

MIG

Organo ufficiale di
UNAGREEN
by
FEDERACMA

N.279 - FEBBRAIO 2023 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



Einhell Italia [f](#) [@](#) [v](#)

einhell.it

TAGLIAERBA

A BATTERIA

RASARRO.

SCOPRI LA NUOVA GAMMA.

 **Einhell**

POWER XCHANGE



ELECTRIC-START 
Su tutta la gamma INVERTER



L'ENERGIA
Inverter
IN UN CLICK



ZBG 2000 iSE
1,8 kW



ZBG 7500 iSE
7,5 kW



ANTEPRIMA



ZBG 3000 iSE
3 kW



ANTEPRIMA



ZBG 4500 iE
4,6 kW



ZBG 4000 iSE
3,8 kW



ZBG 7500 iCEA
7,5 kW



ANTEPRIMA

ZBG 7500 iCE-SUN
7,5 kW



ANTEPRIMA

MARLINE

Premium

**PRODOTTO
NUOVO**



-90%
emissioni
tossiche

**Benzina
alchilata**



MARLINE Premium 2 tempi e 4 tempi



**PROTEZIONE
DELLA SALUTE**

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



**PROTEZIONE
DELL'AMBIENTE**

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



**PROTEZIONE
DEL MOTORE**

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

Contatti :
Tel: 339 1065 738
Email: guy@marline.fr



Bella sfida, ormai cominciata. Si guarda attorno il rivenditore. Cerca indizi, insegue conferme, prova a scacciare i dubbi. Pensa al meteo, ripensa alla siccità passata, azzarda previsioni. Il tempo gioca sempre la sua parte. C'è calma, per adesso soltanto apparente. Silenzio, per ora solo doveroso. Un mese ancora, poi sarà primavera. Il giardinaggio ha le sue certezze, immuni anche dall'inflazione e i rincari. Incrollabili, in un modo o nell'altro. Ce ne vogliono altre però, per affrontare la stagione con una certa serenità. A partire dai tempi di consegna delle macchine, senza i ritardi degli ultimi periodi. Passaggio fondamentale, dopo un inverno in cui in tanti hanno ridotto i prestagionali lasciandosi però naturalmente la finestra aperta per i probabilissimi riordini. Certi corridoi sembrano ormai oliati, anche se non come una volta. Dovrebbe andare meglio, ma la verifica è d'obbligo. Deve dare tante risposte il mercato, su più questioni. C'è tempo, ma non troppo. La chiave di tutto è il cliente finale, con una propensione all'acquisto tutta da accertare ma anche la convinzione che in un modo o nell'altro i numeri si faranno. La proposta non manca, ed anche parecchio accattivante, su più fronti. Qualcosa, al di là delle solite dinamiche, bisognerà però inventarsi. Ci sta pensando lo specialista, senza mai rimanere con le mani in mano. Specie adesso, con tanti nodi da sciogliere e qualche interrogativo lungo il cammino. È il periodo in cui emerge l'indole vera del rivenditore. Fiducioso o pessimista, senza zone di grigio. O di qua o di là. Stati d'animo contrapposti, come da copione. Produttori e importatori lì a vigilare dall'alto, ad indicare la via, a proporre soluzioni. A provare a mettere la strada in discesa. Mesi intensi all'orizzonte, senza una linea del traguardo vera e propria. Ormai indefinite le stagioni, in grado di protrarsi fino alle soglie dell'inverno ed anche oltre. Senza veri confini, senza campane finali. L'ora è quasi arrivata. Tutto pronto, o quasi. Gli ultimi dettagli, prima di gettarsi nella mischia. E di capire quel che sarà il 2023.



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

NEW 2023

ROBOLINHO®
ROBOTIC LAWNMOWERS

solo®
by **AL-KO**

engineered in
GERMANY 

 made in
AUSTRIA



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

www.alko-garden.it

EINHELL

TAGLIAERBA
A BATTERIA RASARRO



dalle aziende

- 37** Accelerata **Tekna**
TC08 è pura qualità
- 49** **Ma.Ri.Na. Systems**,
Grinder Pro Max è il top

il punto

- 30** **Alessandro Fontana**
«Basta col prezzo, valgono i margini»

inchiesta

- 10** Motoseghe
verso il futuro

l'opinione

- 8** **Roberto Dose**
«Prestagionali cauti, adesso le
aziende siano pronte ai riordini»

marketing verde

- 46** **Alessandro Di Fonzo**
La durissima legge
della percezione

mercato

- 58** «2023, c'è fiducia
Partiremo bene»

osservatorio

- 48** I consumi verso
altri orizzonti

professionisti

- 34** **Teresa Monchiero**
«Il grande valore
del verde terapeutico»

rivenditori

- 50** «Il mercato?
Pieno di soluzioni»

scenari

- 60** Digitale, ci siamo
È una rivoluzione

vita nel verde

- 26** **Rafael Tassera**
Allarme bioclimatico,
la chiave dei Rain gardens

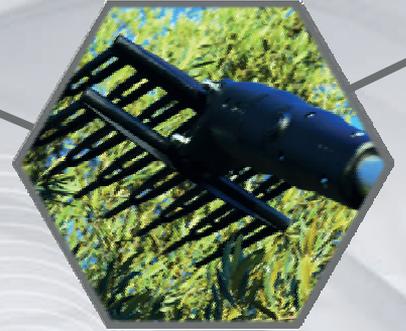
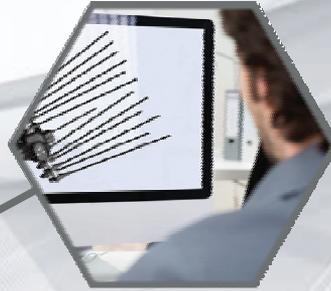
rubriche

- 38** News
- 62** Vetrina

67 Tuttomercato

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

Elasticità è più che mai la parola d'ordine. Necessaria, in attesa dei primi veri cenni da parte del mercato e l'andamento del meteo. Il rivenditore non s'è troppo sbilanciato, a differenza degli ultimi anni, senza però escludere aggiunte in corsa. Da ottenere con la giusta tempestività

«PRESTAGIONALI CAUTI, ADESSO LE AZIENDE SIANO PRONTE AI RIORDINI»

Zero rischi. O comunque il meno possibile. Ordini centellinati, senza appesantire troppo i magazzini. Il resto si vedrà strada facendo. Con fiducia, ma anche con l'obbligo di guardare la realtà dritta negli occhi. A Roberto Dose, dall'alto del suo vissuto nel mercato anche da presidente di Assogreen, viene facile allargare lo sguardo. Provare a vedere lontano, capire quel che sarà a marzo e quando il giardinaggio sarà nel pieno della stagione. Il suo punto vendita di Tavagnacco, in provincia di Udine, è uno dei tanti campi d'osservazione privilegiati del mercato. Là dove

tutto si capisce leggermente prima, anche provando ad intuire le dinamiche del sell-out. Il compito stavolta non è per niente agevole, ma non lo è mai stato per il garden. Fra variabili in serie e il meteo a far da pendolino.

Dose, che tipo di prestagionale è stato il vostro?

«Di sicuro più contenuto rispetto a quel che è stato negli anni scorsi. Un po' per l'incertezza del periodo, un po' per gli aumenti che ci sono stati anche di recente. C'è il timore di rimanere fuori prezzo. Quando raggiungi certe soglie di prezzo e sai che il potere d'acquisto del cliente non è certamente aumentato è anche possibile che il cliente rinunci a comprare il prodotto. O ne prenda uno dal costo inferiore. Le dinamiche non sono semplici come negli anni precedenti. Davanti ad incrementi del 10, 15, 20% sul prodotto le possibilità di vendita sono di certo inferiori».

Sono in proporzione gli stessi aumenti per le macchine che avete acquistato voi?

«Il prodotto americano è salito di prezzo anche per una questione di cambio nel rapporto euro-dollaro. Chiaro che tutto si ripercuote anche nel prezzo finale. Anche del 20%, per certi marchi e certe macchine. L'instabilità e l'incertezza sulla reperibilità dei componenti stanno facendo il resto. E tutto questo a catena si ripercuote sulla macchina, rendendo complicato tutto il quadro».





Segnali tangibili per ora? O è ancora troppo presto?

«La svolta ancora non si vede, motivo per cui potrebbe essere un anno piuttosto interlocutorio. L'instabilità dei prezzi ci dice che bisognerà stare attenti a calibrare ogni passo».

Precauzioni particolari?

«Un po' di attenzione in più e un po' di accortezza nell'esporsi eccessivamente, cercando prodotti e aziende che ti garantiscono continuità e tranquillità nel reperire le macchine anche durante la stagione. Che i riordini siano in qualche maniera assicurati, senza i notevoli problemi di consegna come si è invece verificato negli ultimi due anni».

C'è questa sicurezza ora?

«Bisogna fidarsi innanzitutto del rapporto coi fornitori. Vale molto la trasparenza, specie in periodi come questi. Un feeling consolidato, la fiducia e la stima reciproca guardandosi negli occhi e parlando chiaro è assolutamente importante».

Il primissimo pensiero per la stagione alle porte?

«Stare cauti, senza partire in quinta. Giusto vedere prima quali saranno i primi passi del mercato. Da lì qualcosa in più si riuscirà a cogliere».

Anche perché si viene da due anni di ottimi risultati. Anche fisiologico un eventuale freno?

«Sicuramente sì, è stato un periodo in cui in effetti i risultati non sono certo mancati. Certamente i numeri ci hanno premiato, per certi versi anche in maniera inaspettata e di sicuro non preventivabile».

La vera discriminante ora qual è?

«Di punti di domanda ce ne sono, questo è fuor

di dubbio. Le premesse non inducono certo a pensare che sarà una stagione sfavillante. Senza dimenticare poi l'incognita del meteo. E l'ultimo anno non è stato certo positivo per il mercato del verde. Vedi il lungo periodo di siccità. Proprio partendo da questo presupposto è ipotizzabile che il 2023 possa essere migliore del 2022, ma almeno per l'inizio della stagione le aspettative non possono essere straordinarie. Difficile rimanere proprio tranquillissimi. Anche a livello generale, pure negli altri settori, non ho visto tutta questa corsa non dico a comprare un rasaerba perché sarebbe stato troppo presto ma nemmeno tutto questo grande interesse verso prodotti di una certa importanza, vedi il trattorino, dove di solito magari il cliente si muove anche un attimo in anticipo rispetto ad altre macchine. Anche se è normale che a gennaio il negozio non sia proprio pieno. Una partenza in quinta mi sento di escluderla».

Anche vero però che il mercato storicamente è sempre stato un po' pazzo. No?

«Vero anche questo. Ci siamo abituati nel tempo a vederne di tutti i colori. Nessuno ad esempio avrebbe scommesso, in pieno periodo-covid, in un 2020, in un 2021 ma anche in un 2022 così fortunato. Ma non può essere sempre domenica».

Il 2023 sarà l'anno in ogni caso della stabilizzazione del mercato?

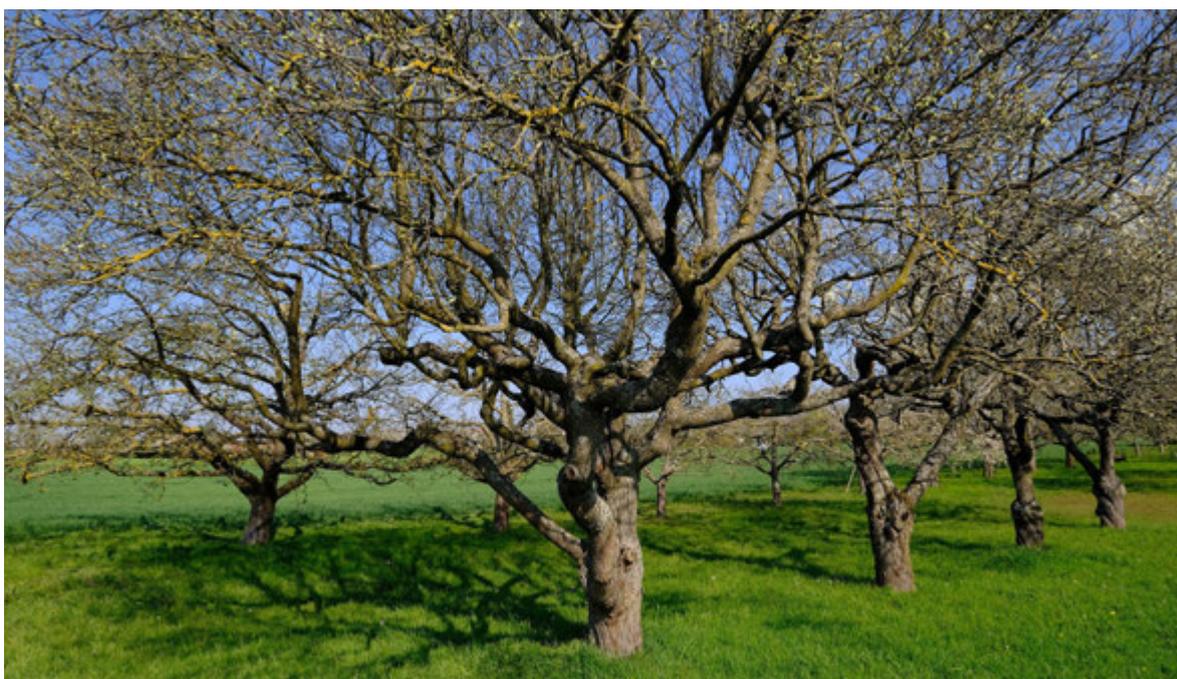
«Possiamo definirlo anche così, come un nuovo equilibrio. Tutto può essere, di sicuro per la mia esperienza dico che fare previsioni in annate come questa. Complicato riuscire a vedere in lontananza. Anche per le stesse aziende è così. E non potrebbe essere altrimenti. I fornitori stanno cercando in tutte le maniere di essere pronti, ma non possono guardare troppo in là».

La macchina a scoppio ha viaggiato fra alti e bassi, chiamata a dover convivere con la freschezza della batteria ma pur sempre con la sua bella identità. Cementata dal tempo, aggiornata da novità e idee

MOTOSEGHE VERSO IL FUTURO

La bilancia è sempre in equilibrio, la motosega d'altronde in un modo o nell'altro la propria strada la trova sempre. Lo scoppio resta in sospeso, l'anno scorso spesso costretto a dover nuotare controcorrente in un campo però in cui la macchina a batteria come racconta il trend globale ha alzato ulteriormente il tiro. Un calo totale del 12,7% da gennaio a settembre, a fronte di una crescita del 13,8%. Numeri in ogni caso da soppesare con lo straordinario rendimento del 2021, in una stagione quasi fuori controllo verso l'alto. Con risultati in generale oltre ogni attesa. Travasi

di quote nello stesso recinto, a leggere i numeri della motosega. Oscillazioni magari prevedibili, in un panorama comunque variegato. Quella da potatura s'è presa il grosso della fetta, secondo una corrente ormai scritta e la certezza da parte dell'utente finale che non ci sia soluzione più pratica che quella di mettersi in casa un prodotto sempre più potente, sempre più leggero e sempre più pulito. La linea è quella, oltre non si va ormai. Radicati certi principi, fermi certi paletti. Senza digressioni particolari, senza cambi di direzione. La potatura ha sempre più personalità sul mercato, riconosciuta negli anni, in un segmento



dove alla lunga si sono indirizzate le preferenze dell'utilizzatore. Di qualsiasi genere. Questione di versatilità, ma anche di convenienza. Un'identità chiara, quella della potatura. Coerente ed eclettica, anche nello scoppio. La macchina a più alta tecnologia del mercato del giardinaggio ormai non teme nessuno, al di là di sinusoidi più o meno accentuate. E di anni in cui certi andamenti possono anche essere messi in preventivo. Un punto fermo, la potatura. Una certezza nel lungo periodo, là dove rivolgono lo sguardo le aziende. Tutte a scrutare l'anno nuovo, per un altro salto di qualità. Dettagli da aggiungere, migliorie messe in preventivo e il mercato a far da giudice.

CHE 2022 È STATO. Anche la motosega da potatura ha dovuto fare i conti con consegne non sempre in linea coi tempi. Troppi canali ostruiti e affollati perché tutto corresse via liscio. Da mettere in preventivo, specie per le lunghe percorrenze. Dazio da pagare, in attesa che tutto torni come prima. S'è venduto, al di là di tutto, magari senza grandi impennate ma comunque tenendo il mercato vivo. Nessun grande salto, ma nemmeno era così facile farli. Tutti in ogni caso a seguire il proprio tragitto, fra obiettivi a breve, medio e lungo termine. Dopo un anno per niente agevole, fra il derby coi cugini della batteria e un mercato non proprio ricettivo al massimo. «I numeri di vendita relativi alla motosega da potatura dello scorso anno», il parallelo di Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Active**, «sono pressoché simili ai risultati di vendita ottenuti negli anni precedenti. Fermo restando che, al momento per Active il mercato delle motoseghe non è il più importante, abbiamo deciso di integrare in gamma il nuovo modello da potatura 31.31, con impugnatura posteriore».

«La motosega da potatura», la fotografia di Luca Corbetta, product e marketing manager di **AL-KO**, «rimane una macchina importante all'interno del settore soprattutto perché viene sempre più richiesta dagli utenti hobbisti che cercano una macchina leggera capace di svolgere anche piccoli lavori di taglio legna nei piccoli giardini».

«È stato un anno non facile per tutte le macchine da giardino in generale dopo due anni di crescita importante. Anche il settore motoseghe», evidenzia Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «compresi i modelli da potatura, hanno subito un calo a doppia cifra».

«Per i modelli Einhell a scoppio», evidenzia Mat-



Husqvarna T540 XP

teo Bendazzoli, national product consultant and market specialist di **Einhell Italia**, «è stato un anno di difficile convivenza con i modelli a batteria. La nostra visione aziendale tende, infatti, a privilegiare gli articoli con tale fonte di energia a scapito dei tradizionali strumenti endotermici. I numeri inerenti ai pezzi venduti sono ancora molto interessanti ma il trend, abbondantemente reintegrato dai modelli a batteria, risulta essere negativo». «Il 2022 per le nostre motoseghe da potatura a marchio Efcò e Oleo-Mac», rileva Giovanni Masini, marketing manager di **Emak**, «è stata una stagione molto positiva, oltre le aspettative: siamo cresciuti in modo forte, maggiormente rispetto agli altri comparti delle motoseghe. È un seg-





mento in cui stiamo investendo: proprio in questi giorni abbiamo presentato nuove motoseghe da potatura della serie H, gamma pensata per offrire all'utenza privata il miglior compromesso di prestazioni e costo. I modelli Oleo-Mac GSTH 240 ed Efcò MTTH 2400 sono maneggevoli, compatti e robusti, ideali per lavori domestici come la potatura e la sramatura di piante da giardino».

«La macchina», il parere di Allan Cademartiri, co-titolare di **Sabre Italia**, «è sostanzialmente quella che il mercato chiede, tante volte usata per lavori anche diversi dalla potatura. Il fatto che sappia coniugare leggerezza ed una buona potenza è sufficiente agli occhi dell'utilizzatore per farne la macchina di riferimento per tanti usi. Ne acquista una e vale per tutto. La partita del mercato è in sostanza tutta sulla potatura, considerato che l'abbattimento è nelle mani di pochi attori». «Per questa tipologia di motosega», racconta

Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «i dati confermano una lieve flessione di vendite rispetto al 2021. Questo risultato è frutto di una minore domanda del mercato e di alcune indisponibilità di materiale».

L'EVOLUZIONE. Ha allargato il campo la motosega da potatura negli anni. Ha esteso i suoi domini, sempre più richiesta e sempre meno ancorata alla sua missione originaria. Accettando la sfida, ampliando i suoi servizi, distribuendo certezze anche su terreni in teoria non esattamente suoi.

«Bisogna sempre ricordare che oltre all'utilizzo per il mercato in ambito professionale», la premessa di Alessandro Barrera di **Brumar**, «la motosega da potatura viene molto utilizzata anche da utenti privati per la preparazione della legna per caminetti e stufe o per piccoli lavori di taglio e sramatura. Certamente questo fattore ha indirizzato la scelta anche del privato verso questi modelli leggeri e maneggevoli, ed anche molto più economici, ma che non sempre rispettano gli standard di sicurezza necessari. Il mercato della potatura è comunque cresciuto in modo importante anche nel settore dell'utilizzo professionale e negli ultimi 5/6 anni la quota di mercato è diventata prevalente a scapito di altri modelli di cilindrata medio/bassa. Tecnicamente i modelli si sono evoluti soprattutto in termini di leggerezza, ergonomia e basse emissioni. Inoltre l'introduzione di modelli a batteria sempre più performanti ha ulteriormente incentivato il loro utilizzo».

«Dopo un decennio di crescita incessante, almeno all'interno della nostra gamma», osserva Matteo



Da **SABRE Italia** Maruyama MCV3101TSQ



bluebird.italia



Mi piace: 532

bluebird.italia Cresciamo insieme! 🌶️ Hai già ricevuto i semi di peperoncino dal tuo rivenditore di fiducia? #bluebirdind #cresciamoinsieme #piccanteenergia

STA NASCENDO QUALCOSA DI PICCANTE. PARTECIPA ANCHE TU!

Hai il pollice verde e vuoi dimostrare il tuo talento?

Allora accetta la sfida e pianta i semi di peperoncino che ti regala Blue Bird. **Pubblica sui social** i tuoi risultati "piccanti" **taggandoci** (@bluebird.italia): parteciperai all'iniziativa **Cresciamo insieme!** nata per stimolare maggior grinta e determinazione nella cura rispettosa del verde.



**Ti aspettiamo
in tutti i rivenditori Blue Bird.**



We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |



Blue Bird CS 250

Bendazzoli di **Einhell Italia**, «dal 2019 con l'avvento dei modelli a batteria Power X-Change ha subito un lento declino che ha portato in solo triennio ad una riduzione di quasi il 40% delle vendite».

«La motosega da potatura a scoppio», la certezza di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è la più richiesta nel mercato italiano nel segmento delle motoseghe. Per questa ragione i modelli hanno subito diverse fasi evolutive di tipo tecnologico e commerciale. Noi offriamo tre differenti modelli con diverse configurazioni per soddisfare le domande del mercato».

«Le macchine», il punto di Giovanni Masini di **Emak**, «si stanno adeguando alle caratteristiche più ricercate dagli utenti, siano hobbisti oppure operatori professionali: la velocità di taglio (aggressività sul legno), abbinata a peso ridotto e dimensioni contenute».

I PROGRESSI TECNOLOGICI. Sempre più performante la macchina, sempre più sicura, sempre più leggera. Tasti uno vicino all'altro, complementari spesso. S'è lavorato molto in questi anni, per portare la motosega a livelli ancora più alti. Operazione riuscita in pieno, motivo per cui il prodotto da potatura è ora il più gettonato. La leggerezza la prima leva, adesso più che mai. Con il naturale parallelo con la batteria, sempre più di moda. Con lo scoppio a conservare le sue quote. E difendere il proprio ruolo di attore protagonista, come racconta la storia del mercato. Continuando a battere i sentieri di sempre, ma provando anche a far lievitare progressi già sensibilissimi lungo anni ed anni di acuto lavoro.

«Per quanto riguarda il futuro, **AL-KO**», lo sguardo in avanti di Luca Corbetta, «è al lavoro per sviluppare una motosega da potatura nel segmento a batteria per poter rispondere alle sempre maggiore richiesta del mercato. È ancora presto per fornire dettagli sulla macchina ma il nostro settore ricerca e sviluppo in Baviera sta cercando di accelerare i tempi per presentare il prodotto il prima possibile, la nuova motosega verrà inserita nella gamma solo® by AL-KO».

