MARKETING | GIARDINAGGIO

MG

Organo ufficiale di
UNAGREEN by FEDERACMA

N.281 - APRILE 2023 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

RTK^{n}

Real-time kinematic to the power of network

Il Futuro del taglio automatico è già arrivato

Nessun cavo perimetrale necessario.
Precisione al centimetro. Silenzioso.
Zero costi di esercizio*. Zero emissioni.
Niente di meglio.

*Con sistema fotovoltaico. Se alimentato attraverso la rete elettrica, si parla di spiccioli.

Scopri di più su Kress.com

Kress®

MARINA

GRINDER PRO MAX

Manico ergonomico 25x2 mm

Leve in tubo

Acceleratore e variatore di velocità

MARINA Systems consiglia la benzina ecologica MARLINE

Sgancio rapido

Motori Kohler

Regolazione altezza di taglio centralizzata

Bullbar

Scocca speciale GRINDER in acciaio INOX da 2mm

Ruote in metallo zincato con doppio cuscinetto a sfera stagno

100% Made in Italy

www.marinasystems.it • export@marinasystems.it • commerciale@marinasystems.it

MG

APRILE 2023

EDITORIALE

La stagione è partita. C'è qualche magazzino sovraccarico, ma l'aria è piuttosto frizzante. Ci sono tante idee sul mercato, tanti prodotti anche più forti delle preclusioni iniziali del cliente finale. Di una reticenza comprensibile, in un momento così particolare, ma davanti all'erba da tagliare tanti ostacoli finiscono per cadere. Spesso è stato così, sarà così pure stavolta. L'interrogativo è lecito, i pensieri tanti, i dubbi pure. Quelli con cui il giardinaggio ha sempre convissuto, andando sempre però oltre. Va capito adesso il mercato. Interpretato soprattutto. Ci sono mille interessantissime argomentazioni, c'è la poderosa avanzata della batteria e l'ottima tenuta delle macchine a scoppio, ci sono tanti prodotti nuovi e le giuste leve per spingerli. Adesso gioca il rivenditore, più che mai. Non proprio euforico magari, ma necessariamente pieno di fiducia. Dev'essere così. D'obbligo, per cominciare bene. E aspettare la primavera più profonda, senza sapere quando la stagione finirà. Magari ad autunno inoltrato, secondo confini ormai diversi da quelli di una volta. C'è calma e frenesia nell'aria. Quiete apparente e voglia di alzare il ritmo. Silenzi e adrenalina. Mix strani, come gli ultimi anni. Come certe impennate straordinarie che non potevano non essere compensate da successive flessioni. Vedi le ultime, quelle dello scorso anno. Altra storia adesso, anche se la nuova puntata non può che essere anche figlia della precedente. Poi c'è il meteo, altro compagno di viaggio a cui va chiesta una certa complicità. Troppo presto per le sentenze, ma qualcosa si sta muovendo dopo un inverno anche piuttosto interessante. Qualcosa s'è visto. Aspetta e osa lo specialista, chiamato spesso a fare il primo passo. Specie ora, con tutte le carte in regola per presentarsi agli occhi del cliente finale convincente e preciso. La competenza a far da prima discriminante, secondo un teorema sempre attualissimo. E da rispettare fino in fondo. Soprattutto adesso. L'attesa è tanta, di assi però il mercato ne ha un'infinità. Abbastanza per superare tanti ostacoli, se non tutti.

MG
è organo ufficiale di
UNAGREEN
Unione nazionale dei commercianti di macchine da giardino hobbistiche e professionali
by
FEDERACMA
segreteria Tel. 06/87420010
Per info e contatti: unagreen@federacma.it

EPT
Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile
Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

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

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

Impaginazione
Studio MG

Pubblicità e Sviluppo
EPT
Tel. +39 348 3908541
www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

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

Socio effettivo
ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE

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

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

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

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

SWEDISH QUALITY

BECAUSE WE CARE...

PER TUTTI I MOTORI A DUE E QUATTRO TEMPI, I PROFESSIONISTI USANO LA BENZINA ALCHILATA DI ASPEN.

Aspen 2 è un carburante alchilato per motori a 2 tempi pronto per l'uso, miscelato con il 2% di olio completamente sintetico. Aspen 4 è un carburante alchilato per motori a 4 tempi. Entrambi sono privi di ingredienti nocivi, rispettando così maggiormente le persone, le macchine e l'ambiente. Lasciano il motore sempre pulito evitando guasti. Prendi il tuo lavoro sul serio. Scegli di utilizzare Aspen.

ASPEN®
FUEL FOR PROFESSIONALS

Aspen è distribuita in Italia da Fortaleza Srl, Via Leone XIII, N° 14
20145 Milano / Tel: 339 1065738 / email: info@fortalezanet.it

MG

SOMMARIO

ZANETTI MOTORI

www.zanettimotori.it

dalle aziende

33 Certezza **Agrinova,** Josef è pura qualità

44 Evoluzione **Brumar** Z6 senza confini

20 **MA.RI.NA. Systems**, Qualità assoluta E Grinder è il massimo

34 Universo **Pellenc**, il prato perfetto

16 Trattorini più robot **solo** by **AL-KO** fa il pieno

fiere

10 Regia di Koelnmesse, Bergamo in scena

il punto

8 **Alessandro Fontana** «Il calcio di inizio è del manutentore»

inchiesta

48 Rasaerba, rilancio in grande stile

62 Super arieggiatori, successo sicuro

24 Motozappe, adrenalina vera

l'opinione

60 **Roberto Dose** «Vedrete, con un po' di pioggia sarà una discreta stagione»

marketing verde

56 **Alessandro Di Fonzo** Quel cliente tutto da educare

professionisti

46 Pecollo, una vita tutta fra gli alberi

rubriche

38 News

58 Vetrina

vita nel verde

12 **Ezio Orcese Lenzi** Nuovi giardini, il fascino irresistibile delle piscine

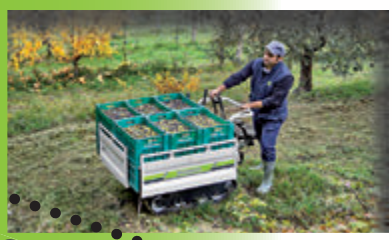
67 Tuttomercato

GALLERIE D'AUTORE

Titolo: Nature ....Vive

Artista: Grillo SpA

Collezione 2022/2023



Cosa dice la Critica: impronta personale, segno forte e incisivo. L'evidente carattere specializzato dell'artista, offre al Cliente gli strumenti più adatti per una sempre migliore interpretazione del proprio lavoro.

alessandro fontana

«IL CALCIO DI INIZIO È DEL MANUTENTORE»

La mattina presto è l'unica finestra libera di Alessandro Fontana. Come tanti rivenditori immerso nel lavoro di primavera, nell'avio di stagione, fra problemi da affrontare e soluzioni da ricercare. Il prima possibile. A Rivergaro, provincia di Piacenza, si sta muovendo soprattutto il professionista. Quindi le macchine di un certo peso. Nel mare degli hobbisti c'è più quiete. «Qualcosa si vende, anche se i guadagni non sono proporzionali all'impegno e al lavoro necessari», il primo flash di Fontana, titolare di Fontana 1950, mentre saluta i dipendenti e legge qualche appunto sulla sua scrivania. Eredità del giorno prima, tante cose da sbrigare, tanti pensieri in testa. Tutto pronto, tutti tirati a lucido, tutto in ordine. Come sempre. L'officina inizia a carburare e a darci dentro, il negozio apre, là fuori un mercato ancora da decifrare. Per adesso senza troppi paletti, quel che in fondo ci si aspettava. Un po' di fermento s'avverte, ma nessuno ha messo ancora le alte marce. S'aspetta la scintilla. Magari un po' di pioggia, magari un po' di caldo.

«Si sono mossi prima di tutto i professionisti, la cui quota di mercato è più meno sempre garantita da chi ogni anno a rotazione rinnova il proprio parco-macchine. I problemi però restano tanti. I soliti. Dalla gestione della squadra di lavoro fino ai tempi di consegna dei prodotti. I ritardi sono di fatto ancora quelli dello scorso anno. E il meteo finora non ci ha dato certo una mano...»

Fontana, che ha detto questa prima fase di stagione?

«Di sicuro la stagione non è iniziata come avremmo sperato. Marzo è filato via senza particolari sussulti, certamente s'è fatto meno rispetto agli anni passati. Mi auguro sia solo una questione legata al meteo. L'acqua non c'è, le temperature sono rimaste a lungo piuttosto basse. S'è cominciato a tagliare a fine marzo, ma la primavera è iniziata con un clima ancora piuttosto freddo e senza vere precipitazioni. S'è passati da giornate da venti gradi a mattinate vicine allo zero. Non certo le condizioni ideali per far scattare la molla all'utilizzatore hobbista di andare in giardino e tagliare l'erba. Di sicuro con queste condizioni la molla di uscire all'aria aperta non scatta. E nemmeno di entrare in negozio».

Come sta gestendo la sua squadra?

«Stiamo entrando nell'ottica di cambiare noi i comportamenti e le nostre abitudini in base alle esigenze di dipendenti e collaboratori. Ormai abbiamo capito che sono le aziende a doversi adattare alle esigenze dei lavoratori se si vuole tenerli nel tempo. Non sono più disposti non dico a vivere in negozio, ma nemmeno a starci dopo le sei di sera così come il sabato pomeriggio. Abbiamo così iniziato a far dei turni per limitare il più possibile la

loro presenza dopo le diciotto, il sabato pomeriggio abbiamo riaperto adesso dopo essere rimasti anche chiusi. Chiaro che dobbiamo aver garantita una minima presenza da parte loro, ma abbiamo capito anche che non c'è stipendio che tenga ma l'importante è che loro abbiamo delle ore libere. Non è una questione economica. Gli puoi dare anche duemilacinquecento euro al mese, non è quello il punto».

La soluzione?

«Essere elastici, come stiamo facendo noi. In ogni caso il problema è serio, soprattutto per chi ha un'attività altamente stagionale com'è la nostra. Vero che la stagione ormai è tutto l'anno, vero pure però che i picchi ci sono e sappiamo più o meno quando. Se una volta avevi persone disposte a farsi anche le dieci ore ma anche solo le nove e venire al sabato tutto il giorno a fronte di uno stipendio importante compresi gli straordinari, adesso tutto questo alla gente non interessa più. Vuole avere del tempo a disposizione per se stesso, anche giustamente per carità. Anche io ho una famiglia a cui vorrei dedicare più tempo. Normale che se però devi fare i conti con certe limitazioni qualcosa sei costretto a concedere in operatività e nella velocità di lavoro».

Il problema vero?

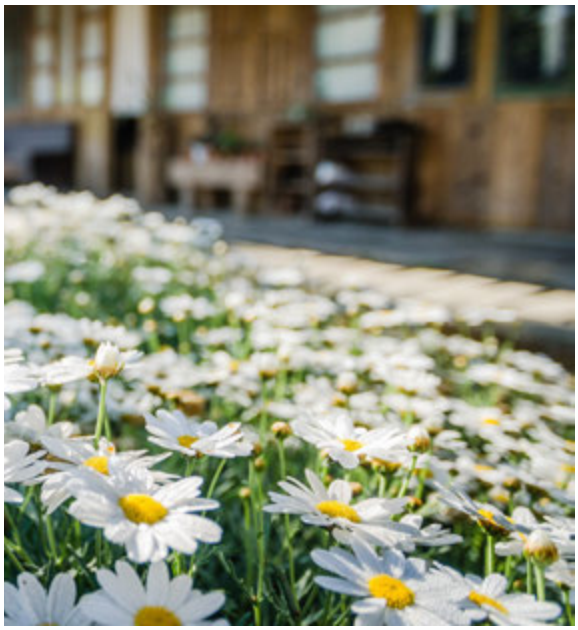
«D'accordo la rotazione, d'accordo l'elasticità negli orari. Dura però farlo capire al cliente. Se prima riuscivi infatti a garantirgli un servizio tempestivo se non si è disposti a far straordinari o a lavorare al sabato diventa complicato essere quelli di prima. Se hai dieci persone sono quasi venti ore in meno al giorno. E quindi puoi fare molto meno rispetto a quel che riuscivi prima ad assicurare».

E la soglia di comprensione del cliente non dev'essere cambiata…

«Il livello di stress che vive il lavoratore è quello del cliente, in maniera forse anche più esasperata. Era abituato a servizi veloci, quindi tutto subito. Dietro però ci devono essere delle strutture in grado di sostenerli certi servizi».

La domanda delle domande: quanto pesa il meteo più o meno favorevole in una stagione?

«Almeno il cinquanta per cento. Se non piove l'erba non cresce e il cliente le macchine non le acquista. L'equazione è semplice. Il meteo ha la metà delle responsabilità delle vendite».



Quanto il rivenditore prova in questi periodi a fare anche il meteorologo?

«Al riguardo sento diverse correnti di pensiero, compresi gli agricoltori per i quali ci sono delle stagioni in cui sembra che di acqua non ne venga e poi quando inizia piove un mese e mezzo intero. Francamente stento a crederci. Se è vero il problema dell'inquinamento dei gas atmosferici così come il surriscaldamento del pianeta temo che non siano eventi passeggeri temo che si tratti soltanto dell'evolversi del clima. E che si andrà sempre più in questa direzione, anche se naturalmente spero di sbagliarmi».

C'è una macchina che sta vendendo più delle altre?

«Il manutentore ha cominciato a muoversi e a guardarsi in giro, ma come l'anno scorso dobbiamo fare i conti coi ritardi nelle consegne. Stiamo rinunciando a delle vendita proprio perché non abbiamo il prodotto. Il professionista del verde è stato quello che negli ultimi periodi sta risentendo un po' meno delle varie problematiche. Tutti a rotazione rinnovano il proprio parco-macchine, quella quota quindi bene o male viene sempre mantenuta».

Che prodotto acquista tendenzialmente il manutentore?

«Quella col taglio frontale a gasolio, con piatto di taglio da 150 o 180 centimetri. È la macchina che vendi più o meno a quasi tutti i manutentori medio-grandi che serviamo».

Due giorni nel cuore del mercato delle ferramenta, comprese le varie sfumature di giardinaggio. La copia di Eisenwarenmesse negli anni dispari, in un contesto ideale ed un modello ultravincente alla base. Più la forza di 270 espositori da 19 Paesi

REGIA DI KOELNMESSE, BERGAMO IN SCENA

La ricetta è già vincente, l'idea approvata fin dall'inizio. International Hardware Fair Italy sarà la riproposizione di Eisenwarenmesse, la fiera biennale di Colonia punto di riferimento mondiale per il comparto ferramenta e fai-da-te così come Asia-Pacific Sourcing per l'Estremo Oriente. Il seme è piantato, aspettando il **5 e 6 maggio** quando s'apriranno i padiglioni della Fiera di Bergamo dove si sistemeranno 270 espositori provenienti da 19 Paesi fra Italia, Germania, Spagna, Francia, Belgio, Svizzera, Grecia, Olanda, Slovenia, Regno Unito, Norvegia, Australia, Polonia, Turchia, Bulgaria, India, Taiwan, Cina e Stati Uniti. In un contesto ideale, in un territorio ad altamente produttivo e a due passi dall'aeroporto di Orio al Serio. E con pennellate anche di giardinaggio, fra grandi marchi e interessanti opportunità. A far da regista la collaudatissima organizzazione di Koelnmesse, quartiere fieristico fra i primi tre della Germania e fra i primi dieci al mondo capace di gestire ottanta rassegne fra i più importanti mercati globali con un portfolio capace di attirare oltre 54.000 aziende espositrici da 122 nazioni e circa tre milioni di visitatori da oltre 200 nazioni. Il format sarà quello di Eisenwarenmesse, trasferito nella vicina Italia con International Hardware Fair Italy negli anni dispari. Ferramenta ma non solo, in scaletta oltre al garden anche edilizia, DIY e outdoor così come sicurezza, vernici e colori, elettricità e forniture industriali. «Da tempo», ha evidenziato Thomas Rosolia, amministratore delegato della filiale italiana di Koelnmesse alla presentazione del 16 marzo alla Fiera di Bergamo», raccogliamo segnali precisi dal mercato italiano ed europeo per organizzare un evento dedicato al mondo ferramenta che in Italia ancora non è presente. Abbiamo dunque scelto di scendere in campo e di mettere tutta la nostra esperienza di organizzatori di fiere in una rassegna rispondente alle reali esigenze del comparto tecnico. Anche grazie al forte sostegno delle numerose associazioni europee ed italiane continueremo nella strada intrapresa perché International Hardware Fair Italy si affermi come la piattaforma ideale per il comparto ferramenta, bricolage, giardino & outdoor e edilizia più rappresentativa in Italia per il mercato europeo».

Fra le tante partnership anche quella con EDRA/GHIN che rappresenta i negozi e rivenditori del settore fai da te e home improvement a livello globale, sia per i negozi di prossimità (oltre 33.000 punti vendita in 76 Paesi) che per i grandi rivenditori, fino alle piattaforme digitali. D'obbligo fare un giro a Bergamo. Anche per gli attori del giardinaggio.

GUARDA AVANTI
E SA SEMPRE COSA FARE

NAVIMOW

PRATO E CESPUGLI / ROBOT RASAERBA

Niente è in grado di uguagliarlo.

Il sensore **VisionFence** è l'accessorio che rende ancora più straordinario il robot tagliaerba Navimow. Con intelligenza (AI) l'ampio raggio di rilevamento **percepisce cosa lo circonda**, **evita gli ostacoli**, **coglie gli oggetti in movimento** e reagisce per tempo. **Imbattibile**.

Si adatta ai cortili più complessi e **rende ogni prato impeccabile**. Tutti i robot tagliaerba Navimow sono automatizzati e non necessitano di complicati fili perimetrali perché **utilizzano confini virtuali**. Li trovate in esclusiva per l'Italia **presso i rivenditori Blue Bird.**

Scopri di più sul sensore VisionFence e sui Segway Navimow

SEGWAY | BLUEBIRD INDUSTRIES

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |

AIPV

L'elemento-acqua è sempre più un fattore, valore aggiunto sensibilissimo e facile da ricavare in un'offerta ampia e diversificata. Tutto all'insegna della massima sostenibilità. Mettendo d'accordo relax, estetica e il giusto benessere

NUOVI GIARDINI, L'IRRESISTIBILE FASCINO DELLE PISCINE

di Ezio Orcese Lenzi, socio A.I.P.V.

Piscine e sostenibilità. Fisse o smontabili, interrate o fuori terra, a skimmer o a sfioro, con trattamento chimico o bio, le piscine sono un elemento sempre più presente nei giardini italiani. Oltre a essere un toccasana per la salute e il relax sono sovente anche il fulcro scenografico dell'ambiente esterno della casa o della struttura ricettiva.

IL RISPETTO DELL'AMBIENTE. Chi decide di inserire una piscina nella sua proprietà a volte è confuso dalla grande varietà di offerta. Innanzitutto deve decidere se vuole una struttura fissa, che verrà accatastata con la casa incrementandone il valore, o se vuole una struttura mobile che non richiede permessi (salvo regolamenti locali specifici). In ogni caso la piscina non comporta tassazioni di lusso come molti credono, salvo che non superi gli 80 mq o che la casa non sia già in una classe catastale alta. Le strutture possono essere di diverso tipo, lamiera, pannelli d'acciaio zincato, casseri a perdere in cui gettare il calcestruzzo, piuttosto che muratura tradizionale, piscine in graniglia resinata, in pietra riscostruita o scocche in vetroresina o altri materiali plastici. Infine le bio piscine dove la tenuta è affidata a un manto impermeabile appoggiato sullo scavo e su un TNT. Si potrebbe scrivere un trattato solo sulle differenze di queste strutture, in base alla durata nel tempo, al comportamento delle stesse in relazione alle temperature, agli assestamenti del terreno, ecc. Anche la circolazione, la filtrazione e il trattamento dell'acqua possono essere di vari tipi.

Oggi però, al di là del prezzo che è spesso l'unico parametro compreso dalla committenza, sarebbe più che mai opportuno porre l'attenzione sulla sostenibilità economica ed ecologica sia della costruzio-

NUOVA TESTINA AD INSERIMENTO RAPIDO

SHARP

KATANA

Rocchetto robusto con pomolo in acciaio antiusura

Coperchio di grande spessore per maggiore **robustezza**

Sistema di inserimento filo **ultra rapido**

GUARDA IL VIDEO

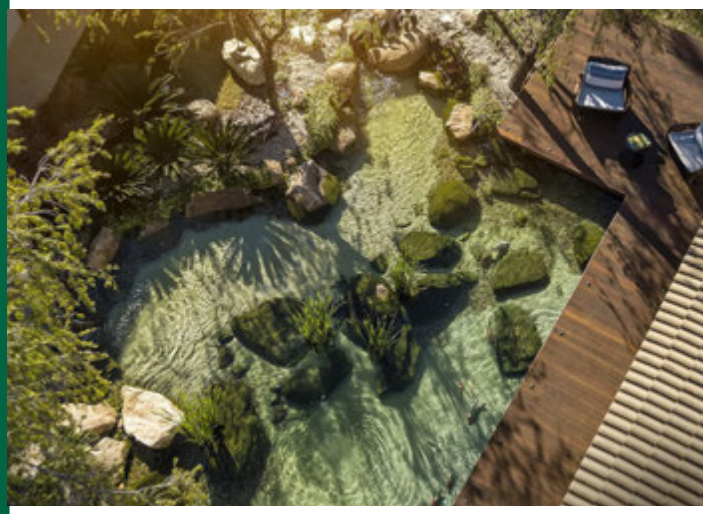
Sharp è sinonimo di Smart (intelligente / sveglio), ma allo stesso tempo significa anche affilato e tagliente; tutte caratteristiche che sottolineano l'efficienza e l'efficacia di questo prodotto 100% made in italy.

