutti nuovi all'orizzonte. Il commercio al dettaglio seguirà altre linee, scandite dal web e suggerite dalle abitudini dei consumatori. Una tendenza che le prossime generazioni non faranno altro che accelerare

«VENDEREMO SERVIZI, NON PIÙ OGGETTI»

Un altro mondo. Rivoluzione già in atto. «Cambierà tutto il mondo del commercio al dettaglio. Cambierà la metodologia di vendita e di proposta così come di acquisto. Cambierà l'immobile, cambieranno più parametri. È un processo legato ai tempi che cambiano, ai consumatori che s'evolvono. In un processo orientato in un certo qual modo anche dall'alto», il punto di partenza di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali vissute da decenni nel settore auto.

«Ci sarà una selezione, quello di sicuro. Spero di sbagliarmi», il quadro di Portioli, «ma a mio parere andranno perse delle maestranze che ad oggi sono ben inserite nel tessuto sociale ed economico ma che saranno messe prima o poi con le spalle al muro in quel processo che andrà a toccare più cor-

de dello stesso pentagramma. È già cambiato tutto, dalla pandemia in avanti è iniziato un cammino di veri stravolgimenti. Il primo? Consegne lunghe, prezzi fuori controllo, nessuno fa più magazzino. Non si riesce a fare più una vera programmazione, ma d'altronde non si riesce più a reperire il prodotto. Fai delle previsioni ma le sballi perché non c'è la merce. O perché nel frattempo non c'è più il cliente specie se non sei bravo a finalizzarla subito la vendita».

ALTA VELOCITA'. Mille variabili ad accavallarsi, una sull'altra. «Il cliente ha troppe applicazioni aperte nel proprio cervello e cambia continuamente idea. E questo vale per qualsiasi atteggiamento. È come un computer in cui abbiamo aperte troppe finestre ed in un secondo passaggio da una tematica all'altra. A discapito però del processore. Che è la testa. C'è confusione. Con lo stesso processo di velocità di acquisizione abbiamo anche l'effetto contrario. Un sì di dieci minuti prima diventa un no dieci minuti dopo. Con la pandemia», il fermo immagine di Portioli, «una parte della gente ha capito che pur scalando le marce e prendendosi più tranquilla alla fine non cambia il mondo. Con un beneficio anche a livello individuale.

Ci siamo resi conto che prima andavamo molto velocemente, ora probabilmente abbiamo capito che anche se di si ferma un attimo non succede nulla. La gente poi, fra virgolette, si è un po' stufata di svendersi. Con i social media e con il web la gente ha capito che i salari in Italia non sono equivalenti, a parità di mansioni, a quelli degli altri. L'italiano medio s'è anche offeso. Di sicuro se l'è presa».



META IGNOTA. Da certi step non si scappa. «Il primo passo», la certezza di Portioli, «è quello di avere le spalle larghe e la mente molto omogenea. Deve prima di tutto accettare il cambiamento ricordandosi che non sempre il cambiamento è negativo. Il più delle volte anzi i risvolti sono positivi. E capire una volta per tutte che il mondo che abbiamo vissuto e che stiamo vivendo è in metamorfosi. E questo processo certo non si fermerà. Internet ha dato delle opportunità notevoli sotto il profilo culturale. Ha velocizzato tutto, chiaramente anche a discapito di tante altre cose. Non si dica però che il web abbia dato solo problemi. Non è vero. Il web ha dato grande capacità elaborativa ed ha aperto le menti. Se poi se ne va un cattivo uso è chiaro che il problema c'è. Ma questo vale per qualsiasi cosa. Non è così difficile che il punto vendita specializzato si trasformi un giorno in un centro di assistenza. Teorema trasferibile anche al mondo dell'automobile. L'abbiamo sempre detto: l'automotive e il giardinaggio sono sullo stesso binario. Le concessionarie diventeranno degli hub logistici. Diventeranno venditori di servizi e non più di oggettistica. L'oggetto è la vettura e i servizi tutto quel che lo circondano. La generazione over 20 ragiona solo a mezzo web. E giudica a mezzo web. E quel che dice internet è più importante della realtà delle cose. Ci sono i comparatori di tutto ormai. Dall'elettronica a tutto il resto».

LA CHIAVE DEI PREZZI. L'Istat ha confermato le stime preliminari dell'inflazione del mese di settembre. L'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (NIC), al lordo dei tabacchi, registra un aumento dello 0,3% su base mensile e dell'8,9% su base annua (da +8,4% del mese precedente). L'inflazione acquisita per il 2022 è pari a +7,1% per l'indice generale e a +3,6% per la componente di fondo. L'Istat ha ritoccato al ribasso le stime preliminari dei prezzi sui beni che compongono il carrello della spesa, limando il dato a +10,9% (nella stima preliminare era 11,1%). «Bisogna risalire ad agosto 1983 (quando fu pari a +11,0%) per trovare una crescita dei prezzi del "carrello della spesa", su base annua, superiore a quella di settembre 2022 (+10,9%)». E' il commento dell'Istat sulle stime definitive di settembre. «L'ulteriore accelerazione dell'inflazione su base tendenziale si deve soprattutto ai prezzi dei Beni alimentari (la cui crescita passa da +10,1% di agosto a +11,4%) sia lavorati (da +10,4% a +11,4%) sia non lavorati (da +9,8% a +11,0%) e a quelli



dei Servizi ricreativi, culturali e per la cura della persona (da +4,6% a +5,7%).