«Soprattutto», ribadisce Alessandro Barrera di **Brumar**, «la ricerca di una macchina leggera, veloce nel taglio e sempre meno inquinante. Inoltre la ricerca di abbassare le vibrazioni e la rumorosità, soprattutto per garantire al professionista un utilizzo sicuro e continuativo, è un'altra delle



priorità innovative. È utile ricordare che secondo l'ordinamento italiano, è prevista la formazione obbligatoria per ottenere il brevetto per l'utilizzo di questo strumento ed anche se troppo spesso disatteso, la ricerca della massima sicurezza è assolutamente fondamentale».

«Una volta raggiunto il livello di affidabilità, ergonomia e leggerezza richiesta dal mercato», sottolinea Matteo Bendazzoli, «Einhell non ha più investito in modo particolare su prodotti a scoppio».

«Le due aree», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «su cui abbiamo lavorato sono l'avviamento che, grazie al sistema Easy-on, risulta particolarmente semplice e agevole, col minimo sforzo e senza contraccolpi, e l'utilizzo di materiali resistenti e leggeri per conferire alla macchina allo stesso tempo robustezza e maneggevolezza» «La ricerca costante del nostro reparto di R&D», rivela Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è quella di ridurre il peso e le dimensioni di queste motoseghe da potatura. Il rispetto delle normative Euro 5 sulle emissioni gassose ha generato notevoli evoluzioni del motore endotermico per ridurre i consumi di carburante. La motosega da potatura è considerata la più pericolosa da utilizzare e richiede esperienza e formazione da parte dell'utente, per questo motivo dotiamo le macchine di catene da taglio ad alto contenuto tecnologico per ridurre l'effetto kick-back».

IL PROSSIMO PASSO. C'è ancora qualcosa da fare, anche se molto già è stato fatto. Il peso rimane la discriminante vera e propria, perché la motosega sia facilmente utilizzabile sempre più dal pubblico femminile e qualsiasi tipo di utenti. Senza troppe preclusioni.

«Per il 2023», la chiave di Andrea Tachino di **Active**, «continueremo quindi a proporre il nostro attuale modello 28.28, affiancandolo al nuovo 31.31 con impugnatura posteriore, sempre sulla base del motore da 30.1cc, da 1.4 Cv/1.03 Kw». «La sempre maggiore ricerca», insiste Alessandro Barrera di **Brumar**, «di un peso ridotto sarà una delle sfide dei prossimi anni, sia nel settore a motore a scoppio che nella tecnologia cordless. Ergonomia, facilità di utilizzo ed avviamento, basse emissioni e riduzione di vibrazioni e rumorosità, sono gli altri fattori su cui i tecnici si concentreranno. Sicuramente il futuro è a batteria, ma sarà decisiva una tecnologia delle batterie più avanzata, che garantisca prestazioni ed autonomia adeguate al lavoro del professionista. Lo scoppio avrà



ancora il suo spazio, ma certamente il mondo a batteria sarà un competitor sempre più presente ed offrirà alternative sempre più performanti».

«Einhell», ribadisce Matteo Bendazzoli, «concentra i propri investimenti su articoli a batteria aggiornando semplicemente gli articoli con motore a scoppio esistenti alle eventuali nuove normative sulle emissioni».

«Il professionista ricerca, nella potatura, prodotti leggeri e molto maneggevoli, viste le condizioni spesso disagiate o in altura in cui lavora. Il tutto», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «abbinato a prestazioni elevate in termini di velocità di taglio. Altro punto importante è la semplicità di avviamento. Sono questi gli aspetti su cui continuare a lavorare per rendere le macchine sempre più performanti e appetibili per gli utenti».

OLEO-MAC STH240 da EMAK



INCHIESTA

«La discriminante rimane il peso», la variabile di Allan Cademartiri di **Sabre Italia**, «la richiesta è per una macchina che sia soprattutto semplice. Quello è fuor di dubbio. Diminuire ancor di più il peso sarà una delle leve su cui si agirà prima di tutto. Per il resto il mercato è piuttosto definito. Chi deve tagliare un po' di legna ricorre per lo più alla macchina da potatura, estendendone deliberatamente quindi il campo d'azione. È chiaro che in futuro, ma anche adesso, bisognerà sempre più fare i conti con la motosega a batteria. L'ideale per un certo pubblico, soprattutto per chi non ha fretta e può tranquillamente quindi mettere la macchina in carica. Certamente meno impegnativa di quella a scoppio. In giro poi ci sono anche tanti prodotti cinesi, ma è difficile capire quanto quelli possano incidere davvero sul mercato».

«Stihl è molto attenta ai dettagli», la premessa di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «come il miglioramento dell'ergonomia e della sicurezza delle motoseghe ed in particolare quelle da potatura. Sappiamo che queste ultime sono adoperate da professionisti del settore dell'arboricoltura i quali pongono interesse a qualsiasi minuzia possa migliorare il proprio lavoro».

REGINA INDISCUSSA. La più cercata in assoluto, assodato da tempo ormai, come ha detto il mercato sempre più ad alta voce. Perché risolve di fatto ogni questione, è agile, performante e versatile, con tutti i requisiti oggi necessari per

STIHL MS 151 TC-E



fare un buon lavoro senza troppa fatica. Chiaro guadagnarsi stima e rispetto, naturale entrare in contesti magari non proprio in linea con quel che dovrebbe invece specificatamente fare la macchina. Aspettando di ricavarci ulteriori margini.

«Il settore della potatura, fortemente condizionato dall'avvento dei seghetti a batteria di origine cinese, rimane comunque per il mercato delle motoseghe il più importante. E **Active** lo sta attualmente affrontando», la strategia disegnata da Andrea Tachino, «grazie ad una forte sinergia con un colosso giapponese e valutando inoltre progetti futuri, per renderci sempre più interessanti alla fascia di clientela che richiede macchine altamente professionali».

«La motosega da potatura è presente sul mercato ormai da molti anni. Certamente», il punto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «si può dire che il mercato di questa macchina si è ancor più ampliato negli ultimi dieci-quindici anni e soprattutto si è evoluto sempre di più verso modelli leggeri,



TEKNA

AGRICULTURAL MACHINERY

CIPPATORE TC08



Il Cippatore TEKNA TC08 è una macchina adatta alla triturazione di potature fresche fino ad un diametro max. di rami di 8 cm*, con possibilità di installazione sulla gamma di motocarriole Tekna.

È dotato di una tramoggia di carico di opportune dimensioni e di un rotore di taglio con due lame più controlama ad "L" che effettuano il taglio preventivo della ramaglia. L'azione di sminuzzamento in schegge del prodotto da triturare è affidata alla presenza di 6 martelli ad "S".



Tramoggia di carico di opportune dimensioni



Motore a benzina 4 tempi HONDA da 390 cm³



La versione Cingolata è costituita dalla macchina base portata su sotto carro di motocarriola cingolata TEKNA versione TT350.

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

TEL: +39 0831 304573 WWW.TEKNA-SRL.COM INFO@TEKNA-SRL.COM

maneggevoli e performanti».

«In linea generale», conferma Matteo Bendazoli di **Einhell Italia**, «la motosega da potatura è diventato il vero riferimento del mercato, almeno per un utenza hobbistica, risolvendo in modo brillante il 99% delle esigenze all'interno dell'uso domestico».

«Registriamo», lo scenario di Giovanni Masini di **Emak**, «un'attenzione sempre crescente verso la motosega da potatura, che grazie alla sua struttura, peso e dimensioni compatte, si rivela uno strumento molto versatile per più tipi di utilizzo e per potature efficaci, rapide e sicure. Leggerezza, bilanciamento perfetto in tutte le condizioni, ergonomia e velocità di taglio sono alcune delle caratteristiche principali che hanno favorito l'allargamento del bacino di utilizzatori. Nello sviluppo dei nuovi prodotti la direzione è quella della ricerca di materiali e soluzioni tecniche per ridurre al minimo i pesi e gli ingombri: in queste macchine leggerezza e compattezza sono le armi vincenti».

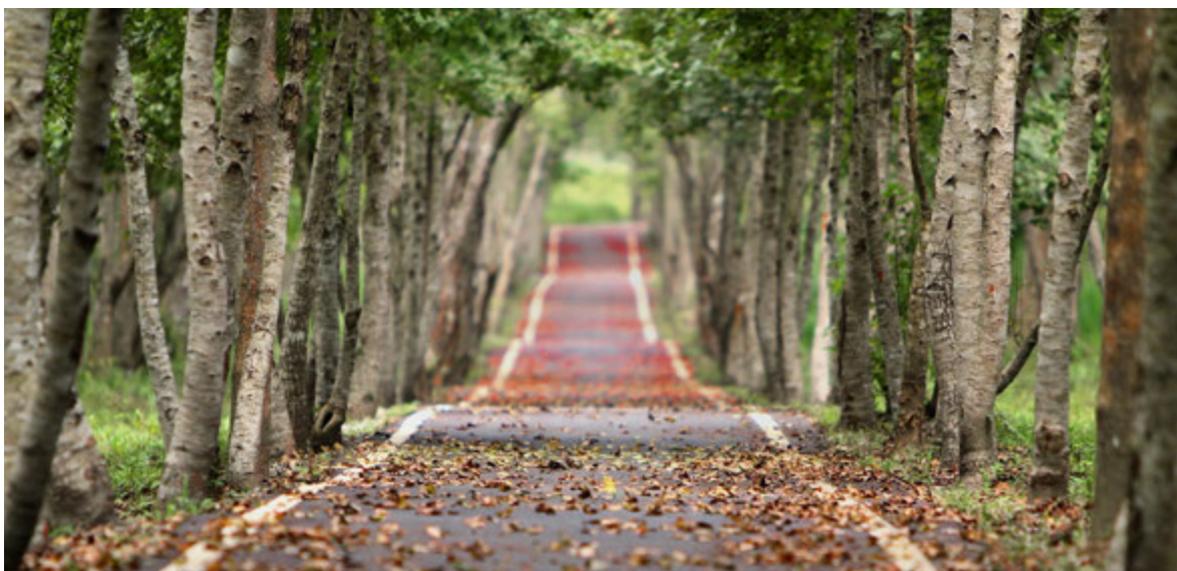
«In Italia», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «la motosega da potatura a scoppio rappresenta circa il 50% del mercato. Questa però viene utilizzata spesso "impropriamente" in quanto viene utilizzata per tagliare legna da ardere o per piccoli abbattimenti, mentre la macchina è concepita specialmente per la cura della pianta. Le dimensioni e il peso ridotto sono le ragioni principali per le quali le motoseghe da potatura accentrano su di sé il mercato».

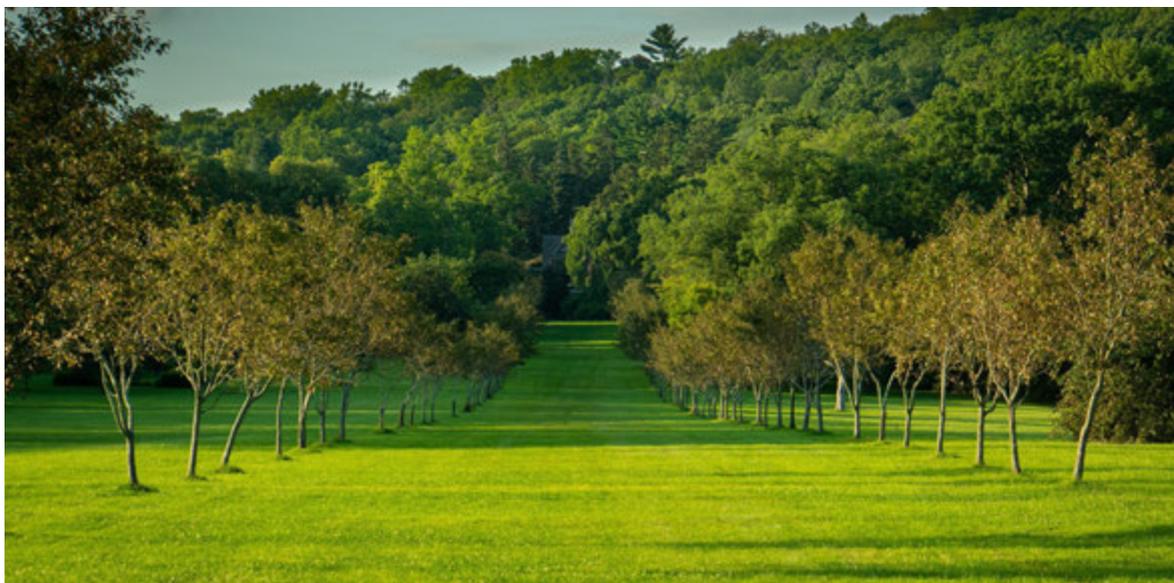
SMS AL RIVENDITORE. Ruolo-chiave, stavolta ancora di più. Facile trovare clienti senza

AL-KO BKS 2625 T



una meta precisa, naturalmente diretti poi verso la potatura. Semplice, per lo specialista, indirizzarlo verso la macchina più adatta alle proprie esigenze. Non così scontato, nel bel mezzo di tanta offerta, andare dalla macchina a scoppio o verso quella da potatura. Sempre sollecitato il rivenditore, da macchine nuove e dalla corrente sempre più forte della potatura oltre che dagli storici cavalli di battaglia delle motoseghe a scoppio. Sempre attualissima, al di là della spinta forte della batteria. Tanti plus, sul piatto. Tante certezze, in un panorama ricco ma pure pieno di trappole. Fra macchine di produzione dubbia e qualità troppo spesso dimenticata. D'obbligo la selezione, necessario anche far cultura del prodotto. Scendere nel dettaglio, senza tralasciare nulla. Con competenza ed esperienza. La partita si gioca lì, come sempre. Fra un utilizzatore an-





che da educarla cui indicare la giusta strada. Al di là delle sue intenzioni, non sempre avvalorate da criteri corretti. Allo specialista mettere insieme tutti i tasselli, raccogliere ogni segnale e attraverso i numeri farne una tendenza. Un trend più o meno sicuro. Con un occhio alla batteria ed uno all'intramontabile motosega a scoppio. Che chiedere al rivenditore? Che suggerimento dargli?

«Grazie alla versatilità», evidenzia Giovanni Masini di **Emak**, «la motosega da potatura presenta maggiori possibilità di impiego e, quindi, argomenti di vendita. Supportiamo il rivenditore specializzato, che ha un ruolo fondamentale di assistenza e consulenza, organizzando corsi di formazione affinché possa essere punto di riferimento per il cliente per ciò che riguarda ricambi, messa in opera della macchina, sia per i prodotti da potatura che per le altre macchine. Forniamo anche strumenti di supporto al sell-out dei rivenditori, sia con materiali sul punto vendita che enfatizzano i plus e i benefici di prodotto, sia con attività di comunicazione in ambito locale del rivenditore e, soprattutto negli ultimi tempi, con attività di comunicazione digitale».

«Al momento», ribadisce Andrea Tachino, «il focus di **Active** è concentrato sullo sviluppo tecnologico di altri prodotti, in primis sulla nuova gamma di decespugliatori con motori a carica stratificata, tuttavia il rivenditore sta ottenendo risultati di vendita positivi anche sulla vendita delle nostre motoseghe da potatura, sia per l'immagine del nostro brand, da sempre accostata a prodotti di estrema qualità,

ma anche per la domanda di mercato per questa tipologia di prodotto, inizialmente fortemente voluto dai professionisti, ma in seguito esteso anche all'uso domestico».

«Riscontriamo che alcuni rivenditori», denuncia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «espongono nel loro negozio motoseghe da potatura di bassa qualità per contrastare il mercato del "basso prezzo" offerto nella grande distribuzione e in quello dell'online. Il nostro suggerimento è di evitare la commercializzazione di questi prodotti che spesso non garantiscono standard qualitativi e di sicurezza idonei ad una rivendita specializzata».

«Cercare sempre di proporre la macchina giusta per l'utente a cui è destinata. Cercare sempre», i concetti-chiave di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «la qualità e la sicurezza, soprattutto quando si parla di lavori delicati e pericolosi come il taglio in quota. Non avere timore di provare personalmente e proporre la nuova tecnologia a batteria, che grazie ad una rapida



ACTIVE 31.31



evoluzione innovativa potrà proporre sempre di più prodotti idonei e sicuri nei lavori di potatura e potrà avvicinare anche l'utente privato a questa tipologia di prodotto allargandone l'utilizzo, mantenendo però tutte le caratteristiche necessarie: leggerezza, facile partenza, nessuna emissione di fumi nocivi, bassa rumorosità e ridotte vibrazioni, massima sicurezza».

«Permettere al cliente», sottolinea Matteo Bendazoli di **Einhell Italia**, «di toccare con mano il prodotto permettendogli di apprezzarne la maneggevolezza e praticità».

L'OFFERTA. Tante macchine, la giusta qualità. La nuova motosega da potatura T540 XP® Mark III di **Husqvarna** è stata progettata specificamente per essere affidabile con un'elevata manovrabilità e altrettanta potenza per tagliare tronchi e rami spessi. Grazie a un motore di nuova con-

cezione, la motosega offre una grande capacità di taglio e consente di svolgere il lavoro in meno tempo. Allo stesso modo, il peso è contenuto per consentire un elevato rapporto peso/potenza. La macchina, come il modello 540 XP® Mark III, è dotata di AutoTune 3.0 e di una tecnologia di avviamento semplificata che assicura avvii con meno sforzo rispetto alle versioni precedenti. Il risultato è una motosega ancora più affidabile che si avvierà senza fatica in modo fluido. Grazie ai tappi a scomparsa Flip-Up facili da aprire, sarà ancora più facile fare rifornimento. Nella solidissima proposta di Husqvarna anche la T525SP, particolarmente compatta e leggera. Il robusto e reattivo motore a scoppio X-Torq® eroga una potenza considerevole e prestazioni professionali di taglio. Equipaggiata con primer per facili avvii e tendicatena laterale. Disponibile anche con barra Carving.

Nell'ampio pacchetto di **Blue Bird** anche la motosega da potatura CS 250, macchina estremamente leggera e manovrabile che può essere dotata anche di barra carving per la massima maneggevolezza e praticità nel lavoro di potatura. La gamma di motoseghe Blue Bird Industries include inoltre le soluzioni più idonee ad ogni specifica esigenza: lavori di potatura, abbattimento e sramatura. La gamma presenta la serie tradizionale spazia dai 25 ai 54 cc di cilindrata, con barra da 25 cm fino a 50 cm. Ai modelli standard si aggiunge la nuova linea CSP, linea adatta ad usi e lavori intensi. Caratteristica principale: affidabilità di tutte le motoseghe sia per qualità, prestazioni, semplicità d'uso, manutenzione e in particolare la grande manovrabilità per qualsiasi utilizzatore.

«Attualmente», il quadro di Luca Corbetta, product e marketing manager di **AL-KO**, «la macchina più venduta è il modello BKS 2625 T. Una motosega compatta, dal peso contenuto ma con una buona potenza per affrontare differenti lavori in giardino non solo strettamente legati alla potatura. Motore con cilindrata 25,4 cc che sviluppa una potenza di 0,9 kW con numero di giri massimo di 11.000 giri/min. Monta catena e barra Oregon da 25 cm. La velocità di taglio della catena è di 21 m/s. Serbatoio carburante da 200 ml e serbatoio olio catena da 140 ml». Fra le costanti delle macchine AL-KO il comfort, garantito da una distribuzione ottimale del peso e impugnature comode. Con l'utensile incluso nella fornitura, è possibile tendere la catena in un batter d'occhio. In questo modo,

ATTILA ATM 2825 da Brumar



è possibile iniziare il lavoro in maniera rapida e semplice. Per la sicurezza, le motoseghe AL-KO sono dotate di un sistema di freno con un arresto rapido della catena e un paramano.

«Con il nuovo modello 31.31», conclude Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Active**, «diamo certamente la possibilità anche all'hobbista pretenzioso, di potersi permettere una macchina di ottima qualità, potente e allo stesso tempo confortevole e leggera». La motosega 31.31 ha motore due tempi, cilindrata 30,1 cc, potenza (Cv/Kw) 1.4/1.03, giri del motore 9.500 rpm, peso 3,46 kg, capacità del serbatoio miscela 0,24 lt e 0,18 per il serbatoio olio catena. Impugnatura posteriore, barra Oregon 14", catena 91PX-3/8". Active può contare su un'ampia gamma di potenti motoseghe. Dalle macchine più pesanti ideali per l'abbattimento di alberi e il taglio della legna, a quelle di dimensioni più ridotte adatte per l'uso privato. Fra sicurezza, velocità e il comfort garantiti dalla tecnologia Active.

«Uno dei nostri modelli di punta è la MS 151 TC-E», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «la più leggera motosega Stihl per la cura degli alberi appositamente concepita per lavorare in pianta. La pompa del carburante manuale e Stihl ErgoStart garantiscono avviamenti facili. La motosega è dotata di serie di catena PM3 da 1/4" che garantisce tagli precisi e sicuri. Il motore con tecnologia Stihl 2-MIX assicura eccellenti prestazioni e consumi ridotti. La cilindrata è 23 cm², la potenza è di 1,1 Kw e il peso del solo corpo macchina è di 2,6 kg. Questa motosega può essere dotata anche di una speciale barra carving che permette di poter lavorare con più precisione all'interno della pianta».

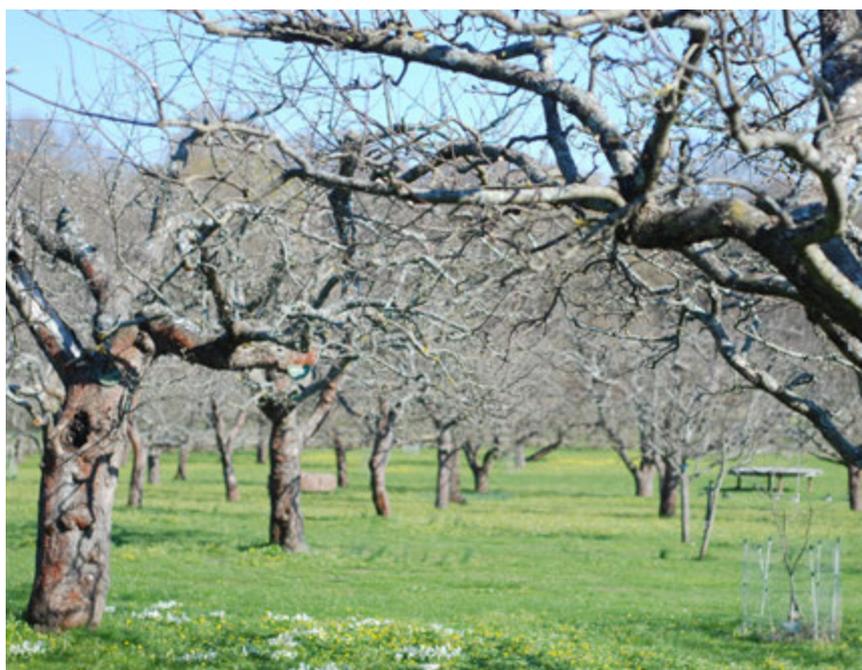
«Il nostro modello di punta è la GP-PC 730 I kit 2 catene», evidenzia Matteo Bendazzoli, national product consultant and market specialist di **Einhell Italia**, «che unisce le caratteristiche di maneggevolezza e potenza alla praticità, soprattutto per utenti inesperti, della catena di ricambio in dotazione».

