

# MIG

Organo ufficiale di  
**UNAGREEN**  
by  
**FEDERACMA**

N.282 - MAGGIO 2023 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)

## RTK<sup>n</sup>

Real-time kinematic to the  
power of network

Il Futuro del taglio  
automatico è già arrivato



**Kress** 



Scopri le promozioni  
in corso su  
[pellencitalia.com](http://pellencitalia.com)



## EXCELIION 2

### LA POTENZA IN OGNI SITUAZIONE

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



# PELLENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA



**KASEI®**

Gamma completa di macchine  
a scoppio e batteria



**LONCIN®**

Motori a 4 tempi ad albero  
orizzontale e verticale  
e Diesel orizzontale



**LAUNTOP®**

Motori a 4 tempi ad  
albero orizzontale



**TECNO  
GARDEN®**



RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE  
da giardino

**BARDAHL®**

Oli lubrificanti per motori,  
grassi e additivi



**MAYA®**

Gamma completa di accessori  
per il taglio: barre e catene



**TECNO  
K**

Macchine forestali e  
da giardinaggio



Via Cesare Battisti, 59/d  
35010 Limena (PADOVA)



Tel +39 049 769966  
Fax +39 049 767313



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

Seguici:



@tecnogardenpadova



Tecno Garden srl



tecno\_garden\_srl



@TecnoGarden srl



**P**oca acqua, ma c'è comunque fermento. Non è la solita stagione, ma trovatene voi una uguale all'altra. Specie negli ultimi quattro anni. Fra scossoni in qualche modo attutiti a destra e a sinistra più energie supplementari dispensate qua e là, il giardinaggio si sta muovendo con buona disinvoltura. Senza grandi piogge, certamente meno del necessario, ma anche con bella energia. Passando dalle accelerate della batteria ai numeri sempre alti delle macchine a scoppio. Qualcosa manca, come sempre, senza però quei punti di domanda che hanno avvolto febbraio e marzo. Spazzati via dall'aria fresca dei punti vendita e dai discreti sorrisi dello specialista. Nessun picco clamoroso, nessuno a soffrire di vertigini. Tutti però al lavoro da mattina a sera, l'officina aperta a tempo pieno e il negozio mai vuoto. Bel traffico, non solo nei fine settimana. Voglia di verde, ormai conclamata. Voglia di star fuori, anche se le temperature spesso rigide anche ad aprile non hanno certo dato una mano. Sta dimostrando di avere spalle comunque larghe il mercato, sempre alle prese con qualche ritardo di troppo nella consegna delle macchine ma talmente tosto da passare spesso oltre. Non è facile, senza la materia prima. Qualcosa si è perso, più nel 2022 che adesso, con qualche sospiro di troppo ma anche la necessità di andare avanti. Sempre e comunque. Tira dritto il rivenditore, a rimboccarsi le maniche e a cercare la complicità delle aziende. Uniti verso la meta, verso un cliente magari non proprio entusiasta ma comunque complice. Va tagliata l'erba, soprattutto va vissuto il giardino. Col robot, col rasaerba, col trattorino, con tutto il resto. fra più e meno. Ha preso velocità il mondo del verde, pur senza grandi premesse. Un po' più leggero il carico, nonostante la pressione sullo specialista resti alta. Era difficile far previsioni prima, non è facile capire come finirà adesso. La solita storia, ma è il minimo. La strada è lunga, la marcia appena iniziata. Di tempo ce n'è. Con la voglia di tutti di definire ulteriormente gli orizzonti e darci dentro il più possibile. Com'è sempre stato, stavolta più che mai. Avanti tutta.



## 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 assoluta 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



# LO RICONOSCI DALLA



# UALITÀ



PRATO & CESPUGLI / TRATTORINI 

**Si chiama LT C 102H TWIN e il suo forte è la qualità.**

Ti metti al volante e capisci subito che fa sul serio:  
**avviamento elettrico, controllo della velocità  
tramite pedale, comfort senza paragoni.**

Solido e potente, offre prestazioni elevate grazie  
al **motore Loncin 586 Twin**, al **piatto in acciaio**  
e allo **scarico posteriore e mulching**.

I risultati sono assicurati con qualsiasi tipologia  
di prato: la larghezza di taglio di **102 centimetri**  
è regolabile in altezza **da 30 a 90 millimetri**.

**La qualità si guida e si vede.**

**Larghezza di taglio 102 cm**

**Tipologia di scarico** posteriore e mulching (incluso)

**Motore** bicilindrico 586 cc

**Trasmissione** idrostatica



**Entra nel pianeta Blue Bird e scopri  
di più su LT C 102H TWIN**

 **BLUEBIRD  
INDUSTRIES**

*We are Blue Bird*

**NATURALLY TOGETHER.**

bluebirdind.com |  



RTK<sup>n</sup>, il Futuro del taglio automatico è già arrivato



#### dalle aziende

- 15** **STIHL Italia**  
La mission di Gallo  
«Il rivenditore al centro di tutto»
- 22** Freelexo va ovunque  
**Einhell** a tutta velocità
- 36** Svolta-**Agrinova**  
«È ora di accelerare»
- 46** **Brumar** prende Skil  
E allarga il campo
- 51** Robot, valore RTK  
**Kress** gioca il jolly
- 66** Spider 18.95,  
**Platform** accelera

#### il punto

- 8** **Alessandro Fontana**  
«Bene il trattorino,  
anche d'alta fascia»

#### inchiesta

- 10** L'affascinante mondo  
dei **ricambi**
- 24** **Robot-rasaerba**,  
gli indispensabili
- 52** **Tagliasiepi**,  
è ora di riaccendersi

#### l'opinione

- 48** **Roberto Dose**  
«Ok i robot, ma la vera  
sorpresa sono i rasaerba  
a scoppio...»