LE VIE DEL DOMANI. Il futuro? Scritto, ma solo nell'essenza. Non certo nei contorni. «Ci si può aspettare di tutto ormai. Non ci sono riscontri o parametri del passato a cui far riferimento. Nessuno può sapere come andrà a finire. Siamo nel campo delle ipotesi. È talmente tutto veloce», la premessa di Portioli, «che non si può capire dove andremo a finire. Il settore auto? Non male. Oserei dire bene. Bisognerà capire però che succederà con le bollette quando saremo a dicembre, gennaio, febbraio e marzo. Saranno mesi molto difficili. Bisogna vedere che succede coi prezzi e con l'inflazione. Questo periodo non ha inciso sulla mobilità. Dopo il covid anzi c'è stata un'accelerata. C'è pieno dappertutto. I ristoranti e gli alberghi sono pieni. Ma andare a pranzo o a cena fuori e farsi un fine settimana al lago o in una città d'arte non è tutto. Il problema vero è che la gente prende gli stessi soldi con un'inflazione a doppia cifra. Gli stipendi quelli sono. Emma quanto può reggere questo sistema? Le proiezioni mica le fai nel brevissimo periodo. Chi fa un business plan lo fa a tre anni, a cinque, a otto, a dieci. Non è così semplice. Adesso la situazione è positiva. La gente bene o male lavora, vedo cartelli ovunque "Cercasi personale" che non vedevo da anni. Ma se ricevi bollette che superano i margini di profitto poi si chiude. È un periodo strano. C'è effervescenza, c'è voglia di fare e di comprare ma di mezzo ci sono delle varianti molto pesanti. E le bollette rischiano di essere micidiali. Mi aspetto qualcosa dal Governo, a patto che siano sgravi veri. Senza scadenze posticipate o cose varie. Le dilazioni no. Il problema va risolto alla radice, non solo spostato più in là».



ACTIVE

**Nuovi decesugliatori col 30% in più di potenza
Quattro motorizzazioni, fra leggerezza e prestazioni**

Una nuovissima gamma di decesugliatori con motore a carica stratificata. Una linea rivista quella di Active non solo a livello tecnico, con i motori che erogano il 30% di potenza in più rispetto alle versioni attuali, abbattendo drasticamente le emissioni dei gas di scarico, ma anche dal lato estetico, con un design totalmente rivisto, molto innovativo e con gli inediti colori che rappresenteranno tutti i nuovi prodotti Active. Le motorizzazioni da 25, 32, 50 e 65 cc, realizzate con materiali di altissima qualità e progettate prestando particolare attenzione ai componenti (vedi il filtro in carta maggiorato, con notevole capacità di aspirazione e lunga autonomia prima della prima pulizia), soddisferanno le esigenze degli utenti più esigenti che, potranno contare su macchine leggere ad altissime prestazioni.



ZANETTI MOTORI

**ZEN 50.20 SG, infiniti plus in un'unica macchina
Compatta, agile, leggera, silenziosa. E velocissima**

La motozappa benzina ZEN 50.20 SG di Zanetti Motori è accattivante col suo design e compatta. In grado di raggiungere straordinarie performance. Raccomandata per lavori in filari molto stretti e per piante molto ravvicinate in piantagioni come orti, vivai, vigneti ma non solo. Piccola e maneggevole, vanta dimensioni ridotte, leggerezza (appena 35 kg) e profondità di lavoro fino a 34 cm. La scelta del motore ZEN 150, cilindrata da 149 cc, è stata presa appositamente per la realizzazione di una motozappa in grado di fornire prestazioni più elevate, godendo di bassi consumi e di grande silenziosità. Velocissima grazie alle due marce avanti raggiungendo con la prima 126 giri/min e con la seconda i 187 giri/min, assicurando un lavoro di fresatura del terreno molto fine e un avanzamento rapido anche su terreni compatti grazie alle robuste frese da 40 a 65 cm.



MA.RI.NA. SYSTEMS

**Grinder Pro Max, asso per il professionista e il privato esigente
Il mulching sale ancora di livello**

Il Grinder Pro Max è l'ultimo nato della famiglia Grinder, un mulching professionale studiato per il professionista ma anche per il privato molto esigente. Larghezza di taglio da 60 cm, manico da 25x2 mm rinforzato con stegole, scocca in acciaio da 2 mm rinforzata ripiegandola su se stessa senza nessuna saldatura. Ruote in acciaio zincato e doppi cusciniti a sfera stagni. Trazione professionale con scatola d'alluminio e ingranaggi in bronzo, variatore di velocità rinforzato. Il Grinder Pro Max viene immesso sul mercato con tre anni di garanzia Ma.Ri.Na. Systems, come per il motore Kohler.

BLUE BIRD

Potatori a batteria, si cambia marcia
Sulla scena entra anche CS 22-07



L'ampia gamma di Blue Bird Industries prevede un'implementazione dei potatori a batteria. Il nuovo protagonista è il modello CS 22-07, che semplificherà notevolmente le attività di potatura. Altamente consigliato per modificare l'aspetto esteriore degli arbusti, intervenendo sulla loro crescita e adatto sia per i lavori all'aperto che al chiuso, grazie alle dimensioni compatte che lo rendono maneggevole e versatile. Questo potatore utilizza un motore Brushless ed è caratterizzato da una potenza di 750W. La sua dotazione prevede 1 batteria al litio con voltaggio massimo di 21V – 5 Ah. La catena utilizzata è una catena da 1/4", 42 maglie con una velocità pari a 11.5 m/s mentre la barra misura 7" (175 mm). La pratica impugnatura ergonomica permette di utilizzare il potatore in modo semplice ed intuitivo, inoltre la sua silenziosità ed il peso contenuto (solo 1.8 kg) eliminano completamente la fatica durante l'utilizzo.

PERUZZO

TB 50, la robustezza in primis. Ed alte performances
Il trionfo della cippatura, con grande semplicità d'uso

Il cippatore TB 50 è una macchina robusta e di ridotte dimensioni, destinata al taglio di rami secchi fino a 5-6 cm di diametro e rami umidi fino a 6-7 cm. Impiegata principalmente da utenti privati, noleggiatori e piccoli manutentori del verde, è la macchina ideale per la cippatura di potature di piccola grandezza, pur mantenendo una elevata produttività di lavoro. Il tamburo di taglio è formato da due lame ad alta resistenza, reversibili e a cui si aggiunge poi una controlama anch'essa in acciaio temperato. A seconda del prodotto lavorato, questo viene espulso dalla bocca di scarico del cippatore ad una altezza di 142 cm e a 2/3 metri di distanza, agevolando quindi lo scarico all'interno di cassoni o appositi contenitori. Azionata da motore a scoppio a marchio Honda o in alternativa Briggs&Stratton, l'accensione è a strappo ma viene agevolata dalla puleggia centrifuga di serie montata sull'albero motore.