La motosega da potatura GC-PC 730 I, grazie all'impugnatura superiore, è uno strumento compatto, maneggevole ed efficiente come aiuto affidabile per diradare la macchia e rimuovere i rami dagli alberi. Avviare il motore di questa piccola motosega è sempre facile grazie a il suo starter e al primer, e c'è anche un'accensione digitale aggiuntiva per un supporto extra. Il GC-PC 730 I



EINHELL GP-PC 730 I

è dotato di buone caratteristiche di sicurezza. La pressione sulla protezione per le dita farà scattare il freno della catena e arresterà la catena in pochi millisecondi. Il contraccolpo è impedito se la catena si inceppa nel legno durante la segatura. Un fermo grande e robusto in metallo garantisce una manipolazione sicura in ogni momento e funge anche da punto di appoggio durante il taglio di tronchi orizzontali. Nella modalità di folle, la frizione centrifuga disinnesta la catena dal motore. Grazie all'albero motore con cuscinetti bilaterali, il motore a benzina funziona con vibrazioni ridotte. Per un'elevata facilità d'uso anche nelle lunghe sessioni di lavoro è presente anche un sistema antivibrante integrato. Barra e catena vengono lubrificati automaticamente da un pratico sistema di lubrificazione automatica della catena. Una faretra di copertura della lama e una catena





di scorta aggiuntiva sono incluse nella consegna. **Sabre Italia** ha il suo cavallo forte in Maruyama, in un'offerta in cui spicca il modello MCV3101TS. Una motosega professionale leggera, perfetta per la potatura ma all'occorrenza anche per tanti altri lavori di giardinaggio. Di valori la macchina ne ha parecchi. Prima di tutto potente e leggera, con l'avviamento facilitato di serie utilissimo ad esempio nelle operazioni di tree climbing. Il freno catena è di tipo inerziale, per la sua attivazioni infatti non è necessario che il braccio vada a contatto ma è sufficiente anche solo il contraccolpo generato dal contatto inappropriato della catena sul ramo. Il volano centrifuga l'aria ripulendola da polvere e segatura, soffiando solo quella pulita tramite un apposito condotto al filtro. La tensione della catena garantisce un taglio più veloce e maggiore durata del sistema barra/pignone/catena. Le motoseghe Maruyama adottano sistemi di tensione rapidi per facilitarne la regolazione e renderla più veloce specie se fatta di frequente. Per una maggiore comodità la vite di regolazione della pompa olio è stata posizionata sopra. Le motoseghe MCV3101 sono forgiabili con barra Carving forgiata con puntale in stellate. Marmitta smontabile per una più rapida manutenzione. Maruyama ha investito molto anche sui motori, per assicurare oltre che avviamenti istantanei anche bassi consumi e ridotte emissioni inquinanti. «Oltre alla nuova motosega da potatura Oleo-Mac GSTH 240 - Efco MTTH 2400», la panoramica di Giovanni Masini, marketing manager di **Emak**, «crediamo che i modelli Oleo-Mac GST 250/Efco MTT 2500 rimangano le macchine che rappresentano perfettamente la nostra proposta

per il segmento professionale: la loro potenza, maneggevolezza e massima precisione di taglio ne fanno uno strumento essenziale per i professionisti impegnati nella manutenzione di piante, ulivi e alberi da frutta». Oleo-Mac GSTH 240 è la nuova motosega da potatura di Emak ideale per soddisfare le esigenze degli utilizzatori privati: compatta e capace di adattarsi facilmente alle diverse necessità come la potatura o la sramatura di piante da giardino. Il modello GSTH 240, da 25,4 cc così come Efco MTTH 2400, rappresenta una carta sicura per tutti coloro che hanno l'esigenza di una motosega robusta e affidabile. Grazie alla stabilità di carburazione tutte queste operazioni di taglio possono essere effettuate anche in posizioni non tradizionali, con la macchina inclinata o capovolta.

«La nostra offerta di motoseghe da potatura a scoppio», la carrellata di Alessandro Barrera di **Brumar**, «comprende modelli con diverse cilindrate sia con barra standard che Carving. Quest'anno nella nostra gamma a marchio Attila abbiamo inserito il modello ATM 2825, che con una cilindrata di 28,5 cc è tra le più potenti nel settore motoseghe da potatura. Dotata di barra e catena Oregon da 25 cm, carburatore Walbro e sistema antivibrante, dispone di lubrificazione automatica dell'olio e pompa regolabile. Il dispositivo Easy Start permette una messa in moto senza sforzo. Il peso di soli 3,2 kg la rende estremamente maneggevole ed il freno catena assolutamente sicura. È disponibile anche il modello con barra Carving». Il mercato dello scoppio è qui, con la sua precisa identità. Un futuro da scrivere, l'entrata in scena della batteria. E grandi marchi alle spalle.

NUOVI GENERATORI DI CORRENTE IBEA

GAMMA AVR

I nostri generatori garantiscono **lunga autonomia** anche alla massima potenza, grazie agli **efficienti motori** e all'**ampio serbatoio benzina**. Gamma da 3 kW a 6 kW.

Tutti dotati di **kit trolley**, sono facili da trasportare. L'ampia gamma è composta da modelli **monofase** per uso domestico o **trifase** per utilizzo civile.



GAMMA INVERTER

Leggeri, compatti e insonorizzati.

Il controllo elettronico del numero di giri motore, in relazione al carico applicato, permette un notevole risparmio di carburante e di emissioni di scarico. **Un modello portatile da 2 kW e una versione carrellata da 3,5 kW con avviamento elettrico.**



Scopri di più su www.ibeait
Via Milano 15/17, Tradate (VA) | 331 1586940





CAPTAIN
COMPACT TRACTORS

BAGHEERA



- Motorizzati Mitsubishi
- Trasmissione meccanica e Idrostatica
- 4WD
- Cambio 9AV+3 RM posizionato sul lato
- Tre velocità: High, Medium, Low
- Inversore meccanico
- Capacità di sollevamento 750kg
- 7 Gommature disponibili per ogni esigenza.

Mod. 263



Mod. 223



Mod. 263HST



**DISTRIBUTORE ESCLUSIVO
PER IL NORD ITALIA E LA SARDEGNA**

MARINA systems s.r.l.
Via F. Baracca, 3 • 24034 Cisano Bergamasco (BG) Italy
export@marinasystems.it • commerciale@marinasystems.it



È una delle tante leve che la filiera del verde può muovere per dare un contributo ad una questione che ormai va affrontata il prima possibile. Realizzazioni in contesti urbani, parchi compresi, per gestire al meglio il flusso d'acqua piovana

ALLARME BIOCLIMATICO, LA CHIAVE DEI RAIN GARDENS

di Rafael Tassera, Delegato regione Piemonte

«N

on chiedete cosa può fare il vostro Paese per voi, chiedete cosa potete fare voi per il vostro Paese».

Con queste parole John Fitzgerald Kennedy, il 20 gennaio 1961 a Washington, chiudeva il suo discorso d'insediamento, dopo

aver prestato giuramento come 35esimo presidente degli Stati Uniti. Sessantadue anni dopo, queste parole risuonano amplificate e detonanti nella mia mente, mentre mi accingo a scrivere questo pezzo ascoltando in cuffia "L'anima non conta" dei The Zen Circus.

Non a caso ho utilizzato il termine "detonanti", perché purtroppo credo che la situazione bioclimatica del nostro pianeta sia sull'orlo di un'implosione.

Quali che siano le cause che ci hanno portato allo stato attuale, oggi dobbiamo affrontare una sfida senza precedenti in termini di gestione delle risorse del pianeta, di assunzione di responsabilità e consapevolezza di quanto sia drammaticamente pericoloso continua-

re ad ignorare i fatti o non fare abbastanza per arginare la deriva autodistruttiva che la razza umana ha imboccato. Come filiera del verde abbiamo la possibilità, ed il dovere, di attuare concretamente, in fase progettuale così come in quella realizzativa, per fare la nostra parte nel raggiungere gli obiettivi dettati dal protocollo di Kyoto e dagli accordi di Parigi. Uno dei temi ambientali più attuali è quello dell'Ac-



aipv

ASSOCIAZIONE ITALIANA PROFESSIONISTI DEL VERDE

qua, risorsa fondamentale alla vita del pianeta ma soprattutto "a termine", cioè non infinita e quindi da valorizzare ed utilizzare con molta attenzione.

All'interno del macro tema Acqua si inseriscono anche le NBS, le **Nature based solutions**, ovvero azioni ispirate, supportate o più semplicemente imitative della natura, che mirano a ottenere benefici ambientali e socioecologici.

Tra queste NBS troviamo anche le SuDS acronimo di **Sustainable drainage systems**, soluzioni di drenaggio (urbano) sostenibile. Una delle caratteristiche delle SuDS è che possono (e dovrebbero sempre) essere multi-obiettivo, cioè risolvendo un problema contribuiscono contemporaneamente a generare anche altri benefici socio-ambientali:

Miglioramento della qualità delle acque e dell'aria

Aumento della biodiversità

Riqualificazione urbana

Riduzione delle isole di calore

Ricarica della falda

Sequestro e riduzione CO2

Educazione ambientale

Incremento di spazi ricreativi

I **Rain gardens**, si inseriscono a buon diritto tra le misure adottabili per ottenere alcuni, (ma anche tutti),





**TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA**



**TEST
DRIVE
GRIN**



✓ **POLVERIZZA
L'ERBA**

✓ **TAGLIA
ERBA ALTA**

✓ **MIGLIORA
IL TUO PRATO**

VUOI FARE UNA PROVA DI TAGLIO GRIN?



Contattaci al numero

800-543858



Trova il rivenditore
più vicino

www.mygrin.eu



Seguici e scopri gli eventi





i benefici della lista sopracitata, senza dimenticare però il fondamentale contributo offerto nella gestione delle acque meteoriche superficiali.

Con il termine Rain Garden intendiamo delle realizzazioni architettoniche, ingegneristiche e paesaggistiche, inserite in ambito urbano, stradale o all'interno di parchi e giardini, destinate a ricevere il flusso di acqua piovana di una area impermeabile, rallentarne la velocità di scorrimento superficiale e favorirne così la laminazione attraverso azioni meccaniche di fitodepurazione, agendo anche da elemento di ritenzione temporanea e ricaricando in fine la falda freatica.

Attenzione però! Con questo non sto dicendo che la realizzazione di rain gardens nelle nostre città sia la soluzione a tutti i problemi derivanti dall'allagamento dovuto ad eventi climatici molto consistenti, piuttosto, affermo che gestiranno con maggior efficacia il normale afflusso di pioggia annuale, sgravando la rete fognaria da questo compito, lasciando inoperosi (e quindi pronti all'uso in caso di emergenza) i bacini di ritenzione, i canali di trattamento e le vasche di laminazione destinate a gestire l'esubero del sistema tradizionale.

Ciò contribuirà anche ad una riduzione dei costi di manutenzione della rete fognaria, limitando gli spurghi e gli intasamenti, riducendo il lavoro

dei depuratori e la realizzazione di nuove opere idrauliche.

Per renderli però realmente efficaci, questi interventi devono riguardare almeno dal 2 al 5 % della superficie impermeabile dell'area circostante, riferendosi ad una normale gestione delle precipitazioni annue, se invece ci si prefigge di mitigare eventi alluvionali, le superfici impermeabilizzate da destinare al drenaggio sostenibile devono salire tra il 10 ed il 20%. Si consideri che il tempo necessario a filtrare l'acqua in un Rain Garden è stimato tra le 24 e le 48 ore, per consentire una adeguata fitodepurazione e la riten-

zione temporanea.

Ogni intervento deve essere contestualizzato al luogo nel quale verrà poi realizzato, poiché le precipitazioni medie differiscono in base alla latitudine, pertanto la vegetazione presente in un sistema drenante a Trento sarà molto distinta da uno realizzato a Sassari.

Infatti, la vera sfida progettuale è l'impiego di piante adatte a lunghi periodi di siccità ma che possano sopportare agevolmente un allagamento della durata di 2 giorni. La stratigrafia del substrato necessaria a garantire un coefficiente di drenaggio pari a 100/300 mm/ora è formata da sabbia, compost e terreno vegetale. Ma un Rain garden è ipotizzabile solo all'interno di nuove urbanizzazioni?

Assolutamente no. Infatti, interventi di **retrofitting**, realizzazioni di drenaggio urbano partendo da superficie esistente impermeabilizzata, sono possibili ed anzi sarebbero da incentivare.

In ambito privato possiamo godere allo stesso modo di Rain Garden, convogliando i pluviali in uno spazio progettato secondo i criteri che ho descritto ma che in caso di necessità possa conferire, attraverso uno scolmatore, in un serbatoio di accumulo oppure nella rete fognaria. Va ricordata in ultimo l'importanza del verde pensile nel drenaggio urbano, infatti, i tetti verdi possono contribuire a ridurre il deflusso di acqua tra il 20 ed il 70%, a seconda della stratigrafia del quale è composto, limitando in tal modo il sovraccarico della rete tradizionale;

Mi chiedo quindi cosa ancora stiamo aspettando per vedere "fiorire" Rain garden, colorati, utili, più economici e sostenibili in ogni spazio adatto a riceverne uno? Facciamo tesoro della lezione di JFK, seppur con 60 anni di ritardo, perché un concetto virtuoso non ha scadenza ma il nostro pianeta sì!



pellencitalia.com



EXCELIION 2

LA POTENZA IN OGNI SITUAZIONE

Estremamente leggero e resistente. Disponibile con l'impugnatura a manubrio o rotonda. Permette di decespugliare, frantumare, falciare e tagliare !!

PELLENC

LA NATURA È IL NOSTRO MOTORE

«BASTA COL PREZZO, VALGONO I MARGINI»

P alla al centro, la partita sta per cominciare. Alessandro Fontana guarda in più direzioni. Deve. Al mercato, al suo negozio, ai suoi clienti, ai suoi fornitori. Il conto alla rovescia è cominciato, la clessidra in alto comincia sempre più a svuotarsi. L'adrenalina si mescola coi dubbi, mentre nella piacentina Rivergaro quel punto fermo per il mercato dell'agricoltura e del giardinaggio che è da sempre Fontana 1950 comincia a scaldare i motori. La calma prima della tempesta, anche se i ritmi cominciano ad aumentare. Sarà pure inverno, ma la macchina va preparata a dovere. E ci vuole tempo. Ci vuole

«Questo è il momento di puntare più che mai sulla qualità. Ne va anche della nostra credibilità. Il cliente può scordarsi la marca della macchina, ma non del punto vendita in cui l'ha acquistata. Non vediamo l'ora cominci la stagione. Sempre col sorriso e la giusta dose di fiducia. I numeri del robot lieviteranno, ma pure il trattorino a batteria darà buoni risultati»



accortezza, ci vuole pazienza, ci vuole passione. Ci vuole tutto. Qualcosa nel 2023 cambierà. Altre coordinate, scaffali rivisitati, il prodotto di valore sempre più al centro della scena. Fra la voglia di fare il più e il meglio possibile e le solite difficoltà. «I principali problemi», esordisce Fontana, «restano le tempistiche di arrivo del prodotto. Capire quindi se le macchine ci sono o non ci sono. La gente adesso non sta acquistando, si sta solo informando. Abbiamo lavorato molto bene a novembre e dicembre con i trattori e le macchine agricole grazie alla 4.0. Anche con quelle da garden, pure a batteria. Dall'inizio dell'anno invece abbiamo cominciato a batterci per cercare di capire le tempistiche di consegna. Se arriveranno o meno. Siamo qui».

Certezze?

«Le avremo solo quando le macchine le avremo scaricate. Spesso non sempre i tempi effettivi coincidono con quelli comunicati. Ormai la sicurezza l'avremo solo quando saranno sul piazzale davanti

all'entrata. Troppe volte abbiamo dovuto fare i conti con una realtà dura da accettare. Con cui è stato davvero complicato convivere. Fra l'altro senza più quella qualità generale quasi scontata una volta in vari passaggi della filiera. Sarebbe importante invece che tutti tornassero agli antichi canoni».

Che succede?

«È come se il sistema si fosse ingolfato. Ci sono tante problematiche, anche di reperibilità del personale. Di affidabilità. Sarebbe il momento di accelerare questo, di fare uno sforzo in più. Invece diversi anelli della catena stanno scricchiolando. Questo è un lavoro in cui tutti devono fare la propria parte e bene. Invece lungo il cammino qualche passaggio è venuto meno».

Il suo principale cruccio?

«Faccio un discorso generale. Mi spiace constatare, a più livelli, come il lavoro abbia perso per alcuni i parametri di un tempo. Il lavoro è anche rispetto nei confronti di chi te lo dà, è attenzione massima sempre, è professionalità il più alta possibile, è sentirsi parte di una squadra. Non sempre è così invece».

Che direzione sta prendendo Fontana 1950? Verso che tipo di offerta vi siete orientati?

«Ci stiamo indirizzando verso prodotti che garantiscano una certa marginalità, lasciando perdere i prodotti economici che generano solo quote di mercato che però a noi rivenditori lasciano ben poco in saccoccia. Servono attente valutazioni per capire quali prodotti effettivamente offrire, disposti pure a rinunciare a delle vendite piuttosto che vendere e rimanere scottati».

Cos'ha cambiato esattamente rispetto allo scorso anno?

«Abbiamo meno macchine economiche. E più prodotti medio-alti. Strada quasi obbligata ormai. Vorremmo inoltre spingere un po' di più sul noleggio, ma non per il giardinaggio. Non abbiamo le macchine per poterlo sviluppare a dovere. Avessimo la sicurezza di avere prodotti professionali sarebbe certamente un canale da seguire, perché permette al cliente di utilizzare una macchina di livello pagando il servizio all'utilizzo. Uno sbocco interessante, in un momento non semplice come questo. Una carta che varrebbe la pena giocare. Il problema è che se per vendere devi avere dieci macchine dello stesso modello, se vuoi sviluppare il noleggio ne dovesti avere almeno quindici».



La qualità prima di tutto però...

«Sempre. In ogni famiglia di prodotto. Per le macchine da prezzo non c'è più spazio. O almeno non troppo. D'accordo le quote di mercato, ma noi non possiamo rimetterci. Anche perché poi ti congestionano l'officina. Perché prima le vendi, poi ti tornano indietro, quindi i tempi di attesa si allungano, il cliente professionale storce il naso perché lo fai aspettare qualche giorno in più. Prodotti che a noi non portano reddito. Bisogna essere in grado ora di dire di no».

Gli altri paletti che metterà?

«Quello della marginalità innanzitutto, senza accettare più troppi compromessi. Visto che le macchine non ci sono proprio tutte, quelle che ci sono cerchiamo di venderle bene. Senza scendere sotto una certa soglia. Ma accettando solamente certe condizioni».

Il sentimento dominante prima dell'inizio della stagione qual è?

«C'è un po' di tutto. Lo scenario è difficile da prevedere. E quando è così non dormi mai sonni tranquilli. Restiamo cauti. Proveremo a fare meno, ma a fare meglio. Lavorando quindi sulla qualità, sul



rapporto con il cliente. Provando ad innalzare ancora il livello di fidelizzazione. Con un'attenzione sempre maggiore e servizi ulteriori».

È questo il momento in cui il rivenditore deve uscire una volta per tutte dalla battaglia del prezzo?

«Questo di sicuro. Mettere nell'offerta macchine di prezzo a volte ha intaccato anche il rapporto col cliente. Perché quando il cliente ha in mano una macchina poco affidabile punta l'indice contro il rivenditore, non verso la casa costruttrice. È una questione anche di credibilità. Dallo specialista l'utilizzatore pretende una macchina di valore, quella dalla qualità relativa l'accetta più dalla grande distribuzione. Il nostro nome va tutelato, in fondo ci siamo noi sul mercato. Qualcuno non si ricorda neanche che macchina ha comprato, ma nessuno si dimentica ovviamente di chi gliel'ha venduta».

Sarà l'anno secondo lei di quale macchina in particolare?

«Difficilissimo rispondere. Sicuramente il robot continuerà la propria crescita, prevedo inoltre un'ulteriore accelerata delle macchine a batteria. Soprattutto per quel che riguarda i trattorini, secondo un trend che hanno vissuto in passato anche altri prodotti. Per di più l'offerta di trattorini a batteria è sempre più ampia e con buona disponibilità, oltre a racchiudere interessanti caratteristiche. Non saranno grandi numeri, ma credo che la richiesta sarà più interessante rispetto alle precedenti stagioni».

La vostra offerta di prodotti a batteria?

«Abbiamo tutti gli articoli, anche se dovremo un giorno capire come bisognerà muoversi davvero

a livello assistenziale. Prevedo una sicura crescita proprio per i trattorini professionali. Un po' per gli sgravi della 4.0, un po' perché le macchine adesso iniziano ad esserci. La domanda aumenterà».

Tempo fa diceva che era il momento di restare chiusi in difesa.

La regola vale anche adesso?

«Per gli acquisti è meglio continuare a rimanere prudenti, a livello di offerta e contatti con il cliente è chiaro che bisogna osare».

Come invoglierà i clienti?

«Cercando di coinvolgerli in riunioni, portarli magari dal determinato costruttore per fargli vedere come produce e magari nel corso di queste giornate gli si dà qualche nozione che esula dai nostri soliti contesti. Magari informazioni ed approfondimenti di tipo agronomico, se hai davanti dei manutentori. Servizi trasversali, cambiando un po' gli schemi. Esperienze così ai nostri clienti del settore agricolo le abbiamo già fatte vivere. Questi momenti qualcosa lasciano sempre. A loro e a noi».

Come si vive l'attesa?

«Sempre col sorriso, questo è poco ma sicuro. Mostrando sempre serenità, sia coi colleghi che lavorano con te come con i nostri clienti o con chiunque entri in negozio. L'ottimismo è alla base di tutto. Senza lasciar trasparire quelli che sono i pensieri che faccio di notte, altrimenti tutti si allineerebbero al mio umore. Ci sta di avere mille cose per la testa per chi fa questo mestiere».

Stato d'animo?

«Siamo tutti qua, non vediamo l'ora che inizi la stagione».

AMBROGIO ROBOT

IL ROBOT RASAERBA

Siamo presenti a



Fiera Milano, RHO
22-24 Febbraio 2023

PAD. 20 | STAND L01



GREEN
and **SMART LIFE**

Ambrogio Robot



ambrogiorobot.com



SCOPRI DI PIÙ SU



«IL GRANDE VALORE DEL VERDE TERAPEUTICO»

L'ortoterapia all'orizzonte. Confini non ancora del tutto nitidi, ma la linea del traguardo è chiara. Teresa Monchiero disegna corridoi, estende il quadro, fissa obiettivi. Da Canale d'Alba, provincia di Cuneo, ci vuole un attimo ad allargare lo sguardo. Progettista di giardini e giardiniera nella vita di tutti i giorni, ma con una nuova frontiera professionale da esplorare. Fino in fondo, fra curiosità e studi approfonditi. «Non è facile da comprendere l'ortoterapia ed i benefici sulla salute che questa può offrire», la prima fotografia di Monchiero, «se non altro perché ad oggi, in Italia, viene ancora recepita come una semplice attività di giardinaggio. In ambito internazionale, invece, questo tipo di intervento è universalmente riconosciuto dalla comunità scientifica grazie alle numerose ricerche che hanno potuto certificare l'efficacia dei trattamenti di terapia orticolturale. Ma anche l'Italia sta finalmente muovendo i primi importanti passi per



Teresa Monchiero s'è tuffata, in parallelo col suo lavoro da progettista, anche nello studio profondo di una disciplina che pure in Italia sta muovendo significativi passi. Compreso un Master all'università di Bologna. «I concetti chiave sono la formazione, seria e certificata, così come la divulgazione. A tutti i livelli, partendo dalle istituzioni, per raggiungere il necessario livello di professionalità»

un riconoscimento professionale di valore grazie all'attivazione nel 2022 di un Master specifico presso l'università di Bologna di "Orticultura terapeutica e sociale" al quale sono iscritta.

La terapia orticolturale consiste nella partecipazione da parte degli utenti in attività orticole gestite da un terapeuta certificato (l'ortoterapeuta, appunto) per raggiungere obiettivi specifici all'interno di un trattamento che può essere sanitario, riabilitativo o vocazionale (quindi di re-inserimento sociale).

Ecco che quindi emerge chiaramente la complessità della figura professionale dell'ortoterapeuta poiché è necessario avere una base di conoscenze interdisciplinari in ambito agronomico, sanitario, delle scienze umane e dei principi fondamentali di terapia orticolturale.

Oltre alla teoria?