#### marketing verde

- 16** **Alessandro Di Fonzo**  
Vendite in discesa  
con cinque regole

#### mercato

- 64** «Prima l'estetica,  
poi la praticità»

#### professionisti

- 20** **Alessandro Facen**  
«La sostenibilità è  
ormai la regola»

#### rubriche

- 38** News
- 62** Vetrina

#### 67 Tuttomercato



ECOROBOT

# POOP

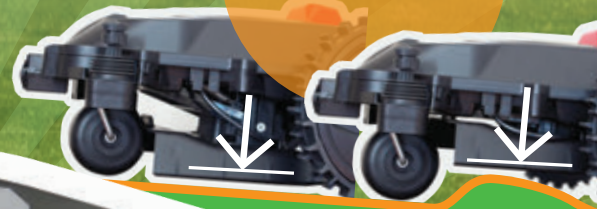


**AFFIDABILE**  
La filosofia Wiper



**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



# «BENE IL TRATTORINO, ANCHE D'ALTA FASCIA»

**S**entieri tortuosi, non certo facili da percorrere. Anche con leggere salite. A Riveggaro, provincia di Piacenza, il campo d'osservazione di Fontana 1950 registra segnali contrastanti. Sole pallido e dense nuvole sul mercato. A spazzar via molti dubbi ci ha pensato il tradizionale Porte Aperte, fra il 15 ed il 16 aprile, full immersion senza sosta alcuna ed un successo assicurato. «È andata molto bene, ci ha dato molto in effetti. È una leva che va usata il giusto», la premessa del titolare Alessandro Fontana, «quindi una volta all'anno per me. Perderebbe d'importanza, ne facessimo di più. Lo facciamo da una decina d'anni, limitata poi per il covid. Devo dire che è stata davvero un bel successo. È venuta davvero tanta gente. Il Porte Aperte riscuo-

te decisamente più interesse rispetto alle fiere a cui abbiamo partecipato nel passato recente. Non siamo riusciti a quantificare esattamente il flusso di persone, ma saranno state certamente più di duemila. Venute a casa nostra, solo per vedere le nostre macchine. Una bella occasione anche per riorganizzarsi sotto tanti punti di vista».

## Come ha fatto gli inviti?

«Con e-mail, con WhatsApp, con Facebook, col passaparola. E con una pagina su Libertà, il quotidiano di Piacenza, la domenica prima dell'evento. Più tutti gli altri modi possibili e immaginabili per far arrivare in negozio il maggior numero di persone».

«Continua il trend positivo del robot, anche se la gente non sta più in giardino com'è stato appena dopo il covid. Si è tornati alle antiche abitudini. E c'è chi la macchina nuova fa fatica a comprarsela. Bene la batteria, ma lo scoppio per certi tipi di lavori continua ad essere la soluzione più gettonata. Un consiglio? Il Porte Aperte. Funziona davvero»

## Programma del sabato?

«È stato un esperimento, fatto per la prima volta. Di solito il Porte Aperte lo facevamo solo la domenica, nelle ultime due edizioni l'abbiamo esteso anche al sabato. Per tutta la giornata. Stavolta dalle 17 in poi ci abbiamo aggiunto uno spazio-aperitivo, in modo tale da attirare anche gli agricoltori una volta finito di lavorare. Una sorta di evento pre-serale e serale, proprio per chi per il resto della giornata era nei campi. Una finestra pensata soprattutto per loro. Gente ne è venuta, ma il cuore della due giorni è stata la domenica con una gran partecipazione. Con clienti contenti, oserei dire entusiasti, già parecchie settimane prima a chiederci qualche dettaglio. Segno che l'attesa c'era».

## Chi è venuto?

«C'erano persone anche di Mantova, di Parma, amici di amici e così via. È stato bello rivederli anche il giorno dopo, anche con altre persone».



## Riscontri?

«Anche subito, perché il week end è stato molto positivo dal punto di vista commerciale. La settimana successiva qualcuno è tornato, soprattutto quelli con cui non eravamo riusciti a parlare come si deve nel Porte Aperte. C'eravamo così dati appuntamento più avanti. E così è stato, giusto per portare avanti i discorsi che si erano iniziati a fare».

## La macchina più "calda" della stagione finora?

«Sta andando bene il trattorino. Nella nostra zona si spazia dal piccolo giardino della villetta a schiera di duecento metri quadrati a ville con due-tremila metri di parco. Con giardini rurali ma anche di pregio».

## Le altre?

«Il robot sta mantenendo il suo trend, ma il trattorino-tosaerba sta andando davvero bene. A differenza dello scorso anno, forse perché lo stiamo spingendo, si sta vendendo non proprio la macchina di primo prezzo. Si sta, anzi, andando verso la fascia medio-alta per il momento».

## Il quadro generale?

«Non proprio positivissimo. Non abbiamo ancora svolto il lavoro che ci eravamo auspicati di fare, eppure siamo ormai nel cuore della stagione se è vero come è vero che da marzo a giugno si fa la quasi totalità del mercato. Un po' per il tempo, un po' per il caldo, un po' per le piogge siamo ancora indietro. E poi mi sto accorgendo sempre di più che la concorrenza è molto ampia, soprattutto perché stanno entrando nel mercato sempre più macchine acquistate online. Alcune anche di tre o quattro anni fa, ora costrette ad essere riparate. E ti accorgi che chi ti porta la macchina è magari anche un cliente che in passato hai sempre servito anche nella vendita. Adesso invece ti porta la macchina che dice di essere un regalo dello zio ma che in realtà è stata comprata direttamente dal web. È chiaro che il canale online ci sta portando via fette di mercato, ce ne stiamo accorgendo sempre più».