La linea Katana si arricchisce dunque di un nuovo elemento che lascerà tutti senza parole!

IBEA

Made in Italy

IBEA SRL - Via Milano, 15/17 21049
TRADATE (VA) ITALIA
venditeitalia@ibea.it



ne che della manutenzione della piscina.
Innanzitutto tutte le strutture hanno un impatto ambientale sia per la produzione dei materiali sia per un'eventuale rimozione. Chiaramente tra i materiali riciclabili spiccano i pannelli di metallo che possono aver una durata molto variabile nel tempo, da 20 a 60 anni.
Il materiale più duraturo, anche diverse generazioni, è senz'altro il calcestruzzo. Se accoppiato a casseri di plastica o polistirolo a perdere, in caso di demolizione avrà un impatto ambientale maggiore.
I molteplici sistemi di impermeabilizzazione prevedono sempre componenti chimiche sintetiche o organiche che sia in fase di posa sia a fine vita spesso non possono essere riciclati. Resine, micro cementi, teli in pvc armato, vernici al cloro caucciù, pannelli in acciaio plastificati, vetroresina sono tutti materiali difficili o impossibili da riciclare.
I teli in gomma, EPDM (Ethylene-Propylene Diene Monomer) utilizzati per le piscine in resina e per le bio piscine risultano gli unici riciclabili al 100% con ottime prestazioni anche in termini di longevità. Naturalmente resta da capire se in caso di rinnovo si riesca effettivamente a inserire il vecchio telo in un circuito di riciclo. Sebbene per quanto riguarda le piscine pubbliche i quantitativi di acqua giornalieri di ricambio siano determinati per legge, nel privato si ha ampio margine di manovra per scegliere sistemi che richiedano consumi minimi di acqua per i lavaggi dei filtri. Per quanto riguarda il trattamento acqua il cloro rimane l'elemento più utilizzato sia sintetico che prodotto in loco tramite elettrolisi del sale. In alternativa può essere utilizzato l'ossigeno meno stabile e monitorabile del cloro.
Naturalmente ciò non riguarda le bio piscine che utilizzano fitodepurazione e eventualmente un filtro biologico in aiuto. In alternativa al cloro diversi operatori stanno proponendo sistemi che non prevedono l'utilizzo della chimica abbinando sistemi meccanici, filtri biologici, lampade UV, ultrasuoni, anche gestiti da intelligenza artificiale.

IL RISCALDAMENTO. Uno degli accessori più richiesto soprattutto nelle regioni più fredde è il riscaldamento dell'acqua della vasca. Ci sono vari sistemi, dalle pompe di calore a scambiatori collegati ad accumulatori di acqua calda prodotta dall'impianto casalingo. Questi possono essere alimentati da pannelli solari e fotovoltaici. Per evitare dispersioni è sempre importante abbinare l'impianto di riscaldamento a una copertura isotermica.

LA SCELTA PIÙ SOSTENIBILE? Sicuramente una bio piscina con impermeabilizzazione in epdm e fitodepurazione resta il sistema dalla maggiore valenza ecologica sia in termini di costruzione che di mantenimento ed eventuale rimozione. Le piscine naturali differiscono dalle bio piscine per l'utilizzo di sistemi di filtrazione e disinfezione tecnologici, che pur permettendo la vita di piante e animali offrono un'acqua molto più cristallina con un'inferiore o nulla presenza di alghe.
Naturalmente il costo di installazione e gestione è maggiore rispetto a una bio piscina. Per chi opta per una piscina tradizionale i parametri da considerare sono la durata nel tempo della struttura, dell'impermeabilizzazione e il tipo di filtrazione in termini di consumi di acqua.
Per quanto riguarda il trattamento di disinfezione, sicuramente i sistemi che prevedono meno utilizzo di elementi chimici sono da preferirsi anche in ragione dei costi che spesso sono simili a parità di automatizzazione. Questi ultimi sono arrivati sul mercato recentemente e pertanto non sono molti gli operatori professionali che li conoscono e li propongono. Il progettista o il committente dovranno quindi prestare particolare attenzione alla scelta del fornitore.

Oleo-Mac

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

GSTH 240

NUOVA MOTOSEGA DA POTATURA

Maneggevole e compatta: si adatta facilmente alle diverse necessità, come la potatura di alberi da frutto o la sramatura di piante da giardino.
La motosega **GSTH 240** rappresenta un'ottima scelta per tutti coloro che hanno l'esigenza di una motosega robusta e affidabile, per un uso frequente nelle operazioni legate alla potatura di piante, in particolare per alberi da frutto e ulivi. Grazie alla stabilità di carburazione tutte queste operazioni di taglio possono essere effettuate anche in posizioni non tradizionali (macchina inclinata o capovolta).

BILANCIATA
CONFORTEVOLE
ERGONOMICA

It's an **Emak S.p.A.** trademark
42011 Bagnolo in Piano (RE) Italy

oleomac.it

NEW 2023

L'azienda ha aggiunto notevoli plus alle linee Comfort e Robolinho, eccellenti biglietti da visita per il mercato del taglio. Con numerose soluzioni per ogni esigenza. Macchine belle, pratiche, affidabili

TRATTORINI PIÙ ROBOT SOLO by AL-KO FA IL PIENO

Il rosso di **solo® by AL-KO** è ovunque. Aggiunte freschissime, fra le linee Comfort e Robolinho. Un'impronta forte sul mercato, un marchio da sempre garanzia di qualità. E macchine arricchite di ulteriori valori. In più direzioni. S'è data una bella rinfrescata **solo® by AL-KO**. A partire dagli storici trattorini Comfort, migliorati ulteriormente un po' ovunque al di là di telaio, piatto e apparato interno. Nuovo è il design, uno dei principali tratti identificativi di **solo® by AL-KO**. Nuovo è il cesto, da 250 litri, con una struttura di montaggio completamente rinnovata e più distante dal trattore. Ciò consente uno svuotamento meno faticoso e un montaggio/smontaggio più facile e rapido. Un nuovo meccanismo con doppio bloccaggio mantiene saldamente il cesto appoggiato al trattore in tutte le situazioni. Nuovo è il cofano, Comfort Pro, ridisegnato in base al feedback dei clienti. **Solo® by AL-KO** ha sviluppato un aspetto completamente nuovo ispirato all'industria automobilistica che fa riferimento al nuovo linguaggio del design aziendale.

ALTI LIVELLI. Il nuovo design è moderno ed elegante, con fari a led dieci volte più potenti che avvolgono il cofano

in un abbraccio. Non è stato migliorato solo l'aspetto, ma anche il montaggio, la stabilità e la rigidità durante l'apertura e la chiusura. Tutti i trattori Comfort a raccolta posteriore sono dotati di un nuovo cesto da 250 litri. Rispetto al precedente cesto da 220 litri garantisce un aumento del circa 14% della capacità di raccolta. Grazie al nuovo posizionamento del fulcro di rotazione del cesto, la forza necessaria per lo svuotamento è inferiore del 20% rispetto a quella della versione precedente. A scarico laterale i modelli T 15-93.3 HDS-A e T 22-111.3 HDS-A V2, rispettivamente da 95 e 110 cm di larghezza di taglio, consigliati per superfici rispettivamente di settemila e diecimila metri quadri. Da 30 a 80 mm l'altezza di taglio centralizzata, variabile in sei posizioni. Da 93 cm le due versioni con raccolta posteriore T 15-93.3 HD-A e T 13-93.3 HD, per superfici fino a seimila metri quadrati. La grande novità è il modello T 15-103.3 HD-A, due lame e 103 cm di taglio, mulching opzionale e capace di operare su prati fino a settemila metri quadrati. Con motore AL-KO Pro 450 452 cc /7,5 kW/2.450 giri/min, trazione idrostatica a pedale, velocità di avanzamento di 9 km/h, innesto lame elettromagnetico, cesto da 250 litri. La linea si completa coi trattorini T 22-103.3 HD-A V2 e T 16-103.3 HD V2.

PERFETTO OVUNQUE. Assai interessanti anche le migliorie apportate ai robot tagliaerba **Robolinho®**. A partire dalla nuova funzione NARROW PASSAGE MODE, con cui è pos-

NEW 2023

sibile tagliare efficacemente il prato all'interno di corridoi stretti. **Robolinho®** procede a zigzag (effetto ping pong) e copre uniformemente la ristretta area di taglio. Il nuovo battistrada consente una maggiore aderenza lungo le pendenze, una migliore risposta del robot nelle manovre sul perimetro e contemporaneamente una riduzione dei segni del passaggio di **Robolinho®** sul cavo perimetrale. Ancor più belle le macchine. Nuovo design che richiama gli altri prodotti della gamma **solo® by AL-KO**. Il nuovo **Robolinho®** si presenta infatti più snello e performante. Incremento dell'altezza da terra nella parte posteriore per limitare ulteriormente il rischio di rimanere bloccato sui terreni sconnessi. Nuovo profilo delle ruote motrici che conferisce al robot una notevole capacità di forte aderenza su pendenze fino al 45%. Eccellente la rilevazione degli ostacoli grazie alle nuove protezioni anteriori circonferenziali dotate di sensori che consentono a **Robolinho®** di muoversi in tutta sicurezza all'interno del giardino. Facilissimo l'accesso, basta scansionare il codice QR sull'etichetta del prodotto sul fondo di **Robolinho®** per connettersi automaticamente in modo facile e veloce all'app inTOUCH. Possibilità di gestione in modo semplice tramite i pulsanti direttamente sull'intuitivo display oppure in modo più comodo dallo smartphone sempre grazie alla solita inTOUCH. Il "QUICK HOMING KIT" guida efficacemente **Robolinho®** verso la sua stazione base utilizzando il percorso più breve.

POKER D'ASSI. Quattro i modelli, dal nuovo 520 W per prati fino a 500 mq, taglio da 20 cm, capace di lavorare su pendenze fino al 45%, ciclo di taglio e di ricarica da 50 minuti, regolazione dell'altezza di taglio manuale da 22 a 55 mm, sistema di taglio a doppia lama, sensore pioggia, possibilità di installazione della seconda stazione-base, wifi più smart connect. Il robot più piccolo 520 W, prima delle versioni 822 W, 1423 W e 2323 W per 800, 1400 e 2300 mq. Il primo da 22 cm di taglio, gli altri due da 23 cm. Con cicli di taglio da 60, 140 e 240 minuti. Per i modelli 1423 W e 2323 W sei e nove punti di partenza selezionabili. L'opera è completa.

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

Un coro unanime. Macchine solide, efficacissime, ricche di plus. Ed un taglio sontuoso. Dai rasaerba con la raccolta alle straordinarie ultime novità per il mulching. Perfette per ogni tipo di giardino

«QUALITA' ASSOLUTA E GRINDER È IL MASSIMO»

Una certezza assoluta. Un pilastro del mercato ormai Marina Systems. Capace di crescere ulteriormente, di alzare l'asticella su livelli ancora più alti partendo già da vette notevoli. Mica facile. Apprezza il rivenditore, per un'infinita serie di motivi. Pratiche le macchine, anche agili, super produttive, la ventata del mulching purissimo. La cura dei dettagli, il prodotto rigorosamente italiano, i migliori materiali. Dagli uffici e dalle officine di mezza Italia piovono solo consensi. E non potrebbe essere altrimenti.

SENZA COMPROMESSI. Fotografie a colori, una dopo l'altra. «Marina ha fatto un ulteriore scatto in avanti. Soprattutto con le trasmissioni, così come i motori, gli ordini dei ricambi B2B fino ai robot telecomandati», il primo affresco di **Luca Boer**, titolare a Prata di Pordenone di **Boer Attrezzature da Giardinaggio**, il cui rapporto con Marina l'aveva avviato già due generazioni fa. Strategico il ruolo di Mauro Quaggio, agente di zona, così come le garanzie che Marina già in passato ha sempre saputo trasmettere. Boer ha scelto soprattutto la strada del mulching. E da decenni per i rasaerba s'appoggia solo a Marina Systems. Scelta precisa, portata avanti con sempre maggior convinzione. «Ai nostri occhi», prosegue Boer, «è un partner da 110 e lode. Il taglio dei nuovi tosaerba Grinder è assolutamente eccezionale. Molto pulito. Le macchine sono agili ma anche assai robuste, con pochissime rotture e al limite riparabili facilmente. Senza grandi costi di ricambi». C'è un valore aggiunto su tutti però che fa la differenza agli occhi di Boer. «Con

l'acciaio inox il cliente ha la certezza di una scocca di fatto capace di durare in eterno. Inoltre piacciono molto anche le ruote pivottanti sulle macchine Grinder», conclude Boer, forte di un marchio ormai centrale per la provincia di Pordenone e non solo, pronto ad aggiungere al suo pacchetto anche la corsia dell'e-commerce e il noleggio online. Sempre con Marina Systems al suo fianco.

VALORI IN SERIE. **Maurizio Rossetto** è a Rovigo, titolare di **GiardiniAmo** aperto otto anni fa sulla scorta di una lunga esperienza nel settore. A partire dalla manutenzione. Tre dipendenti fra Silvia, Daniele e Mirco. E Marina Systems a far da comun denominatore. «Siamo partiti con le macchine HR», racconta Rossetto, dopo aver servito l'ultimo cliente e chiuso il negozio poco prima di pranzo in un giorno di fine marzo, «poi abbiamo introdotto i modelli Grinder. Pregi? Funzionano molto bene, prima di tutto. Anche le macchine per il mulching. Il rapporto qualità-prezzo è estremamente conveniente, Grinder può competere con tutti gli altri marchi. Anche se sono prodotti che vanno argomentati bene. È importante spiegarli nel modo più corretto e profondo possibile, anche perché di vantaggi ne offrono davvero molti. Penso ai cuscinetti a sfera fino allo spessore della scocca, maggiorato rispetto alla media. Il cambio poi per me è il massimo, in alluminio e con tutti i vari componenti in bronzo. O i variatori di velocità. Uno dei principali tratti distintivi è però la curvatura abbastanza ampia del piatto, perfetto anche quando vado a lavorare su prati anche con erba alta. C'è chi spesso vuol far di necessità virtù, far mulching anche se l'ultimo taglio non è stato proprio recente e quindi di erba ce n'è un bel po'. La macchina comunque non rallenta, garantendo quindi grande produttività anche grazie al sistema della doppia lama ma soprattutto per la conformazione del piatto che riesce a conglobare un volume d'erba davvero notevole. Macchine raccolte, compatte, estremamente performanti. Non solo. Le Grinder, sia con le quattro ruote motrici che con le ruote pivottanti, hanno il plus ulteriore di essere perfettamente manovrabili senza staccarle da terra. Un'altra bella argomentazione di vendita».

AL MOMENTO GIUSTO. **Defendenti A. e Rini G**. è sulla statale Codognese, comune di Spinadesco nel cremonese ma con vista comoda verso Lodi e Piacenza. Dove si concentra gran parte del suo business. «La luova linea Grinder fa davvero un ottimo mulching», la premessa di **Barbara Valentini**, a cui è affidata la gestione della parte commerciale del punto vendita, «con un taglio fatto davvero come si deve. Un punto di forza assoluto, fra i tanti. Quello che garantisce Marina con queste macchine nuove è vero mulching. Il prodotto piace, con un prezzo abbastanza competitivo. I tratti distintivi ci sono tutti, in più con le macchine professionali riusciamo a rispondere anche alle

MARINA SYSTEMS

esigenze del giardiniere». La squadra di Defendenti A. e Rini G. è composta da Giovanni, marito di Barbara, il figlio Alessandro più i tecnici Ivan e Nicolò. E la regia del rappresentante di zona Claudio Sainaghi. Notevole l'addizione dell'officina, in grado di attirare clienti anche lontani.

«Marina Systems è arrivata ad hoc, al momento giusto. Proprio quando abbiamo deciso di fare un cambio di rotta», rivela Valentini, «di puntare su un'azienda che si occupasse quasi esclusivamente di tosaerba. Volevamo specializzazione nella specializzazione. Ci siamo trovati subito bene, vendiamo Marina da quattro-cinque anni ma fino ad ora siamo molto soddisfatti. Col merito in più di aver garantito le consegne delle macchine anche nel periodo post-covid. Il nostro cliente è mediamente il privato, con giardini medio-grandi. E sulle macchine Marina è parecchio ricettivo».

QUATTRO RUOTE SUPER. Il pacchetto è completo. In tutto e per tutto. «Lavoriamo molto bene con Marina Systems, da tempo ormai. Anche grazie al servizio post-vendita che io metto addirittura prima del prodotto. Ci troviamo benissimo anche con la ricambistica, le spedizioni sono sempre veloci. I tosaerba», il quadro di **Simone Scagnelli**, titolare di **Emporio Agricolo** a Curnasco di Treviolo, alle porte di Bergamo, «hanno una buona raccolta, funzionano benissimo e possono assicurare, come è sempre stato d'altronde, anche un ottimo rapporto qualità-prezzo. Se prima il mulching poteva essere magari meno sentito in Europa ed in Italia, in questi ultimi anni è diventato invece molto interessante ovunque.

La risposta, riassunta da Grinder, è stata perfetta grazie agli ingegneri che hanno studiato le macchine e la volontà di Marina di investirci. Nel mio show-room il cliente i tosaerba li nota subito, soprattutto chi li acquista poi è molto contento». Tante strade, tanti plus, tante opportunità per ogni tipologia di cliente. «La gamma è parecchio ampia», l'altra istantanea di Scagnelli, «quindi appetibile per molte fasce di clientela anche grazie alle quattro ruote motrici. Abbiamo il privato con il piccolo, medio e grande giardino. E diversi con il giardino in pendenza. Anche giardinieri e manutentori acquistano Grinder, le macchine d'altronde sono robuste e nell'insieme anche complete nel rapporto macchina-motore». Centrato anche il prezzo. «Il prodotto», continua Scagnelli, «si difende molto bene per quel che riguarda le prestazioni e tutto il resto anche davanti ad una macchina che può costare pure il doppio. Personalmente spingo tanto le versioni con le quattro ruote motrici. La qualità della trazione è migliore rispetto alle due ruote. Anche per chi ha un giardino in piano».

AMPIO ASSORTIMENTO E CONOSCENZA TECNICA AL SERVIZIO DELLA TUA ATTIVITA'

Soddisfiamo insieme le esigenze dei vostri clienti.

Kramp è al tuo fianco offrendoti un'ampia gamma di articoli per il settore forestale e giardinaggio. Con il nostro vasto assortimento di prodotti per la manutenzione e cura del verde siamo in grado di fornire alla tua clientela un servizio ed un supporto dedicato con l'aiuto di consigli da parte di esperti e tempi di consegna rapidi.

DIVENTA CLIENTE KRAMP!
Scansiona il QR code
www.kramp.com

KRAMP

Il mercato è quanto mai vivo. Acceso ancor di più dalla corposa fetta dell'hobbista, lo zoccolo duro del professionista più macchine sempre più qualitative ed affidabili. Più tante novità all'orizzonte

MOTOZAPPE, ADRENALINA VERA

In continuo fermento. La motozappa è sempre più di moda. Naturale il richiamo alla terra, al passato trasferito in un attimo al presente. Il profumo della terra a ritemprare l'animo, meno romanticamente a produrre. Il trend è chiaro, la motozappa piace e anche parecchio. A tutti i livelli, fino al pianterreno dell'hobbista. Il piccolo orto è sempre più realtà, come la voglia di far fruttare al meglio i propri ambienti. E di ottimizzare gli spazi. Galoppa la motozappa, anche grazie alla spinta che viene dall'alto. Nuove linee, nuove versioni, plus uno dietro l'altro. Tanta comodità, facilità d'uso tradotta in alta produttività. Tanto s'è fatto, tanto c'è ancora da scoprire. Il bello viene adesso.

GRANDI RISULTATI. Basta fermarsi un attimo e riavvolgere il nastro per gonfiare il petto. Compresa la batteria, sempre più importante. In tanti hanno spinto sull'acceleratore. Premiati dai numeri.

«Il 2022», rivela Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Active**, «è stato un anno importante per la nostra vendita delle motozappe. L'incremento registrato è stato dettato da un aumento dei punti vendita e dalla elevata disponibilità del prodotto anche in piena stagione».

«**Einhell**», rileva Matteo Bendazzoli, national product consultant and market specialist della filiale italiana della casa tedesca, «rivolgendosi ad un'utenza prevalentemente privata ed avendo molto investito in prodotti a batteria, ha ottenuto dei risultati notevoli in assoluta controtendenza con gli andamenti di mercato. Ancora una volta la flessione di articoli con motore endotermico è stata grandemente integrata e superata dai modelli elettrici ed a batteria».

«Le motozappe», rileva Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «hanno registrato performance di vendite straordinarie, come del resto in tutto il nostro comparto "agri", risultato che è andato ben oltre le migliori aspettative».

«Per **Grillo**», racconta il responsabile commerciale e marketing Stefano Grilli, «il 2022 ha confermato, per la gamma motozappe, i numeri "precovid". Come da nostro obiettivo. Anche su questo prodotto, che fa parte della nostra storia di Grillo da ormai 70 anni, abbiamo fatto nel tempo scelte importanti di qualità legate soprattutto alla produzione delle parti meccaniche. Per gli ingranaggi di alta precisione del gruppo cambi, nostro fiore all'occhiello, fino ai materiali e alla struttura. Fino alla verniciatura. Tutto questo chiaramente ci ha

Zanetti Motori by Prai

portato fuori dalla bagarre del prezzo, anche se è lì che la domanda in termini quantitativi è la più alta, orientandoci verso un target che ricerca, percepisce e valorizza quel di più in termini di performances e qualità del lavoro, di qualità e durata. E, cosa non da poco, di assistenza e garanzia nel tempo. Forniamo ancora ricambi di macchine di oltre 40 anni».