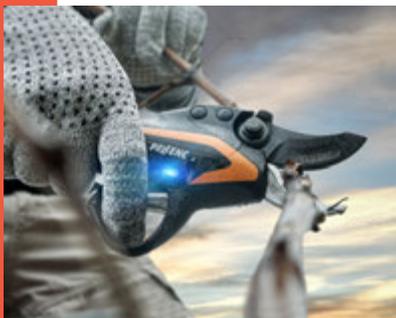
SABART

Briggs&Stratton® e Caterpillar®, qua la mano
Oregon Tools®, il cerchio lo chiude SpeedCut™ Nano

Molte le novità Sabart. A partire dal Kit di conversione SpeedCut™ Nano della linea Oregon Tools®, un sistema completo di catena, barra e pignone progettato per garantire la massima efficienza e ottimizzare le prestazioni della motosega. SpeedCut Nano è il primo sistema a basso profilo da .325" che soddisfa le esigenze dei boscaioli professionisti come nessun altro sul mercato. In prima fila anche le ultime novità frutto di nuove partnership con brand eccellenti: Briggs&Stratton® e Caterpillar®. Dal primo ottobre Sabart è entrata a far parte della rete distributiva ufficiale dei ricambi e motori originali Briggs&Stratton®, azienda americana leader mondiale nella produzione di motori a benzina a 4 tempi raffreddati ad aria, diventando il punto di riferimento per il mercato italiano. Grazie alla nuova collaborazione con Caterpillar®, Sabart amplia la propria gamma di attrezzatura da lavoro e per il giardinaggio con prodotti dal design moderno e innovativo del noto marchio CAT.



V E T R I N A



PELENC

C35 e C45, i nuovi confini delle forbici a batteria
Più autonome, più sicure, più maneggevoli

Pellenc lancia la propria generazione di forbici a batteria: C35 e C45. Potenti e leggere, sono dotate di una nuova testa di taglio che offre una capacità di potatura di 35 mm (C35) o di 45 mm (C45). Destinate ai lavori in viticoltura, arboricoltura, olivicoltura e per la manutenzione degli spazi verdi. Potare per di più in tutta serenità, con il nuovo sistema antitaglio «Activ'Security» che causa l'arresto immediato della lama in caso di contatto con la mano. Le forbici, alimentate dalla batteria ULiB 150, 150P o 250, garantiscono una giornata di autonomia minimo. Con doppia scelta di lame con geometria e penetrazione nella vegetazione ottimizzate. Eccellente qualità di taglio. Un grilletto intuitivo consente una gestione precisa e naturale dell'apertura della lama. Motoriduttore brushless di ultima generazione per una maggiore potenza. Una potatura performante e perfettamente controllata anche a bassissime velocità per una precisione assoluta.

GRIN

Biotrituratori-cippatori Grin Bioch, ottimo inizio
Compattezza assoluta, più grande semplicità d'utilizzo



La nuova linea Grin Bioch è composta da due biotrituratori-cippatori per privati esigenti e professionisti che cercano dei prodotti di alta qualità, con un sistema di triturazione delle potature efficace in tutte le situazioni, senza rinunciare a una macchina compatta e comoda da movimentare. Equipaggiati con motori professionali Briggs & Stratton molto potenti, sono dotati di un comodissimo sistema di avviamento elettrico che garantisce un'accensione immediata e senza fatica. Il sistema di avviamento a corda rimane in dotazione su questi motori in caso di necessità. La qualità della triturazione è assicurata dal sistema di taglio

Grin e la struttura in acciaio garantisce l'affidabilità e la durabilità di questi prodotti. Alcune soluzioni tecniche innovative e uno studio sull'ergonomia e la distribuzione dei pesi permette a queste macchine di essere spostate nei giardini senza fatica, oppure trasportate comodamente in auto o in furgone. Ogni componente è stato studiato per garantire la massima semplicità di utilizzo e la massima sicurezza.

GRILLO

FD 220E, il full electric per il vero professionista
Doppio taglio: Top ed Ego. Per l'erba impegnativa e più leggera

FD 220E è il nuovo rasaerba professionale full electric, larghezza di lavoro da 80 cm, studiato per ottenere grandi prestazioni, massimo comfort, bassa rumorosità e zero emissioni. L'eccellente qualità di taglio e la grande potenza elettrica disponibile ne fanno macchina ideale per i giardinieri più esigenti e coloro che cercano una soluzione affidabile nel tempo. Le dimensioni compatte e il ridotto raggio di sterzo lo rendono perfetto per lavorare nelle zone più ristrette, attorno ad alberi e aiuole. Il piatto frontale permette di avere una totale visibilità dell'area di lavoro, evita lo schiacciamento dell'erba nella zona di taglio e facilita la pulizia sotto rami e cespugli. Disponibile con taglio Top per condizioni di erba più impegnative sfruttando il massimo delle prestazioni ed Ego per erba più leggera.



GIANNI FERRARI

PG XPRO senza limiti, dal taglio al comfort
La guida è piacevole, il rendimento garantito

La gamma PG di Gianni Ferrari è ancor più ricca col nuovo modello XPRO. Tre versioni, tante nuove soluzioni tecniche per un taglio impeccabile e grande comfort di guida. Con un design innovativo e uno stile grintoso ad aggiungersi alla consueta efficienza tecnica e meccanica. Tanta comodità, fra il doppio pedale di avanzamento e retromarcia, il freno di stazionamento col pedale a molla, sedile comfort sulla versione 2WD e comfort plus nella versione 4WD. Motori diesel Kubota D902 e D1105-E4. Anche piacevole il lavoro col nuovo sistema di bloccaggio e antivibranti per collegare la nuova pedana al telaio. Massima sicurezza con innesto e disinnesto indipendenti dalla PTO, anche con presa USB per la ricarica di smartphone e apparecchi elettronici. Altezza massima di scarico di 205 cm, capacità del cesto di 800 litri, potenza massima di 22 Hp per il modello 220D, di 26 Hp per 280D e 280DW.