## Quanta voglia ha la gente di stare in giardino?

«Non può essere come nel periodo del covid o nel periodo immediatamente successivo. Adesso ho l'impressione che il giardino si viva come prima, preferendo magari fare un giro in macchina. Relegando gli spazi verdi alle abituali vecchie abitudini. S'è fatto un passo indietro, per tante ragio-



ni. Curare il giardino negli ultimi dodici mesi è diventato anche un impegno economico. L'acqua non c'è e bisogna quindi irrigare. E non solo, naturalmente. Diventa una bella spesa».

## Il professionale?

«Abbiamo la sfortuna di non avere tanta disponibilità, bisogna perciò centellinare le richieste. La macchina devi avercela, altrimenti non la puoi vendere. Semplice».

## Come si stanno comportando le macchine a scoppio?

«Bene direi, è sempre la soluzione più affidabile. Stiamo tornando a spingere in quella direzione, così come sulle soluzioni a batterie con le fasce alte. Dipende poi a chi dai la macchina e che esigenze abbia il cliente. Piace sempre la batteria, è chiaro. Ma se devi lavorare a lungo si predilige ancora il prodotto a scoppio».

## Si sta più riparando?

«Certamente sì, più riparazioni che vendite. Sempre di più. Si cerca di tenere la vecchia macchina fino alla fine. Provi ad invogliarli a comprarne una nuova, ma non è facile. C'è chi capisce e può fare quel passo, alcuni però hanno davvero difficoltà a fare quello scatto. Il credito al consumo sta aiutando, importante per andare incontro ai problemi di spesa della gente. Fai sempre più finanziamenti anche per piccoli importi. Anche di due-trecento euro. Un surplus di lavoro, ma si fa volentieri. Capita che la pratica ti porti via più tempo della stessa vendita, ma va così».



Un mercato sempre assai interessante, ravvivato da aziende che al proprio pacchetto continuano ad aggiungere referenze nuove in uno scenario pieno di variabili. Al di là dell'ovvia corsa contro il tempo

# L'AFFASCINANTE MONDO DEI RICAMBI

**I**l mondo dei ricambi ha tante facce, ma anche vie obbligate. Elastico ma anche assai rigoroso. C'è fermento, fra sicuri attori protagonisti e un'offerta sempre più ampia. Fra clienti ogni giorno più esigenti ed un contesto pieno di variabili. Chiamato ad aggiornarsi di continuo.

**MOVIMENTO CONTINUO.** Qualità, prima di tutto. «Abbiamo iniziato a promuovere attivamente i settori forestale e giardinaggio sul mercato italiano. Da febbraio», il quadro di Rafael Massei, direttore commerciale di **Kramp Italia**, «abbiamo un web-shop dedicato ai clienti già attivi che hanno accesso ad un e-business più personalizzato per le esigenze di un dealer che opera nel segmento del verde. Ribadiamo

il nostro forte impegno nel giardinaggio. Questo è come un anno di prova, in cui cercheremo di attivare soprattutto nuovi clienti. Attiveremo un contatto diretto con tutte le officine autorizzate che la Briggs & Stratton ha in Italia. Siamo uno dei quattro distributori, non abbiamo la presunzione di dover servire tutti ma almeno di annoverarli fra i clienti potenziali. Così come di lavorare verso clienti nuovi che ancora non conoscono Kramp. È una delle priorità del nostro 2023».

«Per migliorare l'organizzazione interna ed evadere in giornata gli ordini dei clienti», puntualizza Enrico Baldan, responsabile acquisti di **Erreze-ta**, «la nostra azienda ha investito nei magazzini automatici verticali per lo stoccaggio e prelievo delle parti ricambio. Cerchiamo di tenere sempre sotto controllo i servizi di trasporto, utilizziamo più corrieri in base ai volumi e alle zone in cui dobbiamo spedire la merce».

«**Sabart**», evidenzia il product marketing manager Paolo Ferri, «ha avviato di recente la digitalizzazione del processo di pianificazione attraverso l'implementazione di un software di demand forecasting basato su AI, per migliorare costantemente il livello di servizio ai nostri clienti. Già prima della pandemia registravamo 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 ci consente di ottimizzare le attività di pianificazione e di incrementare la reattività nella risposta alle esigenze dei clienti, rendendo più efficiente la gestione di un elevato numero di referenze: oltre 120mila a catalogo, di cui circa 75mila a magazzino, caratterizzate da una forte stagionalità».

Rafael Massei, direttore commerciale di Kramp Italia



## INCHIESTA



«Di sicuro», osserva Roberto Pagani, responsabile commerciale di **Tecno Garden**, «la pubblicazione avvenuta a dicembre 2022 del nostro nuovo sito [www.tecnogarden.com](http://www.tecnogarden.com) che presenta una migliore e più moderna grafica e permette una ottima navigabilità e interazione con il cliente a prescindere che usi un pc, un tablet od uno smartphone. Questo sito presenta alcune novità assolute per noi che erano molto attese dai clienti come, per esempio, la disponibilità degli articoli, la pubblicazione di tutte le referenze del nostro magazzino, mentre prima era presente poco più del 50%, e le offerte speciali su alcuni articoli o gruppi o merceologici strategici. Questo ha portato ad un aumento del 10-12 % del numero di ordini giornalieri pervenuti dal sito».

**IL PUNTO.** Il mercato va, costretto a fare i conti con il meteo ma anche forte di tante certezze accumulate nel tempo.