«La linea di motozappe **Ibea**», sottolinea il responsabile commerciale Andrea Tachino, «è una gamma tanto essenziale quanto ottimale per qualsiasi utilizzatore. In termini di risultato vendite, il 2022 è stato un anno paritetico al precedente. Non abbiamo fatto alcuna forzatura dal punto di vista commerciale, in quanto abbiamo preparato i nuovi modelli che lanceremo sul mercato già questa primavera».

«I risultati di vendite ottenuti nel corso dello scorso anno», premette Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «sono stati soddisfacenti. Probabilmente le vendite potevano essere maggiori se avessimo avuto la totale disponibilità di macchine che la rete vendita chiedeva. Da quando abbiamo introdotto, nel 2020, due nuovi modelli come MH 600 e MH 700 siamo riusciti a consegnare al mercato prodotti affidabili e coerenti con le necessità del nostro territorio».

«Il segmento della motozappa, come del resto tutto il settore dell'agricoltura-giardinaggio», evidenzia Gaetano Patierno, general manager di **Zanetti Motori**, «negli ultimi tre anni ha riscontrato un andamento positivo. E il 2022 ha confermato pienamente questa tendenza, nonostante sia stato un anno da record per caldo e deficit di precipitazioni».

PRATICAMENTE PERFETTI.

IPIERRE è da sempre il partner perfetto per prenderti cura dei tuoi spazi verdi. Scopri i nostri Irrigatori di Superficie oscillanti, ideali per prati e giardini dove è necessario irrigare 4 zone differenti.

I nostri **Irrigatori di Superficie oscillanti** sono disponibili in due versioni a 14 o 19 fori, entrambe con un pratico tappo munito di spillo per la pulizia dei fori.

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

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

IPIERRE® GARDEN

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

Bertolini by Emak

ONDE REGOLARI. Cambiamenti obbligati e vecchie radici. La motozappa è rimasta la macchina orgogliosa di sempre, bravissima anche ad evolversi. «La transizione energetica», il punto di Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «si sta manifestando anche in questo ambito. Chi infatti ha un orto o comunque si occupa in modo attivo del proprio giardino ha, mediamente, un'attenzione alle problematiche ambientali più marcata della maggioranza della popolazione. La possibilità, oggi offerta, di ottenere un lavoro ben fatto con articoli a basso impatto ambientale (elettrici) sta modificando il mercato in modo significativo».

«Il mercato in questo segmento», la conferma di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «non sembra essere molto cambiato. Il Sud è l'area di maggior richiesta di motozappe per fattori culturali e di conformazione del territorio. Proprio in questo territorio sono richieste motozappe adatte al lavoro estremo che lavorano in terreni spesso aridi, argillosi e con presenza di sassi».

«Nonostante i rincari dei costi delle materie prime, delle fonti energetiche e non solo», il punto di Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «l'attuale trend è ancora in crescita e, per far fronte ad esso, la linea di motozappe Zanetti Motori è stata rivisitata alla luce di nuove soluzioni più performanti, frutto della ricerca continua dell'azienda».

«Le motozappe per uso privato e domestico», lo scenario di Giovanni Masini di **Emak**, «sono quelle attualmente più richieste. Per quanto riguarda Emak, i nostri modelli più venduti sono le motozappe Bertolini 155 e 195S: macchine ideali per gli utenti privati che devono preparare orti o aiuole in previsione della semina. Sono modelli che si caratterizzano per una eccellente combinazione di maneggevolezza e facilità d'uso. L'utente ricerca macchine compatte, manovrabili e maneggevoli e anche più versatili in termini di utilizzo. Anche la politica dei prezzi ha seguito questo trend rendendoli prodotti sempre più alla portata di utenti privati».

«Il mercato», la lettura di Andrea Tachino di **Active**, «si sta spostando sempre più sulle macchine da prezzo, anche perché l'utilizzo della motozappa è diventato sempre più saltuario e per appezzamenti di terreno sempre più piccoli. Allo stesso tempo, il ritorno alla coltivazione privata di ortaggi è sempre più comune».

«Nel mercato seguito da **Grillo**», precisa Stefano Grilli, «il cambiamento sostanziale è condizionato dalla ricerca di macchine semplici, sicure ed efficaci, ma contenute. Non più grosse macchine con motori pesanti e potenti. Soluzioni più mirate ed efficaci nei vari campi di applicazione, sia per l'uso privato che professionale, dove prevalgono la maneggevolezza e la semplicità di utilizzo, raccolte in un sistema sicuro e a prova dell'operatore privo di specifica esperienza».

Grillo

MOTOSEGA DA POTATURA MS 151 TC-E

A 399€

PROMOZIONE PRIMAVERA 2023
VALIDITÀ 31/03/2023 - 30/06/2023

SCANSIONA IL QR CODE

Scopri gli altri prodotti in promozione.

Per maggiori informazioni rivolgiti al tuo Rivenditore Specializzato o visita il sito **www.stihl.it**

STIHL

Blue Bird

VARI PIANI. Ognuno con la propria strategia, ognuno col proprio target. «Proprio per seguire al meglio il settore», prosegue Andrea Tachino di **Ibea**, «abbiamo deciso di introdurre una nuova linea che si presenterà più economica sul prodotto entry level e più curata nella fascia professionale. Il mercato del privato sta chiedendo macchine da prezzo, mentre il professionista e l'utente esigente chiedono un prodotto con dettagli tecnici e finiture importanti. Il prezzo rimane però un argomento fondamentale. Con la nostra nuova linea siamo certi di poter soddisfare tutte le richieste del mercato. Siamo quindi anche convinti che, tutto ciò ci permetterà di ampliare la gamma prodotti Ibea all'interno dei nostri punti vendita e di conseguenza la visibilità del nostro marchio. Le macchine da noi prodotte in Italia rimangono il nostro punto di forza, ma la linea di motozappe completa perfettamente il nostro programma. A brevissimo saremo quindi pronti ad attaccare il mercato, raccogliendo l'attenzione sia dei privati che degli utenti esigenti. I modelli disponibili saranno tre, tutti motorizzati 4 tempi, ma con diverse tipologia di trasmissione, dal monomarcia al cambio professionale due marce avanti ed una retromarcia con ingranaggi e frizione a bagno d'olio».

«La motozappa, soprattutto negli ultimi anni, è diventata», il quadro di Nikla Patierno, responsabile dell'ufficio export di **Zanetti Motori**, «uno dei fulcri principali della nostra strategia. Le condizioni di mercato come già detto, si presentano molto favorevoli, tutto ciò infatti ci ha portato a vagliare e inserire orgogliosamente nella categoria motozappe la ZEN 50.20 SG a benzina della linea ZEN, leggera veloce e potente, dedicata alla fascia hobbistica-semiprofessionale, e la motozappa diesel ZDT 70.21 SC per la fascia professionale, la più potente in gamma».

«La missione di **Einhell**», chiarisce Matteo Bendazzoli, «è dare una risposta, possibilmente a batteria, a qualunque esigenza di fai da te provenga da un'abitazione. In giardino la necessità di "rivoltare" la terra è sicuramente presente anche se non prioritaria. A meno che non si sia deciso di realizzare un orto. Questo fa sì che le motozappe siano parte significativa del nostro portafoglio ma non si possano definire un articolo chiave».

«Per **Emak** le motozappe», sottolinea il marketing director Giovanni Masini, «insieme a tutta la linea "agri" a marchio Bertolini e Nibbi, sono di fondamentale importanza per offrire un'offerta veramente completa ai clienti che visitano i nostri punti vendita. Che il cliente ricerchi un prodotto da giardinaggio, per uso forestale o per esigenze legate alla piccola e media agricoltura, da che troverà da parte di Emak una risposta alle sue necessità. Le motozappe hanno una perfetta sinergia di canale distributivo con i nostri prodotti garden e foresta».

«Per **Active**», puntualizza il responsabile commerciale Andrea Tachino, «le motozappe sono un complemento di gamma necessario per poter offrire al nostro rivenditore ufficiale, un pacchetto completo di prodotti relativi alla cura e coltivazione del verde».

«La motozappa», precisa Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è un prodotto strategico perché completa la gamma degli attrezzi da giardinaggio che possiamo offrire alla rete ed in particolare ai rivenditori del sud Italia. In termini assoluti questo non è il nostro prodotto di punta ma ci permette di avere maggiore visibilità e garantire al cliente Stihl una motozappa affidabile e durevole nel tempo».

«La motozappa», l'orgoglio di Stefano Grilli, «fa parte della storia di **Grillo**. Quindi un prodotto che, come il motocoltivatore, continuerà comunque ad essere seguito in modo preciso e con grande attenzione all'evoluzione e alla richiesta del mercato,

Active

ECOROBOT

POP

AFFIDABILE
La filosofia Wiper

WI FI
connesso
all'home network

LAMA FLOTTANTE

BUMP COVER
multi direzionale

APP
controllo remoto

READY TO GO

FACILE
installazione semplificata

wipercompany.com

Wiper
mowing on

Stihl

investendoci risorse adeguate per proporre anche macchine innovative che probabilmente vedremo nel corso dei prossimi anni».

STRADE SICURE. La praticità prima di tutto, unita ad un altissimo livello di innovazione. E macchine in grado di soddisfare ogni tipo di esigenza. Com'è sempre stato. «**Einhell**», specifica il national product consultant and market specialist Matteo Bendazzoli, «si rivolge in modo preponderante ad un utilizzatore privato amante della cura del proprio verde ed attento sia al rapporto qualità prezzo che all'impatto ambientale. La vasta gamma a batteria ci rende particolarmente appetibili per un pubblico femminile».
«La gamma delle macchine più piccole fino ai 5-6 Hp», spiega Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «è principalmente destinata ad un utilizzatore di tipo privato che ha un piccolo appezzamento/orto, o anche al professionista che cerca una macchina maneggevole ma di qualità, per il lavoro in aree di dimensioni modeste o con ostacoli fra alberi, aiuole e cordoli. Invece le macchine più potenti e strutturate (gamma 3500-11500) sono destinate ad un utilizzo soprattutto professionale legato all'orticultura, alla preparazione del terreno pre-semina, alla pulizia sotto chioma, senza dimenticare tutti i mercati emergenti in cui la motozappa costituisce in molti casi il primo attrezzo agricolo evoluto dopo quello manuale. Vedasi per esempio mercati centro-africani. Una proposta più adeguata al potere d'acquisto interno e soprattutto con la garanzia di un investimento sicuro nel tempo proprio grazie ad un sistema di service post- vendita che offre risultati eccellenti, ormai riconosciuti a livello mondiale».
«La vasta gamma di motozappe che proponiamo», sottolinea Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «si rivolge a più tipologie di utenti, dal privato che ha necessità di lavorazioni domestiche del terreno da adibire ad orto, fino ad agricoltori e manutentori per la lavorazione e la preparazione di campi per la semina».
«Attualmente», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «la nostra è una gamma composta da cinque differenti modelli che possono soddisfare dal target del cliente hobbista esigente a quello professionale. Il nostro modello di punta è la motozappa Stihl MH 700 che grazie ai suoi 120 cm di larghezza di lavoro riesce ad operare anche in presenza di grandi superfici. È possibile selezionare la velocità tramite due marce di avanzamento e una retromarcia. MH 700 è dotata di filtro a bagno d'olio per impieghi in ambienti molto polverosi».
«Si tratta di macchine estremamente diffuse», evidenzia Nikla Patierno di **Zanetti Motori**, «sia a livello professionale che hobbistico. La Zanetti Motori mira a migliorare i livelli di comfort per gli utilizzatori, offrendo una vasta gamma di modelli, anche per chi non ha molta dimestichezza con le attrezzature motorizzate.
«La nostra», evidenzia Andrea Tachino di **Active**, «è una gamma molto semplice composta da tre modelli, rispettivamente da 60, 80 e 90 cm. Dal modello piccolo dedicato all'hobbista, fino al modello professionale con cambio ad ingranaggi due marce avanti ed una retromarcia, destinata all'utente esigente».

PROPOSTA TOTALE. Tutti i segmenti coperti, nel migliore dei modi. «Il nostro catalogo», spiega l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «prevede come

Ibea

Partner Of

TIMBER TEAM GIACOMELLI

STRONG

TIMBER FUEL 2T

BENZINA ALCHILATA PER MOTORI 2 TEMPI

CON ADDITTIVO PREMIUM

"Lasciati ispirare dai migliori boscaioli"

Disponibile presso le migliori officine e negozi di giardinaggio

Massime prestazioni

Basse emissioni

Motore protetto

SABART our power, your passion
Via Zoboli 18, 42124 Reggio Emilia (IT)
Tel. +39 0522 508511 • www. sabart.it

Seguici su Instagram

assortimento cinque differenti modelli che si concentrano soprattutto sui segmenti domestico e semi-professionale. Per quanto ci riguarda i modelli più venduti sono quelli di fascia semi-professionale, in grado di gestire anche lavori pesanti su tipologie di terreno particolarmente impegnative, grazie alla solidità e alla compattezza della macchina. L'offerta che del nostro catalogo ci rappresenta maggiormente su questa categoria è data dalla motozappa MTH 60 è un prodotto leggero, compatto, maneggevole, potente e affidabile. La macchina è dotata di motore Honda GCV 170 caratterizzato dalla robustezza, leggerezza, ridotti consumi e basse emissioni, adatto ai lavori dove è richiesta un'elevata potenza grazie alla sua cilindrata di 166 cc. Le prestazioni professionali accoppiate alla facilità d'uso offrono la possibilità di utilizzare il prodotto a chiunque. La motozappa è dotata di frese da 60 cm con un diametro di 30 cm e di una robusta trasmissione centrale con ingranaggi a bagno d'olio. Il prodotto presenta inoltre stegole particolari (orientabili in altezza grazie all'apposito sistema di regolazione) dove sono raccolte tutte le principali funzioni del prodotto».

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

Einhell

La motozappa 195 S di **Bertolini** è stata progettata per l'utente privato che esige il massimo: zappare e sarchiare un piccolo orto domestico sono le attività ideali per questo tipo di macchine. I potenti

motori e i robusti coltelli permettono di affrontare senza difficoltà anche le sfide più importanti. La presenza della retromarcia garantisce anche all'utilizzatore meno esperto un'ottima manovrabilità e il massimo del comfort durante la lavorazione del terreno. L'attenzione progettuale riservata a queste macchine permette all'operatore di lavorare sempre nella massima sicurezza, anche quando poco avvezzo all'uso di queste macchine.

La zappatrice **Einhell** a batteria GE-CR 30 Li - Solo è un aiuto pratico e maneggevole per smuovere il terreno di piccole e medie superfici. In quanto componente della gamma Power X-Change viene azionato da due batterie da 18 Volt. La zappatrice utilizza un motore Einhell senza spazzole. Quattro frese robuste rendono possibile una larghezza di lavoro di 300 mm ad una profondità fino a 200 mm. Per maggior maneggevolezza d'uso viene fornita con un'impugnatura guida ergonomica e richiudibile. Inoltre le ruote per il trasporto sono regolabili in altezza.

G Z1 di **Grillo** è una motozappa compatta, l'ideale per fresare facilmente anche dove non c'è molto spazio. La fresa misura 57 cm. Utilizzando il kit fresa opzionale è possibile avere due sole stelle di zappe con larghezza di lavoro 35 cm, ed anche utilizzare 6 stelle di zappe ottenendo una larghezza di 80 cm. A macchina ferma la fresa è libera di girare, una vera comodità: quando si arretra il movimento è facile e senza sforzo. Grillo G Z1 è dotata di innesto attivo. La leva presente sul manubrio infatti, se premuta, avvia la rotazione delle zappe. Quando la leva viene rilasciata le zappe si fermano immediatamente ma il motore rimane acceso. La motozappa non si ferma proprio mai.

Un nuovo arieggiatore, senza compromessi. Come al solito realizzato curando ogni minimo dettaglio, fra plus in serie ed un accuratissimo studio. Pensato per operare su vari tipi di prato, sempre col massimo rendimento. Il massimo per il professionista

CERTEZZA AGRINOVA, JOSEF È PURA QUALITA'

Questione di dettagli, quelli che fanno le grandi differenze. Di valori autentici. Di qualità assoluta. **Josef** s'eleva nel mercato degli arieggiatori. Agrinova ha pensato a tutto, nei minimi particolari. Dallo spessore della scocca, di 4 mm, ai cuscinetti con supporto in ghisa ed ingrassatore che rendono veloce lo smontaggio dell'albero di taglio. Dal motore Honda, posizionato al centro della scocca per bilanciare il peso, al sistema di regolazione della profondità di lavoro ad undici scatti. Dalle quattro ruote pneumatiche di 280 mm di diametro e 100 di larghezza al regolatore della velocità (fino a 4,5 km/h) ottenuta con una puleggia a diametro variabile. E 60 cm di larghezza di lavoro.
Il know how è tutto dalla parte di Agrinova, Josef ne è l'ennesima dimostrazione. Una riprova ulteriore. Con la base fortissima del made in Italy e le fondamenta assicurate da un grande marchio a chiudere perfettamente il cerchio. Quel che chiede il professionista del verde, anche il più esigente. La semovenza facilita e velocizza i tempi di arieggiatura. L'operatore, dopo aver azionato l'ampia e robusta leva all'estremità delle stegole, deve a quel punto solo seguire e guidare la macchina capace con la propria propulsione di poter superare salite e pendenze. La velocità variabile consente di adattare la macchina alle condizioni del prato, rendere ancor più rapidi gli spostamenti e facilitare il carico sui mezzi di trasporto. Lo scarificatole è componibile a seconda delle esigenze del prato con lame di lunga durata e trattamento termico antiusura. Lame flottanti, lame fisse, lame & molle. Con diversi sistemi di lavoro per curare al meglio qualsiasi tipo di prato. Vari sistemi di taglio, perché ogni prato in fondo è diverso dall'altro. Josef ha sempre la soluzione giusta. **Garantisce Agrinova.**

Giandomenico D'Isa

Batterie mai cosi performanti, perfette anche per il professionista. Alla base idee chiare ed un marchio precursore di un mercato che adesso non può che renderle merito. Aspettando i prossimi passi

UNIVERSO PELLENC, IL PARTNER PERFETTO

Una linea continua, senza interruzioni. Il successo di Pellenc parte da lontano. Da radici forti e principi fermi. Dalla Provenza alla Val d'Elsa, nel cuore della Toscana. Da geniali idee e lavoro serissimo. «Il momento in cui ho capito che la strada intrapresa da Pellenc era quella vincente», racconta **Giandomenico D'Isa, responsabile del settore garden di Pellenc Italia**, «è stato senza dubbio quando Roger Pellenc ha presentato e brevettato una scheda elettronica che permettesse di gestire le innovative batterie agli ioni di litio».

E da allora?

«Da quel momento in poi, adottando appunto il litio come elemento, è stato possibile abbattere pesi e ingombri, aumentando allo stesso tempo le autonomie delle batterie; questo ci ha poi permesso di proporci sul mercato ad un pubblico sempre più ampio, aprendo di fatto le porte al settore del giardinaggio».

L'azienda racchiusa in un paio di concetti?

«Pellenc lavora costantemente per realizzare attrezzature innovative, professionali e che rispondano a criteri di sostenibilità ambientale ed ergonomia per gli utilizzatori.

Le nuove forbici C35 e C45 ed il decespugliatore Excelion 2 le ultime aggiunte, in un'offerta sempre più completa. Con una formazione d'altissimo livello ed un rivenditore seguito passo dopo passo. Nella visione di Giandomenico D'Isa un quadro in continua evoluzione. Partendo da basi solidissime

Pellenc Italia ha instaurato con la rete vendita nazionale un rapporto di collaborazione continua attraverso un filo diretto, che mette in collegamento costante azienda, Rivenditore e utente finale; in vero e proprio servizio a 360°, che non si limita esclusivamente alla vendita delle attrezzature, ma che segue costantemente il cliente per ogni esigenza in modo da rendere il lavoro ancora più redditizio».

Che sta bollendo in pentola in Francia nei laboratori di Pellenc?

«I laboratori di ricerca e sviluppo di Pellenc sono in costante fermento, come lo è il mercato della batteria attuale! Non dimentichiamo che Pellenc è stato il precursore assoluto nell'utilizzo delle batterie agli ioni di litio applicate alle attrezzature per agricoltura e giardinaggio, e quindi può vantare un know-how e un'esperienza nel settore assolutamente senza paragoni. Come dicevamo, il mercato della batteria è in fermento e in continuo cambiamento. Le innovazioni tecnologiche sono continue, come è crescente il numero di competitor sul mercato che si affacciano solo adesso al mondo della batteria.
In questo possiamo orgogliosamente dire che Pellenc "ci ha visto lungo" ed ha iniziato il lavoro con largo anticipo! Lavoro che oggi va avanti sempre con sforzi importanti da parte dei progettisti, e i numerosi brevetti su attrezzature e batterie ne sono la testimonianza più palpabile».

Come s'evolveranno le vostre batterie nel prossimo futuro?

«Il focus sulle batterie sarà sicuramente ancora quello di trovare mix ideali tra autonomie, ingombri ed ergonomie. Pellenc propone già attualmente una gamma di batterie multifunzione ampia ed in grado di alimentare l'intera gamma di attrezzature; in questo modo riusciamo sempre a far fronte a quelle che sono le richieste più specifiche degli operatori, consigliando sempre la batteria più adatta in funzione del lavoro da svolgere, delle attrezzature principalmente utilizzate e delle preferenze degli utilizzatori. Le batterie di domani sicuramente faranno in modo di ampliare ulteriormente questa gamma, promuovendo ancora maggiore ergonomia e comodità durante il lavoro».

Sarà più un valore l'intercambiabilità o la durata?