«Il piano di studi del Master universitario di Bologna prevede anche 175 ore di tirocinio formativo obbligatorio, nel mio caso attivati dall'Asl

CN2 presso l'ospedale "Michele e Pietro Ferrero" a Verduno. Per me è una grande occasione perché la struttura ospedaliera grazie alla proficua collaborazione tra Fondazione Ospedale Alba-Bra Onlus e l'architetto Giulio Senes è già dotata di diversi giardini terapeutici in alcuni reparti ed altri sono in fase di progettazione. Io avrò il privilegio di poter attuare le nozioni apprese durante il percorso formativo nel reparto di psichiatria ed in quello di radioterapia. L'obiettivo è quello di passare da una fruizione "passiva" (il semplice stare in giardino) ad una fruizione "attiva" grazie alla programmazione di attività specifiche secondo le esigenze effettive delle due tipologie di pazienti dei due reparti, attraverso l'intervento dell'ortoterapeuta.

L'orticoltura terapeutica non sostituisce la terapia sanitaria, bensì costituisce un supporto per il raggiungimento degli obiettivi clinici, ed è un'attività che deve necessariamente essere concordata attraverso un lavoro di squadra con il team medico».

La differenza fra l'Italia e le nazioni più evolute?

«Sostanziale. L'ortoterapia inizia a muovere i primi passi nell'ambiente anglosassone già dalla fine dell'Ottocento in America con i primi studi sui pazienti psichiatrici per poi arrivare in Inghilterra ad inizio Novecento. In Italia si sono mossi i primi passi in tempi recentissimi con l'attivazione nel 2014 di percorsi formativi specifici alla Scuola Agraria del Parco di Monza ed il riconoscimento della figura professionale "esperto in orti e giardini del benessere" nel 2020 in Regione Lombardia ed il Master dell'Università di Bologna nel 2022. Ad oggi il principale punto di riferimento internazionale resta ancora negli Stati Uniti con l'American Horticultural Therapy Association la prima a fornire una definizione chiara della terapia orticolturale e della figura professionale che la può esercitare».

E in Italia?

«Il tema dei benefici che il verde ha sulla salute della popolazione è in pieno fermento. Basta citare il recentissimo lavoro su scala nazionale promosso da Assoverde attraverso la pubblicazione del Libro Bianco del Verde 2022/2023 "la salute e il verde, il verde e la salute" nel quale si è cercato di dare una definizione dei parchi della salute a 360 gradi, dall'ambito urbano a quello sanitario. Ne è emersa una realtà italiana decisamente



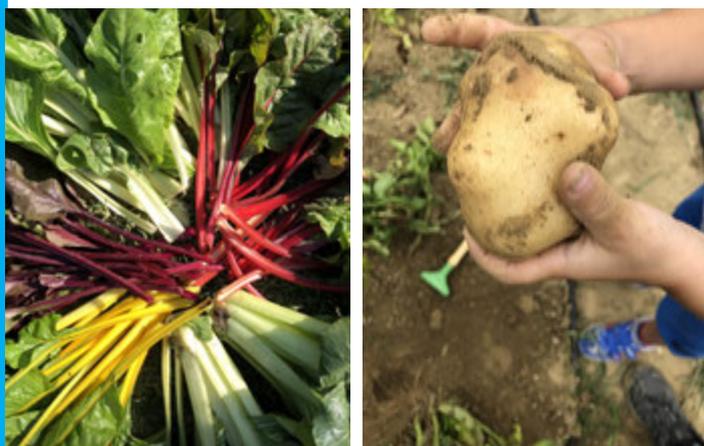
rigogliosa e all'avanguardia con sperimentazioni e realizzazioni di rilievo su tutto il territorio».

La patologia che sfrutta di più l'ortoterapia?

«Non c'è una patologia che sfrutta di più o di meno i benefici dell'ortoterapia. L'idea che ho potuto farmi muovendo i primi passi in questo ambito è che sono stati già avviati giardini terapeutici per le più svariate tipologie di utenti (dai pazienti in ambito sanitario, alla riabilitazione, al reinserimento sociale, ecc.). Poche sono le pubblicazioni scientifiche in Italia, e tra queste l'argomento più trattato riguarda utenze con patologia di Alzheimer. Durante il mio percorso formativo ho avuto la fortuna di visitare diverse realtà nel bolognese e mi ha colpito molto sapere che già negli anni '80 in alcune strutture psichiatriche sono stati avviati dei programmi di reinserimento sociale e lavorativo dei pazienti attraverso cooperative sociali di produzione orticola e manutenzione del verde coordinati da psicologi, educatori, agricoltori e giardinieri».

La sua scintilla? Ce n'è stata una per la quale s'è poi incamminata su questo sentiero?

«Nel lontano 2012 feci un corso di progettazione del verde, durante il quale conobbi Monica Botta. Ci parlò in una lezione di un argomento per noi nuovo: i giardini terapeutici. Negli anni a seguire, una serie di eventi riguardanti la mia vita familiare mi ha portato ad approfondire il tema in questione e testare con mano l'effettiva influenza benefica del verde sulle persone. La "scintilla" si è innescata grazie al progetto sperimentale di orto-didattica attuato nella scuola dell'infanzia del paese dove vivo. Abbiamo trasformato una parte dell'area verde dedicata al gioco ricreativo



in un orto a tutti gli effetti con piccolo frutteto. È stata un'esperienza bellissima non solo a livello professionale, ma soprattutto sul profilo delle relazioni umane con l'avvio spontaneo di una vera e propria "comunità educante" fra insegnanti e genitori. Tutti a lavorare per lo stesso obiettivo: i lavori di risistemazione sono stati possibili grazie al loro lavoro volontario.

E poi abbiamo avviato la programmazione colturale, dalle semine in aula all'osservazione della germinazione, al travaso, al trapianto in pieno campo, alla cura delle piante nelle prode, alla raccolta degli ortaggi ed infine alla loro trasformazione in cucina fino al pasto in mensa.

Ed è stato proprio attraverso tutte queste operazioni che ho notato gli effetti benefici che le attività nell'orto avevano sui bambini. La loro pazienza nel nebulizzare la terra in semenzaio, il loro stupore nel trovare una mattina all'improvviso una plantula timidamente germogliata nella notte, la gioia nella scoperta degli ortaggi nell'orto e nel loro raccolto, sino a trovarmi i bambini solitamente più esuberanti completamente estraniati nei filari di pomodorini ad osservare insetti indaffarati. I



risultati erano evidenti, i bambini erano molto più calmi durante le attività all'aria aperta nell'orto, memorizzavano bene le sequenze e riuscivano a ripeterle in autonomia per prendersi cura delle piante a loro assegnate. Il progetto è stato poi bloccato per il covid, ma quando ho saputo del Master di Bologna mi sono detta che quello era il momento per riprendere il mio percorso lasciato in sospeso! Bisogna passare attraverso una formazione seria per raggiungere un adeguato livello di professionalità».

Il prossimo passo da fare?

«Formazione e divulgazione, come sempre. Formazione: seria, di alto livello e certificata. Unica strada per dare professionalità in grado di realizzare processi misurabili, tangibili, con dati che possano poi essere riuniti in una vera e propria ricerca scientifica. Divulgazione a tutti i livelli. Dalle istituzioni ai cittadini».

Il valore di Aipv?

«Io ci credo fortemente. È necessario dare rilevanza alla professionalità sotto tutti gli aspetti, anche a livello nazionale. Importantissimo creare una rete fra professionisti iscritti ma anche alimentare la cultura del verde fra chi iscritto non è attraverso l'offerta di corsi e convegni sui temi più sentiti dalla nostra categoria. Valore aggiunto per il nostro settore».

La sua specialità nella progettazione dei giardini?

«Cerco di impegnarmi al meglio per progettare giardini non solo belli in tutte le stagioni ma soprattutto di supporto agli insetti utili ed ambientalmente sostenibili. Questo approccio ho imparato ad applicarlo in tutti i miei lavori grazie ad uno dei primi incarichi progettuali ricevuti: il committente era un'azienda locale produttrice di miele e mi chiese la riqualificazione dell'area verde annessa alla loro sede che rispecchiasse la loro etica lavorativa. La scelta è quindi andata su alberi melliferi affiancati da arbusti ed erbacee perenni con fioriture a scalare a copertura di tutte e quattro le stagioni per garantire nettare continuativo agli insetti impollinatori. Infine, la manutenzione degli anni successivi all'impianto è stata rigorosamente gestita senza l'utilizzo di prodotti fitosanitari, scegliendo esclusivamente interventi in regime biologico affiancati alle buone pratiche agronomiche».

Il nuovo cippatore ha ricevuto gli applausi convinti dell'Eima, concentrato di alta tecnologia e caratteristiche perfette per il lavoro del professionista. Anche per la produzione di pellet. Un altro punto fermo di una proposta sempre più estesa

ACCELERATA TEKNA

TC08 È PURA QUALITÀ'

La forza del **Made in Italy**, dell'innovazione, delle idee. **Tekna** si sta aprendo tante strade. Nell'agricoltura così come nel giardinaggio. Dagli scuotitori ai decespugliatori a ruote, dai trinciaerba e falciatrici fino a cippatori e biotrituratori più motocarriole cingolate. Macchine tutte di alto valore, di pura qualità. Premiate a più riprese dal mercato, garanzie assolute per il lavoro del professionista ma non solo. Tekna ha riscosso tanti consensi anche all'ultima Eima, protagonista a Bologna con le sue novità e diversi progetti.

Il nuovo cippatore ad esempio, il modello **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 triturare è affidato alla presenza di sei martelli ad S. Il materiale triturato, opportunamente essiccato, può essere utilizzato per la produzione di pellet o per il suo utilizzo diretto come combustibile per le caldaie a cippato, ol-

TEKNA



TC08

tre al compostaggio ed alla pacciamatura. 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. Robustezza ma anche tanta versatilità, antichi e fermi paletti a mescolarsi con nuovi valori aggiunti. Con tanti pensieri positivi, anche per il 2023.

Benzina alchilata XP® Power 2 e Power 4, l'originale Husqvarna

Attrezzature sempre efficienti, soluzioni al top di gamma



È sul mercato da gennaio anche in Italia l'originale benzina alchilata Husqvarna. Per i motori a due tempi c'è XP® Power 2 a basso impatto ambientale, premiscelata con olio Husqvarna XP sintetico, capace di garantire le massime prestazioni possibili. Husqvarna Power 4 è invece ottimizzata per i motori a 4 tempi più piccoli. Ideale sia per i professionisti che per i privati che vogliono tutelare la loro salute e poter contare su un'attrezzatura sempre efficiente. Prodotti al top di gamma, in linea con un marchio leader del settore ed una storia nata nel lontanissimo 1689. Da sempre attento all'ambiente e all'operatore. Disponibile nei formati da 1,5, 25 e 200 l. Ulteriori informazioni su Husqvarna.it e dai rivenditori autorizzati Husqvarna.

Federacma ora è Unagreen

Assogreen finisce in soffitta



Due importanti novità hanno caratterizzato la ripresa delle attività, nel nuovo anno, dell'unione dedicata al garden di Federacma. Dal primo gennaio infatti, è online il nuovo sito di Unagreen, con un concept completamente rinnovato così da poter rappresentare al meglio e poter essere ancora più fruibile per tutti i dealer di macchine da giardino associati Federacma. Ma non finisce qui. Il 2023 porta con sé anche una semplificazione del nome. L'unione infatti, a partire da gennaio, per semplicità d'uso adatterà solo il nome Unagreen e non più quello composto «Unagreen&Assogreen». Fino alla fine del 2022 Federacma, aveva preferito come nome «Unagreen&Assogreen», per dare rilevanza alla storicità della più importante associazione nel settore delle macchine da giardino, che dal 2021 in poi, dopo un lungo "corteggiamento" delle due associazioni, è entrata a far parte della famiglia Federacma. «Crediamo nella continua crescita della professionalità», commenta Silvia Scabini, portavoce dell'Unione, «la garanzia più efficace per offrire un servizio di qualità e nasce dalla ricerca del miglioramento costante. Per questo abbiamo voluto aprire l'anno con entusiasmo, con il lancio di un nuovo sito e del nuovo logo e nome per la nostra unione».

Rental Academy, altri tre corsi

Master, poi marketing e vendite

Rental Academy ha messo in calendario tre corsi formativi per il 2023. Il primo è il Master in Noleggio, pensato per offrire una panoramica completa, approfondita ed efficace delle competenze necessarie per lavorare nel noleggio in qualsiasi posizione organizzativa, dal management al personale tecnico e commerciale. L'inizio il 7 marzo, sei incontri online di tre ore ciascuno più una giornata conclusiva in presenza – il 27 giugno a Milano – per un totale di 26 ore di formazione. Il secondo è il corso di Comunicazione e Marketing, progettato per chi svolge queste attività nelle aziende di noleggio e per il personale delle agenzie digitali che lavora con i noleggiatori. Il corso ha lo scopo di conferire ai partecipanti una consapevolezza completa delle dinamiche specifiche del marketing nel noleggio e della gestione della comunicazione efficace, linguaggio compreso, con un focus sulla relazione con il cliente in ogni aspetto e nelle diverse applicazioni pragmatiche. La data di inizio è fissata per il 14 marzo. Il terzo è il corso di Vendita del Noleggio, dedicato in modo specifico al personale commerciale che lavora nelle società di noleggio. L'inizio del percorso è previsto per il 21 marzo e il termine, come per gli altri, sarà la giornata in presenza del 27 giugno a Milano.





Husqvarna®

La gamma più
completa di sempre



Nuove motoseghe 40 cc per arboristi professionisti

Due modelli pensati specificatamente per l'arborista professionista. Due piattaforme riviste, con motori da 40cc dotati di nuovo modulo AutoTune 3.0 per avvii senza pensieri. Maneggevoli, leggere e perfettamente bilanciate. Il mix ideale per rendere migliore il tuo lavoro negli alberi.



Motosega da potatura
T540 XP® Mark III

La nuova T540 XP® Mark III è stata progettata specificamente per essere affidabile con un'elevata manovrabilità e altrettanta potenza per tagliare tronchi e rami spessi. Grazie a un motore di nuova concezione, la motosega offre una grande capacità di taglio e consente di svolgere il lavoro in meno tempo. Allo stesso modo, il peso è contenuto per consentire un elevato rapporto peso/potenza.



Motosega
540 XP® Mark III

La motosega 540 XP® Mark III è una motosega con impugnatura standard progettata per gli operatori a terra o per lavori forestali più leggeri. Come la nuova motosega da potatura, la 540 XP® Mark III è leggera e facile da trasportare durante il lavoro; questa è l'ideale per chi svolge lavori di abbattimento o sramatura di alberi più piccoli.

Avvii semplici, ancora più semplici.

Entrambi i modelli sono dotati di AutoTune 3.0 e di una tecnologia di avviamento semplificata che assicura avvii con meno sforzo rispetto alle versioni precedenti. Il risultato è una motosega ancora più affidabile che si avvierà senza fatica in modo fluido. Grazie ai tappi a scomparsa Flip-Up facili da aprire, sarà ancora più facile fare rifornimento.

Maggiori informazioni su Husqvarna T540 XP® Mark III e 540 XP® Mark III (dati preliminari)

Cilindrata: 39 cm³ | Peso: 3,8 / 4,1 kg | Potenza: 1,9 kW | Rapporto potenza-peso: 0,5/0,46 kW/kg

Avviamento: Smart Start® per un avviamento rapido, facile e affidabile | Connettività: Bluetooth® e Husqvarna Fleet Services™ (opzionale)

NOVITÀ 2023

Macchine e ora anche accessori. Tutto quello che serve al tree climber.

La gamma di attrezzature per tree climber si amplia con accessori che vanno a rispondere alla necessità di sicurezza e affidabilità che accompagna questo professionista nel suo lavoro quotidiano. Si tratta di articoli pensati per la sua dinamicità ed agilità nei movimenti, da sempre esercitata nel lavoro in pianta ed ora, con le novità Husqvarna, migliora ulteriormente.

IMBRACATURA DA ARRAMPICATA

Versatile, resistente e confortevole

Estremamente versatile, resistente e progettata per adattarsi alle tue modalità di salita, lavoro in altezza e riposo. La nuova gamma di attrezzature da arrampicata Husqvarna include un'imbracatura che combina il comfort e la versatilità che desideri con la libertà di movimento di cui hai bisogno.

INDUMENTI PROTETTIVI

Comodità, sicurezza e stile

La nostra collezione di abbigliamento protettivo da arborista è stata progettata per essere comoda, aderente ma allo stesso tempo sicura, così che tu ti possa muovere e arrampicare con facilità.



ORA DISPONIBILE, L'ORIGINALE ALCHILATA HUSQVARNA



HUSQVARNA XP® POWER 2

XP® Power è una benzina alchilata a basso impatto ambientale per motori a 2 tempi e fornisce le massime prestazioni possibili. XP® Power 2 è premiscelata con olio Husqvarna XP sintetico per le migliori prestazioni possibili.



HUSQVARNA POWER 4

Power 4, è una benzina alchilata ottimizzata per i motori a 4 tempi più piccoli. È adatta sia ai professionisti che ai privati che vogliono tutelare la loro salute e vogliono poter contare su un'attrezzatura sempre efficiente.

Disponibile nei formati 1, 5, 25 e 200 L.

Maggiori informazioni su husqvarna.it e dai Rivenditori Autorizzati Husqvarna.

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



Husqvarna®

Macchine agricole fra alti e bassi «Domanda di tecnologia elevata»

I problemi nella catena di approvvigionamento, i forti rincari delle materie prime e le incertezze dello scenario geopolitico condizionano l'andamento della meccanica agricola, che chiude il 2022 con un calo rispetto alla crescita record registrata nel 2021. Le statistiche sulle immatricolazioni, elaborate da FederUnacoma sulla base dei dati forniti dal Ministero dei Trasporti, indicano infatti una contrazione per tutte le principali categorie di mezzi, a partire dalle trattrici che segnano -17,1%, in ragione di 20.217 unità immatricolate. La flessione delle vendite ha penalizzato soprattutto le potenze medie e medio-alte, concentrandosi in particolare sul segmento da 56 a 75 cavalli che, con un totale di 4.354 unità registrate, è calato del 43,7% sul 2022. Un andamento anticiclico ha invece caratterizzato le basse potenze. Infatti, mentre le gamme da 19 a 56 cavalli (5.034 mezzi venduti) hanno sostanzialmente confermato i volumi dello scorso anno (-2,9%), le fasce di potenza fino a 19 cavalli hanno migliorato i volumi del 2021 (+26,2%) con 1.061 trattrici immatricolate. Per quanto riguarda le altre tipologie, bilancio in rosso anche per le mietitrebbie (-9,7%) e per i sollevatori telescopici (-21,2%). La contrazione del mercato, sulla quale hanno indubbiamente pesato i noti fattori congiunturali, può essere considerata in parte fisiologica, vale a dire come un calo "tecnico" dopo lo straordinario andamento visto nel 2021 (+35,9% per le trattrici, +29,8% per le mietitrebbie, addirittura +56% per i sollevatori telescopici). «In effetti, anche nel 2022», spiega FederUnacoma, «la domanda di tecnologie per l'agricoltura si è mantenuta su livelli elevati, beneficiando tra l'altro degli strumenti pubblici di incentivazione all'acquisto delle macchine».

Le prospettive per il 2023 sono ancora legate all'evoluzione delle variabili congiunturali, dal prezzo delle materie prime ai costi della logistica fino agli sviluppi del conflitto russo-ucraino, ma sul mercato italiano peseranno anche le ulteriori misure di agevolazione che il governo sta rendendo operative con l'intesa della conferenza Stato-Regioni sugli stanziamenti del PNRR per l'innovazione nel settore della meccanica agricola, per il quale occorre un piano organico. Peraltro il PNRR dovrebbe essere affiancato da una misura reiterabile espressamente destinata all'agricoltura 4.0 e all'acquisto di mezzi meccanici innovativi e sostenibili».

QUALITÀ MADE IN ITALY



GARDEN & HYDRO

Con oltre cinquant'anni di storia, **IPIERRE SYSTEM** è oggi la sintesi perfetta tra le conoscenze acquisite e una visione del futuro orientata alla **qualità** e alla **soddisfazione del cliente**.

I prodotti **IPIERRE SYSTEM** sono il frutto dell'impegno nella ricerca qualitativa ed espressione di tecnologia e design **Made in Italy**. Tutte le nostre soluzioni per il **giardinaggio** e l'**idraulica** sono in costante evoluzione e si prendono cura di ogni giardino e di ogni casa, rispettando il bene più prezioso: l'acqua.

Scegliere **IPIERRE SYSTEM** significa affidarsi ad un partner serio ed affidabile, che con la sua rinnovata organizzazione è pronto a soddisfare le richieste dei Clienti, anche quelli più esigenti, con un **approccio personalizzato e flessibile**.



IPIERRE®

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

Fieragricola TECH, Verona promossa a pieni voti



Un successo la prima edizione a Verona di Fieragricola TECH, evento verticale dedicato all'innovazione in agricoltura, con 60 espositori e oltre 50 eventi tra convegni e workshop aziendali. La due giorni (1-2 febbraio) ha coniugato formazione e business e acceso il dibattito sulle grandi sfide dell'agricoltura italiana e mondiale, alle prese con i cambiamenti climatici, la transazione ecologica, la necessità di incrementare le produzioni agricole migliorando la circolarità, declinando la multifunzione per incrementare le opportunità di reddito e la sostenibilità economica, ambientale, sociale e per accrescere l'indipendenza energetica. «Fieragricola Tech», il punto di Maurizio Danese, amministratore delegato di Veronafiere, «nasce dall'esigenza di offrire continuità nel percorso di ammodernamento delle imprese, attraverso un evento che si lega idealmente alla 116esima edizione di Fieragricola in programma dal 31 gennaio al 3 febbraio 2024, con una forte verticalizzazione delle filiere della meccanica agricola, zootecnia, energie rinnovabili, servizi, vigneto e frutteto».

GIS, l'asticella è sempre più alta Tutto pronto a Piacenza

Salgono le aspettative per l'evento che vedrà di scena, a Piacenza Expo dal 5 al 7 ottobre, tutti gli addetti del settore di riferimento, che si riuniranno per una tre giorni di fondamentale importanza: la 9a edizione del GIS, le Giornate Italiane del Sollevamento e dei Trasporti Eccezionali. Espositori italiani e internazionali, istituzioni e associazioni di categoria, saranno i protagonisti che si confronteranno sui principali temi del comparto. Complici le aspettative che sorgono dalle nuove linee guida del PNRR e dal rilancio post pandemico, sono già numerosi gli espositori, nazionali e internazionali, e i protagonisti istituzionali e associativi della filiera di riferimento, che hanno dato la propria adesione al GIS 2023. Più di 40 mila metri quadri di superficie ospiteranno le novità dei sistemi produttivi della filiera, nuove proposte e innovazioni tecnologiche del mondo del sollevamento di materiali, lavoro in quota, movimentazione industriale e portuale e trasporti eccezionali.