«Il mercato del giardinaggio», racconta Enrico Baldan di **Errezeta**, «resta sempre qualcosa di "straordinario" nel senso che non c'è una regola scritta su come sarà la nuova stagione rispetto a quella precedente. Abbiamo attraversato due anni (2020 e 2021) in piena situazione di emergenza, in cui il nostro settore ha fatto invece registrare dei numeri estremamente positivi. Il 2023



# Idrovita®

## LA RISERVA D'ACQUA PER LE TUE PIANTE



Ventiquattro 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 Basilicogiano (Parma) Tel. +39 0521 687125  
[info@ferrarigroup.com](mailto:info@ferrarigroup.com) / [www.ferrarigroup.com](http://www.ferrarigroup.com)





Tecno Garden

è partito un po' in sordina per quanto riguarda i primi due mesi dell'anno, poi tra la fine di marzo e i primi quindici giorni di aprile abbiamo avuto un aumento sensibile degli ordini e delle richieste di assistenza. Segnali che fanno ben sperare. Abbiamo come sempre la sensazione che le condizioni meteo la faranno da padrone».

«Se guardo i numeri di fine marzo in confronto allo scorso anno», il parallelo di Rafael Massei di **Kramp Italia**, «per il segmento giardinaggio siamo oltre il 15-16% raggiunto globalmente nel primo trimestre, nonostante condizioni non certo favorevoli sotto il profilo economico e climatico. Da febbraio in avanti, per il giardinaggio, siamo cresciuti ad un ritmo ancora superiore anche grazie alle consegne relative agli ordini del prestagionale di motori ed oli di Briggs & Stratton».

«Come sempre», il quadro di Paolo Ferri di **Sabart**, «il fattore meteo gioca un ruolo importante: anche se l'andamento climatico in certe zone del nostro Paese non è molto incoraggiante, il trend rimane comunque positivo».

«Sicuramente», lo scenario di Roberto Pagani di **Tecno Garden** «il mercato del giardinaggio sta attraversando un momento di transizione verso la robotica e gli utensili a batteria».

**LIEVITA L'OFFERTA.** Pacchetti sempre più ampi, magazzini con tante referenze in più. «Essere diventati fra i distributori ufficiali di Briggs & Stratton», premette Rafael Massei di **Kramp Italia**, «ci ha permesso di aggiungere varie tipologie di oli minerali nei vari formati e nelle varie tipologie, oltre ai ricambi per la classica manutenzione. Una quindicina di referenze in tutto. Dove stiamo

lavorando particolarmente è nella quantità, che vorremmo far lievitare ulteriormente, di materiale stoccato a Reggio Emilia. Oggi col web ci sono oltre 53mila articoli ordinabili per il segmento Forest & Grass Care. A stock invece nel nostro magazzino ne abbiamo meno di diecimila. L'obiettivo è migliorare l'efficienza, essere ancora più pronti e veloci nelle consegne ai clienti. Un salto che passa dall'analisi dell'assortimento interno dell'offerta visibile ai canali forestale e giardinaggio e di ricambi che devono però essere stoccati in funzione delle vendite storiche e capire quanto i clienti li cerchino effettivamente sul web».

«Abbiamo ampliato la gamma», spiega Paolo Ferri di **Sabart**, «integrando prodotti in questi settori: ricambi motore, fanaleria, strumentazione e allestimento cabine, filtri, cinghie di trasmissione e carburatori due tempi».

«Ogni giorno», precisa Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «il nostro magazzino si arricchisce di nuove referenze ma se dovessimo dichiarare quale gruppo merceologico ha avuto il maggiore sviluppo recentemente diremmo senz'altro la robotica. Anche l'ampia disponibilità di nuovi modelli di motori a scoppio che ci permette di proporci come fornitori a innumerevoli piccoli e medi costruttori e dare delle risposte adeguate al dopo-mercato ci sta dando grosse soddisfazioni». «Bisogna sempre stare al passo», la prima condizione di Enrico Baldan di **Errezeta**, «ultimamente il mercato dei robot da giardino è in forte crescita. Di conseguenza stiamo inserendo i relativi nuovi ricambi».

**TANTE PAGINE.** Il 2022 ha regalato risultati in serie, con tanti capitoli assai interessanti. «Siamo più che soddisfatti dei risultati ottenuti nel 2022»,



# INCHIESTA

sottolinea Paolo Ferri di **Sabart**, «grazie anche all'ampliamento della gamma in tutti i settori in cui operiamo, che ci porta ad avere oggi oltre 120mila referenze a catalogo. Sicuramente molto positiva anche la nostra partecipazione ad EIMA, dove abbiamo registrato l'entusiasmo dei clienti per le novità di prodotto e un altissima affluenza all'evento organizzato in collaborazione con la squadra di boscaioli e influencer Timber Team Giacomelli».

«È stato un anno ancora una volta diverso rispetto a quello che ci si aspettava», osserva Enrico Bal-dan di **Errezeta**, «fattori importanti hanno inciso in maniera pesante. Stiamo tutti leggendo in questi giorni da diversi report di agenzie Europee che il 2022 è stato l'anno più caldo e con la siccità più diffusa di sempre. Gli aumenti dei prezzi delle materie prime, i costi alle stelle dell'energia hanno contribuito ad una annata sotto le aspettative».

«L'anno scorso si è chiuso bene», il punto di Rafael Massei di **Kramp Italia**, «toccando i trenta milioni di fatturato che era il nostro obiettivo ma coi servizi aggiuntivi superando i trentuno. Un ottimo



risultato, nonostante i vari freni fra guerre, supply chain, problemi di disponibilità ed un clima fino ad agosto certo non favorevole. Meglio è andata nei mesi successivi, quando la siccità è stata meno severa. In questo inizio di 2023 l'andamento climatico al centro-sud non è così sfavorevole, al nord invece persiste la carenza d'acqua. Ci sono state scarse precipitazioni nevose sull'arco alpino, sul versante sud, con conseguenti problematiche. Mi auguro che a breve qualcosa succeda, soprattutto nella zona nord-occidentale. Piemonte e Lombar-

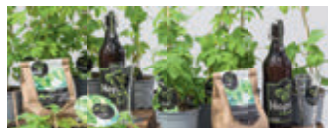
ricambi



## THE WORLD'S BIGGEST TRADE FAIR FOR GARDEN LIFESTYLE FLORIDI AFFARI ORDERED @SPOGA+GAFA 2023

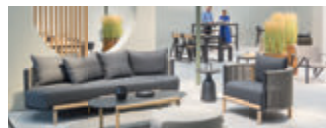
### L'INTERO MONDO DEL GIARDINO IN FIERA – DOVE CRESCE IL SUCCESSO

Temi interessanti, prodotti innovativi e soluzioni sostenibili:  
la spoga+gafa è il one stop shop del mondo del verde.