KRAMP

Ricambi moltiplicati, ora c'è anche Briggs & Stratton
Alla lista s'aggiungono pure i 4.200 di Vapormatic

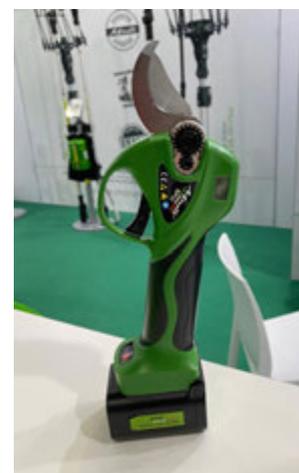
Uno stand di 252 metri quadri, per celebrare insieme a clienti e visitatori nuove opportunità proposte grazie al nuovo centro di distribuzione di Reggio Emilia. «Più vicini a te» lo slogan principale di Kramp ad Eima, riferito alla prossimità ai clienti italiani grazie al nuovo magazzino di oltre 17.000 mq operativo dal 2021. Di recente introduzione all'interno dell'assortimento Kramp vi è sicuramente la gamma di oltre 4.200 ricambi tecnici Vapormatic, marchio inglese di proprietà John Deere che fornisce parti non originali dei marchi di trattori più comuni. L'obiettivo di questo ampliamento è lo sviluppo di una gamma competitiva di ricambi trattore aftermarket di alta qualità, oltre che i ricambi originali e a marchio Kramp e gopart. Non solo agricoltura. Anche per l'assortimento di giardinaggio c'è una novità: Kramp Italia è stata anche selezionata come distributore autorizzato Briggs & Stratton e a partire da ottobre tutti i clienti Kramp hanno accesso a tutti i prodotti del marchio americano, principalmente oli e motori. Infine, per la parte prodotti, parte dello stand è dedicata ai sedili Grammer, marchio con il quale Kramp collabora da quindici anni.



MINELLI ELETTROMECCANICA

EP32 è potenza, affidabilità e leggerezza
Alta autonomia di lavoro: fino a sei ore

La forbice elettronica cordless EP32 di Minelli Elettromeccanica è stata realizzata per un utilizzo semiprofessionale, macchina capace però di elevarsi ulteriormente grazie alla potenza, l'affidabilità e la leggerezza, oltre al motore brushless, in grado di potare alberi da frutto e vite grazie al lavoro dell'ufficio tecnico dell'azienda reggiana. EP32 è ideale per il garden e la potatura di piante e siepi. Capacità massima di taglio di 32 mm di diametro. L'alimentazione avviene tramite una batteria a tampone inserita nella parte posteriore della forbice. Doppia apertura lama: 0-25/0-32 mm. È possibile inoltre montare la forbice su asta di prolunga telescopica. Autonomia fino a sei ore.



TEKNA

Cippatore TC08, altro passo verso l'alta qualità
Triturazione perfetta, ideale anche per il pellet



Un nuovo cippatore, TC08, per la triturazione di potature fresche fino ad un diametro di otto centimetri. Qualità Tekna. La macchina è dotata di tramoggia di carico di buone dimensioni e di un rotore di taglio con lama e controlama ad L che effettuano il taglio preventivo della ramaglia. L'azione di sminuzzamento in schegge del prodotto da tritare è affidato alla presenza di sei martelli ad S. Il materiale tritato, opportunamente essiccato, può essere utilizzato per la produzione di pellet o per il suo utilizzo diretto come combustibile per le caldaie a cippato, oltre al compostaggio ed alla paciamatura. Motore a benzina quattro tempi Honda da 390 cm³ con trasmissione a cinghia per una potenza ottimale di triturazione. La versione cingolata è costituita dalla macchina base portata su sotto carro di motocarriola cingolata Tekna versione TT350 per l'accesso fra boschi e terreni difficili. Possibile adattare il cippatore a tutte le motocarriole cingolate TT350 e TT500.

WIPER

K AWD, impeccabile anche su pendenze del 65%
La soluzione giusta per ogni tipo di giardino



La nuova serie K AWD di Wiper 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. Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La serie K AWD rappresenta soluzione estremamente versatile per qualsiasi tipo di giardino sia in piano che in pendenza. La parte posteriore racchiude la trazione e il cuore del robot. La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto. Le due unità sono strettamente connesse ma al contempo indipendenti l'una dall'altra.

ARCHMAN

Ultraleggero Helium, precisione massima senza fatica
La risposta alle necessità del professionista



Helium è lo svettatoio a batteria telescopico orientabile punto fermo dell'offerta Archman, progettato e costruito in toto dall'azienda di Maniago. Ultraleggero, grazie al motore incorporato nella parte inferiore ed alla batteria posizionata in uno zaino super confortevole. L'azionamento rapido del grilletto permette un taglio veloce riducendo così i tempi di potatura. Forte, leggero, rapido. Perfettamente bilanciato, Helium è anche dotato di impugnatura ergonomica. Ideale per i professionisti per eseguire tagli precisi senza fatica. Il corpo di taglio è stampato in nylon caricato in fibra di carbonio, la corda è in Dyneema ad altissima tenacità con materiali ad altissima resistenza. La lama in acciaio al carbonio temprata permette tagli fino a 35 mm. La batteria agli ioni di litio è collocata in un confortevole zaino, regolabile ed adattabile, per la massima libertà di movimento.

GARDENA

AssistCut, il taglio garantito nel tempo
Sensore intelligente, fatica al minimo

Le nuove cesoie a batteria AssistCut Gardena forniscono un aiuto potente, taglio dopo taglio. Non appena il sensore intelligente dell'attrezzo rileva una resistenza, il motore integrato si accende e sostiene l'utilizzatore con una potenza fino a cinque volte superiore rispetto alla forza di taglio applicata. Le cesoie AssistCut assicurano un'assistenza al bisogno che facilita notevolmente l'operazione di taglio e così i rami possono essere tagliati senza fatica, fino a un diametro di 25 millimetri. L'ampiezza di apertura dell'impugnatura, regolabile in due fasi, rende le forbici AssistCut ideali sia per destrorsi che per mancini. Il meccanismo di taglio bypass e le lame con affilatura di precisione (prodotte in Germania) con acciaio speciale consentono di ottenere risultati di taglio precisi che preservano le piante e le rendono adatte per rifilare giovani germogli, legno fresco e piante verdi.



AGRIS BRUMI

Zenit 36V è produttività allo stato puro
Due velocità, sempre ben bilanciato

L'abbacchiatore elettronico Zenit 36V di Brumi è un concentrato di innovazione e di migliorie che ha segnato la nuova stagione per le macchine d'aiuto alla raccolta. Grande potenza ed efficacia (con il passaggio a 36V l'incremento di produttività giornaliera viene stimato in circa +40%), che fanno il paio con un confort senza precedenti, frutto della massima attenzione a piccoli e grandi dettagli. Il motore elettronico brushless Brumi da 800W è reso ancora più efficiente dalla nuova scheda elettronica tropicalizzata, che guida il movimento a bracci contrapposti delle astine in carbonio da 5 mm, con speciale "shock absorbers" per attenuare l'impatto con le fronde. Le due velocità consentono una regolazione ottimale della potenza a seconda delle necessità e delle colture. E poi ancora il pratico serraggio "fast block", l'asta con antirrotazione in 100% carbonio da 40 mm e la confortevole impugnatura "light handling", per una posizione di raccolta sempre ottimale e bilanciata in tutte le condizioni di lavoro.