La sfida sarà certamente quella di trovare il giusto equilibrio tra i due fattori. Pellenc storicamente propone batterie multifunzione che, avendo come target quello dei professionisti, sono in grado di assicurare lunghe autonomie di lavoro; il reparto di ricerca e sviluppo ha proprio lo scopo di cercare costantemente soluzioni sempre più in grado di assicurare lunga autonomia e multifunzionalità.
Quando parliamo di durata però dobbiamo anche pensare a quelle negli anni! Pellenc infatti

dispone di una scheda elettronica brevettata che monitora costantemente lo stato degli elementi interni della batteria, in modo da assicurare una vita utile fino a 1300 cicli di ricarica reali alla massima capacità».

A proposito di durata, il professionista è stato accontentato come voleva per la sua giornata di lavoro?

«Assolutamente sì, e questo è un vero punto di forza Pellenc! Oggi, ad esempio, siamo in grado di assicurare oltre una giornata di lavoro media con un'unica ricarica di batteria con l'utilizzo di attrezzi come decespugliatore, tagliasiepi, motoseghe, forbici e molto altro!
Pellenc offre realmente la possibilità agli utilizzatori di scegliere un vero e proprio "vestito su misura" in funzione delle loro esigenze e preferenze».

Il 2023 sarà l'anno in particolare di quali prodotti?

«Lavorando con la natura spesso l'annata la decide la natura stessa! Quello che è certo è che Pellenc lavora costantemente per presentarsi sul mercato con attrezzature innovative e in costante aggiornamento; il 2023 è l'anno in cui si conclude la prima campagna di potatura con le nuove forbici C35 e C45, abbiamo il decespugliatore Excelion 2 che è stato ormai presentato a tutta la rete vendita nazionale, oltre alla terza versione del nostro storico tagliasiepi Helion che continua costantemente a migliorarsi in funzione delle richieste dei professionisti!
Insomma, le novità con Pellenc sono sempre numerose e il consiglio che diamo è quello di andare a testare in prima persona le attrezzature in modo da percepirne i reali vantaggi».

Quali vi hanno dato di più nell'ultimo periodo?

«Storicamente una parte fondamentale di mercato per Pellenc Italia è quello dell'agricoltura con le forbici da potatura e la legatralci, oltre all'agevoltatore di raccolta olive. Da qualche anno Pellenc ha iniziato a credere in modo importante nel mercato del giardinaggio, e oggi possiamo dire che i professionisti del verde ci riconoscono per quanto riguarda la qualità delle attrezzature e la tecnologia che sta alla base delle batterie.
Il fatto di avere sempre novità da proporre è stato fondamentale; il decespugliatore Excelion 2, il tagliasiepi Helion e il soffiatore Airion 3 ci hanno dato sicuramente soddisfazioni importanti».

Che tipo di crescita avere previsto per le macchine per il taglio dell'erba?

«Il taglio dell'erba dipende sostanzialmente dalla stagionalità e dal clima; sappiamo bene che l'ultimo anno è stato caratterizzato da una forte siccità che non ha certo favorito la vendita di decespugliatori e rasaerba, ma su quello possiamo farci ben poco. Oggi Pellenc ha una gamma di attrezzature per il verde importante, alimentata da una gamma di batterie completa e performante; grazie a questo non possiamo che guardare con positività al futuro prossimo».

E in generale come filiale italiana?

«Come filiale italiana stiamo lavorando molto sul campo, sia partecipando a tantissimi eventi locali, fiere di settore, giornate in campo ma non solo. I tecnici Pellenc lavorano costantemente a stretto contatto con tutta la rete vendita in modo da riuscire a garantire a tutti i nostri clienti un supporto totale e costante non solo per quanto riguarda la vendita, ma anche e soprattutto per tutti i servizi post vendita legati al brand Pellenc, dalle manutenzioni ordinarie agli interventi di assistenza. Riuscire ad avere sul territorio la presenza di Rivenditori autorizzati formati in modo specifico è sinonimo di professionalità e assicura a chi sceglie Pellenc il massimo della tranquillità».

Scopri le promozioni
in corso su
pellencitalia.com

DECESPUGLIATORI PROFESSIONALI A BATTERIA

EXCELION 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

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

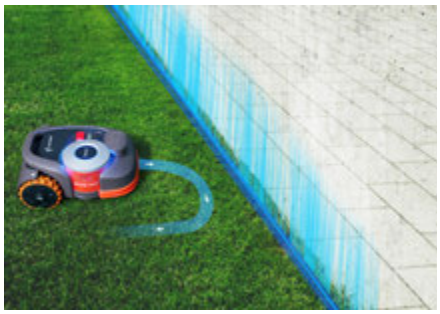
LAM Store è il sesto punto vendita Powered By Kramp

Riferimento per agricoltori, contoterzisti e hobbisti

Kramp, il principale grossista europeo di ricambi per agricoltura, giardinaggio e forestale, inaugura il sesto negozio sul territorio italiano nell'ottica di continuo ampliamento della formula PBK, Powered By Kramp lanciata a fine 2019. Ad oggi, in Italia, si contano sei punti vendita: due in Lombardia, uno in Piemonte, uno in Veneto e due in Emilia Romagna. Il sesto punto vendita Powered By Kramp è stato inaugurato il 12 marzo a pochi chilometri dalla sede principale di Kramp, proprio a Reggio Emilia. LAM Store, di Luca e Alessia Parmigiani, si propone in città come un nuovo punto vendita per agricoltori, contoterzisti e hobbisti: 70 metri quadrati di spazio espositivo dove i clienti potranno scegliere ricambi tecnici ed accessori originali e compatibili dei migliori marchi per trattori, macchine da raccolta, attrezzature e molti altri articoli come illuminazione a LED, vernici, abbigliamento da lavoro, ricambi per la lavorazione del terreno, telecamere, prodotti per la zootecnia, la cura del bestiame e un ampio assortimento di prodotti per il giardinaggio e il forestale. Per i partner commerciali aderenti, principalmente rivenditori agricoli e ricambisti, la formula Powered By Kramp ha l'obiettivo di incrementare le vendite grazie ad un'offerta diversificata che estenda sia il portfolio dei clienti finali sia le gamme esposte, supportando il cliente finale in ogni attività agricola e stagione dell'anno. Il supporto di Kramp nei confronti dei partner della rete Powered By Kramp include lo studio e l'installazione di un negozio da un layout moderno, fornitura di strumenti pubblicitari, formazione degli addetti alle vendite per creare un'ottimale esperienza di acquisto per i clienti, così come sistemi informatici per analizzare l'andamento delle vendite e la rotazione del magazzino.

Segway Navimow, alta tecnologia per un'assoluta precisione

Un grande asso nelle mani dei rivenditori Blue Bird



Da un anno in vendita in Italia grazie a Blue Bird, è già posizionato ai vertici della categoria per perfezione ed efficienza di taglio. Segway Navimow è un robot tagliaerba autonomo premium ad alta precisione che utilizza raffinate tecnologie di posizionamento satellitare per fornire un'accurata mappatura dell'area da tagliare senza necessità di fili perimetrali. Tramite il modulo di posizionamento Exact Fusion Locating System (EFLS) e il Real-Time Kinematic (RTK) riesce a lavorare con rigore centimetrico muovendosi secondo uno schema di taglio sistematico che migliora l'efficienza e la tosatura stessa.
Grazie al nuovo accessorio VisionFence, novità assoluta del 2023, il robot Navimow è ancora più sorprendente: riesce a vedere ogni oggetto che lo circonda, evita ostacoli, rispetta le zone di sicurezza prestabilite, coglie gli oggetti in movimento e reagisce per tempo. VisionFence si può installare su ogni modello Navimow serie H, con la facilità che contraddistingue il marchio. Avanzati in ogni aspetto, i robot Navimow offrono la possibilità di personalizzare le prestazioni grazie a una programmazione semplice e intuitiva tramite App. Navimow è una delle soluzioni più avanzate e innovative per la gestione dell'erba di casa, anche in aree estese o complesse, e rende ogni prato impeccabile. In esclusiva presso i rivenditori Blue Bird.

FSC Italia, il nuovo direttore
è Giuseppe Bonanno

Giuseppe Bonanno è il nuovo direttore di FSC Italia. Laureato in Scienze Forestali e Ambientali all'università di Firenze, conseguito un dottorato in Economia e Pianificazione Forestale e Ambientale più un Master in Comunicazione istituzionale, Bonanno per dieci anni ha presieduto il Parco Nazionale dell'Arcipelago di La Maddalena per il quale si è occupato di programmazione e ricerca fondi con la scrittura di bandi e gestione dei finanziamenti conseguenti. Nello stesso periodo ha gestito le complicate fasi connesse agli interventi finalizzati alla realizzazione del G8 sull'Isola di La Maddalena e altri Grandi Eventi come la Louis Vuitton Cup (2010) e il 150esimo anniversario dell'Unità d'Italia (2011), intrattenendo un dialogo constante e una collaborazione tecnica con la Struttura di Missione della Presidenza del Consiglio dei Ministri. Bonanno ha collaborato con vari Enti del Terzo Settore, in primis, con Slow food Italia.

Radicepura Garden Festival al via
Giarre, la sintesi del Mediterraneo

Il 6 maggio comincia a Giarre la quarta edizione di Radicepura Garden Festival, il primo evento internazionale dedicato al paesaggio del Mediterraneo. Coinvolti grandi protagonisti del paesaggismo, dell'arte e dell'architettura, giovani designer, studiosi, istituzioni e imprese. Fino al 3 dicembre nel parco botanico Radicepura sarà possibile visitare 15 giardini e 4 installazioni, realizzati con le piante messe a disposizione da Piante Faro. Il vivaio, che raccoglie 800 specie e oltre 5000 varietà, rappresenta una delle realtà più dinamiche del territorio grazie all'attività portata avanti da oltre cinquant'anni da Venerando Faro insieme ai figli Mario e Michele. Tema di questa edizione, proposto dal direttore artistico Antonio Perazzi, è «Il Giardino delle Piante». I progetti esaltano l'elemento botanico, per dimostrare i benefici di un giardino di qualità. Si intende così promuovere un diverso stile di giardino in grado di affermare una consapevole appartenenza al mondo naturale.

PUNTA E BASTA!

IPIERRE è da sempre il partner perfetto per prenderti cura dei tuoi spazi verdi. Scopri il nostro **innaffiatoio con puntale**, ideale per prati e giardini e dotato di un rubinetto di regolazione e chiusura.

L'innaffiatoio rettangolare **si poggia e si fissa sul terreno**. Vi garantisce un'annaffiatura "autonoma" ma sempre controllata per evitare gli sprechi.

Il catalogo di Irrigatori di Superficie IPIERRE si completa con numerosi prodotti e accessori di ricambio, indispensabili per rendere perfetta l'annaffiatura.

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

IPIERRE® GARDEN

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

Husqvarna partner del Volvo Car Scandinavian Mixed 2023

Instone: «I nostri robot l'ideale anche per i campi da golf»

Husqvarna, leader mondiale del mercato delle macchine da giardino a partire dai rasaerba-robot, sarà nella prossima edizione e fino a quella del 2025 il partner principale del Volvo Car Scandinavian Mixed 2023, torneo di golf in programma dall'8 all'11 giugno all'Ullna Golf & Country Club di Stoccolma. Significativa la presenza di Husqvarna nei quattro giorni della manifestazione, nei quali potrà presentare le sue soluzioni di taglio all'avanguardia agli attori dell'intero settore. «Siamo entusiasti», ha evidenziato Glen Instone, presidente della Husqvarna Forest & Garden Division, «di collaborare con il torneo di golf Volvo Car Scandinavian Mixed 2023. Per noi è una grande opportunità per mostrare la nostra tecnologia innovativa ad un pubblico più ampio e dimostrare come i nostri prodotti possano essere l'ideale anche per i campi da golf con aspettative eccezionali nella gestione del tappeto erboso». I tosaerba robotizzati sono eccellenti per la manutenzione di ampi spazi verdi, macchine alimentate a batteria in grado di operare ininterrottamente senza bisogno di pause. Husqvarna è un pioniere dei rasaerba-robot, avendo lanciato il suo primo modello a energia solare nel 1995. Oggi il Gruppo Husqvarna è indiscusso riferimento del mercato con oltre tre milioni di robot operativi in tutto il mondo.

Yacht & Garden, quasi

chiuso il conto alla rovescia

Da venerdì 19 a domenica 21 maggio 2023 torna a Marina Genova - punto di riferimento della grande nautica internazionale nel cuore del Mare Nostrum - Yacht & Garden, la mostra-mercato di fiori e piante del giardino mediterraneo, che quest'anno festeggia la sua quindicesima edizione. Verde e mare, le due anime di Yacht & Garden, sono nuovamente protagoniste di un evento speciale che unisce due manifestazioni in una: il giardino fiorito di Yacht & Garden, tra gli appuntamenti nazionali più attesi del settore con focus sul giardino mediterraneo, ospita infatti il primo Classic Boat Show, un vero e proprio salone dedicato alla nautica tradizionale e alla marineria. Alla passeggiata tra i colori e i profumi mediterranei, alla ricerca delle novità e dei migliori acquisti green, si unisce inoltre un ricco programma di eventi collaterali, organizzati grazie alla collaborazione con importanti partner e istituzioni. Marina Genova si conferma ancora una volta polo nautico di eccellenza nel Mediterraneo e luogo di incontro vivo e accogliente nel ponente genovese e portale di accesso alle eccellenze dell'intero territorio ligure.

Mollo senza freni: +30%

nel 2022, con 86 neoassunti

Dipendenti, collaboratori e istituzioni hanno partecipato lo scorso 11 marzo ad Alba alla 12esima convention del Gruppo Mollo. L'azienda guidata dai fratelli Mauro e Roberto Mollo continua a crescere. Nel 2022, l'azienda ha fatturato oltre 104 milioni di euro generati esclusivamente dalle attività di noleggio. A conferma della posizione di leadership occupata anche a livello internazionale, lo scorso anno Mollo Noleggio si è classificata come 46esima società in Europa per fatturato nel campo del noleggio. Il trend positivo ha fatto segnare +30% rispetto all'anno precedente, andamento che sta proseguendo anche nel 2023. A oggi sono 450 i dipendenti Mollo, di cui 86 assunti nel 2022. «I centri noleggio», ha evidenziato Mauro Mollo, «attualmente operativi sono 48, distribuiti in sette regioni fra Piemonte, Liguria, Lombardia, Veneto, Emilia Romagna, Toscana e Umbria. Con servizi di varie tipologie, dalle gru per edilizia al core business rappresentato dal noleggio senza operatore, passando per il noleggio di bagni mobili fino al noleggio con operatore».

Diventa Agente di Commercio PRAI GROUP

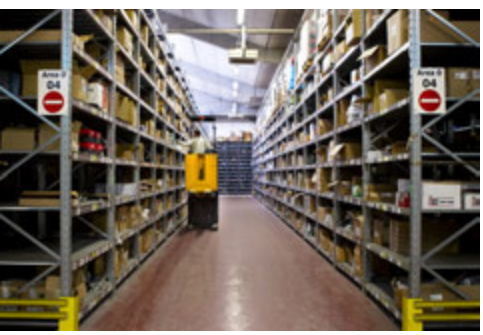
(Zanetti Motori – MAB – Praiparts)
Entra a far parte della nostra rete vendite

PRAI GROUP è un'azienda giovane e dinamica che opera nel settore delle macchine e dei ricambi per l'agricoltura e il giardinaggio. Il gruppo comprende ad oggi 3 grandi marchi: Zanetti Motori, Mab e Prai Parts ricambi. Attualmente abbiamo l'opportunità di potenziare la nostra rete commerciale con nuove risorse intraprendenti e dinamiche. In Prai Group crediamo nelle «persone che fanno affari con le persone». Siamo sempre alla ricerca di nuovi talenti da inserire nel nostro organico focalizzata allo sviluppo delle Risorse. Cosa cerchiamo: capacità comunicative, ambizione al raggiungimento dei risultati, ottime attitudini alla fidelizzazione con i clienti, esperienza e professionalità. Selezioniamo agenti di commercio per le zone libere. Gli interessati possono inviare la propria candidatura e Curriculum Vitae tramite email, all'indirizzo info@zanettimotori.it.
Il presente annuncio è rivolto ad entrambi i sessi, ai sensi delle leggi 903/77 e 125/91, e a persone di tutte le età e tutte le nazionalità, ai sensi dei decreti legislativi 215/03 e 216/03.

Patto con Ammagamma, Sabart più vicina al cliente

«Alla rete altre informazioni sulle future tendenze»

Per affrontare le sfide del mercato attuale Sabart ha avviato la digitalizzazione del processo di pianificazione attraverso l'implementazione di Ahead, software di demand forecasting basato su AI e sviluppato da Ammagamma, tech company che offre soluzioni di intelligenza artificiale alle aziende. Sabart si pone l'obiettivo di migliorare costantemente il livello di servizio ai clienti: già prima della pandemia l'azienda registrava ottime performance in termini di evasione ordini, con il 97% delle righe ordine consegnate nelle 24 ore successive. L'obiettivo è tornare ai livelli pre-pandemia: il nuovo software di forecasting consente di ottimizzare le attività di pianificazione e di incrementare la reattività nella risposta alle esigenze dei clienti. Il sistema Ahead permette all'azienda di individuare i trend di mercato e di impostare strategie ad hoc in base alle previsioni per rendere più efficiente la gestione di un elevato numero di referenze: oltre 120mila a catalogo, di cui circa 75mila a magazzino. «La scelta del partner», spiega Ruggero Cavatorta, amministratore delegato di Sabart, «è stata fondamentale, perché Ammagamma ci ha fornito un progetto evoluto dal punto di vista AI, con un alto livello di personalizzazione. L'intelligenza artificiale ci consente di consegnare alla nostra rete vendita informazioni utili sulle tendenze future, ampliando l'orizzonte temporale di cui abbiamo visibilità».



Sicily Grillo Road 2023, la chiusura
fra bergamotti e lo stadio Granillo

La visita al rivenditore M.a.i.r. S. Agata di Cataforio di Reggio Calabria ha chiuso il Sicily Grillo Road 2023 che ha toccato anche i punti vendita Rm Cag di Scalea (Cosenza), Nania di San Filippo di Mela (Messina), Etna Center Scuderi di Randazzo (Catania) e La Rocca Macchine Agricole di Caltanissetta. Due i momenti clou della giornata con M.a.i.r. S. Agata. Il primo è riassunto nelle qualità mostrate dal Climber di Grillo in un'area dedicata alla coltivazione di bergamotto, il secondo è stata la prova specifica di taglio e raccolta con il trattore tosaerba FD900 al Granillo, lo stadio della Reggina. Alla presenza dei tecnici addetti è stato appurato l'ottimo risultato ottenuto dalla macchina, con un grado di finitura ma anche di raccolta e velocità di lavoro davvero eccellenti. Momenti, quelli vissuti al Sicily Grillo Road, che hanno sintetizzato la proposta dell'azienda romagnola che va ben oltre le storiche macchine per la lavorazione del terreno, con soluzioni innovative ed estremamente efficienti per la manutenzione di aree verdi di tutte le dimensioni. Con esigenze di raccolta o rilascio a terra, per lavorazioni di sfalcio rustico e in zone difficili, pendenze, terreni impervi. Fino ad arrivare al taglio più tecnico per impianti sportivi o nella cura di aree come parchi e scuole.

John Deere, due milioni
di trattori a Mannheim

Lo stabilimento John Deere di Mannheim festeggia la produzione dei due milioni di trattori. Circa 3.300 dipendenti contribuiscono a produrre 40.000 trattori all'anno in questo impianto, da cui le macchine vengono esportate in tutto il mondo. La fabbrica è uno dei più importanti datori di lavoro della città.
Grazie al forte aumento della produzione, la fabbrica è ora il più grande sito produttivo John Deere al di fuori del Nord America nonché la più grande fabbrica di trattori tedesca, poiché due terzi di tutti i trattori prodotti in Germania vengono realizzati a Mannheim. La fabbrica beneficia della sua favorevole posizione sul Reno, attraverso cui circa 250 trattori vengono spediti due volte alla settimana a Rotterdam o Anversa e da qui ad altri paesi. Tuttavia, il sito di Mannheim non è solo un impianto di produzione ma anche il centro in cui vengono sviluppati tutti i trattori di fascia media John Deere, dove oltre 250 ingegneri lavorano sui futuri modelli avendo come obiettivi principali le prestazioni, il comfort e l'efficienza. E nel 2026 verrà presentato il primo trattore completamente autonomo a batteria della potenza di circa 100 CV. Verso l'ennesimo record.

Mezzi agricoli, la revisione
torna nell'agenda del Governo

L'incontro sulla sicurezza stradale, promosso dal ministro delle Infrastrutture e della Mobilità Sostenibili Matteo Salvini e svoltosi con la partecipazione di tutte le associazioni che a vario titolo sono coinvolte nella tematica, ha riportato in primo piano la questione relativa ai requisiti di sicurezza dei trattori circolanti. FederUnacoma, presente all'incontro nella persona del direttore generale Simona Rapastella, ha confermato come l'obsolescenza del parco macchine presente nel nostro Paese sia una delle cause principali degli incidenti in agricoltura e un pericolo per la circolazione stradale. Le statistiche INAIL certificano ogni anno un numero di circa 200 incidenti mortali in agricoltura e un numero molto alto di sinistri dovuto alla mancata revisione dei sistemi di frenatura e di segnalazione, e degli assetti complessivi dei mezzi meccanici. «Il ministro Salvini ha correttamente ricordato come la legge sulla revisione obbligatoria dei trattori sia stata varata nel lontano 2012», sostiene Rapastella, «e come per oltre dieci anni sia rimasta inoperante per la mancanza dei decreti attuativi. Il ministro promette un cambio di passo e questo è davvero utile perché presuppone una collaborazione più fattiva anche tra Ministero delle Infrastrutture e Ministero dell'Agricoltura che sono entrambi competenti in materia di revisione delle macchine agricole».