#### GARDEN CREATION & CARE

La piattaforma per tecnologie verdi, acqua e luce in giardino, attrezzi, smart gardening e tecnologie a batteria. Ma anche trendsetter per la coltivazione delle piante, terricci, concimi e substrati.



#### GARDEN LIVING & GARDEN UNIQUE

La più grande offerta al mondo di mobili e decorazioni per esterni, sport e giochi per il giardino, camping e tempo libero.



#### GARDEN BBQ & OUTDOOR KITCHEN

La più grande fiera di BBQ al mondo e hotspot globale del pianeta griglia.

TEMA  
TREND 2023  
SOCIAL  
GARDENS

dal 18.06  
al 20.06.  
2023

### PRENOTA SUBITO IL TUO BIGLIETTO SU SPOGAGAF.COM/TICKETS

Ci vediamo a giugno alla spoga+gafa di Colonia e tutto l'anno sulla piattaforma di matchmaking digitale spoga+gafa 365!

valentino.provera@koelnmesse.it  
Telefono: +39 02 8696131

#spogagafa  
#socialgardens

koelnmesse





dia stanno in effetti soffrendo, compresi i bacini lacustri e i maggiori affluenti del Po».

«Nel 2022», il bilancio di Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «abbiamo avuto un buon incremento in linea con quello degli anni scorsi. Analizzando i numeri emergono i risultati portati dai nuovi settori come la robotica e il lento declino dei settori più tradizionali come le parti interne dei motori a scoppio. E il 2023 per noi è partito alla grande, i risultati però non arrivano per caso, serve un continuo aggiornamento per adeguarsi alle richieste del mercato o addirittura per prevenirle, se possibile. Il merito di tutto questo va alla filosofia che l'azienda ha sposato fin dalla sua nascita e che prevede disponibilità, competenza e servizio, al nostro dinamico team e alla nostra efficiente rete vendita presente in tutta Italia».

**SCATTO IN AVANTI.** Tanti punti fermi, sparsi un po' ovunque. Ma qual è l'elemento che più di tutti sposta l'ago della bilancia? «La differenza», il parere di Enrico Baldan di **Errezeta**, «è dettata dalla disponibilità a magazzino della parte di ricambio. Bisogna pianificare e anticipare adeguatamente gli approvvigionamenti per poi poter soddisfare la domanda».

«Per quanto ci riguarda», sottolinea Roberto Pagani di **Tecno Garden**, «riteniamo che la competenza data dai quasi 40 anni di presenza nel mercato che ci permette di rispondere alle innumerevoli richieste dei clienti, la disponibilità immediata degli articoli, gli strumenti messi a disposizione del cliente, come per esempio il nostro nuovo sito, il continuo adeguarsi alle richieste del mercato e la velocità di spedizione, siano le armi vincenti per fare la differenza».

«Nel mercato dei ricambi», spiega Paolo Ferri di **Sabart**, «a fare la differenza sono queste leve: il

prezzo, la qualità del servizio verso il rivenditore e la sua officina, e la disponibilità del prodotto a magazzino per una tempestiva evasione dell'ordine».

**RAPIDITA' IN PRIMIS.** Tempi brevissimi, necessariamente, per la consegna dei ricambi. Prendendo strade anche diverse. «I clienti italiani», ricorda Rafael Massei, direttore commerciale di **Kramp Italia**, «possono ordinare il ricambio entro le 17 e se il materiale è stoccato a Reggio Emilia, dove ci sono più di 70mila referenze, viene consegnato il giorno successivo ad esclusione di Calabria ed isole».

«Diamo la possibilità ai nostri clienti», spiega Enrico Baldan, responsabile acquisti di **Errezeta**, «di poter ordinare in diversi modi. Via web dal nostro e-commerce B2B, via e-mail inviando gli ordini all'ufficio commerciale, tramite i nostri agenti distribuiti in tutta Italia, direttamente al telefono soprattutto quando c'è bisogno di assistenza tecnica. Il nostro modello organizzativo, anche nei periodi di "alta stagione", riesce ad evadere nell'arco della stessa giornata gli ordini che vengono trasmessi entro mezzogiorno».

«I nostri clienti», evidenzia Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «possono rivolgersi al proprio rivenditore **Sabart** di fiducia oppure acquistare i ricambi direttamente sul nostro portale [www.sabart.it](http://www.sabart.it): uno strumento sviluppato per supportare il cliente a 360°. Con pochi semplici click si può facilmente accedere al catalogo online e scorrere tra i vari articoli presenti in gamma. Ogni articolo ha la sua pagina dedicata, completa di informazioni tecniche e commerciali. Inserire un nuovo ordine è facile ed intuitivo ed è possibile monitorare il suo stato in tutte le fasi, dalla preparazione nel magazzino fino alla consegna tramite corriere grazie al tracking number fornito. I prodotti vengono spediti entro 24/48 ore dopo essere stati confezionati accuratamente con imballi e protezioni adeguate». «Oramai più dell'80% degli ordini», dichiara Roberto Pagani, responsabile commerciale di **Tecno Garden**, «arriva dal nostro sito. Il cliente ha imparato che così può visualizzare i prezzi in autonomia e la presenza di eventuali offerte, verifica la disponibilità degli articoli e poi riceve una serie di notifiche fino alla spedizione della merce che avviene il giorno stesso per gli ordini pervenuti entro le ore 12. Per gli ordini arrivati con i mezzi più tradizionali (e-mail o fax), ormai sempre più rari, i tempi di spedizione variano dalle 24 alle 48 ore in alta stagione».