M.M.

Biozono 20/70/120, la difesa è ecologica
Repellente efficacissimo per zanzare ed altri insetti

MM-Biozono 20/70/120 sono macchine per la distribuzione di acqua ozonizzata che permette di ridurre l'utilizzo di pesticidi proteggendo così il terreno, le piante e i fiori in maniera totalmente naturale.

Sistema di miscelazione acqua/ozono brevettato 12 V con batterie ricaricabili per quattro ore di lavoro. Ideale per alberi da frutta, fiori e piante ornamentali, vigneti ed uliveti di piccole dimensioni.

Cento per cento biologico a residuo zero, tecnologia innovativa, efficace contro gli afidi. Repellente eccellente per zanzare ed altri insetti.



CAMPAGNOLA

**T-CAT M, la leggerezza prima di tutto
Praticità e autonomia ai massimi livelli**

Il potatore elettrico Campagnola a catena T-CAT M con batteria plug-in nasce come naturale evoluzione di uno dei modelli della Green Line, ovvero il funzionale T-CAT, lanciato nel 2021. È soprattutto la leggerezza di T-CAT M a renderlo un valido alleato per chi è alla ricerca di uno strumento di lavoro molto maneggevole. Rispetto alla precedente versione di T-CAT, il modello T-CAT M vede aumentata a 500 W la potenza del suo motore brushless, lasciando invariate la robustezza e la resistenza all'usura. Potenziato è anche il voltaggio nominale della batteria plug-in agli ioni di litio che alimenta l'attrezzo. Ora è di 14,4 V. Questa fonte di alimentazione, con una capacità di 2,5 Ah, consente un'autonomia di circa 90 tagli (su arbusti o rami dal diametro di 6 cm) ad ogni ricarica. Immutate restano, inoltre, la dimensione della barra da 4" e le caratteristiche della catena da 1/4" e 29 maglie, che nel nuovo T-CAT M raggiunge, però, una velocità di ben 7,5 m/sec. Praticità e autonomia allo stato puro.



JOHN DEERE

**ProGator 2030A firma l'irrorazione di precisione
Maggior produttività, meno costi, più sicurezza**



Dalla combinazione fra il veicolo utilitario ProGator e l'irroratrice a profilo ribassato HD200 nasce il ProGator 2030A John Deere, Precision Sprayer GPS con capacità di 750 litri che offre una soluzione testata per l'irrorazione di precisione delle aree verdi delle strutture ricreative. Questa irroratrice autonoma con guida satellitare contribuisce a irrorare aree predeterminate in meno tempo e con una maggiore precisione da passata a passata ed è in grado di gestire e applicare i prodotti con un'accuratezza superiore con conseguente riduzione dei costi, migliorando le dosi di applicazione, il risparmio di carburante con una gestione dei campi in maniera sostenibile. Grazie alle funzionalità di sterzata automatica AutoTrac™, al display touchscreen a colori in cabina, al comando per singolo ugello e al controllo sezioni, ProGator 2030A aumenta la precisione e l'uniformità dell'applicazione, riduce i costi di produzione grazie al minor numero di sovrapposizioni e aree non trattate, aumenta la sicurezza e la produttività riducendo l'affaticamento dell'operatore.

FIABA

**FRC7, Ferris s'arrampica davvero ovunque
Stabilità assoluta con pendenze fino a 55°**

Il nuovo rasaerba telecomandato FRC7 di Ferris, marchio distribuito in Italia da Fiaba, offre tanti plus nella gestione del verde urbano. Specie nelle zone più complicate da raggiungere, in primis le pendenze. Con la sicurezza propria del controllo a distanza. FRC7 garantisce stabilità fino a 55°, oltre ad offrire una trazione di livello superiore. Sia i cingoli che il piatto di taglio sono azionati elettricamente dal sistema Hybrid E-drive, capace di combinare un motore a combustione con un sistema a batteria creando così un sistema altamente efficace.

La macchina può falciare sia in avanti che indietro, rendendo così superflua la svolta in pendenza. Larghezza di taglio da 115 cm, configurazione a croce con quattro lame flottanti per disco.



ARNETOLI MOTOR

Uni-Spolly Pro, la scelta intelligente
Via i polloni ai piedi degli alberi



Uni-Spolly è il disco per decespugliatori studiato per eliminare i polloni che si sviluppano ai piedi degli alberi o in prossimità del fusto (noccioli, ulivi, alberi da frutto) evitando danni alla corteccia della pianta. Il coprilama dentato permette di effettuare l'asportazione dei polloni in maniera rapida e sicura, evitando danni al tronco e risparmiando la corteccia. Disponibile nella versione con coprilama fermo. In questo caso il coprilama non gira per inerzia ma solamente a contatto, in caso di necessità, per una maggiore precisione e visibilità nell'asportazione dei polloni. Plus ancora più marcati nella versione Uni-Spolly Pro, adatto a tutti i decespugliatori e trimmer. Diametro esterno di 270 mm. Si monta come un normale disco. Può essere montata anche la sottocoppa che consente il distanziamento da terra del disco di taglio.

FERRARI GROUP

Idrovita, la riserva d'acqua in gocce per le tue piante
Con l'ok del Ministero Politiche Agricole e Forestali



Idrovita è un polimero innovativo super assorbente a base di poliacrilato di potassio, non fitotossico, senza sodio, senza acrilammide, biodegradabile, registrato presso il Ministero Politiche Agricole e Forestali. Si decompone nel terreno senza inquinare il terreno e le falde acquifere. È studiato per migliorare la capacità del terreno di trattenere l'acqua e renderla disponibile alle piante al bisogno. Inoltre, l'aumento e la diminuzione del volume dei granuli favorisce l'ossigenazione del suolo, creando un microambiente sano nella zona di assorbimento delle radici. Con Idrovita annaffi ogni 20 giorni e riduci il consumo d'acqua garantendo il giusto apporto idrico alle radici. Ideale tutto l'anno e per tutti i tipi di piante e fiori, sia da interno che da esterno. Dura quattro anni. Ed è completamente ecologico. Il polimero è in grado di assorbire e trattenere sia l'acqua che la rugiada notturna aumentando fino a cento volte il suo peso. Le radici raggiungono le gocce e assimilano l'acqua di cui hanno bisogno, prevenendo i danni causati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse. Idrovita riduce lo stress delle piante e ne favorisce la crescita.