Gruppo Emak da record: 606,6 milioni di euro di fatturato nel 2022 Bartoli: «Risultato storico, ancor più importante visto il difficile scenario»



Il Gruppo Emak ha registrato nel 2022 un fatturato consolidato di 606,6 milioni di euro rispetto ai 588,3 milioni di euro dell'esercizio 2021, con una crescita del 3,1% (2,3% a parità di area di consolidamento). «Un risultato storico, traguardo tanto più importante considerando il difficile scenario esterno in cui è stato conseguito», l'orgoglio dell'amministratore delegato Luigi Bartoli. Superato per la prima volta il tetto dei seicento milioni. A livello di settori operativi, il segmento Outdoor Power Equipment ha registrato un calo dell'1,3%, penalizzato sia dal meteo sfavorevole per i prodotti da giardinaggio sia dalla crisi dei consumi che ha determinato una riduzione delle vendite nel corso del secondo

semestre. Il segmento Pompe e High Pressure Water Jetting ha chiuso l'anno con una crescita del 4,9% (3,4% a parità di area), con un andamento positivo dei prodotti per l'agricoltura e l'industria e un rallentamento di quelli per il cleaning. Il segmento Componenti e Accessori ha visto un incremento delle vendite del 6,3% (5,6% a parità di area), principalmente legato all'ottimo andamento dei prodotti per l'agricoltura. Il 2022 è stato un anno eccezionale per il Gruppo, avendo raggiunto il suo massimo livello di fatturato. Questo nonostante uno scenario esterno sfavorevole che a partire dal terzo trimestre ha determinato un rallentamento delle vendite. L'inizio del 2023 continua ad essere impattato negativamente dall'incertezza del contesto globale. Conseguentemente, le aspettative del Gruppo per la prima parte dell'esercizio sono di realizzare un fatturato a livelli superiori rispetto alla storia recente, pur non replicando il primo trimestre record del 2022.

ZCS, numeri ancora una volta straordinari

Ed anche per il 2023 le previsioni sono ottime



Sono numeri da Guinness quelli che si presentano a fine anno alla Zucchetti Centro Sistemi SpA (ZCS), azienda multi divisionale toscana leader nell'innovazione tecnologica. Dislocata nel Valdarno aretino e con uffici decentrati nella zona tirrenica della Toscana (Pisa), Emilia (Parma), in Sardegna (Sassari, Nuoro e Cagliari) e a Perugia, oltre ad aziende collegate in Piemonte, in Lombardia, Veneto e Campania, ZCS è articolata in

cinque Business Units (software, automazione, sanità, robotica ed energie rinnovabili) che offrono soluzioni di eccellenza tecnologica nei vari settori in cui si propone, con l'obiettivo di offrire al cliente, impresa o privato, risparmio in termini di costi, di tempo, nel rispetto della salute e della sicurezza dell'uomo e dell'ambiente.

Dal digitale all'energia rinnovabile, dal software in cloud all'intelligenza artificiale dei prodotti robotici, dall'ecosostenibilità dei sistemi fotovoltaici ibridi ai sistemi di tracciabilità e monitoraggio dati, dalla sensoristica all'Internet of Things, dalle piattaforme energetiche ai nuovi sistemi di navigazione satellitare, il gruppo ZCS ha saputo cogliere in anticipo nuove opportunità nel momento più complesso della transizione digitale ed energetica. Negli ultimi tre anni il fatturato aziendale ed i risultati divisionali hanno registrato una fortissima impennata passando dai 97 milioni del 2020 agli oltre 660 milioni di Euro (stima) del 2022. Percentuali di crescita a tre cifre per il secondo anno consecutivo (+167% rispetto al 2021). Numeri che hanno superato abbondantemente le previsioni di inizio anno. Anche le dimensioni della struttura organizzativa sono cresciute sia in Toscana che in altri distretti italiani: in totale, il gruppo ZCS, supera i 500 addetti di cui oltre la metà appartiene alle nuove generazioni, con una media complessiva sotto i 40 anni.

Soffio di primavera da brividi, spettacolo a Villa Necchi Campiglio

Sabato 4 e domenica 5 marzo 2023, dalle ore 10 alle 18, Villa Necchi Campiglio a Milano ospiterà la X edizione di "Soffio di primavera", la mostra mercato di piante, fiori e prodotti per il giardino organizzata dal FAI - Fondo per l'Ambiente Italiano ETS per dare il benvenuto alla bella stagione che sta per cominciare. Una trentina di vivaisti accuratamente selezionati proporranno in vendita ellebori, bergenie, primule, viole e ciclamini, camelie, viburni, gelsomini e ciliegi da fiore, ma anche piante aromatiche per le insalate, piante da orto freddo, piante rustiche da ingresso e da cortile, come aspidistre, liriopi, convallarie e felci, cactacee e bulbose, in fioritura tra fine inverno e inizio primavera. Tra gli stand il pubblico troverà, inoltre, attrezzi per il giardino e l'orto ma anche arredi e idee per architetture in legno e vetro su misura, giardini d'inverno e cabanes più libri dedicati al verde e illustrazioni botaniche.



AFFIDATI A MANI ESPERTE



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



#falketquality

Prai Group sul sentiero di Impresa 4.0

Fra processi da oliare e un occhio verso la qualità

Prai Group ha preso parte al Piano Nazionale Impresa 4.0, progetto promosso dal Ministero dello Sviluppo Economico per supportare e incentivare le aziende che investono in beni strumentali nuovi, in beni materiali e immateriali (software e sistemi IT) funzionali alla trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi. Un disegno che per Prai ha l'obiettivo di creare sistemi processi commerciali, di stoccaggio e logistici più snelli in grado di gestire, interpretare e valorizzare una grande mole di dati disponibile mediante l'utilizzo delle tecnologie digitali. I provvedimenti presi da Prai riguardano l'integrazione tecnologica della parte fisica dell'azienda con i nuovi sistemi informatici. Tutto questo, oltre a velocizzare i processi, ha permesso di migliorare ulteriormente la gestione del controllo qualità.



International Hardware Fair Italy più forte dopo il patto con EDRA/GHIN



Continua la crescita di International Hardware Fair Italy, il nuovo progetto internazionale per il mercato europeo dedicato al mondo della ferramenta, dell'edilizia, del DIY, dell'outdoor e giardinaggio, della sicurezza, del colore, dell'elettrico e delle forniture industriali in calendario il 5 e 6 maggio a Bergamo.

La forte sinergia con Eisenwarenmesse, la più grande fiera del settore a livello mondiale di cui l'appuntamento italiano ripropone il format vincente, è alla base del rapido e diffuso riconoscimento della nuova manifestazione a livello italiano e internazionale e pone le premesse per lo sviluppo e consolidamento futuri.

L'accordo di partnership siglato con EDRA/GHIN rappresenta un importante passo verso l'affermazione della manifestazione a livello internazionale. EDRA/GHIN rappresenta infatti l'autorevole portavoce del settore fai da te e home improvement a livello globale.

Coinvolgendone l'ampio e variegato spettro dai negozi di prossimità (oltre 33.000 punti vendita in 76 paesi), ai grandi rivenditori fino alle piattaforme digitali. Un altro passo in avanti, aspettando la due giorni di maggio.

Professione olivicoltore, la strada percorsa da Moreno Barel

I dati parlano chiaro: nel nostro paese l'agricoltura ha un valore complessivo stimato in 59,6 miliardi di euro. Queste statistiche mostrano un paese in cui questo settore è un'importante parte dell'introito economico e di impiego di risorse umane. In questo panorama si inserisce l'olivicoltura, con un patrimonio olivicolo di 150 milioni di piante ma poco spazio per la formazione istituzionale. Questa frammentazione rende difficile l'entrata in scena di innovazioni e nuovi player. Uno di questi, Moreno Barel, ha intrapreso dal 2020 il viaggio per diventare olivicoltore partendo da una grande passione ma nessuna competenza specifica. Barel negli ultimi due anni ha partecipato a numerosi corsi e seminari per scoprire come gestire al meglio i suoi ulivi.

Barel ha creato quindi il suo particolare mix che prende dalla conoscenza di Giorgio Pannelli le basi della potatura, dalla preziosa collaborazione con il frantoio di Cappella Maggiore una profonda conoscenza dell'interazione tra territorio e olio. E dalla collaborazione con l'agronomo Girolamo Martignago, la volontà di ascoltare sempre i bioritmi della natura.



Kramp allarga il campo, nel 2023 fari puntati anche sul giardinaggio



Tra gli obiettivi del 2023 del Gruppo Kramp, distributore leader in Europa nella commercializzazione di ricambi e accessori in agricoltura, c'è l'espansione nel settore F&G anche in Italia. «Per continuare la nostra crescita e diversificare il nostro portafoglio», evidenzia Rafael Massei, Direttore Commerciale Kramp Italia, «vogliamo espandere la nostra presenza nel settore F&G. Riteniamo di essere ben posizionati sul mercato per diversi motivi: questo settore mostra una crescita medio-alta nelle vendite di ricambi, conosciamo il settore F&G e i suoi clienti in quanto vi operiamo attualmente già in altri Paesi, inoltre non esiste ancora un grossista multimarca dominante in Europa». Kramp continuerà ad ottimizzare e sviluppare l'assortimento già disponibile nella gamma attuale, con prodotti e accessori dei migliori marchi. I clienti Kramp potranno dunque fare affidamento sull'ampio assortimento rilevante per il mercato F&G, supportarti da una consulenza tecnica dedicata e consegna a partire dal giorno successivo.

Il giardino dei sensi, la guida di Kendra Wilson

Avere una maggiore consapevolezza dei sensi nel giardino risveglia anche la mente. Ma come fare? A questa domanda risponde Kendra Wilson, giardiniera e autrice di testi specialistici sui giardini, nel suo nuovo volume «Il giardino dei sensi. Quando il giardino calma la mente e risveglia l'anima» (Edizioni Lswr).

«Sono indubbi gli effetti sul benessere anche della nostra mente», spiega l'autrice, «e con questo volume aiuto il lettore a prestare più attenzione al proprio giardino, accompagnandolo verso scelte che porteranno ad apprezzare le piccole cose». Per ognuno dei cinque sensi, Wilson spiega come organizzare gli spazi del proprio giardino fra fiori, piante e alberi.

L'IMPRONTA DELLA QUALITÀ SEMPRE IN VETTA CON TE.



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.

TROP 2

SCARPONCINO CANADESE

- Tomaia in tessuto in poliestere impermeabile
- Suola in TR supergrip con tasselli autopulenti
- Imbottitura estraibile in pura lana
- Resistenza termica fino a -30° C
- Peso 925 g circa
- Ideale per: tempo libero, caccia, pesca, trekking
- Colore verde
- Misure dal 41 al 47




FERRARI GROUP S.R.L.

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

Robot agricoli, tante conferme anche dal Fira di Tolosa

FederUnacoma: «Una priorità per l'industria italiana»

L'utilizzo delle tecnologie robotiche per le lavorazioni agricole è destinato a crescere in modo esponenziale nei prossimi anni. In questo scenario, caratterizzato da una costante evoluzione dei processi produttivi, una manifestazione come il Fira, dedicata proprio al tema dei sistemi ad alta automazione, è chiamata a svolgere un ruolo strategico. La settima edizione della kermesse, promossa da Gofar (Organizzazione Globale per la Robotica Agricola) e andata in scena a Tolosa dal 7 al 9 febbraio, ha rappresentato infatti un appuntamento di grande interesse per fare il punto sulle tecnologie di ultima generazione. FederUnacoma, l'associazione italiana che rappresenta i costruttori di macchine agricole, era presente alla manifestazione francese in qualità di Gold Partner con un proprio stand e un'area collettiva nella quale le aziende associate (Cobo, Tecomec e X Farm Technologies) e Field Robotics (spin off dell'Università di Bologna), hanno mostrato le più recenti soluzioni tecnologiche per un'agricoltura più efficiente e sostenibile. «I sistemi robotizzati e le macchine agricole autonome infatti», evidenzia FederUnacoma, «sono pensate e progettate non solo per agevolare le lavorazioni agricole ma per eseguire operazioni complesse e ad alta precisione che non erano realizzabili con le trattrici e attrezzature tradizionali». I robot inoltre permettono di risolvere diverse criticità che negli ultimi anni si sono manifestate nel settore agricolo, come la carenza di manodopera specializzata e le lavorazioni sui terreni impervi o in condizioni di pericolo per l'operatore. «Lo sviluppo di soluzioni ad alta automazione per il settore primario», conclude FederUnacoma, «rappresenta ormai una priorità per l'industria italiana della meccanica agricola e lo sarà sempre di più nell'immediato futuro. In quest'ottica la partnership con il Gofar e la partecipazione al Fira rivestono per il nostro settore un'importanza strategica».



Parco Sigurtà, il 5 marzo a Valeggio sul Mincio si riaccende la magia

Spettacolo puro, fra colori ed ogni sfumatura di verde



Dopo quattro mesi di chiusura al pubblico, per la pausa invernale, riaprono domenica 5 marzo 2023 i cancelli del Parco Giardino Sigurtà, perla naturalistica della provincia veronese. La stagione 2022 ha registrato 420.000 visitatori, grazie alla varietà floreale, alle iniziative culturali e social e al ricco calendario eventi.

Dalla prima domenica di marzo 2023 i visitatori potranno varcare l'entrata del Parco e assaporare così i primi segnali della ormai vicina primavera: sarà l'opportunità per scorgere i crochi, fiori nei toni brillanti del giallo o del viola oppure nei colori più tenui come l'azzurro, il bianco e il lilla, o scoprire la bellezza della forsizia, arbusto dalle tonalità giallo-zolfo, che si incontra in prossimità dell'ingresso al Giardino e nei boschi, e ammirare come i mandorli e i prunus si preparano alla bella stagione. Da non perdere poi una rigenerante passeggiata tra i manti erbosi e gli alberi secolari come la Grande Quercia e una visita al Grande Tappeto Erboso, al Labirinto, alla Fattoria, al Viale delle Rose affascinante anche in marzo, con la romantica visuale del Castello Scaligero di Valeggio sul Mincio sullo sfondo. Differenti sono le modalità di visita del secondo Parco Più Bello d'Europa: a piedi, in golf-cart elettrico dotato di una speciale guida con tracciamento GPS, a bordo del trenino panoramico per un tour completo, sullo shuttle elettrico accompagnati da una guida, infine in bicicletta con la propria oppure noleggiando una versione elettrica al servizio renting interno al Parco. Da molti anni inoltre il Parco Giardino Sigurtà celebra la Festa della Donna omaggiando l'entrata al Giardino per tutte le visitatrici. Anche per la stagione 2023 viene riproposta questa iniziativa: lunedì 6, martedì 7 e mercoledì 8 marzo tutte le donne potranno entrare gratuitamente al Parco, trascorrendo una giornata nella Natura che sa di imminente primavera: sarà l'occasione anche per un selfie sulla torre del Labirinto. Uno dei tre labirinti più belli al mondo.

La visione di Mollo Noleggio, 715mila euro per i propri dipendenti

Per il caro-carburante, il bonus-bollette ed un prestito a tasso minimo

Le politiche di welfare all'interno dei sistemi di retribuzione aziendale hanno un peso sempre più significativo: in un contesto economico particolare come quello che stiamo vivendo, oltre a contribuire ad aumentare la soddisfazione e l'engagement del personale nei confronti del lavoro e dell'organizzazione, costituiscono anche un supporto concreto alle persone, come dimostrano le nuove iniziative messe in campo da Mollo Noleggio, l'azienda con sede ad Alba, leader nel noleggio di macchine e attrezzature per l'edilizia, l'industria, l'agricoltura, la logistica e gli eventi. Il primo provvedimento è stato l'erogazione di buoni carburante: Mollo Noleggio ha colto quella che era un'opportunità offerta dalla legislazione vigente per i datori di lavoro del settore privato, prevedendo 200 euro in buoni carburante per i propri collaboratori. La seconda iniziativa è stata l'erogazione del bonus bollette, tramite il quale Mollo Noleggio ha rimborsato ai dipendenti la spesa sostenuta nel 2022 per le bollette di acqua, luce e gas, come previsto dai recenti disposti legislativi. Mollo Noleggio ha inoltre aderito alle proposte lanciate dal Governo che prevedevano precise regole e agevolazioni fiscali. Come la possibilità per i dipendenti di ottenere un prestito dall'azienda di importo fino a duemila euro, rimborsabile a partire da ottobre 2023 in 24 rate con il tasso di interesse minimo. La somma totale messa a disposizione per queste tre iniziative straordinarie è pari a 715.000 euro.



Novità

OREGON®

SPEEDCUT™ NANO SERIE 80TXL

Il primo sistema di taglio a basso profilo da .325" che aumenta la velocità di taglio e prolunga l'autonomia delle motoseghe a scoppio (20-38 cc) e a batteria.

Il kit di conversione comprende:
1 pignone, 1 barra guida e 1 catena



LA DURISSIMA LEGGE DELLA PERCEZIONE

di Alessandro Di Fonzo

**“Non è bello ciò che è bello,
ma è bello ciò che piace”**

Il famoso proverbio ci indica come il concetto di bellezza non sia assoluto, ma relativo a seconda di chi giudica. La stessa cosa si può dire della bontà di un cibo, ma anche di un servizio.

Potrei anche affermare che non è bello ciò che è bello, ma è bello, oppure buono, ciò che facciamo piacere modificandone la percezione secondo quanto sia più gradito dal nostro potenziale target. Il marketing, volendo trovare un differente angolo d'attacco, serve anche a manipolare la percezione che il potenziale cliente ha nei confronti di un prodotto o di un servizio.

«La qualità del lavoro va affiancata da una corretta strategia di marketing e di promozione della propria attività, altrimenti il rivenditore specializzato sarà sempre perdente nel confronto con un concorrente meno bravo ma che certe leve invece sa muoverle nella giusta maniera. Capiterebbe anche al giardiniere migliore del mondo. Per questo bisogna cambiare registro. Senza perder tempo»

Un prodotto/servizio di qualità media, supportato da una buona strategia di marketing, vende molto di più di un prodotto/servizio di alta qualità che viene posto sul mercato all'italiana maniera, cioè senza nessuna strategia perché, se valido e non si sa per quale motivo, dovrebbe venderci da solo.

Il giardiniere più bravo del mondo perde dieci volte su dieci contro un giardiniere meno bravo e in grado di modificare la percezione del suo servizio grazie al marketing.

Lo specifico, perché spesso mi fraintendono, non sto dicendo di vendere opere di bassa qualità pompate con il marketing, ma di esaltare la tua azienda che lavora già bene e farla crescere aumentandone il valore percepito dalla potenziale clientela.

Questo ti permette di fare due cose positive e che credo tu possa ritenere molto interessanti: la prima è di essere preferito alla concorrenza, la seconda di essere pagato di più.

Spesso, quando faccio consulenza, spiego queste





cose e il mio interlocutore mi guarda insospettito e con scetticismo. Quando succede, faccio due esempi che non lasciano possibilità di replica.

Te li racconto, entrambi sono stati effettuati con delle bottiglie di vino.

Il primo è stato effettuato diversi anni fa negli USA: in un ristorante di buon livello allestirono un tavolo rotondo dove ospitare i clienti a cena in una sala circondata di specchi. Dietro c'erano telecamere e osservatori che raccoglievano dati.

L'esperimento durò due settimane e, come protagonista, aveva la stessa bottiglia di vino.

Nella prima settimana era "vestita" con un'etichetta del Massachusetts, durante la seconda, invece, recava un'etichetta della California.

Non occorre essere degli esperti di vino per sapere come i vini della California godano di un'ottima fama e non solo negli Stati Uniti, mentre quelli del Massachusetts non credo che passeranno mai alla storia per la loro bontà.

La faccio breve e vado ai risultati: durante la prima settimana gli ospiti avevano avuto un tempo medio di permanenza di 57 minuti, una spesa media per persona di 46 dollari e, di fronte alla richiesta di un giudizio sulla bottiglia di vino, non erano rimasti particolarmente entusiasti.

Durante la seconda settimana, invece, si registrarono delle performance assolutamente diverse e molto più interessanti.

Il tempo di permanenza medio aumentava a 1 ora e 23 minuti, la spesa media passava da 46 a 53 dollari e la maggior parte degli ospiti esprimeva un ottimo giudizio nei confronti del vino.

Una semplice etichetta era stata in grado di modificare in meglio l'esperienza della clientela e a portare un maggior incasso nelle tasche del ristorante.

So già cosa stai pensando: "Interessante, ma quelli

sono americani e non capiscono niente...soprattutto di vino!"

Anche in questo caso mi tocca smentirti. Un esperimento molto simile è stato condotto in Italia con vini della Valtellina nell'anno 2020.

Dopo aver chiesto la disponibilità a 50 persone, hanno inviato alle stesse un pacco contenente due bottiglie di vino dello stesso territorio.

La prima era più fine, indicava una maggior gradazione, un affinamento in botte e il cui prezzo era 35 euro.

La seconda bottiglia era molto più andante: vino più giovane, meno elaborato e dal prezzo inferiore pari a 10 euro circa.

Ad ognuno dei partecipanti all'esperimento è stato richiesto di compilare un questionario con cui esprimere la propria preferenza tra i due vini.

Il responso? L'88% ha indicato come migliore il primo, quello più strutturato e quindi costoso.

Ti manca un'informazione, però. Anche in questo caso, entrambe le bottiglie contenevano lo stesso identico vino.

Caro giardiniere, questa è la durissima legge della percezione e la rapporto al settore del giardinaggio. Se la tua "etichetta" non è ben curata, anche se sei il migliore della zona, non ti viene riconosciuto quello che, giustamente, meriteresti.

In cosa consiste la tua etichetta? È l'immagine che fornisci attraverso la brandizzazione dei mezzi di lavoro, le divise con il logo, il tuo sito, la brochure e le pagine social ben curate.



La pandemia e l'aumento dei prezzi hanno inevitabilmente cambiato gli antichi corsi degli acquisti e della classica spesa, con una forte propensione adesso per tutto quel che italiano. E maggiore attenzione

I CONSUMI VERSO ALTRI ORIZZONTI

Il peso della spesa. Quella classica. Come sta cambiando il carrello? La variabile forte dei prezzi, i freni di tanti, il valore del portafogli. Non facile districarsi fra corridoi e reparti, così come quantificare come è cambiato lo scenario. Tempeste, in questi anni. Una dietro l'altra. Abbastanza per deviare i soliti binari, ma anche perché i gusti diventassero diversi. Per forza e per scelta. Prima gli effetti della pandemia e delle crisi globali, poi l'aumento dei prezzi e l'accelerazione dell'inflazione si sono abbattuti sul mondo del largo consumo e, di conseguenza, anche sull'approccio degli italiani alla spesa in GDO. Ma cosa davvero non è più come prima? Il quadro ha effetti lunghi, anche sull'approccio del cliente nel punto vendita di macchine da giardino. A raccontarlo, in modo dettagliato e argomentato, è la dodicesi-

ma edizione dell'Osservatorio Immagino di GS1 Italy, che ha monitorato l'andamento delle vendite di quasi 130mila prodotti tra food & beverage, cura casa e cura persona, che complessivamente realizzano oltre 41 miliardi di euro di sell-out, pari all'82,3% dell'incasso complessivo di supermercati e ipermercati italiani. Ce n'è abbastanza per capirne un po' di più. Il carrello della spesa improntata all'italianità continua ad arricchirsi di prodotti e ad aumentare le vendite. Nell'anno finito a giugno 2022 le referenze hanno superato la boa dei 24 mila prodotti e hanno realizzato, in supermercati e ipermercati, oltre 9,7 miliardi di euro di sell-out, in crescita del +1,3% rispetto allo stesso periodo del 2021. Un trend espansivo che consolida la leadership di questo paniere tra tutti quelli monitorati dall'Osservatorio Immagino, con il 27,3% di tutte le referenze considerate e con il 28,3% del giro d'affari complessivo del paniere rilevato. In questo carrello della spesa vengono considerati otto tra pittogrammi, claim e indicazioni geografiche registrate e tutelate dalla Ue, per cui complessivamente l'offerta a scaffale è aumentata del +9,3% nell'arco dei 12 mesi rilevati a fronte di una domanda che si è contratta del -8,0%. Il secondo gruppo per rilevanza è quello dei 7.538 prodotti accompagnati dalla dicitura "100% italiano" ed è il best performer dell'area dell'italianità. Ha, infatti, registrato una crescita del +3,3%, trainata dall'aumento del +12,5% dell'offerta che ha compensato il calo del -9,2% della domanda.