# LA MISSION DI GALLO

## «IL RIVENDITORE AL CENTRO DI TUTTO»

**L**ettera aperta al rivenditore. Gioca a carte scoperte Massimo Gallo, amministratore delegato di **STIHL Italia**. I risultati parlano chiaro, così come i piani dell'azienda. Incentrati più che mai sullo specialista, grazie anche ad un'offerta che s'è allargata a dismisura. «Sono state introdotte tantissime macchine a batteria, per gli impieghi più vari, pur continuando ad investire nei prodotti a scoppio. Al cliente», il quadro di Gallo, «il rivenditore ora può dare di tutto, ampliando il suo orizzonte. Da sempre il mercato ci riconosce il ruolo di leader nelle motoseghe, ma **STIHL** è adesso anche molto altro. Prodotti diversi significano clienti diversi. E questo step il rivenditore deve farlo».

### Da dove passa il salto?

«Da più fattori. Non diamo per scontato, ad esempio, che le nuove generazioni conoscano a dovere il canale dello specialista. Soprattutto in un mondo così veloce e con l'acquisto online sempre a portata di mano. Per essere riconoscibili bisogna farsi conoscere. Come stiamo continuando d'altronde a fare noi con massicci investimenti pubblicitari».

### La direzione che state prendendo è evidente...

«Quasi tutti i marchi concorrenti stanno andando velocemente verso la multicanalità, ma la nostra è di tipo conservativo. Pur non escludendola del tutto. Per noi il rivenditore resta al centro di tutto».

### Il prossimo grande passo da fare?

«Il rivenditore deve saper interpretare la volontà del cliente per offrirgli anche prodotti che non sono legati alla sua specializzazione. Compito anche nostro supportarlo a dovere perché faccia questo ulteriore scatto. Facendo dei corsi, così come degli incontri con esperti esterni che garantiscano al rivenditore una visione ancor più ampia

Massimo Gallo,  
amministratore  
delegato di  
STIHL Italia



e profonda. A partire dalla gestione del proprio personale. Anche il dipendente deve essere imprenditore. E non si faccia più la lotta degli sconti. La marginalità va portata a casa tutta».

### I numeri vi stanno dando assolutamente ragione...

«Abbiamo vissuto un 2022 di transizione, dopo cinque anni di crescita a doppia cifra. L'ultimo anno si è chiuso con un fatturato netto di 135 milioni di euro ed un portafoglio ordini molto elevato, senza i ritardi nelle consegne, che hanno toccato anche il primo quadrimestre 2023, avremmo già potuto raggiungere, a fine 2022, il traguardo dei 150 milioni di Euro di fatturato. Sei anni fa ne facevamo cinquanta».

### Da dove nasce un balzo così marcato?

«In primis proprio dal rinnovato rapporto coi rivenditori. La squadra **STIHL** è riuscita ad entrare sempre di più nei meccanismi dello specialista. Il rivenditore, soprattutto in un contesto multimarca, cercherà sempre di vendere il prodotto che gli permetta di guadagnare di più. D'accordo con la casa madre abbiamo lavorato sugli sconti, sui listini, su tutto. Diminuendo la marginalità dell'azienda Italia, portandola di fatto nelle tasche del rivenditore».

### Un messaggio su tutti?

«Nel nostro settore è ancora importante il consiglio di chi vende. Si comprerà pure su internet, ma i suggerimenti dei professionisti valgono ancora parecchio. Un valore che bisogna preservare sempre di più».



# VENDITE IN DISCESA CON CINQUE REGOLE

di Alessandro Di Fonzo

**N**el mese di marzo, al termine del mio articolo «La complicata arte del vendere», avevo lasciato il discorso aperto e ti avevo promesso un sequel in cui ti avrei spiegato due concetti relativi alla vendita:

*1) Le cinque fondamentali leve psicologiche per concludere una vendita*

*2) Come gestire le obiezioni sollevate dal cliente, che si interpongono tra te la chiusura dell'affare*

Quando scrivo devo essere ispirato in genere e in merito all'argomento di cui parlo, di conseguenza, nel mese di aprile, preso da altri concetti, non ho

Leve soprattutto psicologiche, alla base di tutto. «Manipolando la percezione che il cliente ha di noi e del nostro prodotto e servizio. La nostra proposta deve dare la sensazione di riuscire a risolvere un problema più di qualsiasi altra opzione sul mercato. Per avere ai suoi occhi una totale fiducia. Anche grazie ad un brand sempre più riconoscibile. Senza spingere però più di tanto. Non serve»

concluso quanto anticipato nella precedente puntata. In questo articolo tratterò solamente il **punto 1)**, lasciando la conclusione dei miei consigli sulla vendita per un terzo interessantissimo appuntamento.

Per riprendere il discorso, parto da una famosa citazione americana sul tema:

*«Everybody likes to buy things, but no one likes to be sold»*

Dovrebbe essere comprensibile ai più, ma, per massima chiarezza, la traduco: «Alle persone piace comprare, ma non piace che gli sia venduto».

Vendere non è più un gioco da ragazzi come in passato. Oggi è molto più difficile a causa dell'elevata e spietata concorrenza, soprattutto in un settore inflazionato come il giardinaggio.

I nostri competitor propongono servizi molto simili ai nostri, per non dire identici.