Cambiano i giochi della gestione del verde professionale

Taglio professionale per tutte le esigenze

Tecnologia Husqvarna EPOS™

CONFINI VIRTUALI PER INSTALLAZIONI PIÙ SEMPLICI

Husqvarna EPOS™ (Exact Positioning Operating System) è la tecnologia rivoluzionaria basata su connessione satellitare che consente ad Automower® di lavorare all'interno di confini virtuali.
Questo lo rende facile e flessibile da installare per soddisfare molteplici applicazioni professionali.
Ideale per campi da calcio, campi da golf, parchi cittadini e tutti gli altri luoghi che affrontano circostanze ed esigenze mutevoli.

ROBOT TAGLIAERBA

AUTOMOWER® 550 EPOS™

- **10000 m²**
- **45%**
- **24 cm**
- **20–60 mm**
- **14,4 kg**

Usufruisce della tecnologia Husqvarna EPOS™ con percorsi di trasferimento, appDrive e gestione precisa dell'area. Con i perimetri virtuali è possibile definire e gestire diverse aree di lavoro e programmare zone temporanee da evitare. Gestisce prati complessi fino a 10000 m² (schema sistematico) e supera con facilità passaggi stretti, ostacoli, terreni accidentati e pendii fino al 45%. Stazione di riferimento EPOS™ richiesta (venduta separatamente).

Navigazione EPOS™ con perimetro virtuale

- NOVITÀ: Schema di taglio sistematico o casuale
- FOTA – Firmware Over The Air
- Gestisce pendenze fino al 45%.
- Supera passaggi stretti
- Rilevamento degli oggetti
- Timer stagionale
- Husqvarna Fleet Services™

Le pendenze? Per lui non sono un problema

TRAZIONE INTEGRALE PER PENDENZE ESTREME

Alcuni prati sono più difficili degli altri. Fortunatamente, per i robot tagliaerba Automower® questo non è un problema. Tutti i modelli professionali gestiscono pendenze fino al 45%; Automower® 535 AWD, grazie al suo esclusivo design del telaio e trazione integrale AWD, affronta senza problemi pendenze fino al 70% (35°) con risultati perfetti.

ROBOT TAGLIAERBA

AUTOMOWER® 535 AWD

- **3500 m²**
- **70%**
- **22 cm**
- **30–70 mm**
- **17,0 kg**

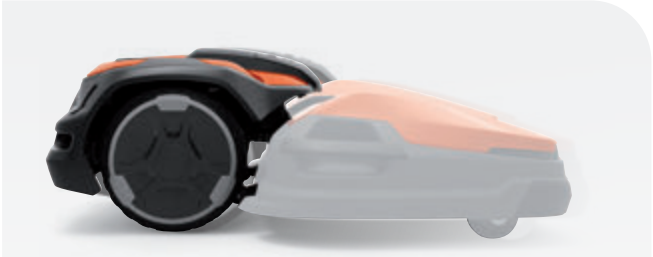
Robot tagliaerba a trazione integrale, sviluppato per applicazioni professionali. Progettato appositamente per affrontare terreni difficili e offrire prestazioni in pendenze estreme (fino al 70%). Semplifica il lavoro su prati complessi 3500 m² e supera passaggi stretti. Controllo completo grazie a Husqvarna Fleet Services™.

- Prestazioni eccellenti su pendii/terreni estremi
- Navigazione assistita da GPS
- Timer stagionale
- Spie luminose
- FOTA – Firmware Over The Air
- Husqvarna Fleet Services™
- Supera passaggi stretti

Husqvarna CEORA™
Il robot per grandi superfici

ROBOT TAGLIAERBA – UNITÀ MOTRICE **NOVITÀ**

CEORA™ 546 EPOS™



fino a 50.000 m²
20%
35 kg

Robot Automower® ad alte prestazioni per il taglio di grandi aree, con tecnologia Husqvarna EPOS™. Taglio sistematico ad alta precisione per una flessibilità ottimizzata all'interno del perimetro virtuale. Gestisce aree molto grandi come campi da calcio, campi da golf o grandi strutture alberghiere, aziendali o municipali. Offre un risultato professionale sul manto erboso, in silenzio e senza emissioni durante l'uso.

- Navigazione EPOS™ con perimetro virtuale
- FOTA – Firmware Over The Air
- Taglio sistematico di grandi aree
- Rilevamento degli oggetti / evita gli ostacoli
- Protezione IPX5 – lavabile con getto d'acqua a bassa pressione
- Husqvarna Fleet Services™
- A prova di futuro per molteplici applicazioni
- Pacchetto di assistenza CEORA™ HyperCare

ROBOT TAGLIAERBA – UNITÀ MOTRICE **NOVITÀ**

CEORA™ 544 EPOS™

fino a 40.000 m²
20%
35 kg

Robot Automower® ad alte prestazioni per il taglio di grandi aree, con tecnologia Husqvarna EPOS™. Opera in modo autonomo e sistematico entro il perimetro virtuale, consentendo una cura del verde flessibile e senza problemi. Risultati altamente professionali per campi sportivi o aree di strutture più grandi. Funzionamento silenzioso e senza emissioni.

- Navigazione EPOS™ con perimetro virtuale
- FOTA – Firmware Over The Air
- Taglio sistematico di grandi aree
- Rilevamento degli oggetti / evita gli ostacoli
- Protezione IPX5 – lavabile con getto d'acqua a bassa pressione
- Husqvarna Fleet Services™
- A prova di futuro per molteplici applicazioni
- Pacchetto di assistenza CEORA™ HyperCare

PIATTO DI TAGLIO **NOVITÀ**

CEORA™ RZ 43M

68 cm
20–70 mm
33 kg

Il piatto di taglio RZ 43M CEORA™, è dotato di un sistema di taglio con tre dischi lame.
In complesso, 15 lame in acciaio temprato mantengono l'erba a un livello eccellente. Manutenzione e gestione facili grazie alla struttura ergonomica che consente un accesso comodo e pratico ai dischi lame o per effettuare la pulizia del piatto di taglio con getto a bassa pressione (classificato IPX5).

PIATTO DI TAGLIO **NOVITÀ**

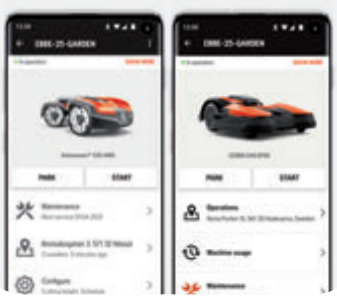
CEORA™ RZ 43L

68 cm
10–60 mm
33 kg

Piatto RZ 43L CEORA™ per il taglio di altezza ridotto garantisce un range tra 10 e 60 mm, ideale per la manutenzione efficiente dei campi da golf. Il sistema di taglio è dotato di tre dischi per un totale di 15 lame affilatissime in acciaio temprato, che mantengono i fairway e i semi-rough ad un livello di qualità eccellente. Manutenzione e gestione facili grazie alla struttura ergonomica che consente un accesso comodo e pratico ai dischi lame o per effettuare la pulizia del piatto di taglio con getto a bassa pressione (classificato IPX5).

HUSQVARNA FLEET SERVICES™

Vuoi tenere sotto controllo tutti i tuoi robot tagliaerba sempre e ovunque ti trovi? Ti basterà dare uno sguardo alla mappa. Grazie al modulo GPS integrato potrai sempre controllare la posizione esatta e visualizzare lo stato di ogni tuo robot tagliaerba. Utilizzando la funzione «Gruppi» puoi impartire ordini a tutti i robot che si trovano nelle diverse aree, così gestire la tua flotta sarà ancora più facile.



SCEGLI
L'ORIGINALE ALCHILATA HUSQVARNA

Benzina alchilata Husqvarna

Husqvarna XP® power 2 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 Synthetic.

Husqvarna 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.

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

Husqvarna

Copyright © 2023 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.

Meeting Emak da applausi, fra novità e tanti altri progetti

In prima fila le motoseghe GSTH 240 ed MTTH 2400

Cinque meeting, oltre duecento clienti accolti da Emak nell'headquarter reggiano di Bagnolo. Le riunioni, svolte tra febbraio e marzo, si sono aperte con la visita allo stabilimento produttivo dove è stato adottato da anni il metodo Kaizen che ha portato a un incremento dell'efficienza e della flessibilità, consentendo a Emak di rispondere con puntualità e tempestività alle richieste dei clienti anche in questi anni caratterizzati da difficoltà nei trasporti e carenze delle materie prime. I rivenditori hanno proseguito con la visita al nuovo Centro Engineering, dotato di cabine test e strumentazioni all'avanguardia, dove sono state allestite quattro isole per presentare le principali novità di prodotto. Grazie al supporto della realtà aumentata, sono stati mostrati in anteprima anche i prototipi di nuovi progetti che verranno lanciati sul mercato nel medio-periodo. Tra le novità, i rivenditori sono stati colpiti in particolare dalle nuove motoseghe da potatura Oleo-Mac GSTH 240 ed Efco MTTH 2400 di cui hanno apprezzato bilanciamento, ergonomia e comfort. Uno spazio è stato dedicato alle macchine del mondo "agri" dei brand Nibbi e Bertolini, che completano l'offerta di Emak per la cura delle aree verdi. I meeting sono stati l'occasione ideale anche per fare il punto sui nuovi assetti organizzativi dell'azienda e per rimarcare il ruolo fondamentale del dialogo e dell'ascolto dei propri partner nella strategia commerciale dell'azienda.
Non sono mancati anche i momenti di intrattenimento, volti a consolidare il rapporto con i clienti in un clima più informale e a mostrare il forte legame di Emak con il territorio.

Idrovita®

LA RISERVA D'ACQUA
PER LE TUE PIANTE

Venti giorni di autonomia idrica
20
GIORNI

IDROVITA è l'alleato perfetto per le tue piante in quanto **ti permette di annaffiare ogni 20 giorni, riducendo il consumo d'acqua**. I granuli assorbono e trattengono l'acqua irrigua e naturale, aumentando fino a 100 volte il loro peso. Le radici della pianta raggiungono i granuli ed assimilano l'acqua di cui hanno bisogno, prevenendo i danni causati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse e favorendo la crescita.

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

MADE IN ITALY

FERRARI group

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

Il meeting Ego di Cornaredo ha ulteriormente ribadito i progressi delle batterie in un pacchetto fatto di tante novità e notevoli picchi, soprattutto quelli garantiti dalle due varianti del suo trattorino-chiave. Sempre più al centro della scena

EVOLUZIONE-BRUMAR

Z6 SENZA CONFINI

Le frontiere della batteria sempre più estese, insieme ad un'offerta ancor più ampia stretta attorno ai prodigiosi valori delle due varianti dei trattorini Z6 capaci di tagliare fino a diecimila metri quadrati di manto erboso. Uno dotato dell'innovativa guida di precisione a volante, l'altro con una capacità di taglio ancora maggiore. Brumar s'è presentata alla primavera in perfetta forma, riassunta alla perfezione nel meeting a Casa Villa di Cornaredo a due passi dalla fiera di Milano Rho condensato in una bella mattinata chiusa splendidamente al vicino ristorante stellato D'O. Sempre più nitida l'impronta sul mercato di Ego, marchio del Gruppo Chervon forte di ottomila dipendenti ed una produzione di oltre dieci milioni di unità all'anno sparsi lungo più di trentamila punti vendita e distribuiti in cento paesi di tutto il mondo. Con migliaia di brevetti a garantirne l'esclusiva. Tutto ruota attorno all'innovativo Z6, ormai attore protagonista della scena dopo il notevolissimo successo dello scorso anno. Plus spiegati nel dettaglio da Otello Marcato, sales manager southern Europe and Middle East di Ego Power+ ed Alessandro Barrera, responsabile commerciale di Brumar e braccio destro del presidente e fondatore Bruno Scavino.
Il design bilanciato ed a basso profilo dello Z6 consente alla macchina di muoversi con estrema agilità, permettendogli di affrontare con comodità il prato. Il sistema di sterzo a due leve consente un controllo preciso, mentre la macchina gira in un lampo. Mentre la sospensione idraulica regolabile del sedile garantisce una guida comoda, indipendentemente dal terreno e dagli ostacoli. Le posizioni dell'altezza di taglio possono variare tra 10 impostazioni da 2,5 a 10 cm e sono facilmente regolabili con una sola mano utilizzando l'impugnatura ergonomica centralizzata, in modo da poter scegliere il taglio perfetto. Ogni nuovo prodotto ha al suo interno l'impareggiabile Tecnologia ARC LithiumTM di Ego capace di garantire la potenza per affrontare compiti ancora più grandi e difficili. Fra le ultime novità anche il tagliasiepi da 66 cm, il potatore telescopico Professional, il decespugliatore da 40 cm, il gruppo motore multitool con asta in fibra di carbonio ed il nuovo accessorio decespugliatore a filo con ricarica automatica, il soffiatore a zaino Professional a doppia batteria, lo spazzaneve da 52 cm, la batteria da 6Ah, il caricabatterie rapido da 700W, il caricabatterie veloce da 320W, l'inverter di potenza da 500W, le luci portatili e la ventola di nebulizzazione. E la firma d'autore di Brumar.

SI GUIDA COME UN'AUTO, STERZA IN SICUREZZA

ARC LITHIUM 56V

Il nuovo Z6 ZT4200E-S si guida come un'auto e sterza come un trattorino tosaerba a raggio zero. L'innovativo volante di precisione permette di avere tutti i comandi a portata di mano, per una facilità di guida ottimale. Dotato della nuova tecnologia e-Steer™, di un volante di precisione e della più recente tecnologia di sterzo digitale, offre anche, per primo al mondo, la stessa compatibilità con la piattaforma della batteria ARC-LITHIUM™ di tutte le altre attrezzature EGO.

ZERO EMISSION

Per saperne di più visita **egopowerplus.it**

BRUMAR

Distributore Esclusivo per l'Italia
Località Valgera 110/B - Asti - ITALY
www.brumargp.it

EGO™
POWER BEYOND BELIEF™

Daniele Pecollo

PECOLLO, UNA VITA TUTTA FRA GLI ALBERI

Le prime ispirazioni fra la natura del cuneese, quindi l'università e i primi lavori ad aprirgli un mondo tutto nuovo. Provando a scrostare vecchie convinzioni e innalzare la soglia della competenza, partendo dalle aule della Scuola Agraria del Parco di Monza. Nel bel mezzo di una nuova era, alimentata dagli standard di potatura imposti dall'Unione Europea. Da un'aria finalmente diversa. E maggior specificità

Il contesto giusto, l'ispirazione immediata, la soglia della passione sempre più alta. E gli alberi a far da sfondo alla sua vita. Daniele Pecollo è nato nella natura del cuneese, dottore forestale-ambientale sempre in giro per l'Italia fra alberi da valutare e insegnamenti da dispensare alla Scuola Agraria del Parco di Monza. Una missione nata da lontano. Dalla scuola forestale di Ormea, quando già aveva deciso quel che avrebbe fatto da grande. Quindi l'università a Torino. E il cerchio che si chiude. «All'inizio», racconta Pecollo, «era un lavoro come un altro. Dopo la laurea ho iniziato subito a lavorare per una ditta di Torino che si occupa di alberi. Di anno in anno, iniziando a frequentare gente che già da tempo faceva quella professione, mi sono sempre più reso conto che dietro agli alberi e all'arboricoltura c'è un mondo dietro. Dove ci sono committenti che negli alberi investono. E a quel punto quel che era prima solo una professione s'è trasformato in una vera passione. Viaggiando in tutta Italia, conoscendo altri colleghi, vedendo altre realtà. Quella dell'Emilia Romagna, della Lombardia, del Veneto, della Liguria, della Toscana. Non solo quella piemontese. Lì ho capito che quello degli alberi è un universo che meritava di essere scoperto. E vissuto fino in fondo».

Come sono trattati gli alberi in generale in Italia?

«Tendenzialmente più si va verso zone rurali più gli alberi vengono trattati in maniera superficiale, basandosi soprattutto su consapevolezze antiche che tuttavia sono sbagliate. "Taglia che la pianta ringiovanisce", la convinzione di molti, però assolutamente sbagliata. La pianta si deprime, non ringiovanisce affatto. Man mano che ci si sposta negli ambienti più cittadini trovi persone che agli alberi si legano. E la loro cura è di altro livello. Da quando ho cominciato quest'attività, ventidue anni fa, la situazione è nettamente migliorata. Vent'anni fa chi è che potava in tree climbing? Forse dieci specialisti. Oggi sono migliaia. Quanti giardinieri sapevano di alberi? Vent'anni fa forse nessuno, oggi ci sono tanti giardinieri che possono anche continuamente aggiornarsi anche grazie all'attività dell'associazione italiana professionisti del verde. Preziosa l'opera di formazione di AIPV».

Quanto ha aiutato gli alberi la crescita del tree climbing?

«Tanto. I dottori agronomi e forestali sono aumentati, anche se non di tantissimo. Vero, l'arboricol-

tura si sta sviluppando ma non è che di professionisti ce ne siano proprio tantissimi. Quelli che si occupano di tree climbing sono invece aumentati in maniera clamorosa, anche grazie ai corsi che si fanno ormai negli ultimi dieci-quindici anni in tutta Italia».

La questione dei funghi?

«Fatemi fare prima un discorso relativo ai trattamenti con prodotti antiparassitari, oggi vietati dall'Unione Europea nei centri urbani. Per cui è sempre più importante saper riconoscere le malattie. E fare trattamenti coerenti. Una volta il giardiniere trattava tutto in giardino, oggi tutto è più mirato».

C'è quindi bisogno di sapere di più…

«Sì, perché le malattie son tutte diverse. L'approccio ad un albero dovrebbe essere sempre più quello ad un essere umano. Se io vado dal medico lui certo non generalizza. E così è per un albero. I bravi giardinieri ed i bravi forestali agronomi quando sono di fronte ad un albero è come se davanti avessero un paziente».

Il più grande progresso di cui s'è inorgoglito soprattutto nel suo percorso?

«Quello di curare le piante sempre al meglio e soprattutto di cercare di non abbatterle. Bisogna sempre cercare un'alternativa all'abbattimento, altrimenti siam capaci tutti. L'albero ha anche un valore economico, non solo estetico o paesaggistico. Incontro sempre più persone che compra quella casa perché c'è quell'albero. Anche italiani, non solo stranieri. Molti clienti capiscono il valore dell'albero. Esempio: un prato all'inglese che secca col prato a rotoli tempo un giorno e ne hai un altro. L'albero che vive decine ed anche centinaia di anni se lo abbatti non ce l'hai più. Quanto vale te ne accorgi dopo, quando non ce l'hai più. La mia crescita è stata questa, aver capito prima di tutto che sono in tanti a voler investire negli alberi. L'albero non è solo un problema. Anzi».

L'abbattimento è sempre una sconfitta?

«Gli alberi si possono tenere, si abbattono solo se non c'è nessun rimedio possibile. Così bisogna ragionare, anche perché adesso abbiamo tante conoscenze specifiche che una volta non avevamo».

C'è un albero a cui è particolarmente affezionato?

«Ce ne sono tanti. Dovessi dirne uno allora il castagno monumentale di Melle, in Val Varaita. È il più grande del Piemonte. L'abbiamo controllato e curato. La Pro Loco d Melle ogni anno fa una gita per i turisti ad agosto per andare a vedere da sotto il castagno, momenti in cui si percepisce bene quanto la gente apprezzi gli alberi».

Il primo insegnamento che dà ai suoi ragazzi al Parco di Monza?

«Il bravo professionista deve prima di tutto guardare gli alberi. Toccarlo. Visitarlo. Si fa così, anche perché ogni albero è diverso dagli altri. Ci sono tanti libri che parlano di alberi. Oggi l'albero va di moda».

Il prossimo passo che s'aspetta?

«Uno l'ha fatto l'Unione Europea quando, nel febbraio del 2022, con i nuovi standard europei di potatura. Un manuale di 48 pagine tradotto in tutte le lingue d'Europa. L'ulteriore conferma che l'albero ormai va gestito con la maggior professionalità possibile».

Ruggiscono le macchine a scoppio. Decise ad andare avanti per la propria strada, nonostante i numeri crescenti dei prodotti a batteria. Un cammino parallelo, forte di certezze in serie e i soliti fermi principi

RASAERBA, RILANCIO IN GRANDE STILE

Spalle larghe e schiena dritta, anche controvento. Il rasaerba a scoppio s'è promesso lunga vita, anche la spinta dei cugini a batteria non può che esser parecchio forte. Quasi due mercati ormai. Punta nell'orgoglio, la macchina a motore vuole rimettersi a correre. Ribadendo la sua forte identità. E provando perfino a rafforzarla.

LUNGHI SOSPIRI. Sofferente l'ultimo anno, per tanti motivi. Il fermento alla base però non manca. «Per **Active**», sottolinea il direttore commerciale Andrea Tachino, «il mercato dei rasaerba a scoppio si mantiene stabile. Proponendo macchine di fascia alta, continuiamo a soddisfare le esigenze del professionista e del privato esigente che, necessitano di un prodotto altamente performante. Proprio per questo motivo, da questa stagione abbiamo deciso di introdurre nuove soluzioni tecniche, come le ruote in tecnopolimero con doppio cuscinetto per i tosaerba con scocca in alluminio e nuovi performanti motori 4 tempi da 139, 166 e 196 cc sull'intera gamma. Allo stesso tempo, stiamo sviluppando il nuovo rasaerba in acciaio taglio 53 cm 3in1 fra raccolta, mulching e scarico laterale, studiando nuove macchine per poter completare al meglio la nostra offerta».