IBEA

Nuovo look, nuovi motori, nuove macchine
Ma la scena se la prende Garden Cross

Un look totalmente rinnovato quello con cui Ibea s'è presentata all'Eima, a dimostrare «l'intenzione dell'azienda di continuare ad investire in un settore che l'ha vista padroneggiare nei suoi 70 anni di storia, dal lontano 1952 quando Aebi decise di fondare una propria filiale in Italia nei pressi di Milano e dar vita ad Ibea». «La produzione Made in Italy dell'intera gamma», il quadro dell'azienda, «è riconosciuta in tutto il mondo, il colore rosso fiammante sinonimo di eccellenza italiana delinea l'eleganza delle scocche e dei telai di tutte le macchine Ibea». La vera novità è il rasaerba professionale Garden Cross con freno lama. Ideale per i professionisti del settore che non si accontentano e per tutti gli utilizzatori che amano fare la differenza. Nel pacchetto c'è però anche molto altro. Dal nuovissimo trinciasarmenti al levazolle brevettato 4x4, per proseguire la sua corsa nella progettazione e produzione di macchine estremamente professionali per giardinaggio e agricoltura.



IPIERRE GARDEN

**Black Cyber, qualità di livello superiore
Il carrello avvolgitubo senza compromessi**

Black Cyber, fra i punti fermi della proposta di Ipiere Garden, ha un telaio in metallo verniciato a polveri epossidiche, mentre le altre componenti (spalla e rullo) sono in resina antiurto. Grazie a questi materiali Black Cyber resiste efficacemente ad agenti atmosferici ed intemperie.

Telaio in metallo verniciato a polveri epossidiche, con spalla e rullo in resina antiurto. Ideale per irrigare in maniera efficace e semplice. Qualità di livello superiore. Il modo migliore per prendersi cura del giardino in modo ordinato, senza fastidiosi tubi per terra.



VOLPI ORIGINALE

**KV360, massimo comfort anche nei lavori più duri
Tutto sotto controllo con l'innovativo display**



KV360 sono le forbici cordless con batteria al litio e taglio progressivo dalle alte prestazioni, firmate Volpi Originale. Le lame di taglio sono in acciaio e la lama mobile è intercambiabile, adatte per la potatura in generale (parchi, giardini e agricoltura) e per una vasta tipologia di applicazioni. L'apertura massima delle lame è di 32 mm e con un peso di soli 0,81 kg permettono un lavoro confortevole e privo di sforzi. Sono dotate di motore brushless e sistema di movimento a ingranaggi. La funzione di spegnimento rapido stand-by permette di conservare la carica della batteria quando non vengono utilizzate. L'innovativo display conta tagli totali e parziali permette di tenere il conto dei tagli effettuati e l'indicatore di livello della carica della batteria permette una gestione consapevole e priva di sorprese durante le lavorazioni più lunghe e impegnative. Fornite in una pratica valigetta di plastica che permette di riordinare e proteggere adeguatamente tutti gli elementi, KV360 è dotata di tre batterie, un carica batterie a tre vie, pietra affilatrice, chiavi per la sostituzione della lama e grasso per lame e ingranaggi.

HONDA

**Potere MPP, la nuova fonte di alimentazione. E di energia
Per infinite applicazioni, altamente versatile**



Honda Mobile Power Pack è una fonte di alimentazione portatile, sostituibile e condivisibile che immagazzina l'elettricità impiegabile per una grande varietà di applicazioni fra prodotti OEM, motocicli ma non solo. Può anche essere una fonte di energia per una vasta gamma di dispositivi elettrici. Batteria agli ioni di litio, tensione nominale 50,26, capacità nominale 26,1 Ah, capacità di potenza 1314 Wh, peso 10,3 kg, tempo di ricarica di circa cinque ore. MPP è altamente versatile. Oltre ai prodotti per la mobilità (motocicli), può essere utilizzato come fonte di alimentazione per un'ampia gamma di dispositivi. Potendo collegare più MPP in serie o in parallelo si potrà essere "flessibili" in termini di potenza o capacità elettriche necessarie all'utilizzatore. Design robusto (anche agli urti) ed affidabile. Facile da trasportare. L'unità di controllo integrata riconosce le condizioni dell'MPP, registra il verificarsi di tutti gli eventi e comunica tali dati all'esterno, al fine di gestire al meglio la vita e l'efficienza del prodotto. Honda ha già avviato le sue attività di sviluppo/vendita relative all'utilizzo di MPP e di sistemi di condivisione di batterie in diversi paesi del mondo.

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT

2019

2020

2021

2022

Siamo anche sui social



Lo shopping non food ha acquisito dinamiche diverse dopo il periodo di pandemia. Più veloci ora gli acquisti, al di là del commercio online. Nuove coordinate, a partire dalla valutazione dei canali distributivi

IN NEGOZIO? PER POCO TEMPO

Un nuovo modo di acquistare. Abitudini diverse. E chissà se alle modalità di una volta si tornerà più. Vale anche per i punti vendita di macchine da giardino. C'è un pre e un post pandemia anche nel mondo dei consumi non alimentari. E le differenze non sono poche. Infatti alcuni dei modi di acquisto adottati dagli italiani durante l'emergenza sanitaria continuano a caratterizzare l'approccio dei consumatori allo shopping Non Food e sembrano ormai entrate in pianta stabile nella routine quotidiana, delineando un nuovo modo di interpretare il customer journey. Come una maggiore e diversa scelta dei negozi in funzione di prezzi/offerte e assortimento, una programmazione più attenta della visita ai punti vendita per evitare affollamenti e un maggior ricorso all'onli-