In precedenti articoli ho parlato di come sia importante distinguersi creando un brand di giardinaggio che ci elevi e che ci permetta di essere percepiti come





# NUOVI RASAERBA ACTIVE

Scopri le **nuove** performanti **motorizzazioni**  
e il rinnovato **design** dei nostri rasaerba



**ACCIAIO**

**ALLUMINIO**

**MULCHING**

[www.active-srl.com](http://www.active-srl.com) | [vendite@active-srl.com](mailto:vendite@active-srl.com) | 0375 91742



unici agli occhi della nostra potenziale clientela. È sicuramente la miglior arma, ma oggi descriverò alcuni concetti funzionali anche per chi non ha ancora compreso e messo in atto questo importantissimo concetto. La strategia migliore per vendere di più sta nel creare un meccanismo che porti i clienti a voler acquistare a tutti i costi i nostri prodotti/servizi.

Ciò è necessario perché, nella maggior parte dei casi, ai clienti non piacciono i venditori che spingono per piazzare a tutti i costi un determinato bene, ma preferiscono essere liberi di comprare quello che vogliono nel momento che vogliono.

Affinché questo avvenga, è necessario manipolare la percezione che il cliente ha di noi e del nostro prodotto/servizio. In primis, deve percepire la nostra proposta come qualcosa che risolva il suo problema o soddisfi il suo bisogno meglio di qualsiasi altra opzione sul mercato. Questo non è sufficiente, ma la validità percepita del prodotto/servizio deve essere abbinata al fatto che il cliente abbia piena fiducia in noi come persona e nel brand che rappresentiamo.

Gira e rigira, si torna sempre allo stesso punto e cioè alla necessità di rendere la tua azienda un riconosciuto brand locale. Ma andiamo avanti.

Assodata la bontà di quello che offri, godendo della piena fiducia da parte del nostro interlocutore, siamo pronti a mettere in campo le cinque leve psicologiche oggetto di questo articolo.

Te le indicherò e ti fornirò degli esempi generici di applicazione. Ci vorrebbe un trattato per contestualizzarle al settore del giardinaggio e, in questo editoriale, non abbiamo spazio a sufficienza.

**Eccole:**

### 1) LEVA DELLA PAURA

Si basa sullo spaventare il cliente in modo che la nostra vendita dia speranza che non si realizzi l'evento per il quale lo abbiamo spaventato. Pensa che, purtroppo, la maggior parte degli acquirenti di sistemi antincendio e antifurto, li comprano successivamente a un evento spiacevole.

Perché non mettere il dito della piaga prima, per il nostro e il loro bene?

### 2) LEVA DELL'EGO/VANITÀ

Si basa sul concetto che chiunque vuole essere percepito come più bello, più bravo, più simpatico, più elegante. E così via.

Viene abbondantemente usata nelle pubblicità di profumi e vestiti, con la finalità di ancorare nella nostra mente il fatto che l'utilizzo di quel prodotto ci

renda belli come la donna/uomo nella foto.

È stata la leva principale con cui, le aziende produttrici di sigarette, ne hanno incentivato il loro consumo e la voglia di iniziare a fumare.

A chi è mai piaciuta la prima sigaretta? Probabilmente a nessuno, ma la voglia di sentirsi uomini di un certo tipo come il Marlboro Man, o donne stilose come Audrey Hepburn hanno influito sulla voglia di continuare.

### 3) LEVA DELLA SCARSITÀ

Quando non ce n'è per tutti, aumenta il desiderio di possederlo. La maggior parte delle aziende lo utilizzano che ci sia una vera carenza o meno.

Hai presente tutte quelle serie limitate e numerate di auto o orologi che vengono poi vendute a cifre folli? O i classici dieci pezzi rimasti in magazzino?

### 4) LEVA DELL'URGENZA

Come le fioriture e per rimanere in tema, le cose più belle al mondo sono spesso effimere, cioè di breve durata. Ogni opportunità, come quella che può essere un'offerta, deve avere una scadenza a stretto giro. In caso contrario, gli indecisi sull'acquistare o meno, potrebbero rimare per sempre in quello stato senza compiere il grande passo.

### 5) LEVA DELL'AUTORITÀ

Molti miei clienti giardinieri, hanno realizzato opere per personaggi famosi. Alcuni di rilievo nazionale, altri di rilievo locale. Devi sapere che, scattare una semplice foto con loro e riproporla al tuo pubblico, farà schizzare le tue vendite. Il loro gradimento e la loro fama, in un sol colpo, saranno trasferiti a te e alla tua azienda: tutte le porte si apriranno.

Conosco già il tuo pensiero: «Ma non posso mica trasformarmi nel Giorgio Mastrota del mio settore?». Capisco il tuo punto di vista, ma mentre tu lotti con la concorrenza e probabilmente arranchi, lui e le aziende per cui lavora, sono anni che vendono come se non ci fosse un domani.

A te, quindi, la scelta da quale parte stare.

Ci vediamo il prossimo mese per la terza puntata riguardo alla vendita, quella in cui ti parlerò di come gestire l'ultima cosa che ci separa dalla vendita e dal diventare un abile venditore: la gestione delle naturali obiezioni che il cliente ti porrà prima di inviare il bonifico.

Alla tua evoluzione.

[info@franchising-giardinaggio.it](mailto:info@franchising-giardinaggio.it)

**NEW 2023**

**ROBOLINHO®**  
**ROBOTIC LAWNMOWERS**

**solo®**  
by **ALKO**

engineered in  
**GERMANY** 

 made in  
**AUSTRIA**



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

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



# «LA SOSTENIBILITÀ È ORMAI LA REGOLA»

**T**ecnico naturalista, sempre al centro del sistema. La prima fiamma di Alessandro Facen, di famiglia veneta emigrata a Carbonia, in Sardegna a guardare anche il verde da un punto d'osservazione tutto speciale. La sua missione fu piuttosto chiara già dagli esordi, dalla laurea in Scienze Naturali e la tesi sul recupero ambientale di un'area mineraria all'isola di San Pietro. «Quello studio», ricorda Facen, «è stato un bel bagaglio quando ho iniziato a lavorare prettamente nel campo dell'ingegneria naturalistica, la disciplina che punta a riportare il più possibile le situazioni naturali negli ambienti intaccati dall'uomo. Venni assunto dall'allora Sgaravatti Mediterranea per un progetto-pilota, quando cominciò il rapporto strettamente operativo con il verde e con l'ambiente».