«In questo specifico momento», evidenzia Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «vediamo due tendenze da parte degli acquirenti: la prima vede la richiesta di tosaerba economici da parte di utilizzatori alle prime armi o da parte di coloro che vivono il giardino più come un dovere, la seconda si riscontra negli utenti più appassionati di giardinaggio e amanti del verde che ricercano prodotti di qualità superiore che possano offrire performance più elevate. In ogni caso il tosaerba a scoppio risente della crescita costante del tagliaerba a batteria che sta erodendo il mercato».

«Nella categoria dei rasaerba», la prima considerazione dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «un fenomeno che attualmente già si sta verificando è l'aumento dei motori elettrici alimentati a batteria. Questa tendenza caratterizzerà il mercato nei prossimi anni, motivo per cui la gamma di rasaerba a scoppio dovrà essere affiancata alla tipologia di macchine sopra speci-

Hsqvarna

Marina Systems

ficata. Blue Bird Industries mantiene una gamma molto ampia di modelli di rasaerba a scoppio, rappresentati dalle serie Taurus e Sprint che coprono tutte le esigenze del mercato, dal privato fino al professionale».

«Nel consuntivo del 2022», la prima analisi di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «è una delle categorie più negative. Molti i fattori che hanno determinato il calo di vendite, come del resto buona parte delle altre categorie di macchine. Certamente la crescita degli ultimi due anni si è rivelata un po' drogata da fattori che nessuno si aspettava. La pandemia ha costretto le persone a vivere più in casa e a godersi maggiormente gli spazi verdi, aggiornando il parco macchine. Anche la difficoltà di approvvigionamento ha contribuito a stimolare l'acquisto per tempo. Ultimamente però fattori come l'aumento dei prezzi, una maggiore insicurezza e soprattutto una situazione climatica non favorevole ha ridimensionato la domanda e riportato i numeri ai livelli precovid. Questa secondo me è la situazione che ci dovremo aspettare anche per i primi mesi del 2023. E poi speriamo nella pioggia».

«I dati sul 2022 elaborati dall'associazione dei costruttori Comagarden», la panoramica di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «mettono in evidenza come la persistente siccità, che ha ridotto gli interventi di manutenzione nelle aree verdi, e l'aumento dei prezzi (conseguenza diretta dell'incremento dei costi di produzione) abbiano frenato il mercato delle macchine per il gardening, che chiude il 2022 con un calo del 15,2%. Registra una performance negativa anche il segmento dei rasaerba con un passivo in media del 21,4%, dove i modelli a scoppio a spinta si attestano su -20%, i semoventi a -12,1% e, per la prima volta, anche quelli a batteria che registrano una flessione del -9,6%».

«Il rasaerba con motore a scoppio», la premessa di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «è ancora di gran lunga il tagliaerba più venduto in tutti i segmenti. Lo sviluppo dei motori a scoppio negli ultimi anni ha semplificato di molto l'utilizzo dei motori endotermici facilitando le operazioni di accensione e di gestione della macchina. Nel caso di Grin il grosso del successo è legato allo spazio sempre più ampio che hanno i tagliaerba a benzina senza raccolta e all'affermazione della posizione di leader di mercato in questo segmento».

«Seppur registrando una continuità con i volumi degli anni precedenti», sottolinea Giuseppe De Gobbi, sales manager **Husqvarna**, «abbiamo notato una tendenza a favore del rasaerba a batteria, sia classico che robotizzato. Nonostante questo, rimane ancora una categoria molto diffusa che occupa una fetta importante di mercato.

«Grazie a nuove collaborazioni nate con clienti esteri che hanno scelto **Ibea** come rasaerba professionale a scoppio», il punto del direttore commerciale Andrea Tachino, «i nostri numeri di vendita sono in aumento».

«Il mercato del rasaerba a scoppio», evidenzia Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «conta ancora numeri molto importanti. Se si guardano solo le percentuali di crescita si legge che il rasaerba a scoppio decresce mentre

cresce il rasaerba a batteria. Se si guardano i numeri assoluti il rasaerba a scoppio è ancora di gran lunga il più venduto. Certamente il rasaerba a scoppio è sotto attacco da diversi fronti: i rasaerba a batteria, i robot da giardino, i piccoli trattorini. Se poi aggiungiamo i prodotti che vengono importati dalla Cina senza il minimo dazio ecco che si disegna chiaramente un trend di vendite in calo sul totale delle unità vendute. In questo scenario però fa la differenza la qualità del prodotto, la ricerca e l'innovazione. Il mercato è ancora molto grande e per noi che siamo gli unici produttori al mondo ad avere una gamma di tosaerba così estesa e variegata c'è ancora molto spazio. Noi produciamo ancora tosaerba che altri non producono più come ad esempio gli elettrici, o con la scocca in alluminio. Produciamo tutto qui in Italia nella sede si Cisano, facciamo della flessibilità con il cliente la nostra forza e posso confermare tranquillamente che nonostante il mercato totale decresca noi cresciamo. È una conseguenza naturale che avviene perché oggi è importante per i rivenditori specializzati distinguersi dalla GDO, devi avere prodotti che trovano solo da te e devi dare una qualità e un servizio superiore. Non facciamo mai guerre di prezzo al ribasso, se un cliente cerca solo di spendere poco e non si interessa al valore aggiunto che un determinato prodotto potrebbe dargli anche in termini di durata negli anni, non sarà mai un nostro cliente».

Blue Bird

«La fase di rallentamento che questo segmento di mercato sta vivendo», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è dovuta da diversi fattori. Il più importante è quello climatico; la mancanza di piogge sta influendo sulla crescita vegetativa e di conseguenza a soffrirne è la vendita di tosaerba. Un'altra causa è il cambio tecnologico; il passaggio a modelli elettrificati ecocompatibili, come quelli a batteria, attirano l'attenzione da parte di molti utilizzatori. Anche la vendita di robot tosaerba intacca il mercato delle versioni tradizionali. Queste scelte ecologiche sono da interpretare come elementi positivi in un mercato che, negli ultimi anni, è cambiato profondamente».

PROGRESSI TECNICI. Ogni azienda ha imboccato una strada precisa, inserendo nuovi interessantissimi plus. «**Husqvarna**», il quadro di Giuseppe De Gobbi, «oltre ad alcuni accorgimenti tecnici che hanno migliorato l'efficienza dei motori e dell'alimentazione si è concentrata particolarmente sul progresso della gamma a batteria, in linea con le recenti richieste di mercato».

«Stiamo lavorando molto sul miglioramento di alcuni prodotti e il rinnovamento di alcune gamme. Abbiamo sviluppato un nuovo Grinder professionale da 60 cm», l'istantanea di Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «abbiamo dotato la maggior parte delle nostre linee di un manico in un pezzo unico che consente al cliente di ricoverare il rasaerba in poco spazio in pochi secondi. Abbiamo ripensato e ridisegnato il sistema del nostro brevetto 2x4 ruote motrici aumentando l'ergonomia e la facilità di utilizzo».

«**AL-KO**», il quadro di Luca Corbetta, «ha puntato molto sulla nuova scocca con tecnologia MaxAirflow. Grazie alla particolare conformazione della scocca e al canale di scarico dalle grandi dimensioni, la portata d'aria viene incrementata del 42% rispetto ai normali tosaerba. Di conseguenza l'erba tagliata viene espulsa mantenendo un'elevata "traiettoria di volo" e in questo modo il cesto di raccolta viene riempito con efficacia

solo® by AL-KO

senza intasare il canale di scarico. Questa innovativa ed unica scocca nel suo genere permette una raccolta eccezionale senza paragoni. I vantaggi per l'utilizzatore si concretizzano anche in una riduzione del tempo di lavoro, L'erba falciata viene pressata all'interno del cesto di raccolta con una diminuzione degli intervalli di sosta per lo svuotamento».

«Come per alte macchine da giardino e piccola agricoltura», la certezza di Andrea Tachino di **Active**, «siamo convinti che, il motore endotermico non potrà assolutamente sparire. L'incertezza della batteria, a partire dalla durata fino ad arrivare allo smaltimento della stessa e in considerazione dell'impossibilità reale di soddisfare le esigenze quotidiane tramite corrente elettrica, anche il rasaerba a motore verrà ancora richiesto, specialmente dagli utilizzatori che lo utilizzano per lavori impegnativi, continuativi e gravosi».

«Per quanto riguarda le motorizzazioni», evidenzia Giovanni Masini di **Emak**, «stiamo incrementando le versioni con features per il comfort dell'utente, come avviamenti elettrici e sistemi di Easy Start. L'altro fronte di investimento è, ovviamente, sul versante delle macchine a batteria».

«Credo che **Stihl**», sottolinea Francesco Del Baglivo, «continui a lavorare su tutti i fronti senza trascurare alcun dettaglio. Negli ultimi anni ci siamo concentrati ad allargare la nostra gamma di tosaerba a batteria e robot automatizzati. Abbiamo una gamma molto vasta di modelli per soddisfare le esigenze di tutti i target di clienti. Per questo motivo le nostre batterie possono essere utilizzate con altri prodotti inerenti alla cura del giardino. Questo aspetto pratico rende ancora più conveniente il primo acquisto di prodotto in previsione dei successivi. Ci stiamo concentrando anche sul tema della digitalizzazione, attraverso Stihl Smart Connector, per favorire e semplificare la conoscenza del corretto uso del tosaerba e delle necessarie manutenzioni».

«La nostra gamma storica», racconta Andrea Tachino di **Ibea**, «rimane il punto di forza della nostra azienda e soprattutto dei rivenditori Idea che da diversi anni acquistano i nostri rasaerba; tutto nasce dalla qualità eccellente del prodotto che da sempre offriamo sul mercato e dalle continue richieste degli utenti finali che, intendono sostituire le vecchie macchine Ibea, con nuovi identici modelli. Ma nonostante ciò, vogliamo continuare a migliorarci e proprio per questo motivo abbiamo deciso di sviluppare un nuovo modello altamente professionale. Nato sulla concezione dell'attuale Garden Pro, ma rivisto e migliorato in diversi dettagli tecnici, a partire dalla scossa e soprattutto con l'introduzione del sistema BBC che sarà presentato ufficialmente ai nostri concessionari a partire da fine aprile, inizio maggio».

«Prima di tutto», racconta Alessandro Barrera di **Brumar**, «è stato necessario aggiornare le motorizzazioni in base alle nuove normative Euro V. Si lavora da anni per rendere la macchina più confortevole nell'utilizzo e più gradevole nel design. Non ci sono invece state grandi rivoluzioni innovative in questo comparto. Certamente la crescita di domanda sulla motorizzazione a batteria ha un po' frenato gli investimenti sulla categoria a scoppio, dedicando risorse a questo nuovo settore cordless».

«**Grin** ha lavorato sul sistema di taglio per rendere le

EMAK

macchine sempre più performanti nel taglio senza raccolta, contemporaneamente abbiamo lavorato per fornire una gamma sempre più ampia e personalizzabile. In quest'ottica», rileva Daniele Bianchi, «i tagliaerba Grin a scoppio montano motori con avviamento elettrico e avviamento a corda, soluzioni che permettono di fare il rimessaggio in verticale anche a serbatoi pieni, accensioni semplificate senza aria e starter e emissioni inquinanti sempre più ridotte.

PROSSIMI SCENARI. Come sarà il mercato del futuro? Uno scenario tutti, con tante sfumature. «Il nostro slogan», la sintesi di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «recita "chi sceglie Active è differente". Ed anche per questo motivo siamo tra i pochi costruttori che producono ancora i rasaerba con scocca in alluminio. Qualità, resistenza, duttilità, caratteristiche rare che si trovano sia sulle nostre serie 5000-5400 e 5800 e che rappresentano Active».

«Con l'evoluzione costante dei tosaerba a batterie che hanno raggiunto e superato le performance di quelli a scoppio», il parere di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «è prevedibile un calo delle vendite dei tosaerba a scoppio anche se in Italia questo trend è più lenta rispetto altrove».

«Non vedo grandi prospettive di crescita. Il parco macchine sul mercato», commenta Alessandro Barrera di **Brumar**, «è numeroso ma particolarmente vecchio. Quindi pur necessitando di un cambiamento prodotto, l'utente è molto più attento a scegliere un modello a batteria, che offre facilità di avviamento, autonomia sempre più vicina alle esigenze, ricariche sempre più rapide, risparmi nel

Grin

Stihl

breve periodo dei costi di utilizzo e soprattutto di manutenzione e un rispetto dell'ambiente sempre più in evidenza. Reggerà ancora l'esigenza di macchine a scoppio destinate alla manutenzione professionale, ma anche qui l'evoluzione verso il batteria sarà inevitabile».

«Anche se sicuramente la crescita del segmento a batteria sarà molto rilevante nei prossimi anni e abbraccerà un pubblico sempre più vasto», il quadro di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «una parte dell'utenza professionale continuerà a propendere per le motorizzazioni a scoppio: macchine che montano motori come i 4 tempi di produzione Emak progettati con tecnologia avanzata in grado di garantire semplicità di avviamento, ottime prestazioni, affidabilità e lunga durata».

«Nonostante si parli tanto di batteria», il parere di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «penso che per alcuni anni sarà ancora lo scoppio il re del mercato nel settore dei tagliaerba: per i giardini medio piccoli a causa della maggiore economicità, mentre nei giardini più grandi e uso professionale per la durata delle batterie.

Tuttavia le evoluzioni che ci saranno nel mondo dei motori a batteria e la sensibilità dell'utilizzatore sempre più "green" porterà ad un aumento nelle vendite delle macchine con motore a batteria. Ci sarà anche da vedere se a livello governativo verranno predisposti incentivi o sgravi fiscali per l'acquisto delle motorizzazioni a batteria come sta avvenendo per altri settori».

«La tendenza», la visione di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «è e sarà sempre di più l'interes-

se generale verso l'elettrico, con un conseguente possibile calo dei prodotti a scoppio. Questo perché, oltre al fattore ambientale, c'è un effettivo vantaggio in termini di silenziosità, emissioni e facilità d'uso. Questi vantaggi sono alla base del successo dei prodotti a batteria, nello specifico dei robot tagliaerba automatizzati che stanno progressivamente prendendo il posto delle macchine tradizionali».

«Sicuramente il numero totale di unità vendute decrescerà», la previsione di Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «ma nel totale la nostra percentuale di contribuzione è destinata a crescere. I colossi del settore stanno chiudendo fabbriche, dichiarano di non voler più produrre tosaerba, ben venga, noi siamo qui. Siamo fermamente convinti che i prodotti a batteria prenderanno sempre più piede anche se non siamo convinti che la natura ne beneficerà a lungo termine, basti pensare a come vengono prodotte, allo smaltimento ed alla ricarica. Nella prossima stagione aggiungeremo un motore a batteria per equipaggiare i nostri prodotti ma contiamo di produrre rasaerba a scoppio ancora per molti anni».

«Crediamo che molto», la previsione di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «dipenderà dalla velocità dell'avanzamento tecnologico e dalle normative sull'inquinamento atmosferico e acustico che le aziende costruttive dovranno attenersi. La strada però sembra essere abbastanza chiara; il tosaerba sarà alimentato da una motorizzazione sempre più "pulita" e meno "rumorosa". La tecnologia a batteria è attualmente quella che soddisfa pienamente queste necessità sia in ambito hobbistico che professionale».

PUNTE DI DIAMANTE. Per il rivenditore la scelta è parecchio ampia, fra tante prime firme e macchine di notevole livello. «La nostra offerta», la sintesi di Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «spazia dai prodotti per un privato esigente fino ai prodotti dedicati ai professionisti della cura del verde, quindi le macchine a scoppio che ci rappresentano al meglio sono sicuramente il tagliaerba LC 247S per il privato e il LC 551VBP per il professionista». LC 247S, a scoppio semovente, è comodo da usare e alimentato da un motore Husqvarna dotato di avviamento automatico dell'aria e un piatto di taglio in composito leggero da 47 cm. Dispone inoltre di un'altezza di taglio facilmente regolabile, comandi intuitivi e un'impugnatura facilmente ripiegabile per un comodo utilizzo e conservazione. Presa facile per il sollevamento ed il trasporto, rapida e facile regolazione dell'impugnatura su due altezze differenti. L'angolazione ergonomica della barra impugnatura in combinazione con le leve di comando facilmente accessibili rendono molto semplice l'operatività. Una ben bilanciata leva ad una mano rende la regolazione dell'altezza di taglio molto agevole e comoda.

«La macchina maggiormente rappresentativa della gamma», sottolinea l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «è il rasaerba Taurus H46 TWS. Si tratta di un articolo estremamente maneggevole e di grande qualità, con scocca in acciaio particolarmente spessa che assicura solidità e affidabilità alla macchina. Tutta la potenza necessaria è fornita da un motore Honda GCV 170 con cilindrata da 166 cc. L'ampiezza di taglio è di 46 cm, la regolazione dell'altezza è centralizzata ed è possibile su sei differenti posizioni. Da 2.5 a 7.5 cm. Questo modello inoltre propone la configurazione 3 in 1 che permette di scegliere fra tre tipologie differenti di scarico fra posteriore (con un sacco di raccolta di 60 lt), laterale e mulching».

«La macchina che più di tutte oggi è l'immagine della nostra offerta è sicuramente il Grinder, un prodotto che non smette mai di stupirci. Nessuno sul mercato», il quadro di Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «offre la gamma di motori che offriamo noi, così come la varietà di modelli tra i quali il Pro Max, l'Inox, il 4x4 e lo Zero. Siamo convinti che i prodotti a batteria prenderanno sempre più piede, anche se non siamo certi che la natura ne beneficerà a lungo termine. Basti pensare a come vengono prodotte, allo smaltimento ed alla ricarica. Nella prossima

Ibea

stagione aggiungeremo un motore a batteria per equipaggiare i nostri prodotti perché non possiamo invertire questo trend».
«Sicuramente il modello **solo® by AL-KO** 5271 VS-B», rileva Luca Corbetta, product marketing manager di AL-KO Italia, «unisce l'innovativa scocca con tecnologia MaxAirflow al top di gamma full optional. Larghezza di taglio 52 cm, Briggs&Stratton Series 875 EXi, 4IN1 function fra taglio, raccolta, mulching e scarico laterale più ruote in acciaio con doppi cuscinetti stagni, rinforzi in alluminio sui manici e sul frontale e stegole con cockpit Premium».
La serie **Emak** di raserba Allroad Plus 4 di Oleo-Mac include in aggiunta alla raccolta posteriore la funzione mulching e lo scarico laterale fornito di serie. La trazione monomarcia unita alla maggiore dimensione delle ruote permette una migliore scorrevolezza anche su terreni sconnessi. Il nuovo modello G 53 TKE Allroad Plus 4 è dotato di avviamento elettrico a batteria, per una partenza comoda e senza alcuno sforzo.
Il modello **Stihl** RM 448 VC è un potente tosaerba a benzina robusto con larghezza di taglio 46 cm per superfici di dimensioni medio-grandi. La regolazione dell'altezza di taglio è centralizzata, la speciale stegola comfort facilita le operazioni di presa del cesto di raccolta erba da 55 litri. La trasmissione Vario permette di lavorare comodamente grazie all'avanzamento con velocità regolabile.
«La nostra macchina simbolo», sottolinea Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «è senza ogni dubbio la serie Idea. Disponibile in due versioni di taglio da 42 e 47 cm, da quest'anno verrà motorizzata con un nuovo performante motore da 139 cc, totalmente customizzato Ibea. A breve disponibili sul mercato».
«Il modello HM46», ribadisce Daniele Bianchi di **Grin**, «è un modello per noi iconico e molto apprezzato dal mercato. Una macchina che abbina la semplicità di utilizzo e la maneggevolezza di un rasaerba per privati alle prestazioni e alla costruzione più tipica delle macchine professionali».
«Siamo i distributori per l'Italia del marchio Sabo che offre una gamma completa di tosaerba di alta qualità Made in Germany. Vogliamo scegliere», la copertina di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «il modello top di gamma per sottolineare l'immagine più rappresentativa della nostra offerta. Il modello della gamma Pro-Line 54-Pro K Vario B Plus offre telaio in alluminio pressofuso con rinforzi laterali in acciaio, garantito 15 anni, taglio da 54 cm, dispositivo freno lama Roto-stop». Ce n'è per tutti i gusti. Il rasaerba a scoppio ha tanta voglia di tornare a correre forte.

Brumar

LA NOSTRA VOCE NAZIONALE.

È ON AIR la campagna radiofonica di GRIN su Radio Deejay.

ASCOLTACI E CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA.