I NUMERI DEL MONDO DELL'ITALIANITÀ: LA SEGMENTAZIONE DELLE CARATTERISTICHE

	% PRODOTTI	% VENDITE IN VALORE	TREND % VENDITE IN VALORE A.T.* GIUGNO 2022 VS. A.T.* GIUGNO 2021	TREND % VENDITE IN VALORE A.T.* GIUGNO 2021 VS. A.T.* GIUGNO 2020	PRESSIONE PROMO
Bandiera Italiana	15,9	16,7	1,7	0,2	28,8
100% italiano	8,3	12,0	3,3	-0,3	34,2
Prodotte in Italia	7,3	4,3	-1,8	0,0	31,9
Dop	1,3	1,7	0,8	0,5	27,8
Doc	2,3	1,4	-2,7	9,1	38,4
Igp	1,3	1,3	0,5	3,8	36,1
Docg	1,0	0,8	-2,7	17,1	44,1
Igt	1,0	0,5	-5,5	3,0	37,6

*A.T. = anno terminante. Tutte le quote fanno riferimento al mondo alimentare dell'Osservatorio Immagino (90.233 prodotti)

Un'ulteriore aggiunta, di grande pregio, in una gamma già d'altissima qualità. Dalla scelta dei materiali alle garanzie. Il trionfo del mulching, in una macchina ancora più solida e dalle eccezionali performance. Ottima carta per il rivenditore

MA.RI.NA. SYSTEMS, GRINDER PRO MAX È IL TOP

La gamma **Grinder di Marina Systems** si arricchisce di nuovi modelli, macchine al 100% italiane che sul mercato hanno ottenuto uno straordinario successo. In Italia il mulching è sempre più diffuso. Perché velocizza le operazioni di taglio, perché non si spegne mai il motore e non si deve poi gestire l'erba tagliata. Forte di questi vantaggi, Marina sta continuando ad investire in ricerca e sviluppo per far crescere ulteriormente la gamma Grinder. Rapporto qualità prezzo ottimale, un prodotto robusto e affidabile adatto anche ai professionisti. Scocca da 2,5 mm di spessore ripiegata all'esterno senza saldature in modo da conferire robustezza, rigidità e affidabilità nel tempo. Di alto livello i componenti. Come il motore professionale Kohler Command PRO 224 cc per il **Grinder Pro Max**, l'ultimo modello presentato dall'azienda di Cisano Bergamasco. Un tosaerba da ben 60 cm di taglio. Considerato poi che il Grinder Pro Max è garantito tre anni anche per il professionista, allora

miglior chiusura del cerchio non poteva esserci. Regolazione dell'altezza di taglio centralizzata, scocca disponibile anche in acciaio INOX, ruote in metallo zincato con doppio cuscinetto a sfera, acceleratore e variatore di velocità, manico ergonomico. Non si tratta solo di semplici tosaerba mulching, sono molto di più. Lo dimostra la loro capacità di far sparire facilmente foglie ed anche rami senza il minimo sforzo.

Trazioni professionali con scatola in alluminio e ingranaggi in bronzo. Prodotti facili anche da mantenere e curare sia per il privato che per il rivenditore. Macchine che permettono allo specialista di distinguersi sul mercato. E di poter proporre un prodotto senza pari. Qualità allo stato puro.



Agli archivi un anno tutto sommato positivo, bilancio per niente scontato dopo un grande 2021. Adesso però si volta pagina, con qualche punto di domanda ma anche numerose certezze. Più forti delle difficoltà

«IL MERCATO? PIENO DI SOLUZIONI»

Tante facce della stessa medaglia. Il rivenditore muove il compasso con destrezza. Abituato. A circoscrivere il campo, fra un bilancio già chiuso ed uno appena iniziato. Ancora solo in embrione, fra esordi poco decifrabili e la speranza che il meteo dia una mano. Tanti cuori a pulsare lungo l'Italia. Magazzini in fibrillazione, negozi ormai tirati a lucido, ragionamenti uno dietro l'altro, previsioni di massima, riordini in preventivo. Aspettando le ultime macchine, da aggiungere a quelle che ci sono già. Lo specialista non vede l'ora che cominci la partita. Duplice. Il verde da una parte, certa agricoltura dall'altra. Binari paralleli, spesso talmente vicini da sfiorarsi. Il mix è difficile da leggere in anticipo, impossibile da capire. Non solo per la pioggia o i tempi di consegna, non solo

per l'umore ancora tutto da decifrare del cliente. C'è di più. Il mercato, semplicemente. Con una percentuale di imponderabile piuttosto marcata, perché un conto sono certe variabili messe tutte insieme ed un altro la fusione di tutte le variabili. Alla primavera le prime vere risposte, dopo aver archiviato l'agenda del 2022. Pienissima di appunti, di numeri, di dubbi e conferme. E non solo.

VENTO FRESCO. C'è un bel fermento nella squadra di **Mantovanelli Mario e Figli**, sul mercato ormai da 67 anni, cinquemila metri quadri di superficie più un'officina anche mobile, servizio noleggio e usato, punto vendita di Gazzo Veronese incastrato un'area altamente agricola, vicino anche a Mantova e Rovigo, ma con parecchie sfumature di verde. E un'ottima assisten-





za al cliente, a tutto campo. Il sorriso di Anna Mantovanelli dice già tutto. Tutto partì da Mario nel 1956, con l'inizio dell'attività commerciale e la vendita di concimi, antiparassitari, sementi e gasolio agricolo. Nel 1989 il cambio generazionale avvenne con il figlio Marco che potenziò il reparto macchine agricole, nuove ed usate, e introdusse l'attrezzatura da giardino, con annessa officina per l'assistenza tecnica. La sua straordinaria eredità è stata raccolta con passione e competenza del padre e del nonno dai tre figli Isacco, Giulia ed Anna. Continuità garantita. L'azienda Mantovanelli offre ai clienti prodotti su misura per ogni esigenza, un efficiente servizio di assistenza post-vendita ed un ampio magazzino ricambi multimarca. Oltre alla vendita propone noleggio di macchine agricole e per il giardino, fornitura e consegna di gasolio agricolo, oli lubrificanti per un servizio a 360 gradi di alta qualità. Com'è sempre stato nella sua tradizione.

«Le macchine professionali», il quadro di Thomas Pitrelli, responsabile del settore giardinaggio, «hanno seguito il tipico trend di rotazione, quindi si lavora sempre. Il privato nel periodo del covid e subito dopo s'è lasciato andare ad un'impennata di acquisti in quanto con più tempo a disposizione per tagliarsi l'erba da solo e più soldi in tasca per essere stato costretto a stare a lungo a casa investendo quindi di più sull'attrezzatura per il verde e il fai-da-te. Dimostrato dal notevolissimo incremento nei trattorini per il privato. Addirittura quintuplicandole. Resta da capire adesso quanto incideranno l'inflazione e il peso delle bollette». Altra pagina adesso. E un po' di pensieri con cui fare i conti. «Qualcosa il mercato del privato potrebbe pagare», il quadro di Pitrelli, «non il pro-

fessionista che una lieve contrazione l'ha avuta negli anni scorsi per la relativa disponibilità dei comuni che ha garantito meno lavori adeguandole ai soldi che avevano a disposizione. Il mercato del professionale oscillerà nell'ordine del +10% e -10%, mentre per l'hobbista la questione è un po' differente. Adesso però ci sono anche delle buone prospettive con l'arrivo del PNRR e i miliardi a disposizione per la rivoluzione green e, a caduta, ci saranno dei benefici anche per i professionisti e chi lavora col giardinaggio professionale. Per il privato sarei un po' più cauto, non escludendo che anziché comprare si limiti più che altro a riparare la macchina che ha in casa. I costi delle macchine, non ce lo dimentichiamo, sono aumentati in maniera considerevole. Una che costava diecimi-





la adesso può costare anche quindicimila euro». Mantovanelli Mario e Figli non ha subito il freno dei ritardi di approvvigionamento. Tutto è filato liscio. «Noi però», sottolinea Pitrelli, «abbiamo fatto un magazzino importante, visto che il mercato lo suggeriva. Non abbiamo sofferto più di tanto, grazie ad una programmazione davvero oculata e precisa». Nell'offerta di Mantovanelli, in tutto tredici dipendenti, anche un ottimo servizio di noleggio. «Strategico, capace di mettere una pezza là dove serve. Anche con macchine che altri non hanno, cercando di aggiungerne ogni anno una nuova e incamerare nuove nicchie. Noi abbiamo le macchine radiocomandate da pendenza, così come trincia forestali», la chiave di Pitrelli, diviso fra un cliente e l'altro, ormai all'imbrunire.

SENZA VERI OSTACOLI. «Le previsioni non erano granché, ma il 2022 del giardinaggio per

noi è andato bene. Oltre le aspettative», la prima fotografia di Roberto Di Cencio, titolare coi fratelli Andrea e Domenico di **Agritecnica**, punto vendita di Termoli, provincia di Campobasso, diviso fra verde e agricoltura. Fra privati e manutentori. Fra vigneti ed uliveti. «S'è parlato a lungo di variabili negative, compresa la difficoltà ad avere i prodotti, ma la verità», ribadisce Di Cencio, «è che i risultati noi li abbiamo avuti. Magari senza prevederlo a priori, alla fine però non possiamo che essere soddisfatti. Credevamo che l'anno scorso sarebbe stato effettivamente complicato, invece è filato tutto liscio. Era giusto partire con una certa cautela, soprattutto in questo periodo fra ritardi di macchine e il rischio di riempire il magazzi-



La squadra di Mantovanelli Mario e Figli

no. Normale non sbilanciarsi troppo. Giusto non esagerare. Alla fine però ti accorgi subito se la stagione promette bene o è un po' fiacca». È filato liscio il lavoro di Agritecnica, meglio di chi ha dovuto fare i conti con la scarsa piovosità. «Noi questo problema non l'abbiamo avuto. L'acqua l'abbiamo avuta, in ogni caso niente di particolare», racconta Di Cencio nel bel mezzo di una riparazione nell'officina. Le vendite ci sono state, soprattutto in un segmento. «Molto bene in particolare i prodotti a batteria. La crescita è continua, anno per anno. È aumentata la richiesta del professionista così come quella dell'hobbista. Il privato è disposto anche a spendere qualcosa di più, chi passa alla batteria cerca subito una soluzione di valore. Senza troppi compromessi». L'anno nuovo è appena partito, eppure qualcosa si muove. «Presto per poter cogliere qualche segnale», avverte Di Cencio, «tenendo conto anche la zona è stata colpita dal maltempo. Già dai pri-

ASPEN in Italy

Una nuova strategia per una nuova era

ASPEN è stata riconosciuta come la miglior marca di benzina alchilata fin da quando, nel 1998, è entrata nel mercato italiano. Da allora i volumi hanno sempre continuato a lievitare e la fiducia degli specialisti del mercato delle macchine da giardino, utenti professionisti ed utilizzatori privati è andata continuamente in crescendo.

Perché Aspen è Aspen, semplicemente. E nessun'altra benzina alchilata ha qualità migliori per la protezione dei motori, delle persone e dell'ambiente.

Oggi i tempi stanno cambiando ed ora è tempo per ASPEN di aprire una nuova strada e di costruire una nuova strategia ed un nuovo sviluppo in Italia.

Con l'obiettivo di essere più presenti con i propri distributori garantendo

- Maggiore e migliore follow-up commerciale
- Maggiore e migliore formazione tecnica
- Maggiore trasparenza a livello di prezzi
- Più comunicazione commerciale ed istituzionale attraverso web, social network e stampa specializzata



Dal primo gennaio Aspen ha scelto un nuovo distributore in Italia. Che avrà per missione di concentrarsi esclusivamente sullo sviluppo della marca ed il rapporto con i distributori che sono la chiave del successo.

Un team commerciale nuovo con professionisti e affermati agenti di commercio che saranno alla tua disposizione per:

- Aiutarti ad allenare sempre meglio le tue squadre
- Aiutarti a sviluppare le tue vendite e raggiungere nuovi clienti
- Aiutarti a garantire la tua redditività

Il 2023 e gli anni successivi vedranno prima di tutto il rafforzamento della presenza di Aspen «Centri Servizi» per tutti i professionisti che vorranno seguirla in questo percorso.

Anche grazie al lancio sul mercato di nuovi prodotti sempre più protettivi ed appositamente progettati per soddisfare i requisiti dell'attuale cambiamento climatico.

Continua a fidarti di Aspen o unisciti a noi ora.

ASPEN - Because we care

Aspen è distribuita da Fortalezza Srl (MI)
Contatti: info@fortalezza.net.it
Tel: 339 1965 738



RIVENDITORI



mi di febbraio però qualcosa s'è mosso. Un po' di movimento c'è, soprattutto da parte del professionista. Ma anche qualche utilizzatore privato. Il prestagionale? L'abbiamo mantenuto sui livelli dello scorso anno».

L'ANCORA DEI ROBOT. «La siccità per noi è stato un grosso freno», esordisce Cinzia Previtali, colonna de **Il Giardinaggio di Previtali Giulio srl** di Zanica, in provincia di Bergamo, «al di là della ripresa di settembre o ottobre. Quando però gran parte della stagione era andata, i mesi-chiave della stagione erano già andati. I presupposti per il 2023 non possono certo essere positivissimi. Sarà per questa crisi, sarà perché tutto sta aumentando, con prezzi anche raddoppiati. Diventa difficile pensare di vedere chissà quanti clienti in negozio. Per le macchine, a parte qualche eccezione abbiamo avuto consegne per lo più nei

tempi. Anche se il lavoro va programmato per tempo. Abbiamo sentito anche dei colleghi, con cui spesso ci interfacciamo per capire insieme meglio la situazione, ma è complicato trovare veri spiragli. Tante macchine non sono andate bene sul mercato». Giardinaggio Srl è nato nel 1962 dalla passione di Giulio Previtali per i motori e le parti meccaniche. Occupandosi inizialmente della riparazione di macchine agricole, trattori e mietitrebbie, ha allargato nel tempo la sua attività proprio con la figlia Cinzia ed il genero Angelo attraverso la vendita e l'assistenza di macchine da giardinaggio ed attrezzature per poi integrare nuovamente il suo organico con le nipoti Melissa e Jessica, che hanno acquisito importanti certificazioni nell'ambito della vendita ed assistenza di robot tosaerba. Nella sede di Zanica, a due passi dalla nuova tangenziale sud che collega Zanica



Il team di Graziotti srl

alla Villa d'Almè e vicinissima alla tangenziale che la collega fino a Sarnico, c'è un'ampia gamma di marchi professionali sinonimo di qualità e durata nel tempo. «L'allarmismo di fondo», prosegue Cinzia Previtali, «ha indotto la gente a frenare un pochino gli acquisti. Speriamo inizi a piovere e che inizi a crescere un po' l'erba. In assoluta controtendenza sono andati i robot e la relativa manutenzione di quest'inverno. Quelli sono andati davvero bene, direi providenziali. Devi crederci però, avere personale che si dedichi solo a questo tipo di macchina. Un bel rendimento il robot però te lo dà. In questo momento fa una bella differenza averli e non averli. Intanto il robot abbraccia una nicchia di utenti con maggiori disponibilità rispetto alla media generale, a partire dal piccolo privato che economicamente sta bene e che non ha tempo o voglia fino in

RIVENDITORI

fondo di tagliare l'erba. Oppure dedica i suoi spazi ad altri hobby. La manutenzione dei robot è stata una bella goccia nei tempi morti dell'anno. La fiducia c'è sempre, ma devo dire che il mercato è andato meglio nel periodo del covid che dopo. C'è stata una reazione in quel senso, ma nel 2022 al di là di tutto s'è pagata anche la mancata pioggia. L'augurio è che possa andar meglio di quanto non appaia in effetti. Giusto essere positivi, anche se non è così facile».

SOLO QUALITÀ. «L'anno scorso è stata una buona stagione, anche se s'è sofferto per il periodo di siccità. La partenza», sottolinea Alessandro Graziotti, titolare di **Graziotti srl**, punto vendita di Anghiari, in provincia di Arezzo, «era stata molto buona nel primo periodo, fra marzo e aprile, fino a metà maggio. Poi il mercato s'è inchiodato. Poi è ripreso un po' a settembre ed ottobre, ma l'inizio del 2023 è stato piuttosto lento».

Graziotti srl opera nella vendita ed assistenza di macchine ed attrezzature agricole, forestali e da giardinaggio. Alle spalle abbiamo ben cinquant'anni di esperienza. La nostra storia inizia come officina meccanica negli Anni Sessanta grazie ai due fratelli Rinaldo e Vadero Graziotti. Il primo grande passo nella specializzazione dei nostri settori principali attuali avviene nel 1976 quando la ditta F.lli Graziotti s.n.c. diventa concessionaria SAME trattori. L'azienda si è sviluppata negli anni mantenendo sempre un forte carattere familiare. Nel maggio del 2008 il trasferimento dal centro urbano di Anghiari all'attuale sede in Località San Lorenzo, sempre ad Anghiari, aumentando sensibilmente gli spazi operativi. Vasta l'esposizione esterna di macchine ed attrezzature nuove ed usate, uno show-room interno per le macchine da giardinaggio, un fornito magazzino ricambi e una moderna officina meccanica. Lo staff è composto da diciotto persone occupate e suddivise nei rami principali di vendita, assistenza e riparazioni, magazzino ricambi, trasporti e consegne, amministrazione e contabilità e consulenza finanziaria. Graziotti collabora attualmente con cinque officine meccaniche autorizzate e/o di fiducia per garantire i servizi di assistenza, messa in campo e fornitura di ricambi veloce e puntuale anche ai clienti più distanti dalla sede. Minima la percentuale del giardinaggio nel fatturato di Graziotti, in una torta dominata dalla vendita di attrezzature agricole spaziando in un'area piuttosto ampia che abbraccia gran parte del Centro-



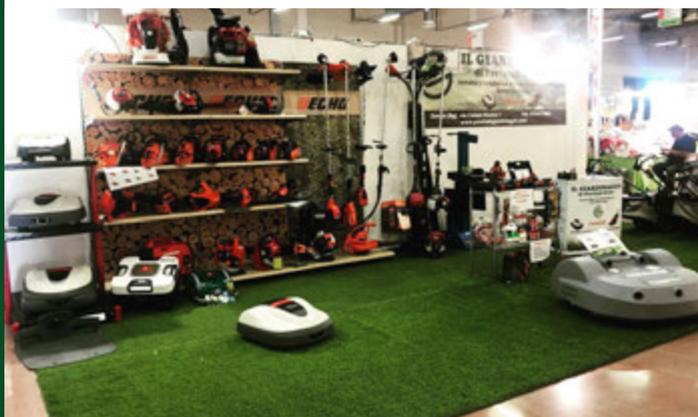
talia grazie ad un gruppo di ventuno dipendenti. «Il garden per noi», sottolinea Graziotti, «è il privato esigente che chiede tendenzialmente macchine professionali. E poi qualche giardiniere. La condizione che abbiamo sempre posto è quella di avere solo prodotti di qualità. Vale a maggior ragione per questi anni, ma per noi è sempre stata una costante. Abbiamo solo marchi primari».

PIÙ FORTI DI TUTTO. Tante fotografie, tante diverse angolazioni. «A livello di numeri e di mercato è andata molto bene, perché soprattutto c'è stata la spinta forte della 4.0 come è stato per tanti altri d'altronde. La verità», lo scenario di Roberto Casalone, titolare a Valmadrera, in provincia di Lecco, di **ABF attrezzature da giardinaggio** anche con una filiale a Bulciago, «è che però i vantaggi li hanno avuti quei concessionari che le macchine le avevano già in casa o che comunque sono riusciti a reperirle in tempi brevi. Lo scorso anno s'è molto aperta fra la richiesta del mercato e l'effettiva disponibilità di prodotto. Chi le aveva ha venduto. I fatturati sono effettivamente aumentati. Dal punto di vista economico è andata bene,



sell out

RIVENDITORI



al di là che lo Stato italiano non ci abbia dato una mano. È andata bene sia il giardinaggio che l'agricoltura. Quella che è andata meglio? La professionista a piatto frontale. Ha perso un attimo il trattorino, ma la macchina per il giardiniere professionista è andata per la maggiore». Oltre a Roberto l'attività, a conduzione familiare è sulle spalle della sorella Michela mentre nella sede principale di Valmadrera ci sono i fratelli Bruno e la sorella Tiziana. Più i genitori, la vecchia guardia a osservare tutto dall'alto, in un team di cui fanno parte anche il figlio di Roberto e sette dipendenti. Di generazione in generazione.

Non proprio semplice l'approccio al 2023, per tutti. Sullo sfondo però, in soccorso dello specialista, s'intravede però sempre quella luce che prima o poi il rivenditore riesce a trovare. In un modo o nell'altro, anche quando tutti i venti sembrano soffiare in senso contrario. «Penso alla crisi del 2008», ricorda Casalone, «quella l'abbiamo sentita, ma il punto è che il nostro lavoro non è prevedibile. Noi siamo legati tantissimo al tempo. Vedi la nevicata forte al Centro e al Sud, sicuramente non erano preparati e pronte per le turbine da neve. Io qualcuna la prendo, presupponendo che possa nevicare. Invece ai primi di febbraio c'è stata una temperatura anche di diciassette gradi. E non abbiamo visto un fiocco di neve. Il discorso di fondo è quello. Ma se non è l'erba sarà il decespugliatore o il taglia siepi ma qualcosa t'inventi. Ho timore per i grossi fatturati perché tolti gli incentivi che c'erano ed una volta consegnate le macchine vendute su ordini vecchi quest'anno rischia di calare molto l'agricoltura. Ed anche la macchina col taglio frontale quando l'utente finale ne ha comprata una, non è che il ricambio sia veloce tanto da rivalutarne in fretta nuovi acquisti. Questi sono prodotti con un ciclo di vita di almeno otto, nove o dieci anni. Non so

quante macchine in effetti verranno vendute, però si andrà comunque avanti. Perché spingi di più l'officina, ad esempio. Per me andrà tanto l'usato, dove io penso di investire parecchio quest'anno. Già in casa ne abbiamo parecchio, dovuto alle vendite dell'anno scorso. Visto che in giro si fa fatica ancora a reperire per di più la macchina nuova, l'usato bello per me ha ancora valore». Casalone spinge forte su più acceleratori, consapevole che la soluzione alla fine si troverà. «Devi essere ottimista. Tireremo fuori le unghie, via. Io», assicura Casalone, «cerco di non lasciar cader niente. Tutto quel che posso raccogliere io lo raccolgo. Faccio questo mestiere da trentatré anni, sappiamo ormai come districarci nel mercato. Ricordo ancora quel giorno del 1991 in cui con un vecchio Ford dopo aver fatto sei ore di strada portai a casa il mio primo motocoltivatore». Tante storie nel 2022. E punti forti. A partire dal solito. «Non pensavo», ammette Casalone, «di vendere così tante macchine a piatto frontale. Siamo andati avanti fra tante difficoltà, spesso fra l'incudine e il martello. Fra l'azienda che ti faceva aspettare la macchina e il cliente finale che ad un certo punto dopo mesi e mesi non poteva attendere più. Con delle caparre in mano è chiaro che ti sentivi ancor di più responsabile. Nonostante questo, è andata bene. Col garden ma anche coi trattori agricoli, perché di richieste ce ne sono state effettivamente tante».



SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT

2019

2020

2021

2022

2023



Siamo anche sui social



Le premesse ci sono, pur fra tante variabili con cui dover fare i conti. Dalla parte dei consumi in primis il gusto del bello, da sempre fra le priorità degli italiani. Anche se i desideri stavolta corrono in salita

«2023, C'È FIDUCIA PARTIREMO BENE»

punto vendita

Il quadro tende al roseo. Una speranza, ma anche con basi concrete. «I motivi per essere fiduciosi mi pare ci siano tutti. Ci sono tutte le premesse per partire bene. Sinceramente ho visto di peggio», il pensiero di fondo di Luca Portioli, grande appassionato di giardinaggio nel tempo libero ed esperto di dinamiche commerciali soprattutto nel settore dell'automotive. C'è da fare i conti con tanti fattori però. Inevitabile. «Di sicuro», evidenzia Portioli, «il potere di acquisto delle famiglie è sceso e di parecchio. È un dato di fatto a cui nessuno può sottrarsi. E questo non potrà che avere delle ripercussioni. Sulle scelte del consumatore e soprattutto sulla tempestività della scelta. Io ad esempio sto lavorando solo sulle estreme necessità, non per il desiderio del cliente di voler sostituirne la sua automobile».