ne, sia in chiave informativa sia per la ricerca della massima convenienza. A rivelarlo sono gli stessi consumatori coinvolti nell'indagine sul sentiment degli italiani condotta da Metrica Ricerche per l'Osservatorio Non Food 2022 di GS1 Italy, svolta a giugno 2022. «Abbiamo voluto approfondire l'eredità di questi ultimi due anni di discontinuità sugli italiani, sul loro atteggiamento nei confronti degli acquisti non alimentari e sulla loro percezione dei cambiamenti avvenuti in termini di merceologie acquistate, canali di acquisto adottati e contenitori commerciali preferiti. Ne è emerso», afferma Marco Cuppini, research and communication director di GS1 Italy, «che l'emergenza sanitaria, con le sue conseguenze sociali ed economiche, ha lasciato il segno determinando forti trasformazioni sia sul





piano quantitativo, nella struttura della domanda di consumi, sia su quello qualitativo, nella scala dei valori e dei paradigmi comportamentali. Ed è con questo nuovo kit valoriale che gli italiani dichiarano di volersi avvicinare allo shopping non alimentare anche nel futuro».

Dunque, quanto e cosa resta dei comportamenti d'acquisto adottati negli ultimi due anni? Il 30% degli intervistati ha cambiato il modo di fare shopping, rivolgendosi maggiormente all'online, in particolare per i prodotti di elettronica, arredamento, libri e giocattoli. Ma questo non ha cancellato i negozi fisici, visto che oltre il 93% degli intervistati continua a frequentare questo canale e che per il 35-45% degli shopper i punti vendita fisici restano il primo punto di riferimento per informarsi su prezzi e caratteristiche di prodotti Non Food.

Ma le modalità con cui si va a fare shopping sono spesso diverse rispetto a prima della pandemia: tra chi ha cambiato abitudini, il 65% si reca meno spesso nei negozi, il 31,2% si organizza per passarci meno tempo (anche sfruttando i servizi di spesa drive o pick-up) e il 26,4% sceglie giornate meno affollate. Inoltre, tra coloro che oggi non frequentano i centri commerciali al chiuso, si rileva un 36,5% che li visitava nel periodo pre-pandemia. Questo cambiamento è causato soprattutto dalla preferenza per i luoghi all'aperto, ma anche per la minor disponibilità di spesa.

Sulla diversa frequentazione dei negozi incide anche la crescente multicanalità degli acquisti Non Food: dal 20 al 45% degli intervistati si informa sia nei negozi fisici sia sul digitale e valuta 3-4 canali d'acquisto, a seconda delle esigenze specifiche e delle opportunità di risparmio del mo-

mento. I negozi fisici restano la scelta prioritaria per acquisti complessi (come bricolage e grandi elettrodomestici) o mirati (come ottica e attrezzature sportive) mentre quelli digitali sono preponderanti per libri, giocattoli e piccoli elettrodomestici, ma anche per gli acquisti di seconda mano, un settore in crescita a cui si sono avvicinati il 45% degli italiani. E se i timori legati alla sicurezza hanno rallentato la crescita del second hand nell'ultimo biennio, l'attuale momento di massima attenzione alla spesa domestica riaccende l'attenzione su quest'opportunità di risparmio che, anche per i valori di circolarità e sostenibilità, sembra rispondere bene ai criteri che guideranno lo shopping in futuro. Da questo punto di vista l'Osservatorio Non Food 2022 di GS1 Italy ha voluto spingere lo sguardo oltre l'attualità chiedendo ai consumatori le loro prospettive a breve termine nei confronti dello shopping di beni non alimentari. Preoccupati dal clima di incertezza generale e dall'aumento dei costi dei beni essenziali e di prima necessità, oltre metà dei consumatori giocherà in difesa. In due modi: riducendo gli acquisti oppure rinviandoli, del tutto o in parte. Circa il 70% degli intervistati ha rivelato l'intenzione di comprare di meno o di spostare gli acquisti Non Food in periodi futuri: un atteggiamento che riguarda tutti i tredici comparti merceologici analizzati, e che risulta attenuato solo nel caso dei libri e dell'ottica, dove solo la metà dei consumatori dichiara di aver intenzione di praticare strategie di risparmio. A farne le spese saranno soprattutto l'arredamento, gli elettrodomestici, l'elettronica, la telefonia, e anche i prodotti di abbigliamento e calzature per cui è previsto un taglio dello shopping.

RASAERBA ROBOT

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
EINHELL																	
<p>EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it</p> <p style="text-align: right;">FREELEXO+</p> <p>FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%.</p>																	
FREELEXO	€49,95	1100	700 X 500 X 300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA
FREELEXO+	€95,95	1100	700 X 500 X 300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino

Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

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

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com

follow us on &

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO kg CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
HUSQVARNA																	
<p>Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it</p> <p style="text-align: center;">AUTOMOWER® 435X AWD</p> <p>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.</p>																	
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		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 IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITÀ	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	----------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

WIPER

WIPER
web: www.wipercompany.com

WIPER PREMIUM F SERIE

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



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

WIPER

WIPER
web: www.wipercompany.com

L'AUTOMAZIONE PER GRANDI AREE

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



P 70 S	€ 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 IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI
 web: www.ambrogiorobot.com
 email: marketing@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	€ 3.700,00	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	€ 2.450,00	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	€ 4.800,00	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	€ 1.130,00		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	€ 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	€ 0.050,00	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	€ 450,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 00		SDM	4 ruote motrici e sterzanti	29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI

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

errezeta[®]

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



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 (m ³ /min-m/s)	SCOCCA	SENOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT	RUMOROSITÀ dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 42,95 € / 18 V - 2,6 Ah PLUS - 54,95 € / 18 V - 4 Ah - 69,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 €)															
CARICA BATTERIE RAPIDO 29,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 52,95 € / STARTER KIT BATTERIA + CARICA 1,5-2-3-4 Ah)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€144,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li SOLO	82,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 18/50 Li - solo	69,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	57									2,4
GE-CH 1846 Li solo	64,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	114,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-HH 18/45 Li T - solo	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40									4,3
GE-CG 18 Li solo	59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T - solo	74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	54,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CG 3,6 li WT	33,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	39,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI/DECESPUGLIATORI															
GE-CT 18 Li SOLO	49,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GC-CT 18/24 Li kit	99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	77,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	29,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	104,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	169,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 36/35 Li Solo	149,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	€104,95		18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720								4
GE-LC 18 Li T SOLO	129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1820	20 / OREGON							4
GE-HC 18 Li T SOLO	149,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/47 S HW Li	€699,95	COMPLETA	2+2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 43 Li M KIT	399,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		17,7
GE-CM 36/43 Li M - solo	269,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 36/37 Li KIT	329,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 36/37 Li - solo	199,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
GE-CM 18/33 Li KIT	209,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/33 Li - solo	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										
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	34,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	89,95	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				ND / 0-210						1,3
GE-CL 36 Li E SOLO	109,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				ND / 0-210				45		3,3
GE-CL 36/230 Li E - solo	99,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											
GE-LB 36/210 Li E - solo	€109,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI											