- POLVERIZZA L'ERBA
- GIARDINO SOSTENIBILE
- BREVETTO MADE IN ITALY

Assistenza telefonica gratuita
800.54.38.58

www.mygrin.it

Alessandro Di Fonzo

QUEL CLIENTE TUTTO DA EDUCARE

di Alessandro Di Fonzo

Tanti margini da sfruttare, nascosti per lo più nella capacità del professionista di irrorare la base con le giuste conoscenze. Un'opera che passa innanzitutto dal web, partendo da un buon sito fino alla creazione di un blog e di un canale YouTube. Necessario far affidamento sulle moderne leve del marketing. Per veder elevare il business alla pari del potenziale del settore del giardinaggio

Solo pochi operatori del settore sono coscienti che, il giardinaggio, se interpretato in chiave moderna, può rivelarsi un vero e proprio pozzo d'oro.
È un settore che, per quanto rappresenti una nicchia, nel 2022 ha generato un valore di circa tre miliardi di euro.
Questa cifra, specifico, non è relativa solamente alla realizzazione dei giardini, ma include tutto l'indotto, incluso la sfera dei garden e la parte hobbistica. Rimane pur sempre una cifra enorme e nel futuro si prevede un'importante e ulteriore crescita.
Questi numeri, nella mia opinione, non tengono in conto di quanto si possa far bene cambiando e modernizzando l'approccio dei giardinieri al lavoro,

perché si può fare ancor meglio erudendo la potenziale clientela.
La cultura riguardo al verde dell'italiano medio, infatti, è ancora anni luce indietro ai paesi anglosassoni e a quelli del nord Europa. Questo significa che si possa andare oltre le già rosee aspettative.
Mi spiego meglio, tutto si gioca sull'educazione del tuo futuro cliente. La prima cosa che si dovrebbe fare è lavorare andando a modificare la sua scala valoriale. L'Italiano medio, quando si tratta della casa, dà molta più importanza ad allocare budget importanti per la parte edile, poi per la parte di arredamento interno. Per il giardino lascia l'avanzo, se c'è!
Volendo semplificare, piuttosto si pensa di realizzare una struttura con un piano in più, invece di prevedere la realizzazione di uno spazio esterno di un certo tipo, più bello e vivibile, anzi realmente utilizzabile come fosse un'estensione esterna della casa…una stanza a cielo aperto di cui godere con la famiglia.
Questo succede, non per cattiveria, ma fondamental-

mente per ignoranza nel senso buono della parola: la maggior parte degli italiani non conoscono i benefici che derivano dall'avere un bel giardino o anche una bella terrazza.
Sia in termini estetici, ma anche funzionali e fino ad arrivare alla rivalutazione economica che potrebbe avere il loro immobile.
Realizzare un giardino, nell'immaginario comune, è fare il prato, la siepe perimetrale, magari mettere qualche alberello.
Spesso è l'ultima cosa a cui si pensa e, in alcuni casi, nonostante si sia scelto lucidamente di comprare una casa con un terreno, è quasi un peso a cui relegare una manciata di spiccioli.
Faccio questi discorsi perché io in primis, ho vissuto situazioni analoghe e sono stato in grado di spostare l'interesse del mio cliente dal mattone alle piante, andando a modificare la sua scala valoriale.
In altri casi, quando l'idea e l'importanza di realizzare un giardino degno è già percepita dal cliente, viene a mancare un'informazione fondamentale: quanto può costare.
Tutti sanno quanto costa una utilitaria, quanto potresti spendere per fare una settimana alle Maldive, oppure per comprare un orologio di alto livello.
Ben pochi sanno quanto costa realizzare un giardino e, quando leggono il preventivo, in tanti cadono dal pero.
E, se anche c'era l'intenzione di realizzare un esterno interessante, il budget a disposizione è bello che andato nelle opere di edilizia e arredamento degli interni. Anche in questo caso, il problema è sempre lo stesso: l'ignoranza in senso buono, il tuo cliente è un "maleducato".
Se sollevo un problema, mi piace anche dare la soluzione: come educare il cliente ed evitare che si verifichino i due casi di cui ti ho parlato prima?
Facendo si che la tua azienda non sia muta, che "parli" quindi, comunicando attraverso la realizzazione di contenuti finalizzati a informare, quindi educare, il tuo cliente prima che venga in contatto con te.
Non è cattivo, è semplicemente che non sa certe cose e se, ne venisse a conoscenza prima, la situazione sarebbe ben diversa. Incontreresti persone che hanno lasciato da parte un budget interessante per realizzare l'esterno della nuova casa, perché hanno già compreso come, l'investimento fatto, possa portargli molte più soddisfazioni grazie alla realizzazione di un giardino bello, vivibile e funzionale.
Gran parte di questo lavoro passa attraverso il web. La prima cosa di cui ti dovresti fornire è un bel sito per rendere visibile la tua attività on-line. All'interno dello stesso, dovresti approntare e curare bene un blog nel quale inserire articoli inerenti al tuo lavoro trattando in primis le problematiche di cui ti ho parlato prima.
Da ogni articolo, potresti derivarne un video da mettere sul tuo canale YouTube e, se proprio vuoi fare le cose in grande, realizzare addirittura un podcast.
Il tuo sistema informativo aziendale dovrebbe essere in grado di offrire al tuo potenziale cliente una serie di contenuti educativi fruibili a seconda dei gusti. C'è a chi piace leggere a cui proporrai il blog, chi invece ama guardare i video si informerà su di te attraverso You Tube, mentre chi gradisce ascoltare lo farà grazie al tuo podcast.
Immagino che lavorare su questi temi, inizialmente, possa sembrarti qualcosa di inconsueto e che esula da quello che prettamente concerne il tuo lavoro. Il mio consiglio è cambiare questo punto di vista.
Successivamente alla pandemia, la maggior parte degli acquirenti, prima di fare un acquisto anche di un servizio, si informa sul web.
In particolare, oltre che dal sito web, sarai in grado di trarre un enorme beneficio dall'apertura di un canale YouTube. Con solo una decina di video, anche autoprodotti con il tuo smartphone, sarà come avere un venditore che lavora gratis per te ventiquattro ore al giorno.
I tempi sono cambiati e gli strumenti digitali sono una vera e propria manna dal cielo anche per gli artigiani, anche per chi, come te, realizza giardini.

Alla tua evoluzione.

info@franchising-giardinaggio.it

HUSQVARNA

Z400, prestazioni sempre al massimo
Ed una manutenzione quanto mai rapida

La serie Z400 di trattorini tagliaerba Zero-Turn professionali a raggio zero di Husqvarna è qualità ed affidabilità allo stato puro, gamma altamente produttiva progettata per le massime prestazioni e una rapida manutenzione. Il sistema di trasmissione della serie Parker HTE offre un funzionamento silenzioso e regolare e un ridotto accumulo di calore per una maggiore durata e una maggiore efficienza. Fra i valori aggiunti anche robusti mozzi lame lubrificabili con cuscinetti a sfere a tenuta stagna per un'ottima resistenza e durabilità. Montati in carcasse di alluminio per una efficace dissipazione del calore. Comodi comandi incentrati sull'utente permettono tutto il necessario per azionare il trattorino tagliaerba semplicemente con una mano. Mentre i comandi azionati a pedale rendono semplice la regolazione, sempre precisa, dell'altezza del piatto di taglio in tredici posizioni.

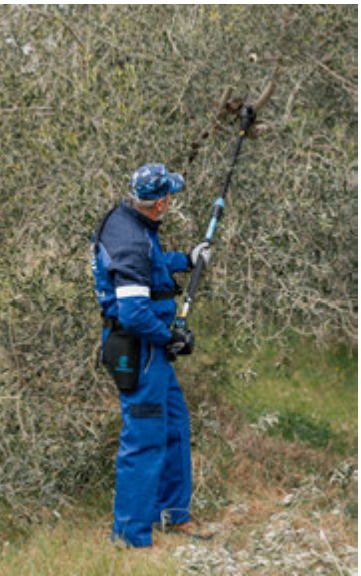
ZANETTI MOTORI

ZBG 3300C è affidabilità, qualità e convenienza
Punta di diamante di una gamma completissima

Un successo assoluto sul mercato per il generatore ZBG 3300 C di Zanetti Motori. Estremamente efficiente, versatile e maneggevole. Il suo rosso sgargiante o le sue prestazioni ineguagliabili, con potenza nominale di 3,3 kw, la macchina ha conquistato davvero tutti. ZBG 3300 C monta motore ZBM 225, della stessa casa madre, da 224 cc, OHV che ne attesta le prestazioni e ne aumenta la longevità. Con alternatore in rame 100% per una maggiore conducibilità elettrica, avviamento autoavvolgente, dispositivo allarme olio e indicatore livello carburante. ZBG 3300 C è dotato, inoltre, di scheda AVR che regola automaticamente la tensione di uscita, mantenendola costante al variare del carico, rendendolo adatto al collegamento ad impianti domestici in caso di emergenza, dispositivi elettronici e ideale per l'hobbistica e lavori di piccolo artigianato. Zanetti Motori offre una gamma completa di generatori portatili per uso professionale e non.

CAMPAGNOLA

T-REX 160-240 e T-REX 250-300 a tutta velocità
Grandi risultati garantiti in ogni situazione



I nuovi T-REX 160-240 e T-REX 250-300 abbinano la potenza di un potatore elettrico a catena a marchio Campagnola con l'efficienza di un attrezzo montato su asta telescopica, che può estendersi da un minimo di 160 cm a un massimo di 300 cm (lunghezza totale senza barra). Il motore brushless di T-REX 160-240 e T-REX 250-300 è senza dubbio tra le caratteristiche più importanti di questi attrezzi. La potenza di un motore da 450 W permette, infatti, di ottenere risultati ottimali in ogni situazione d'uso, con un notevole risparmio di tempo e con la minima fatica fisica da parte dell'operatore. I nuovi potatori su asta telescopica possono effettuare tagli senza sbavature su rami fino a 21 cm di diametro. La catena di taglio di T-REX 160-240 e T-REX 250-300 è composta da 48 maglie e ha un passo di 1/4''. Grazie all'eccezionale resa delle batterie agli ioni di litio e al motore brushless, può arrivare a una velocità di ben 12 m/sec.

KRESS

KG760E, il rasaerba che non si stanca mai
Dalla raccolta al mulching in un attimo

KG760E è il rasaerba Kress per prati di medie e grandi dimensioni, capace di racchiudere tutti i plus e le funzioni di ultima generazione. Dal manico ripiegabile e rimessaggio in posizione verticale alla trazione con variatore di velocità, dal cesto in tessuto con doppia protezione polvere e ad alta capacità (70 lt) al sistema rapido per passare dalla raccolta al taglio mulching grazie alla comoda maniglia. Scarico laterale, regolazione centralizzata altezza di taglio con sei posizioni, scocca in metallo, cuscinetti ruota, potenti luci led, indicatore di carica batteria, autonomia con due batterie da 4Ah per 800-1.200 metri quadrati.

STIHL

MSA 60, per un taglio pulito, preciso e liscio
Assist ad hoc per l'utilizzatore privato

MSA 60 è la nuova motosega a batteria Stihl indirizzata per gli utilizzatori privati, capace di assicurare infinite variazioni di velocità ed un taglio pulito, preciso e liscio oltre a garantire grande ergonomia. Particolarmente ridotto il peso, assoluta la maneggevolezza, massima la versatilità. Motore brushless, velocità della catena 14 m/s, lunghezza della barra 25-30 cm, autonomia di 40 minuti. Nuovo design, particolarmente attrattivo. Nuovo anche il sistema operativo con Ergo lever. Potenziometro per la regolazione continua della velocità, posizione intermedia della batteria, tensionamento della catena senza utilizzo di utensili, miglioramento della lettura del livello olio-catena. MSA 60 è versatile e maneggevole, quindi molto facile da utilizzare. Perfetta per la cura del verde attorno a casa, per il taglio di rami e potatura di cespugli, per la depezzatura del legname a terra.

SABART

I mille pregi di Strong 4T Fuel
Per i motori solo tanti vantaggi

Strong 4T Fuel è una benzina ecologica e alchilata professionale per motori a 4 tempi, opzione perfetta per rasaerba, arieggiatori, spazzaneve, motopompe, barche e altri motori. Può essere conservato molto più a lungo rispetto alla benzina tradizionale. Mantiene inalterate le caratteristiche fino a cinque anni, non ha effetti negativi sulla qualità del lavoro del motore e facilita l'avviamento della macchina anche dopo un lungo tempo. Strong 4T Fuel può essere conservata per l'inverno nei serbatoi dei macchinari, non è necessario svuotare il serbatoio del carburante come con le normali benzine. Strong 4T Fuel è utilizzato in tutti quei luoghi dove è vietato l'uso di benzina tossica, ad esempio piste da kart indoor.

roberto dose

«VEDRETE, CON UN PO' DI PIOGGIA SARA' UNA DISCRETA STAGIONE»

Magazzini piuttosto carichi, prestagionali inferiori all'anno scorso in un quadro non facile ma neanche così in salita. Le prime trattative soprattutto sui trattorini, con un'aria in fondo anche promettente. A patto che la siccità non diventi pure stavolta un'indesiderata compagna di viaggio

Un giorno come un altro nel punto vendita Dose Giardinaggio. Fine marzo. A Tavagnacco, nell'area urbana di Udine, la vita scorre veloce. Il Friuli viaggia sempre forte. Bel giro, interesse per le macchine, atmosfera coinvolgente, fiducia percepibile. «L'afflusso in negozio c'è stato già dai primi di marzo», racconta il titolare Roberto Dose, una lunghissima esperienza nel settore dispensata poi anche in campo associativo da colonna di Assogreen di cui è stato anche presidente, «dopo una prima settimana tutto sommato tranquilla. L'interesse maggiore è stato per le macchine più importanti. Quindi i trattorini per lo più, quindi le trattative di un certo peso. È arrivato anche un minimo di pioggia. E questo ha aiutato. Adesso bisogna continuare, siamo appena agli inizi».

Perché si è partiti con le macchine più importanti?

«È un classico, di solito negli anni passati chi voleva acquistare un trattorino iniziava a sbirciare già da febbraio. Anche per una questione di valutazione di costi, al di là del peso specifico della macchina. Questo era il trend delle stagioni passate, quest'anno è iniziato con molta più calma. Un po' in ritardo, ma il mercato da marzo è comunque partito».

Eccessivi i timori dell'inverno? Poi arriva primavera e il cliente bene o male compra. È così?

«La riflessione è corretta, spesso l'acquisto viene fatto quando si avvicina la necessità e a quel punto non si può più attendere. L'ho visto anche in altri settori, vedi la Festa della Mamma o San Valentino quando all'improvviso, proprio in quei giorni specie nei garden c'è stato un gran movimento. In sostanza, non è una regola ma quasi, quando si è davanti ad un'esigenza in un modo o nell'altro il passo verso l'acquisto il cliente finale lo fa. Questo ci fa ben sperare. Si compra però perché si deve, non per togliersi uno sfizio. La chiave di lettura è questa».

Quanto viene utilizzata la leva dei finanziamenti?

«È imprescindibile. Non puoi non essere organizzato per fornire questo servizio. Sto notando sempre di più, negli ultimi anni, come il finanziamento sia una spinta ulteriore che aiuta l'acquisto. Anche da parte di chi potrebbe usare una formula di pagamento diversa e più veloce. In più la semplificazione nella procedura della pratica ha ulteriormente suggerito di prendere questa direzione. Una volta era tutto più laborioso, adesso nel giro di mezz'oretta hai la pratica chiusa».

La testa del rivenditore s'è un attimo schiarita?

«Bisogna convivere con mille ostacoli, ce n'è sempre una nuova. Ora le banche, prima il costo del denaro, prima ancora tutto il resto. L'inflazione, il rialzo dei tassi. Variabili che non aiutano noi così come l'economia in generale. Di ulteriori problematiche non ne avremmo bisogno. E invece ci sono».

In passato quale è stato il momento di maggior difficoltà?

«Difficile rispondere. Un leggero calo c'è stato con la crisi dei mutui, ma niente di particolare. Qualcosa abbiamo inevitabilmente avvertito anche dopo l'attentato alle Torri Gemelle, ma erano altri tempi quelli. Il mercato andava a gonfie vele, c'era quasi il pilota automatico inserito in quel periodo. I volumi, poi, erano diversi. Momenti complicati, ma la ferita non è rimasta. Non posso che andare allora a marzo del 2020, quando tutto si è fermato e non sapevi che fare. Ovviamente il primo problema era la salute, ma il secondo era indubbiamente era la tenuta delle nostre aziende. Non sapevi come sarebbe andata avanti, il resto spazia fra la crisi finanziaria e quella economica e il dover convivere con quei freni che però non ti lasciano il macigno sulla testa. Certamente non è che puoi far finta di niente. Contento di sicuro non sei. E poi, pensateci, dal covid in poi non ci siamo fatti mancare nulla».

Lo stato del suo magazzino?

«È carico, di sicuro. Ma per vari motivi, non perché le macchine non le hai vendute. C'è anche da fare i conti con il dubbio se i prodotti arrivassero o meno per l'inizio della stagione. Le aziende continuano inoltre a lavorare col prestagionale. Quindi devi programmare, devi prevedere che la merce sia in casa per febbraio-marzo. Sono carichi i magazzini, ma non all'estremo. Un po' perché la seconda parte di stagione dello scorso anno ha avuto un rallentamento e quindi più di qualcuno di noi ha residui consistenti tanto che i nuovi acquisti sono stati maggiormente calmierati. E poi un certo ritardo nelle consegne c'è ancora».

Quindi è un magazzino anche volutamente pieno per avere una consistente offerta pronta in casa…

«Calcolando anche che una parte delle macchine a fine marzo non era ancora arrivata. Ed un minimo spazio, sia fisico sia di prospettiva, te lo sei tenuto. Un po' è il residuo del 2022, a quel punto è chiaro che il magazzino non lo appesantisco ulteriormente. In linea generale i prestagionali, lo vedo anche coi miei colleghi, sono stati inferiori rispetto agli anni precedenti. Da una parte c'è quello che ti è rimasto dall'anno precedente, dall'altra quel che hai dovuto ordinare. Di sicuro il prodotto in magazzino non manca».

Il suo grado di fiducia sulla fiducia?

«Tutto quel che abbiamo detto prima con le varie problematiche del periodo, a cui non possiamo non aggiungere la siccità che s'è fatta sentire la scorsa primavera e anche adesso perché anche da noi in Friuli i fiumi sono di fatto distese di sassi. Se dovesse continuare questo trend con precipitazioni al minimo e comunque inferiori rispetto al solito è chiaro che sarebbe quella la preoccupazione principale. Se poi ci aggiungi tutto il resto non ci sono tanti motivi per essere ottimisti».

Il totale che risultato fa?

«Se dovesse arrivare un po' di pioggia e se non si aggrava ancora la situazione economica generale io penso che sarà una discreta annata. Non vedo particolari patatrac all'orizzonte».

Per tutti i gusti. Dalle grandi macchine per il manutentore alle piccole per il privato evoluto. Più la leva del noleggio. Il mercato resta di nicchia, ma pieno di ottimi spunti. Di novità. Perfette per il rivenditore

SUPER ARIEGGIATORI, SUCCESSO SICURO

Il solito scenario di nicchia, spesso troppo lontano dalla visione di un normale utilizzatore privato ma anche carta preziosa per il professionista. Di differenziazione. Indicatore strategico. Confortata anche dall'arma del noleggio la macchina, leva su cui è facile appoggiarsi. L'arieggiatore continua a produrre tecnologia a getto continuo, a rendere l'erba più bella e a rigenerare il terreno. Grandi pregi, anche se non ancora compresi del tutto. Una minima fetta nel settore del giardinaggio, ma anche una macchina che continua a guadagnare consensi fra i manutentori e moltiplicare i suoi plus grazie ad aziende che amano guardare avanti. Al dettaglio che fa la differenza, alla varietà di modelli per guadagnare specificità, a tante altre sfumature. C'è di tutto. Dalla macchina iperprofessionale a quella leggera dell'hobbista. Piani diversi, orizzonti anche comuni.

LA FOTO DEL MERCATO. Si resta sui consueti standard, senza troppe oscillazioni. In un senso e nell'altro. Ma entrare nelle pieghe del settore è pura cultura del verde. Poco ma sicuro.
«Il mercato degli arieggiatori», sottolinea Michele Mantovani, responsabile commerciale di **Agrinova**, «sembra tenere in questa prima parte dell'anno, stiamo attraversando una fase econo-

mica delicata pertanto credo che il fatto che la domanda sia comunque stabile è una buona indicazione per il prosegui dell'anno. Per quanto riguarda la tipologia noi abbiamo una maggiore richiesta per gli arieggiatori da traino perché abbiamo stretto una partnership con un'azienda che si occupa di curare i campi di calcio per una delle leghe nazionali».

«Come molti articoli ancora percepiti come da "specialisti" del prato», la premessa di Matteo Bendazzoli, national product consultant and market specialist di **Einhell Italia**, «l'andamento è estremamente altalenante. In un mercato in leggero calo Einhell, grazie all'introduzione di modelli a batteria ha ottenuto risultati di deciso incremento. Purtroppo la conoscenza dello strumento, e la sua indubbia utilità, è ancora, in ambito domestico, patrimonio di pochi. Einhell crede molto nello strumento al punto tale da offrire tre modelli a batteria e due elettrici, più uno a scoppio ma in via di esaurimento».

«Quello degli arieggiatori», spiega Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, «è un mercato che ogni anno riserva piccoli trend di crescita principalmente per il settore professionale. Sono infatti i manutentori i primi clienti finali dei nostri rivenditori. Il mercato è comunque impostato anche sul noleggio».

«**Marina Systems** produce scarificatori da ormai oltre trent'anni, un articolo fondamentale per il nostro business soprattutto all'estero. In Italia», evidenzia il direttore commerciale Paolo Bagordo, «le vendite di questi prodotti sono sempre state limitate ma si nota una discreta crescita grazie all'affermarsi dei tosaerba a taglio mulching. In Nord Europa sono maggiormente abituati a usare lo scarificatore che è uno strumento fondamentale per la salute del prato. Il fatto che non si utilizzi così frequentemente come il tosaerba è forse il vero motivo che spinge i privati a rivolgersi al professionista per un trattamento di scarificazione e arieggiatura del tappeto erboso».

«Il mercato resta particolare. Difficilmente l'arieggiatore», la premessa di Allan Cademartiri, titolare di **Sabre Italia**, «viene acquistato dal privato e non sempre neanche dal professionista che spesso e volentieri preferisce affidarsi al noleggio. Il rivenditore quando ha due o tre macchine pronte è a posto. La macchina si cambia quando la macchina a noleggio è ormai a fine corsa. Il nostro come sempre, con Eliet, è un mercato di fascia piuttosto elevata. E le nostre macchine danno

Marina Systems

qualcosa in più. Noi ci abbiamo sempre creduto. Il giardiniere il prato lo arieggia. Il prodotto è utilissimo, su questo non c'è dubbio. I nostri hanno tanti plus, in primis le lame».