C'è un volere di fondo, ma anche la realtà di tutti i giorni con cui dover fare i conti. «Il desiderio c'è, ma è soppresso da cose più importanti. Almeno mi pare di percepire questo. Non è il momento», il punto di Portioli, «in cui pur avendo già un maglione bianco praticamente nuovo ne acquisto un altro perché mi piace pure quello rosso. Poi c'è qualche settore che va in controtendenza, vedi i locali soprattutto di tendenza quasi sempre pieni. Questo mi rallegra, ma al tempo stesso mi fa riflettere. L'abbiamo già detto: agli italiani piacciono le cose belle. Chiaro che sia così per tutti, per noi ancora di più. Italia è il Romanticismo, Italia è il Rinascimento. Per me è così. I cultori del bello siamo noi, non c'è niente da fare. E dal bello siamo sempre estremamente attratti. Per natura».

IL GUSTO DEL BELLO. Teorema universale. «Vale anche per le macchine da giardino», il parere di Portioli, «così com'è indiscutibilmente per le auto. Il brand, il design e la linea oggi la fanno da padroni. E non solo oggi. Vale pure per un tosaerba. Come per l'abbigliamento o per le calzature. Per tutto. Siamo fatti così, abbiamo questo DNA. Ne siamo l'elemento cellulare. Impossibile sottrarci. Qualcuno magari è costretto a fare un passo indietro e a ripiegare su altre strade per mancanza di disponibilità, ma fondamentalmente avrebbe desiderato qualcosa di diverso». Ma la signora Maria avrà a primavera i soldi per acquistare un rasoerba? È la domanda che si pongono tutti. «Presumo di sì», sottolinea Portioli, «perché il verde continua a ricrescere ed i prodotti che



possediamo diventano sempre più obsoleti e vecchi. Se prenderà poi la macchina da cinquecento euro o da milleduecento sarà tutto da vedere, ma certamente quando s'approccerà all'acquisto e verrà a contatto con vari prodotti di varie fasce di mercato tenderà come tutti ad andare verso un certo tipo di prodotto. Poi magari farà un passo indietro perché le sue finanze non glielo consentono. Ma il bravo rivenditore dovrà chiedere alla signora Maria se deve tagliare l'erba di un campo da golf, di un campo da calcio o il giardino di casa. E gli consiglierà la macchina più adatta alle sue reali necessità. C'è anche però chi va oltre le proprie possibilità. Un certo tipo di acquisto non potrei permetterlo eppure lo prendo lo stesso. Diventa quasi un anestetico, come una medicina. Non potrei, eppure quella soddisfazione voglio togliermela. Quasi fosse qualcosa di terapeutico».

IL PUNTO SUI PREZZI. Nel mese di dicembre 2022, si stima che l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività (NIC), al lordo dei tabacchi, aumenti dello 0,3% su base mensile e dell'11,6% su base annua (da +11,8% del mese precedente), confermando la stima preliminare. In media, nel 2022 i prezzi al consumo sono cresciuti dell'8,1% (+1,9% nel 2021). Al netto degli energetici e degli alimentari freschi (l'inflazione di fondo), i prezzi al consumo aumentano del 3,8% (+0,8% nell'anno precedente) e al netto dei soli energetici del 4,1% (+0,8% nel 2021). Il rallentamento su base tendenziale dell'inflazione è dovuto prevalentemente ai prezzi degli energetici non regolamentati degli alimentari non lavorati (da +11,4% a +9,5%) e dei servizi relativi ai trasporti (da +6,8% a +6,0%); per contro, un sostegno alla dinamica dell'inflazione deriva dall'accelerazione dei prezzi degli energetici regolamentati (da +57,9% a +70,2%), degli alimentari lavorati (da +14,3% a +14,9%), dei servizi ricreativi, culturali e per la cura della persona (da +5,5% a +6,2%) e dei servizi relativi alle comunicazioni (da +0,2% a +0,7%). A dicembre l'inflazione di fondo, quella al netto degli energetici e degli alimentari freschi, ha avuto un'accelerata da +5,6% a +5,8% e quella al netto dei soli beni energetici sale da +6,1% a +6,2%. I prezzi dei beni alimentari, per la cura della casa e della persona rallentano su base tendenziale da +12,7% a +12,6%, come anche quelli dei prodotti ad alta frequenza d'acquisto (da +8,8% di novembre a +8,5%). L'aumento congiunturale dell'indice generale è dovuto,



to, per lo più, alla crescita da un lato dei prezzi degli energetici regolamentati (+7,8%), dei beni alimentari lavorati (+0,8%) e degli altri beni (+0,7%), dall'altro, a causa di fattori stagionali, dei servizi ricreativi, culturali e per la cura della persona (+1,4%) e dei servizi relativi ai trasporti (+1,1%). Gli effetti di questi aumenti sono stati solo in parte compensati dalla diminuzione dei prezzi degli energetici non regolamentati (-3,9%) e degli alimentari non lavorati (-0,6%).

TUTTO COME PRIMA. Tante variabili, qualche punto di domanda. Senza pretendere però dal 2023 chissà quali sentenze. «Non diamo», rileva Portioli, «troppe etichette prestampate. È un anno come gli altri. Ci sono momenti in cui il mercato cambia all'improvviso in funzione di tanti aspetti. Riduttivo dire che quest'anno o il prossimo sarà quello in cui capiremo la vera verità. Continueremo con il nostro modo di fare, andremo in vacanza quanto più possibile anche se non ce lo possiamo permettere fino in fondo, ci dedicheremo sempre più al nostro benessere fisico. Secondo me non cambierà nulla. Dagli Anni Ottanta in poi è stato tutto un continuo crescere. Non basta la pandemia a sconvolgere tutto, come in tanti avevano presupposto. Si creerà qualche dissesto, è normale. Ma temporaneo. Lo dimostra il fatto che quando sono state tolte le restrizioni la gente si è scatenata. Sbagliato dire che "non sarà più come prima". La gente è solo rimasta compressa a casa per paura di ammalarsi, ma appena ha trovato anche un minimo spiraglio hanno tutti ripreso in sostanza a fare la vita di sempre. A prescindere dalle proprie condizioni economiche».

Il monitoraggio dell'utilizzo dell'EDI nel largo consumo parla chiaro. La direzione è una sola, con l'ultima accelerata prevista già quest'anno. Per favorire le relazioni fra produttori, distributori e operatori vari

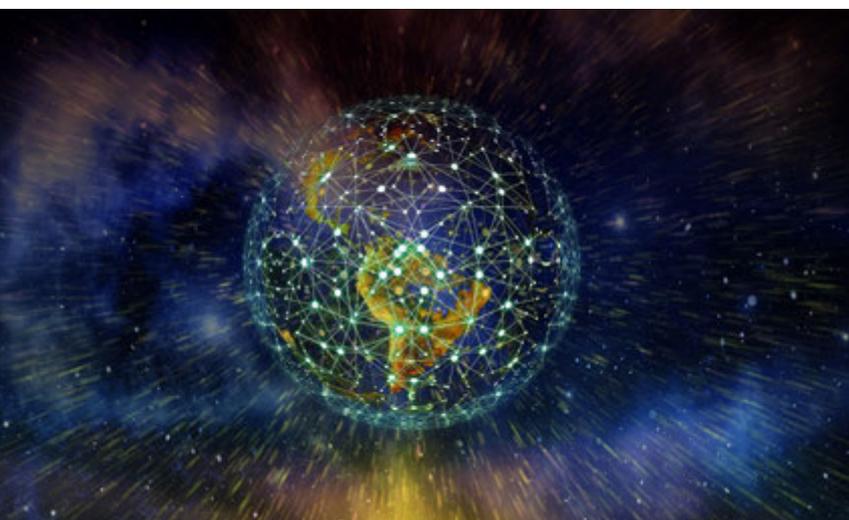
DIGITALE, CI SIAMO È UNA RIVOLUZIONE

Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) prima e la Finanziaria poi si sono focalizzati sulla digitalizzazione del sistema-Italia. Così, il 2023 si apre con molte opportunità per le imprese che vogliono partecipare alla transizione digitale. Ma com'è al momento la situazione in Italia? A fotografarla è l'edizione 2022 del "Monitoraggio dell'uso dell'EDI nel largo consumo in Italia", lo studio che GS1 Italy realizza ogni anno in collaborazione con la School of Management del Politecnico di Milano per raccontare l'evoluzione della digitalizzazione dei processi di scambio di informazioni e documenti attraverso l'adozione dell'EDI (Electronic Data Interchange). Un report fondamentale per tastare il polso della digitalizzazione in Italia, visto che il largo consumo è il settore in cui l'EDI è adottato dal maggior numero

di imprese (il 65% delle 21 mila aziende attive) per un totale di 262 milioni di documenti scambiati su base annua, come rileva l'Osservatorio Digital B2b del Politecnico di Milano.

NUMERI E TREND. Nel 2021 in Italia le aziende del largo consumo che hanno scambiato almeno un messaggio via EDI secondo gli standard globali GS1 sono state 7.472, di cui il 47% è stata parte dell'ecosistema Euritmo, la soluzione web-EDI ideata da GS1 Italy per le aziende italiane (e in particolare per le PMI) del largo consumo che resta la più diffusa a livello nazionale. Ad utilizzare Euritmo sono state, infatti, 3.514 imprese (3.217 produttori, 296 retailer e un operatore logistico) per un totale di 13.808 relazioni. Nel 2021 è cresciuta in modo significativo la fedeltà degli utenti a Euritmo: il numero delle aziende rimaste attive dall'anno precedente - 3.221 - è cresciuto al 92% del totale (nel 2020 erano state il 72%), a conferma del fatto che, una volta familiarizzato con gli standard GS1, le imprese ne comprendono i vantaggi e diventano più propense ad estenderne l'impiego.

La conferma viene da un altro aspetto emerso da questo monitoraggio: la crescita delle tipologie di messaggi scambiati, che mostra come le relazioni tra gli utilizzatori di Euritmo siano diventate più articolate e complete. Delle 13.808 relazioni interne all'ecosistema Euritmo quelle che in cui è stato scambiato un solo tipo di documento sono state 9.010 e hanno riguardato soprattutto la fattura (56% dei casi), seguita dall'ordine (29%), dall'avviso di spedizione (7%) e da altri documenti (8%).



Ma le relazioni che afferiscono allo scambio da un minimo di due a un massimo di cinque documenti sono state 4.798, pari al 35% del totale (l'anno precedente erano il 31%). Tra queste ve ne sono 3.215 definite elementari, che scambiano, cioè, almeno ordine e fattura (ORDERS & INVOIC) oppure ordine e avviso di spedizione (ORDERS & DESADV), le coppie di messaggi convenzionalmente assunte come "base". Di queste, 660 sono identificate come mature, perché la coppia di attori si scambia almeno tre documenti, cioè ordine e avviso di spedizione e fattura (ORDERS & DESADV & INVOIC), che costituiscono quelli fondamentali per il ciclo dell'ordine in EDI. Le complete, con più di tre documenti scambiati, sono 367, contro le 313 dell'anno precedente. Rispetto al 2020, poi, tutte le relazioni sono in aumento. Le elementari di +5%, quelle che scambiano almeno ordine e fattura oppure ordine e avviso di spedizione di +2%; +25% il balzo che hanno fatto le relazioni che scambiano solo ordine e fattura e avviso di spedizione e le complete sono cresciute di +17%.

STRADA TRACCIATA. Un altro aspetto rilevante emerso nell'edizione 2022 del "Monitoraggio dell'uso dell'EDI nel largo consumo in Italia" è che il numero delle aziende coinvolte aumenta man mano che le relazioni diventano più complete: nelle relazioni elementari sono state coinvolte 1.285 aziende (+1% rispetto all'anno precedente), in quelle complete 286 aziende (+12%). E più aumenta il numero dei documenti scambiati nella singola relazione, più l'incremento è sensibile: quelle che scambiano quattro documenti sono state 333, crescendo di +16%, le relazioni con cinque documenti sono state 32, +33%, due quelle con sei documenti, raddoppiando il dato del 2020. «Nel corso degli anni», osserva Andrea Ausili, standard and innovation manager di GS1 Italy, «abbiamo rilevato come lo sviluppo dell'EDI, nonostante non abbia seguito un percorso lineare, si sia consolidato come il valore aggiunto per le imprese che lo adottano. Chi fa EDI, cioè, lo fa sempre più con maggiore convinzione e con un utilizzo più intenso e profondo». Dei 58,53 milioni di messaggi scambiati in EDI secondo gli standard globali GS1 dalle quasi 7.500 aziende coinvolte, la fattura resta il documento più frequente, con oltre 15,5 milioni di unità. Insieme a ordine e avviso di spedizione, la triade principale del ciclo dell'ordine (ORDERS & DESADV & INVOIC) rappresenta il 63% del totale dei documen-



ti gestiti secondo gli standard globali GS1. Altro pilastro dello scambio di documenti via EDI è l'inventario (INVRPT) che supera i 12 milioni di unità.

SCATTO IN AVANTI. Sono le stesse imprese a richiedere uno sforzo ulteriore per la più ampia diffusione dell'EDI a supporto delle relazioni commerciali e per questo GS1 Italy sta lavorando a tre obiettivi. Il primo: l'EDI nel Foodservice. Un progetto-pilota che coinvolge quattro fornitori e quattro distributori per lo scambio automatico dei dati relativi ai tre messaggi principali: ordine (ORDERS), risposta all'ordine (ORDRSP) e avviso di spedizione (DESADV). Il secondo, il Solution partner program, è un percorso di certificazione dei diversi provider sull'uso degli standard, tra cui l'EDI, per fare aderire al circuito Euritmo i provider EDI certificati che utilizzano gli standard globali e ampliare in questo modo la base dati per le prossime edizioni del monitoraggio. Il terzo, l'EDI nella logistica, è un progetto per supportare l'utilizzo dell'EDI nei processi logistici, che si confermano il fulcro centrale per lo sviluppo dell'EDI nel largo consumo. Sono già stati attivati tavoli di discussione con le aziende per comprendere quali criticità stanno bloccando il coinvolgimento degli operatori logistici e come ottimizzare i messaggi EDI per l'attività logistica.

«GS1 Italy», conclude Ausili, «mantiene un filo diretto con le aziende dalle quali recepisce le esigenze, le trasferisce e le trasforma in azioni sistemiche, divulgando e promuovendo la diffusione degli standard come GS1 EDI ed Euritmo. È un circolo virtuoso che si realizza tra le sollecitazioni provenienti dalle aziende, l'attività di facilitatore svolta da GS1 Italy e la restituzione sotto forma di modelli di processo, di servizi e di soluzioni alle imprese affinché possano migliorare le loro relazioni collaborative».

ZANETTI MOTORI

ZBM 1000/2 e HBM 200 fra potenza, performance e resistenza
Un altro grande passo in avanti nel mercato professionale

Zanetti Motori ha introdotto una nuova categoria di prodotti, quella dei motori professionali. A rubare la scena i due modelli in arrivo a marzo: il bicilindrico ZBM 1000/2 e il fiammante HBM 200, mix fra potenza, performance e resistenza. Raffreddati ad aria, sulla scelta dei materiali di ogni singolo componente, i progettisti hanno focalizzato l'attenzione per garantire una lunga durata. Il design è solido ma essenziale, consentendo una facile integrazione nelle applicazioni OEM esistenti. Il motore benzina HBM 200, da 196 cc, è il primo della nuova gamma «Heavy Duty-Resilience», promessa di efficienza, resistenza, funzionalità e affidabilità. Il motore benzina bicilindrico ZBM 1000/2 invece, grazie ai suoi 24 kw a 3900 rpm e una coppia massima 71 Nm a 2800 rpm, è il più potente della categoria degli orizzontali Zanetti, destinato ai settori industriale, edile e agricolo. I motori soddisfano le normative sulle emissioni conseguendo a pieni voti la certificazione EU Stage V.



HEAVY DUTY

HBM 200

ZBM 1000/2



EINHELL

Rasarro 36/36, la semplicità d'uso al primo posto
Taglio impeccabile, più una grande ergonomia

Il rasaerba a batteria Einhell Rasarro 36/36 offre completa libertà dai cavi per la cura del prato. Le due batterie PXC da 3,0 Ah con tre indicatori LED del livello di carica possono essere utilizzate in tutti i dispositivi della famiglia Power X-Change. L'altezza di taglio può essere regolata su sei livelli da 25 a 75 mm, la larghezza di taglio è di 36 cm. Il pettine per erba integrato consente di tagliare l'erba fino ai bordi. Le maniglie sono progettate ergonomicamente. L'archetto di spinta in alluminio è leggero, robusto, regolabile in altezza e pieghevole. La maniglia per il trasporto rende l'unità facile da trasferire. Il cesto raccogliherba da 45 l è dotato di un indicatore del livello di riempimento. La macchina ha ruote larghe che proteggono il prato. Fornito con batterie e due caricabatterie.

MARINA SYSTEMS

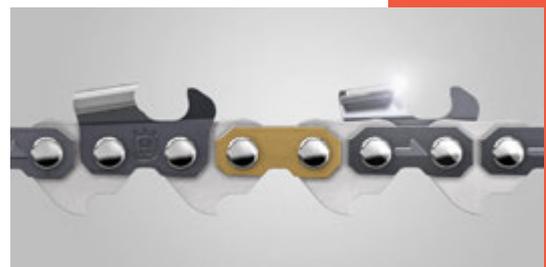
Trattori compatti Captain sempre al massimo
Lavoro ottimale in ogni condizione

Marina Systems Srl importa in esclusiva per il nord Italia e la Sardegna i trattori compatti Captain, prodotti in India e motorizzati Mitsubishi 3 cilindri Diesel Stage V. Due le versioni, da 22 e 25 cv, con cambio meccanico. E a breve arriverà anche la versione con cambio idrostatico. Il posizionamento delle leve del cambio sulla sinistra consente inoltre un lavoro ottimale e simultaneo con qualsiasi accessorio con comandi a destra come il sollevatore. Una velocità massima di ben 21,45 km/h consente spostamenti parecchio rapidi. La prima marcia è per scelta lenta (1,43 km/h) per consentire una lavorazione del terreno impareggiabile. Con nove marce avanti e tre retro. Tre velocità (bassa, media e alta) garantiscono la massima versatilità di utilizzo possibile. I trattori Captain dispongono di un attacco a tre punti con capacità di sollevamento di 750 kg a punto basso per gestire con la massima efficacia una gamma di accessori e attrezzi molto ampia. Raggio di sterzata minimo.



HUSQVARNA

**Catena X-CUT®: efficienza e produttività al massimo
Tagli precisissimi, più un'efficienza superiore**



La catena X-CUT™ è progettata specificatamente per le motoseghe Husqvarna per garantire una resa di taglio ottimale. Con profili rettificati di precisione e manutenzione minima, X-CUT™ ne aumenterà l'efficienza e la produttività. Alle spalle oltre sessant'anni di esperienza nel settore. Grazie a rigorose prove e test approfonditi, le caratteristiche e il design delle catene X-CUT™ sono state perfezionate per garantire prestazioni di alta qualità. Le catene sono state sviluppate fianco a fianco con le motoseghe Husqvarna nel suo stabilimento in Svezia. Questo garantisce che la catena si adatti perfettamente alla motosega, migliorando le prestazioni di taglio e garantendo la massima resa. Una volta aperte e montate, le catene X-CUT™ sono affilate e pronte per il taglio. Immediatamente. Gli eccezionali angoli di affilatura e i bordi affilati come rasoi garantiscono tagli precisi e un'efficienza superiore. I taglienti della catena sono realizzati in acciaio al carbonio di alta qualità per la massima durata e l'esclusivo acciaio temprato e il rivestimento cromato assicureranno un'affilatura performante nel tempo.

PELLENC ITALIA

**C35 & C45 fra potenza, lunga durata e grande sicurezza
E il sistema Activ' Security rende tutto ancora più prezioso**

Potatura piante in modo rapido, preciso e sicuro. La gamma di attrezzature professionali a batteria Pellenc si rafforza ulteriormente con le nuove forbici C35 & C45. Appartenenti alla settima generazione di forbici a batteria Pellenc, sono in grado di assicurare potenza, lunga durata nel tempo e il massimo della sicurezza. Il motore brushless, in grado di arrivare a 23mila giri/min, assicura potenza anche a bassi giri. Il vero fiore all'occhiello delle nuove forbici C35 & C45 è l'innovativo sistema di sicurezza Activ' Security. Brevettato da Pellenc ed in grado di basarsi sulla naturale impedenza del corpo umano, Activ' Security entra in azione al momento in cui la mano dell'operatore viene a contatto con la forbice, bloccandone il movimento della lama. Le forbici, con tre anni di garanzia gratuita, permettono intervalli di manutenzione più ampi (ogni 400 ore, rispetto alle 200 dei precedenti modelli), assicurando così anche minori costi di gestione.



PLATFORM BASKET

**Spider 15.70 avanti tutta, con l'ok del mercato
Materiali e tecnologia d'alto livello, peso al minimo**

Spider 15.70 è la grande novità di Platform Basket, perfetto completamento di un'offerta già completa. La piattaforma 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. Spider 15.70 affianca l'esistente modello Spider 15.75, 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.



BLUE BIRD INDUSTRIES

**THCS 22-07 è sempre perfettamente bilanciata
Super maneggevole, potente e agile**



La motosega da potatura a batteria THCS 22-07 è una macchina compatta capace di assicurare un'eccezionale maneggevolezza. La sua impugnatura ergonomica garantisce un ottimo grip. È contraddistinta da un perfetto bilanciamento in fase di utilizzo. Potente ed estremamente leggera con un peso complessivo di soli 2.5 kg. La motosega è dotata di un potente motore Brushless, di una catena da 1/4, 1.1 e 48 maglie e di una barra da 8" 1/1. Dispone di una tastiera con due pulsanti che permettono di variare la velocità della catena su tre livelli (8-10-12 metri al secondo) e un display dove è possibile visualizzare il livello di velocità della catena, le ore di lavoro e eventuali codici di errori per la diagnostica. La struttura è provvista di freno catena con protezione anti-rimbalzo, di pompa olio automatica con ingranaggi in metallo, di serbatoio trasparente dove poter controllare il livello dell'olio e tendi catena laterale. La macchina viene fornita con una dotazione standard di due batterie al litio da 21 V max e 5 Ah e caricabatterie.

**GRILLO**

**FD 220E, full electric senza compromessi
Dedicato ai giardinieri più esigenti**

FD 220E è il nuovo rasoerba 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 desiderano avere una soluzione affidabile e durevole nel tempo. Le dimensioni compatte e il ridotto raggio di sterzo lo rendono perfetto per lavorare nelle zone più ristrette delle aree verdi, attorno ad alberi e aiuole. L'operatore può godere del massimo comfort alla guida, grazie alla silenziosità della macchina durante l'utilizzo, al sedile ammortizzato e agli azionamenti elettrici sulla regolazione dell'altezza di taglio e ribaltamento del cesto. 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.

GARDENA

**MicroCutting, cinque soluzioni da applausi
Per ogni necessità la forbice giusta**

Gardena lancia la nuova linea MicroCutting, cinque utensili da taglio progettati per garantire il supporto giusto per ogni necessità di raccolta e di cura delle piante. Il nuovo coltello da raccolta Veggie-Cut assicura tagli facili e puliti in un colpo solo. Le forbici per erbe e fiori FreshCut, grazie alle loro lame di precisione affilate, strette e molto affusolate, offrono alte prestazioni in qualsiasi applicazione. Le forbici GripCut hanno lame di precisione affusolate in acciaio inossidabile. Ideali specialmente quando una mano è già occupata, le forbici sono dotate infatti di una funzione prensile integrata che consente di tagliare e trattenere la parte recisa senza far cadere nulla per terra. Le forbici HerbCut, grazie ai tre fori tra i due manici, sono l'ideale per defogliare facilmente il rosmarino o altre erbe legnose. Le nuove MultiCut sono le forbici multiuso per la casa, il giardino e vari hobby.