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
---------	---------------------------------	-----------	-----------------------	------------------------------	---------------------------------------	-------------------	-----------------------------------	------------------------	--	--------	-----------	--------------------------------	--------------------	--------------------	---------

HUSQVARNA Distribuito da Fercad SpA - www.husqvarna.it

T540i XP

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



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
RASERBA															
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

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
---------	---------------------------------	-----------	-----------------------	------------------------------	---------------------------------------	-------------------	-----------------------------------	------------------------	--	--------	-----------	--------------------------------	--------------------	--------------------	---------

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

EXCELION 2

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



BATTERIE DIPONIBILI

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

TAGLIASIEPI

Helion 2	Tagliasiepi, bracciale, cordone			Brushless	27, 51, 63, 75cm					magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,5kg
Helion Alpha	Tagliasiepi, cinghia supporto			Brushless	51cm	218cm				magnesio, alluminio e plastica					3,9kg

DECESPUGLIATORI

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

MOTOSEGHE

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

POTATORI

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

RASAERBA

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

SOFFIATORI

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



Finalmente la voce dei dealer del garden italiani arriverà in Europa

Dal 6 all'8 ottobre 2022, nello splendido scenario di Budapest, in Ungheria, si è svolto il Congresso Annuale del Climmar, a cui ha partecipato una delegazione italiana in rappresentanza di Federacma: Il Presidente Andrea Borio, il Segretario Generale Gianni Di Nardo, ed Isabella Fontana, segretario dell'Unione del settore garden Unagreen&Assogreen. La presenza di Isabella Fontana, apre nuove interessanti prospettive per i dealer del nostro settore, in quanto il segretario di Unagreen&Assogreen, d'ora in avanti farà stabilmente parte di un gruppo di lavoro, appena creato all'interno del Climmar, dedicato proprio ai dealer del giardinaggio.

Ma facciamo un breve passo indietro, fornendo qualche informazione di approfondimento relativa a Climmar. Fondata nel 1953, CLIMMAR è una rete di distributori internazionali, che raccoglie 16 associazioni e federazioni nazionali di diversi Paesi nei settori delle macchine e attrezzature agricole e da giardino.



A partire dal 2022, il Presidente, per la prima volta nella storia, è un italiano: Roberto Rinaldin, che è stato anche l'ultimo Presidente alla guida di Federacma prima dell'attuale Presidente Borio. L'obiettivo primario della rete è quello di creare sinergia e sviluppare soluzioni utili a supportare le attività dei dealer, tali da andare al di là delle peculiarità territoriali di ciascun Stato e riuscire a costituire una forza di rappresentanza, sempre più consistente, che si faccia presente ai tavoli istituzionali e nelle sedi di decisione politica.

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

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



Relativamente al mondo garden, fino ad oggi non era ancora presente una confederazione che rappresentasse a livello internazionale i dealer del settore giardinaggio hobbistico e professionale. Nella giornata di giovedì 6 ottobre, durante lo spazio del Congresso annuale dedicato ai gruppi di lavoro, è stato avviato il primo gruppo di lavoro relativo al mondo garden. Numerosi sono stati i confronti ed i temi affrontati in quella occasione, ma senza dubbio gli aspetti più condivisi tra i rappresentanti delle varie nazioni, e che saranno quindi i punti di partenza su cui lavorerà il gruppo di lavoro, sono stati: l'esigenza di supportare i dealer in merito alla questione della marginalità sempre più ridotta, il proposito di valorizzare e definire professionalmente il ruolo del dealer ed infine il tema della formazione delle professionalità tecniche del settore.



Da sinistra il Presidente Andrea Borio ed il segretario dell'unione unagreen Isabella Fontana
E' il segretario generale di Federacma Gianni Di Nardo

In alcuni Stati europei l'attenzione al tema della formazione tecnica è già stato sviluppato da tempo e quindi tradotto in azioni concrete: sono stati infatti realizzati percorsi di studio mirati a rendere i giovani tecnici del futuro preparati con un proporzionato mix tra studio in aula e pratica presso i concessionari. Le attività che il gruppo di lavoro si appresterà a concretizzare potranno essere raggiunte solo grazie all'impegno congiunto con i costruttori sia a livello italiano (con la collaborazione già presente tra Federacma e Comagarden) sia a livello europeo, promuovendo i contatti con la European Garden Machinery Federation, portavoce degli interessi delle industrie costruttrici europee di macchine per il giardinaggio presso le Istituzioni comunitarie.

Nella giornata di venerdì del Congresso, ciascun membro delegato ha poi mostrato la fotografia del proprio Stato di appartenenza, illustrando ai presenti il trend di mercato e le attività svolte nella propria Nazione nell'anno in corso. Si è trattato di un momento di condivisione importante. Fatte salve le differenze territoriali, in quella sede di analisi del 2022, sono emerse anche alcune difficoltà ricorrenti a livello internazionale come: la ridotta marginalità, la difficoltà nel bilanciamento tra domanda e offerta e gli aumenti dei costi energetici. Le varie Nazioni si sono infine confrontate sul 2023, come un anno ricco di nuove sfide con cui confrontarsi. Ma i gruppi di lavoro sono già all'opera, per impegnarsi ad affrontarle al meglio.

Il prossimo incontro si terrà a Bruxelles per il meeting di primavera.



Grillo

AGRIGARDEN MACHINES



SIAMO SEMPRE CON VOI!

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



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



www.grillospa.it
grillo@grillospa.it

PLATFORM BASKET

campbellatv.com 03921

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER
LA MANUTENZIONE DEL VERDE

PLATFORM
BASKET

PLATFORM BASKET

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

platformbasket.com

Made in Italy