PICCOLE GRANDI VARIANTI. Leggere oscillazioni, ma anche tante frontiere nuove abbattute. Basta allargare il campo, estenderlo al lungo periodo. E aspettare, per poi raccogliere. Senza nemmeno dover aspettare troppo. «Sempre più utenti», evidenzia Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «stanno scoprendo i benefici legati all'uso di questo strumento e, avendo la possibilità di superare tutte le resistenze legate all'utilizzo di motori termici, stanno inserendo l'arieggiatore nel proprio parco mezzi. Da articolo per professionisti, quindi, sta diventando un articolo "per

tutti" ed in particolare è diventato allettante per la sempre più vasta platea delle hobbiste. Superfluo dire che il periodo di lockdown ha modificato in modo significativo tutto il settore del giardinaggio domestico non ultimo quello legato alla cura del manto erboso. Tutto questo ha portato ad un incremento dei numeri ed a una migrazione da prodotti a scoppio ad articoli elettrici-a batteria».
«Negli ultimi anni», la fotografia di Michele Mantovani di **Agrinova**, «il mercato è andato verso un livellamento verso il basso soprattutto per quanto riguarda la qualità costruttiva, questo per cercare di mantenersi concorrenziali nelle fasce di prezzo più basse dove purtroppo ci scontriamo con aziende che curano meno la qualità della componentistica sopperendo così all'incremento del costo delle materie prime e delle componenti. Da parte nostra cerchiamo di mantenere alto lo standard qualitativo dei nostri prodotti avendo un'immagine sul mercato che vogliamo mantenere. Noi abbiamo cercato e cercheremo di alzare l'offerta della gamma verso l'alto proponendo prodotti più performanti e con caratteristiche innovative».
«A questo mercato dominato principalmente dall'utilizzatore professionista c'è anche una presenza sebbene ancora minima», il quadro di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «di utilizzatori hobbisti evoluti che utilizzano o direttamente macchinari a noleggio o piccoli arieggiatori hobbistici».

Sabre Italia

PER IL RIVENDITORE. Varie strade, non solo la vendita. Ragiona lo specialista. Si rimbocca le maniche. E comincia la sua opera, imboccando più vie. Una in particolare. «Facendo qualche rapido calcolo», il punto di Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «essendo un'operazione da fare almeno due volte all'anno si tratta di un costo che si ammortizza in tre o quattro anni a seconda della dimensione del giardino. Molti rivenditori poi acquistano lo scarificatore e lo affittano al privato, anche questa modalità limita sicuramente il numero di unità immesse sul mercato ogni anno. All'estero invece le migliaia di unità vendute ogni anno dimostrano che i privati preferiscono avere i loro macchinari per poterli utilizzare quando meglio credono».
«Mettersi in ascolto del cliente finale», la via indicata da Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «diventando un consulente a 360 gradi. A fronte di acquisti di sementi/fertilizzante/nutrimento per prati avere il coraggio di proporre l'arieggiatore come moltiplicatore fondamentale per il raggiungimento di un risultato di qualità superiore. L'utilizzo di articoli elettrici consente, inoltre, di avere un costo relativamente basso e quindi rendere accessibile ai più il suo acquisto. La possibilità di poter vedere e toccare le macchine esposte in modo adeguato è sempre un fattore di successo».
«Suggerire qualcosa al rivenditore non è

semplice in quanto si trova ad offrire centinaia di prodotti agli utilizzatori finali, dovendo proporre una gamma molto vasta e differenziata. Specializzarsi verso alcuni prodotti diventando specialisti su qualche settore», la chiave di Michele Mantovani di **Agrinova**, «potrebbe dare loro un plus sui competitor (altri rivenditori) che diversamente potrebbe ridursi sempre al confronto sul prezzo proposto».
«Avere a disposizione la macchina professionale sia da vendere sia da noleggio. Ovviamente», conclude Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «avere a disposizione anche un prodotto di fascia hobby per soddisfare eventuali hobbisti esigenti».

Agrinova

OFFERTA MIRATA. Esclusiva degli arieggiatori semoventi E450ZR, E550ZR ed E650ZR di **Sabre Italia** sono le lame controrotanti, plus che permette di ottenere una migliore rimozione dell'erba secca, feltro e muschio. Le macchine sono dotate di lame Double Cut in grado di generare scarificazioni ravvicinate distanziate di soli 15 mm l'una dall'altra. Per una pulizia approfondita e completa che non richiede una scarificazione incrociata. Se il lavoro avviene in primavera sul prato umido, a quel punto muschio e feltro appena rimossi tendono ad attaccarsi alle ruote con uno sgradevole effetto ben visibile dopo l'arieggiatura. Eliet ha montato dei raschiatori sulle ruote delle sue macchine professionali. Lo sporco che si attacca alle ruote viene così immediatamente rimosso. La profondità di lavoro è tipicamente di 2 mm. A questa velocità le lame virtualmente non subiscono resistenza e quindi possono funzionare a piena velocità e rimuovere alla perfezione muschio e detriti dal prato. Poiché le lame non vanno a tagliare le radici, il tempo necessario al prato per riprendersi dopo la scarificazione è estremamente breve. Le ruote anteriori sono dotate di una regolazione infinitamente variabile, consentendo di impostare la stessa profondità di lavoro sull'intera lunghezza dell'albero porta lame. Manubrio antivibrante, regolabile in altezza. Tutti i comandi sono posizionati centralmente sulle impugnature. Facile lavorare, anche nei piccoli giardini.

Fiaba

«**Marina Systems** produce due modelli con svariate motorizzazioni, il modello S390 da 39cm ed il modello S500 da 50 cm. Entrambi i modelli hanno l'albero scarificatore che può essere cambiato facilmente dall'utente finale con un albero arieggiatore in modo da poter sfruttare il prodotto per due funzioni. Il modello S500 è più professionale disponendo di un albero con lame flottanti che consentono di assorbire l'impatto con eventuali sassi. Riteniamo», l'analisi di Paolo Bagordo, «ci sia necessità di fare cultura intorno a questo prodotto, basterebbe che i rivenditori specializzati spiegassero ai clienti quanto sia fondamentale per un bel prato sano passare l'arieggiatore/scarificatore almeno due volte a stagione. Utilizzare lo scarificatore non solo rimuove muschio e feltro ma permette di far passare aria acqua e nutrimenti fondamentali. L'ultimo presentato all'Eima è stato lo scarificatore S500 E motorizzato con il motore a batteria professionale Honda eGX. Un prodotto sicuramente all'avanguardia che rappresenta il futuro per i professionisti che necessitano di lavorare con un prodotto a emissioni zero».
Jeremy 70 è una delle macchine di maggior successo di **Agrinova**, grazie a plus d'alto livello comuni a tanti altri prodotti dell'offerta fra lo spessore del metallo della scocca, i cuscinetti,

le cinghie, l'acciaio dei coltelli di taglio, i trattamenti termici per renderli resistenti e affilati il più lungo tempo possibile e l'ampia scelta di tipi di modelli per rispondere alle specifiche esigenze del prato da curare. Il know-how accumulato in molti anni di esperienza e di confronto con esperti del settore giardinaggio ha portato allo sviluppo di diversi sistemi di lavoro che permettono di curare con la massima efficacia qualsiasi tipo di prato. Jeremy 70 è perfetto per la manutenzione di parchi, giardini e campi sportivi, con lame di lunga durata e trattamento termico antiusura.
Sistema con albero a coltelli mobili/flottanti, con lame da 2,5 mm (di serie) e da 1,2 (speciale) con passo da 30 o 40 mm. Il verticutting esegue una serie di tagli sul terreno a partire da una profondità consigliata di mezzo cm.
Ed il sistema permette la rimozione del feltro sfiorando il terreno. Questo sistema viene definito flottante perché anche se le lame impattano contro qualche ostacolo tipico dei giardini (radici superficiali delle piante, testine di irrigatori, cordoli) non si danneggiano, perché ruotano sul proprio centro e tornano alla loro posizione di lavoro grazie alla forza centrifuga nascente dalla rotazione a 3000 rpm. Esclusivo il sistema con albero a lame e molle. Fra i grandi valori di Jeremy 70 anche la trasmissione a doppia cinghia, posizione centrale del motore per un ottimale bilanciamento dei pesi, due ruote pivotanti anteriori in gomma piena con cerchi in lamiera. Ruote dal diametro di 200 mm in gomma piena con cerchi in lamiera. Il sistema di taglio è sorretto anche da due supporti in ghisa e da due cuscinetti a sfera di alta qualità. Qualità pura.
Billy Goat, marchio distribuito da **Fiaba**, propone gli scarificatori e arieggiatori professionali per eccellenza! Potenti motori professionali uniti ad un albero rotore a lame mobili, lame fisse o molle, garantiscono un'ottima arieggiatura su qualsiasi prato. Il manubrio pieghevole, rende le macchine facili da trasportare e poco ingombranti. Il modello PR551V è il modello più configurabile in gamma Billy Goat grazie agli utili accessori, è dotato di motore Briggs & Stratton professionale Vanguard e rotore con lame mobili.

Gardena

L'arieggiatore scarificatore a batteria **Einhell** GC-SC 18/28 Li Solo offre libertà senza filo in giardini fino a 200 mq.

Einhell

Le batterie della serie PXC sono intercambiabili. Motore senza spazzole aziona lo scarificatore a batteria, che ha un alloggiamento in plastica resistente agli urti. Come opzione è disponibile con un rullo aeratore e un cestello di raccolta come strumento combinato 3 in 1. Il gruppo di taglio con cuscinetti a sfera ha 12 lame rotanti. Per il comfort dell'utente ci sono tre impostazioni di profondità di lavoro, una posizione di trasporto e una lunga maniglia che può essere piegata e regolata in altezza. Le ruote grandi esercitano meno stress sul prato. Per il funzionamento è necessaria una batteria da 18 V. La dotazione non include una batteria o un caricabatterie.
Con il modello elettrico ES 500 **Gardena**, dotato di potente motore PowerPlus, è possibile lavorare senza interruzioni e utilizzare l'arieggiatore in qualunque momento senza alcun problema. Le ampie ruote con speciale battistrada facilitano il cambio di direzione e una maggiore presa sul terreno. Per una comoda guida, il manico pieghevole è dotato di comandi integrati. Grazie alla speciale posizione di trasporto i rebbi possono essere facilmente e rapidamente ripiegati per evitare che tocchino per terra. Il manico può essere rapidamente ripiegato, per un comodo trasporto e per ridurre l'ingombro.
Si muove il mercato, su più fronti. Quello ovvio del professionista e quello del privato evoluto, consapevole di quanto l'arieggiatore sia macchina utilissima. Strategica per lo specialista, perfetto contorno di una proposta articolata e completa. Pensando a tutto, in primis al bene del prato. Va avanti l'arieggiatore, non si ferma mai. Passo sicuro e margini da raccogliere. Ovunque.

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																	
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

EINHELL ITALIA Srl
Web: www.einhell.it
Email: info@einhell.it

FREELEXO+

FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%.

TECNO GARDEN
RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino
MAYA® Gamma completa di accessori per il taglio: barre e catene
LONCIN® Motori a 4 tempi ad albero orizzontale e verticale e Diesel orizzontale
TECNOK Macchine forestali e da giardinaggio
LAUNTOP® Motori a 4 tempi ad albero orizzontale
KASEI® Gamma completa di macchine a scoppio e batteria
BARDAHL® Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi
Via Cesare Battisti, 59/d 35010 Limena (PADOVA)
Tel +39 049 769966 Fax +39 049 767313
www.tecnogarden.com tecnogarden@tecnogarden.com
@tecnogardenpadova Tecno Garden srl tecno_garden_srl @TecnoGarden srl

HUSQVARNA

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

AUTOMOWER® 435X AWD

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
105	€1.390,00	600 m2	55x39x25	Si	Li-ion	65 min	35 cm/s	Random/3lame	2	17	2-5	25%	si con pin e allarme	A	6,9	PP	SI
305	€1.612,00	600 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
310 MARK II	2.165,00	1000 m2	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
315 MARK II	2.421,00 €	1500 m2	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	38 cm/s		2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
405X	2.190,00 €	600 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
415X	2.921,00 €	1500 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
420	3.016,00 €	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	11,5	ASA	SI
430X	3.827,00 €	3200 m2	72x56x31	Si	Li-ion	145 min	46 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	6.217,00	3500 m2	93x55x29	Si	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
440	3.827,00 €	4000 m2	72x56x31	Si	Li-ion	290 min	47 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	12,0	ASA	SI
450X	5.003,00 €	4500 m2	72x56x31	Si	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
520	3.773,00 €	2200 m2	72x56x31	Si	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	5.450,00 €	5000 m2	72x56x31	Si	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	7.243,00 €	5000 m2	72x56x32	Si	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
535 AWD	6.343,00 €	3500 m2	93x55x29	Si	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI

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

WIPER

WIPER
web: www.wipercompany.com

SERIE K AWD

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 allatrazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.

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
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
I 70	€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	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	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

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.

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
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 L15 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	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 Ah3 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 Ah4 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

Einhell

Einhell

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-m/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-LC 18 Li Kit	€ 209,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 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-LC 36/35 Li Solo	€ 174,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - Solo	€ 129,95		18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720								4
GE-LM 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						

ATTREZZATURE A BATTERIA

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

EXCELION 2

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

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

SPRING MEETING

Bruxelles 8-9 Marzo

GARDEN WORKING GROUP

Il presidente di Federacma Andrea Borio e la segretaria di UNAGREEN Isabella Fontana hanno partecipato allo Spring Meeting del CLIMMAR tenutosi a Bruxelles.

Durante le due giornate di meeting si è tenuta la prima riunione in presenza del gruppo di lavoro sul mondo garden, gruppo al quale partecipano Belgio, Danimarca, Germania oltre ovviamente all' Italia.
Il primo progetto del gruppo di lavoro e sul quale i paesi stanno già lavorando è la realizzazione di un DSI garden, già presente per il mondo agricolo, ovvero una valutazione dei proprio fornitori nei vari paesi secondo diversi driver (commerciale, supporto tecnico, gestione delle garanzie, formazione, marketing, gestione dei ricambi e dei resi, la consegna delle attrezzature, il contributo ai margini di vendita e la gestione generale da parte del fornitore).

L'obiettivo è quello di comprendere a livello europeo differenze e similitudini tra i vari paesi, aree di soddisfazione generale oppure di possibile miglioramento, e comprendere quali iniziative possono essere portate avanti per supportare l'attività quotidiana dei rivenditori del mondo garden. Ovviamente la condivisione di questi risultati e la loro comprensione passeranno attraverso una condivisione con i costruttori europei di attrezzature da giardino. Sono già stati presi contatti con l'associazione dei produttori europei del mondo garden (L'EGMF, la Federazione dell'Industria Europea delle Macchine da Giardinaggio) per cominciare una collaborazione volta ad ottenere un miglioramento per rivenditori e produttori.

Il prossimo incontro sarà a fine agosto a Parigi per il Climmar summer meeting, dove varranno condivisi i primi risultati.

Isabella Fontana - Segretario generale Unagreen

MY PLANT&GARDEN

Una piacevole conferma

E' sempre interessante partecipare ad esperienze come queste, soprattutto per la multidisciplinarità e ricchezza di proposte che vi si incontra, pur rimanendo propriamente nel settore.
Ciò che ho particolarmente apprezzato in "My Plant" 2023 è stata la proposta di un ambiente dinamico e variegato, in cui le nostre attrezzature si sono inserite perfettamente. Parliamo di un contesto che, fino a pochi anni fa, costituiva esclusivo appannaggio del comparto manutentivo, e in particolar modo di quello professionale, ma che oggi è stato "conquistato" anche dalla presenza delle macchine, che fanno parte a tutti gli effetti della filiera e che rendono la fiera stessa ancora più interessante e completa per i visitatori. "My Plant" offre così oggi uno spazio d'incontro che permette e stimola il dialogo tra i diversi attori che si muovono sul meraviglioso palcoscenico del settore green: dal produttore al manutentore, fino al cliente privato più esigente ed attento alle nuove tendenze. E al centro, naturalmente, siamo noi rivenditori, punto d'incontro del mercato perché concreto collegamento tra gli uni e gli altri.
Una contaminazione che genera un perfetto mix di competenze e figure, in un periodo dell'anno strategico per riuscire a "sganciarsi", anche solo per un solo giorno, dai nostri negozi.

Silvia Scabini - Segretario generale Unagreen

Una fiera viva e colorata

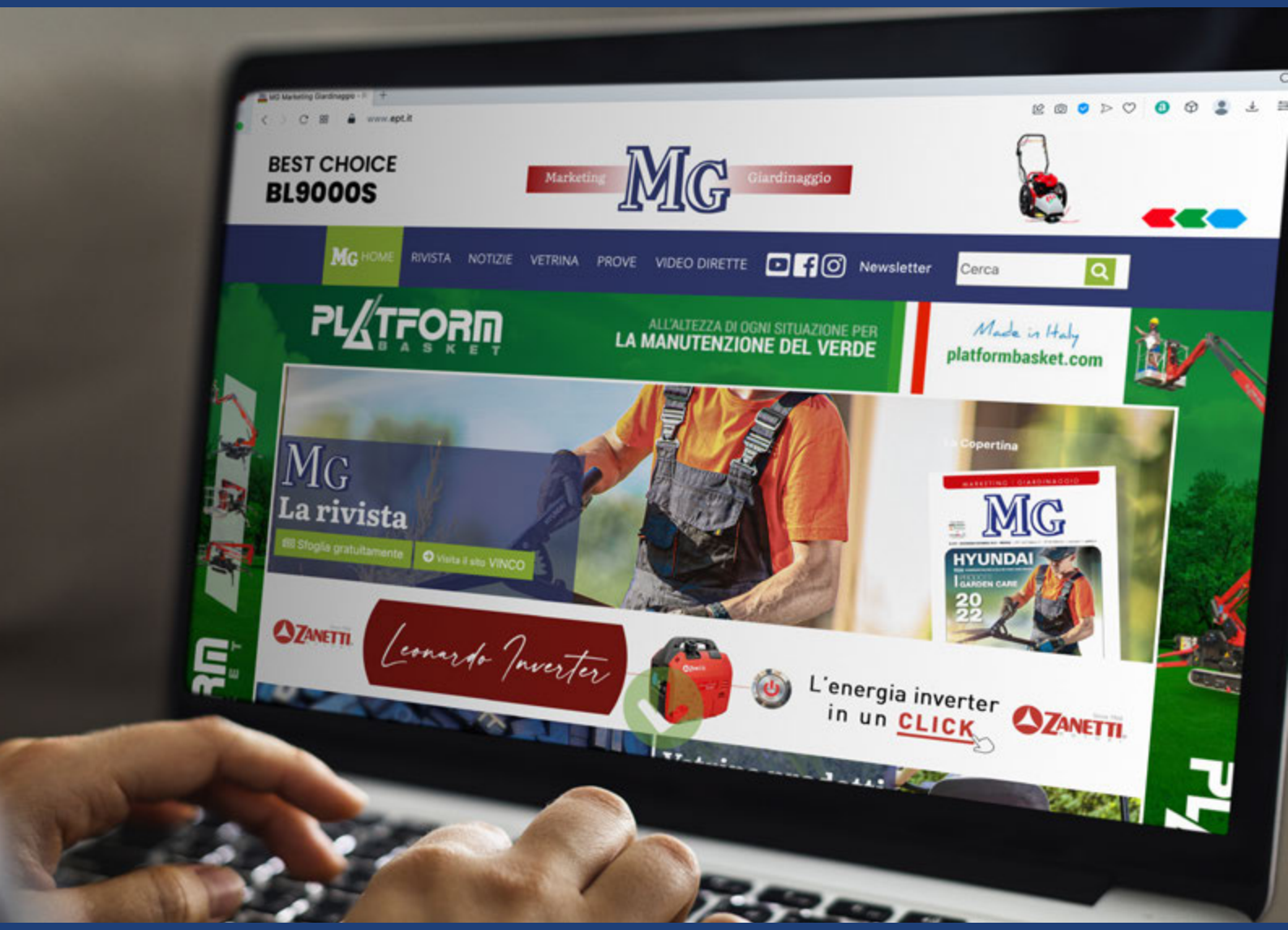
Per chi, come me di fiere del settore garden ne ha viste e organizzate ormai davvero molte, é difficile non rimanere sorpresi davanti a My Plant, una fiera molto viva e colorata. Naturalmente, alcuni aspetti sono ancora perfezionabili. In particolare in merito alla configurazione delle aree espositive e al numero degli espositori, che potrebbe senz'altro crescere.
I settori merceologici dovrebbero seguire maggiormente una logica suddivisione per evitare che, ad esempio, casette di legno si trovino tra gli antiparassitari e le esposizioni delle piante grasse. L'area caratterizzata dalla maggiore omogeneità tra gli espositori era senz'altro quella dedicata alle macchine da giardino e boschive, in cui erano presenti buona parte dei produttori e distributori nazionali.
Ci auguriamo una serie di future edizioni che coinvolgano non solo un numero sempre maggiore di costruttori e vivai d' Italia in qualità di espositori, ma anche di garden center e concessionari come visitatori. Perché la fiera sia veramente B2B, i dealer non dovrebbero essere coinvolti come espositori.
Infine l'evento, forse proprio in virtù del significativo potenziale di crescita che possiede, meriterebbe una location più comodamente raggiungibile.

Gianni Di Nardo - Segretario generale Federacma

MG

www.ept.it

e sei **ONLINE** in un **CLICK!**



Sfoglia la nostra **RIVISTA**

Resta aggiornato sulle ultime **NOTIZIE**

Visualizza i prodotti in **VETRINA**

Siamo anche sui social
@mgmarketingiardinaggio

campbelladv.com 06623

PLATFORM BASKET

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