STIHL**BGA 60, pura potenza per il privato esigente
Per la pulizia di un'infinità di superfici**

BGA 60 è il soffiatore a batteria Stihl destinato ad utilizzatori privati esigenti, il più potente della gamma AK col 60% in più di forza soffiante rispetto al BGA 57. Fra i suoi grandi punti di forza il sistema a batteria AK da 36 V, peso ridotto, il motore EC, protezioni per l'udito non necessarie, forza soffiante regolabile, lunghezza del tubo facile da regolare.

Nuovo design, bilanciamento regolabile con AK30, occhiello per attacco a muro, anello metallico protettivo. Altri bei valori aggiunti. Ideale per tipici lavori di pulizia come la rimozione di foglie secche, erba e cartacce così come per molte altre superfici. A partire da palestre e balconi, ma non solo.

**MINELLI ELETTROMECCANICA****EP32, affidabilità e leggerezza al potere
Sei ore di autonomia, in tutta serenità**

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.

**CIFO****BioNatura, i nuovi orizzonti della nutrizione
Linea completa, fra liquidi e granulari**

Cifo presenta BioNatura, l'innovativa gamma per la nutrizione. Linea di prodotti naturali, biologici, ecologici e sostenibili. Formulati solo con ingredienti naturali, i prodotti sono tutti rigorosamente ecosostenibili, riciclati e riciclabili. E quindi flaconi certificati RHDE, etichette in plastica 100% riciclata, ecobag - esclusive confezioni richiudibili, salva-freschezza, in carta - espositori eco friendly, realizzati in legno MDF, materiale innovativo ed ecologico. La linea comprende concimi liquidi e granulari. I concimi organici BioNatura Agrumi e BioNatura Orto Frutto sono disponibili in doppia versione. Sia in forma liquida sia granulare. In più fra i liquidi, in flacone da 500 ml, ci sono BioNatura Bio Oro e BioNatura Universale. Anche i granulari prevedono due referenze: BioNatura Biotron S e BioNatura Top N.



AL-KO

CSM 1815, versatilità e maneggevolezza in primis Lavoro senza pause, più tanti altri vantaggi

La minisega CSM 1815 di AL-KO è leggera e maneggevole, prodotto versatile che presenta numerosi vantaggi per attività come la potatura dei rami dagli alberi, il taglio della legna da ardere, la pulizia dei cespugli o per lavori domestici che richiedono la recisione del legno. Alimentata da batterie 18V Bosch Home & Garden Compatible. Disponibili quattro differenti batterie: da 2.5, 4.0, 5.0 e 6.0 Ah. Barra da 15 cm per consentire tagli di rami fino a 13 cm di diametro. Velocità della catena 7 m/s. Pratico indicatore a led dello stato di carica della batteria. SDL (Smart Dynamic Lubrication): nessuna lubrificazione manuale della catena grazie al primer posizionato sulla protezione dell'impugnatura. Operazione facile e veloce senza la necessità di doversi fermare durante il lavoro.



EMAK

Oleo-Mac CR 450 e CR 560, massima affidabilità nel tempo Massima sicurezza in ogni contesto, anche i più complicati



Progettate per garantire elevata sicurezza per l'operatore anche su pendenze ripide e terreni sconnessi, le motocarriole professionali Oleo-Mac CR 450 e CR 560 offrono alte prestazioni in termini di carico e massima affidabilità nel tempo. Con un raggio di sterzata ridotto, consentono spostamenti agevoli nei cantieri o in mezzo a serre e vigneti e garantiscono una perfetta aderenza su ogni tipo di terreno grazie ai larghi cingoli. Le sponde espandibili facilitano le operazioni di carico, ottimizzando anche i trasporti più voluminosi. La manovrabilità della macchina è migliorata dalla dotazione di nuove leve ergonomiche per i comandi e dal nuovo sistema frenante rinforzato e schermato. Presentano un angolo di ribaltamento a 50° e cambio a tre marce più retromarcia. La capacità di portata delle motocarriole professionali è tra i 450 e i 550 kg.

SABART

Oregon SpeedCut Nano, la motosega cambia passo Prestazioni ottimali, grande carta per il professionista

Oregon SpeedCut Nano è il nuovissimo sistema di taglio .325" Basso Profilo specificamente progettato per ottimizzare le prestazioni delle motoseghe compatte e leggere a batteria o a benzina (20-38 cc). SpeedCut Nano soddisfa le esigenze dei professionisti della cura degli alberi come nessun altro sistema sul mercato. Potenza per tutta la giornata, grazie alle barre di guida ed ai pignoni specificamente concepiti per la catena per motosega 80TXL. Progettati per i professionisti, il corpo altamente resistente e i componenti del puntale all'insegna delle prestazioni della barra di guida sono costruiti sulla base di tolleranze strette per assicurare prestazioni ottimali in abbinamento con la catena per motosega 80TXL e i pignoni monopezzo del sistema di taglio SpeedCut Nano.



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	€649,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO+	€739,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 300 - SOLO	€664,95	300	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 450 BT-SOLO	€759,95	450	700X 500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 800 LCD BT - SOLO	€839,95	800	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	



Via Cesare Battisti 59/D
35010 Limena, Padova

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

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com

TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino

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



KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO

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

SCOPRI L'ARCHIVIO

MCG

SU WWW.EPT.IT



MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO (CM)	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
WIPER																	
SERIE K AWD																	
<p>WIPER web: www.wipercompany.com</p> <p>Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno. La parte anteriore, collegata all'attrazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.</p>																	
																	
POP 3	€ 640,00	300 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
POP 5S	€ 730,00	500 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BLITZ 2	€ 1.191,00	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ 4	€ 1.258,00	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE 6	€ 1.104,00	600 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I70	€ 1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 100S	€ 1.505,00	1000 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	Si
I 100R	€ 1.501,00	1000mq	42x29x23	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 130S	€ 1.786,00	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 140	€ 1.868,00	1400 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 180S	€ 2.171,00	1800 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 250	€ 2.559,00	2500 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	13 Kg	ABS	Si
I 350S	€ 3.278,00	3500 mq	53x38x26	SI*	10,35 Ah	6h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	13 Kg	ABS	Si
K Light	€ 2.686,00	800 mq	63x46x30	SI*	3,45 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	Si
K Medium	€ 2.841,00	1200 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K Premium	€ 2.968,00	1800 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
K AWD Medium	€ 3.268,00	1200mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K AWD Premium	€ 3.413,00	1800mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
K S Medium	€ 3.689,00	1800 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
K S Premium	€ 3.816,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S Extra Premium	€ 4.133,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Medium	€ 4.134,00	1800mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Premium	€ 4.261,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Extra Premium	€ 4.578,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KXL S Ultra	€ 4.676,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S AWD Ultra	€ 5.121,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S RTK Ultra	€ 5.206,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	2WD	36	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
F 28	€ 2.744,00	2800 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 35 S	€ 3.540,00	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 50 S	€ 4.032,00	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2 Kg	ABS	Si

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

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	AUTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	--------------------------------	---------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE YARD

La serie Yard è stata progettata per chi desidera rendere automatico il taglio di grosse superfici, riducendo nel complesso i costi di gestione (manodopera e manutenzione) potendo nel frattempo disporre di una area verde sempre costantemente rasata. Yard è da sempre un robot al top delle performances, sia che per le grandi superfici e l'uso per il verde sportivo.



P 70 S	€4.531,00	7000 MQ	70x49x30	SI*	15 AH	7 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,4 - 6,4	35%	Pin code+Geofence	Automatica	18,4 Kg	ABS	Si
YARD 1000S	€12.308,50	10000 mq	120x97x37	SI*	30 Ah	6 h	40 m/min	GPS-assisted	2 WD	84	2,5 - 8,5	35%	Pin code+Geofence	Automatica	45 kg	ABS carbonio	Si
YARD 2000S	€14.924,70	20000 mq	120x97x37	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 7,0	35%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: www.ambrogiorobot.com
email: marketing@zcscompany.com

AMBROGIO TWENTY ZR

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-	
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+	400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2 - 4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-	
GREENline - AMBROGIO L115 Deluxe	600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI	
GREENline - AMBROGIO L32 Deluxe	800 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	1 h 00	-	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	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€4.190,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	€12.900,00	10.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	30 Ah	6 h 00	-	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	€15.300,00	20.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	60 Ah	11 h 00	-	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR	€1.520,00	1.000 mq	453x296x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€1.230,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.560,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	€1.790,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Deluxe	€1.980,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite	€2.270,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	SDM	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Deluxe	€2.650,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Elite	€3.390,00	3.500 mq	534x263x386 mm	SI	10,00 Ah	6 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,00	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	€2.250,00		635X464X300 mm	SI			-	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	€3.190,00		635X464X330 mm	SI			-	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/5,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	€3.890,00		784x536x330 mm	SI			-	SDM	NP	36	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite RTK	€5.290,00		784x536x330 mm	SI		4 h 00	-	RTK	NP	36	2,0-6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite RTK ANTENNA	€590,00																
NEXT line 4WD-AMBROGIO 4.0 Basic 4WD	€2.750,00		635X464X300 mm	SI			-	Random-Spiral	NP	25	3,0-7,5	60%	SI	Automatica		ABS	SI
NEWX line 4WD-AMBROGIO 4.0 Elite 4WD	€3.690,00		635X464X300 mm	SI			-	SDM	NP	25	3,0-7,5	60%	SI	Automatica		ABS	SI
NEXT line 4WD-AMBROGIO 4.36 Elite 4WD	€4.390,00		522x816x358 mm	SI			-	SDM	NP	36	3,0-7,5	65%	SI	Automatica		ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	€540,00	1.000* mq [4.0 Basic + Basic 4WD]			3,45 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€710,00	1.400* mq [4.0 Basic+4WD] - 2.200* mq [4.0 Elite+4WD]				6,9 Ah	3 h [4.0 basic+4WD] - 2 h 45 min [4.0 Elite+4WD]										
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq [4.0 Basic+4WD] - 3.500* mq [4.0 Elite+4WD]				10,35 Ah	4 h [4.0 basic+4WD] - 3 h 45 min [4.0 Elite+4WD]										
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€1.190,00	3.500* mq [4.0 Elite+4WD]				10,35 Ah	3 h 45 min										
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€1.000,00	6.000 mq [4.36 Elite+RTK+4WD]				10,35 Ah	4 h 00										
NEXTline -QUAD Elite	€4.850,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 30		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.



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 (m3/min/mi/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 184,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - Solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 159,95	COMPLETA	18 V - 2,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	62									2,6
GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	€ 144,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li - Solo	€ 76,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T - Solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - Solo	€ 84,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CG 3,6 li WT	€ 37,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 li	€ 49,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 67,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 92,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 li kit	€ 119,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 94,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	#N/D	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 126,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-IC 18 Li Kit	€ 209,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-IC 18 Li SOLO	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/20 TH 3 AH	€ 219,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-IC 36/35 Li Solo	€ 174,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
POTATORI															
GC-IC 18/20 Li T - Solo	€ 129,95		18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720								4
GE-IM 36/4in1 - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 179,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/47 S HW Li	€ 869,95	COMPLETA	2+2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 36/43 li M - Solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
RASARRO 36/42 (2X5,2 AH)	€ 539,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 (2X4,0 AH)	€ 499,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
GE-CM 36/37 Li - Solo	€ 249,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
RASARRO 36/36 (2X3,0 AH)	€ 389,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 Li KIT	€ 259,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/33 Li - Solo	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/30 Li KIT	€ 219,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - Solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-HM 18/38 Li - Solo	€ 209,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 44,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	€ 109,00	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,7
GE-UB 18/250 li E - Solo	€ 64,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				120 / 250						1,1
GE-CL 36 li E SOLO	€ 139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				195 / 210				45		3,4
GE-LB 18/200 li E - Solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				670 / 200						2,3
VENTURRO 18/210 - Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				500 / 210				45		2,9
GE-CL 36/230 li E - Solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				225 / 230				45		3,1/4,4
GE-LB 36/210 li E - Solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				816 / 210						

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

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

EXCELION 2

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



BATTERIE DIPONIBILI															
Batteria ULIB 250	batteria, zaino, caricabatterie		44V/5,6Ah							plastica					1,68kg
Batteria Alpha 260	batteria		44V/6Ah							plastica					2,5kg
Batteria Alpha 520	batteria		44V/12Ah							plastica					3,6kg
Batteria ULIB 750	batteria		44V/17Ah							plastica					4,5kg
Batteria ULIB 1200	batteria		44V/27Ah							plastica					6,3kg
Batteria ULIB 1500	batteria		44V/34Ah							plastica					7,5kg
TAGLIASIEPI															
Helion 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				940m3	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore				Brushless				1455 m3	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg

**Sicura! Garden**

QUANDO L'ABITO E' SU MISURA

L'ESTENSIONE DI GARANZIA PER LE MACCHINE DA GIARDINO

E' pronto un nuovo strumento a disposizione degli associati di Unagreen. Si tratta di un prodotto tagliato su misura e nato da una collaborazione attiva tra Conformgest e il Consiglio Direttivo Unagreen, al fine di calibrare il prodotto tarandolo sulle effettive necessità dei dealer: un'estensione di garanzia pensata come un'opportunità per offrire ai propri clienti un servizio di supporto all'acquisto e di qualità nel postvendita.

"Grazie a questi mesi di lavoro comune siamo riusciti a costruire, insieme a Conformgest, uno strumento molto flessibile" ha commentato Silvia Scabini, referente dell'Unione di Federacma del settore garden, che ha aggiunto "naturalmente parliamo di un prodotto che potrà essere ulteriormente perfezionato e implementato grazie alla sperimentazione di chi, dopo averci creduto sin dall'inizio, potrà ora accedere a questa opportunità, con un impegno economico a misura delle nostre aziende. L'estensione di garanzia consentirà infatti di ampliare la propria offerta senza esporsi in prima persona, ma attraverso il supporto di professionisti che ci affiancheranno in modo serio e dinamico. Conformgest si è messa a disposizione per questo progetto e, naturalmente, anche da parte dei dealer, dovrà essere accolto non come uno strumento per coprire lacune o problemi, ma per migliorare la propria offerta e incrementare la redditività aziendale. Si tratta davvero di qualcosa che prima non c'era ed ora è disponibile in esclusiva per gli associati Federacma. Un motivo in più per associarsi!".

Andiamo ora a scoprire nel concreto le caratteristiche dell'estensione di garanzia, con alcune domande a Cosimo De Rinaldis, Responsabile del progetto "Sicura! Garden" di Conformgest".

Quali sono le categorie di prodotto, tra le macchine da giardino, a cui è rivolta principalmente l'estensione di garanzia?

Nessuna esclusa. Abbiamo strutturato la garanzia in modo tale da poter essere utilizzata su tutte le macchine boschive e da giardino abbracciando sia il settore hobbistico che quello professionale.

Per info e contatti: ungreen@federacma.it

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

Quali saranno i costi per i dealer?

Per snellire il tutto ed evitare un listino troppo articolato, abbiamo deciso di stabilire con chiarezza il costo della garanzia sulla base di tre scaglioni di aliquote, che il concessionario può calcolare sulla base del prezzo della macchina nuova (LISTINO UFFICIALE COSTRUTTORE) con un costo minimo di 79 € annui.

Nello specifico, ci saranno tre percentuali che permetteranno di calcolare agevolmente il costo della garanzia, che saranno le seguenti: il 10% per la fascia delle macchine che hanno un costo dai 790 € a 1.999€, il 9% sulle macchine che costano dai 2.000 € ai 7.999 € e l' 8% sulle macchine che costano da 8.000 € in su.

Ma facciamo un esempio concreto. Per una macchina il cui prezzo di vendita è 5.000 €, il costo della garanzia per il dealer sarà di 450 € per anno. Nel caso di più anni, sarà sufficiente moltiplicare l'importo per il numero di anni.

Anche le macchine che costano meno di 790 € saranno sempre garantibili, ma il prezzo sarà fisso a 79 € per anno, ovvero quello del primo scaglione di accesso.



COSIMO DE RINALDIS

C'è un numero minimo di garanzie che dovrà essere necessariamente attivato?

Per garantire sufficiente spinta al progetto evitando al tempo stesso di impegnare troppo i dealer, abbiamo individuato una quantità minima di 25 attivazioni all'anno.

Quali sono i vantaggi per i dealer?

La possibilità di offrire ai propri clienti l'estensione di garanzia "Sicura! Garden" fornisce al dealer una serie di vantaggi sia in termini d'immagine aziendale che di redditività.

Poter proporre le vendite delle proprie macchine nuove in abbinamento ad ulteriori anni di garanzia opzionali (da un minimo di 1 fino ad un massimo di 5) oltre a quelli previsti

dal costruttore, lo pone automaticamente nella condizione di risultare più "appetibile" per i propri potenziali clienti, rispetto ai competitors. Inoltre, il nostro listino è noto e riservato esclusivamente ai concessionari, per cui sarà il dealer che potrà poi valutare e scegliere il giusto ricarico, creando margini nell'immediato e, nel caso di eventuali riparazioni, nel proseguo del rapporto.

E' vero che Conformgest supporta l'iscrizione al primo anno di Federacma-Unagreen di chi intende acquistare la garanzia?

Crediamo molto nell'importanza del migliore sviluppo del settore delle macchine agricole e da giardino. Da anni abbiamo avuto esperienza del ruolo fondamentale di Federacma in tal senso. Per questo, ormai da tempo, abbiamo siglato un accordo con la Federazione, che prevede il pagamento da parte di Conformgest, per chi non sia ancora iscritto, del primo anno della quota di iscrizione a Federacma (con tutti i benefici e relativi vantaggi), ai dealer che intendano scegliere le garanzie "Sicura!" o "Sicura! Garden".

A chi possono rivolgersi gli interessati ad avere maggiori informazioni in merito alle estensioni di garanzia "Sicura! Garden"?

Chiunque fosse interessato a "Sicura! Garden" può inviare una mail all' indirizzo: c.derinaldis@conformgest.it o contattarmi al 392.4814312.

Tra Federacma e Conformgest esiste ormai da anni una stretta collaborazione per la messa a punto di prodotti calibrati sulle esigenze degli associati. Federacma ha attivamente contribuito alla "paternità intellettuale" e alla definizione delle proposte. Per questo motivo i prodotti della linea "Sicura!" come quelli di "Sicura! Garden" possono essere acquistati esclusivamente dai soci Federacma.

Unagreen sta già pensando ad ulteriori vantaggi e opportunità riservate ai propri associati per il prossimo futuro.



DUE PARTNER. UNA MISSIONE.
IL MASSIMO DELLE PERFORMANCE.



**EINHELL È ORGOGLIOSA DI DIVENTARE PARTNER
DI MERCEDES-AMG PETRONAS F1.**

Official Tool Expert



RASARRO

SCOPRI TUTTI I NOSTRI MODELLI

RASARRO 36/36

Batteria PXC tensione/amperaggio:
2x 18 V / 3.0 Ah plus

Per prati fino a circa:
400 m²

Larghezza taglio:
36 cm

Regolazioni altezza taglio:
6 livelli / 25 - 75 mm / centralizzata

Volume vano raccolta:
45 l

Codice articolo:
3413282



RASARRO 36/40

Batteria PXC tensione/amperaggio:
2x 18 V / 4.0 Ah plus

Per prati fino a circa:
500 m²

Larghezza taglio:
40 cm

Regolazioni altezza taglio:
6 livelli / 25 - 75 mm / centralizzata

Volume vano raccolta:
50 l

Codice articolo:
3413278



RASARRO 36/42

Batteria PXC tensione/amperaggio:
2x 18 V / 5.2 Ah plus

Per prati fino a circa:
725 m²

Larghezza taglio:
42 cm

Regolazioni altezza taglio:
6 livelli / 25 - 75 mm / centralizzata

Volume vano raccolta:
50 l

Codice articolo:
3413272



PRESENTAZIONE
FREELEXO



PRIMI PASSI



INSTALLAZIONE
DEI CAVI
PERIMETRALI



COLLEGAMENTO
ALLA STAZIONE
DI RICARICA



IN AZIONE!



FREELEXO



SCOPRI TUTTE LE NOVITÀ

POWER X-CHANGE

ARIEGGIATORE / SCARIFICATORE GC-SC 18/28 LI - SOLO

Batteria PXC tensione/amperaggio: **18 V / -**

Per prati fino a circa: **200 m²**

Larghezza taglio: **28 cm**

Regolazioni altezza taglio: **3 livelli + posizione trasporto**

Numero di lame: **12**

Diametro ruota anteriore/posteriore: **150 mm / 100 mm**

Materiale della scocca: **Plastica**

Peso del prodotto: **6.65 kg**

Codice articolo: **3420604**



TAGLIABORDI GE-CT 18/30 LI-SOLO

Batteria PXC tensione/amperaggio: **18 V / -**

Larghezza taglio: **30 cm**

Peso del prodotto: **2.1 kg**

Codice articolo: **3411250**



SOFFIATORE / ASPIRATORE VENTURRO 18/210 - SOLO

Batteria PXC tensione/amperaggio: **18 V / -**

Velocità massima soffiaggio aria: **210 km/h**

Portata aspirazione: **180 m³/h**

Portata massima soffiaggio aria: **500 m³/h**

N° di giri: **8000 - 14000 min⁻¹**

Funzione sminuzzamento: **10:1**

Volume sacco raccolta: **45 l**

Peso del prodotto: **2.9 kg**

Codice articolo: **3433625**



POMPE SOMMERSE GE-SP 18 LI LI - SOLO

Batteria PXC tensione/amperaggio: **18 V / -**

Portata max / prevalenza: **4500 l/h / 8 m**

Immersione massima: **4 m**

Raccordo: **33.3 mm (G1 AG)**

Cavo di alimentazione: **5 m**

Aspirazione fino a: **1 mm**

Peso del prodotto: **2.5 kg**

Codice articolo: **4181560**



SOFFIATORI GE-CL 18 LI E - SOLO

Batteria PXC tensione/amperaggio: **18 V / -**

Velocità massima aria: **210 km/h**

Portata massima aria: **105 m³/h**

N° di giri: **1400 - 12000 min⁻¹**

Peso del prodotto: **1.3 kg**

Codice articolo: **3433542**

GE-DP 18/25 LI - SOLO

Batteria PXC tensione/amperaggio: **18 V / -**

Portata max / prevalenza: **7500 l/h / 5 m**

Immersione massima: **4 m**

Impurità fino: **25 mm**

Raccordo: **42 mm (G1 1/4 AG)**

Cavo di alimentazione: **5 m**

Aspirazione fino a: **35 mm**

Peso del prodotto: **2.8 kg**

Codice articolo: **4181580**





Einhell

POWER X-CHANGE



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



RICHIEDI IL NUOVO CATALOGO GIARDINAGGIO

Una grande scelta di tagliaerba, soffiatori, tagliabordi, seghe, decespugliatori, taglia siepi, motozappatrici e pompe.

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

UNA GAMMA COMPLETA

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

MG

www.ept.it
e sei **ONLINE** in un **CLICK!**



Sfoggia la nostra **RIVISTA**
Resta aggiornato sulle ultime **NOTIZIE**
Visualizza i prodotti in **VETRINA**

Siamo anche sui social
[@mgmarketinggiardinaggio](https://www.instagram.com/mgmarketinggiardinaggio)



PLATFORM BASKET

camp@platast.com 00823



ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

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

PLATFORM BASKET

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

platformbasket.com

MADE IN ITALY