Una profonda formazione tecnica, per poi dedicarsi nella sua Sardegna soprattutto al verde urbano ma anche all'educazione ambientale. «La Natura ci insegna tante cose, sta a noi capirle. La strada ormai è quella della sostenibilità, dettata anche dagli ultimi decreti legge. Importante è sempre fare sistema, come stiamo facendo con il lavoro di AIPV. Il cliente? Spesso vorrebbe quel che non è sempre possibile ottenere»



## È più facile far valere la Natura in una terra come la Sardegna?

«Sicuramente. È per certi versi quel che mi ha spinto ad occuparmi delle scienze naturali. Perché puoi toccare con mano quelle peculiarità che in effetti in Sardegna è più semplice trovare. Non solo nel verde. Penso alla geologia. O alla fauna».

## Qual è stato il progetto che l'ha resa più orgoglioso?

«Probabilmente, in quel progetto-pilota, fu riuscire a rivvegetare una zona attorno ad una miniera dove non cresceva niente. Dalla risulta degli scavi delle miniere re-

stano grandi sassi, intrisi anche di metalli pesanti. Riuscire a far nascere qualcosa là dove prima non si riusciva a far crescere nulla fu per me una grande soddisfazione».

## La sensibilità dell'Italia nel settore specifico a che livello è?

«Siamo indietro sicuramente quanto a mentalità, per tecniche e capacità sicuramente no. La scuola dell'ingegneria naturalistica nasce fra Austria, Germania e Svizzera. Rispetto a noi c'è però una differenza di mentalità, quella che vediamo d'altronde in tante altre circostanze».

## S'intravede qualche luce in fondo al tunnel?

«Ultimamente di ingegneria naturalistica non mi sto occupando più di tanto, ho virato verso la classica gestione del verde urbano dove però cerco sempre di mettere il mio occhio da naturalista anche se per formazione ed esperienze sono un tecnico di cantiere di verde. Un po' della mia





essenza provo però sempre ad aggiungerla. La luce? Giocoforza arriverà, non si potrà non andare in quella direzione. La Natura ci insegna delle cose, sta a noi capirle».

### Come si sta evolvendo il verde urbano?

«Qualcosa sta cambiando, a partire dal rapporto dell'uomo con la Natura. Si sta andando verso una sempre maggiore sostenibilità, linee dettate anche dall'alto. Penso al decreto legge sui criteri ambientali minimi che riguarda anche le imprese del settore del verde con tutta una serie di specifiche da rispettare. Dalla progettazione alla fornitura delle piante, fino ai vivai e agli impianti di irrigazione. La materia è molto complessa. Come AIPV Sardegna abbiamo organizzato un seminario specifico, trattando seppur in minima parte tutto il decreto legge. Queste regole sono un importante punto di partenza».

### Il lavoro con AIPV quanto riesce a far da collante e a mettere tutto insieme?

«L'associazione sta cercando di creare una rete che possa garantire in ogni modo la crescita del settore. È importante far sinergia».

### Qual è stata la prima regola nel suo lavoro?

«All'interno delle imprese in cui ho lavorato, an-

che per il ruolo che ho rivestito, la mia regola era la ricerca della qualità. Una delle cose più importanti per far bene il proprio lavoro è però anche la programmazione. Se pianifichi al meglio sei già a metà dell'opera».

### Il suo equilibrio fra rigore e istinto?

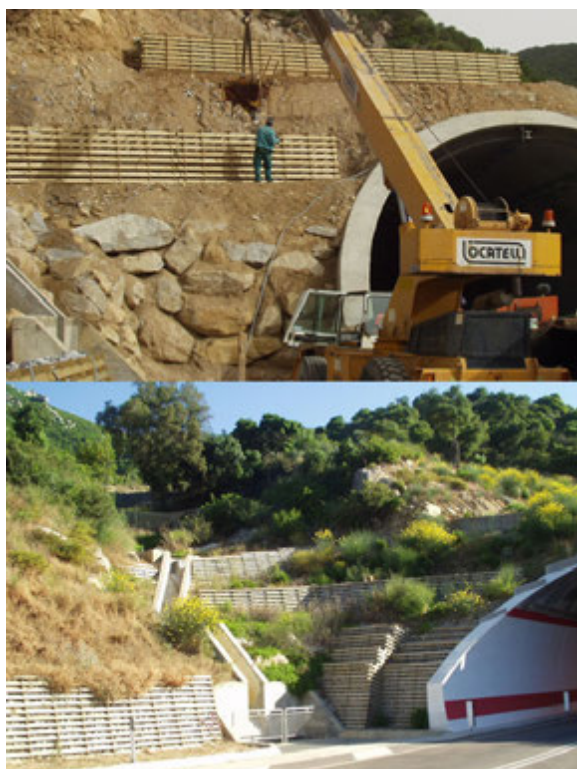
«Istintivamente io sarei un minimalista. Per me la Natura fa già abbastanza di suo, noi dobbiamo solo darle una mano. Diciamo una via di mezzo, tenendo conto anche delle richieste che arrivano poi dal cliente. Anche quelle vanno ovviamente prese in considerazione».

### L'uomo disturba troppo la Natura?

«Certamente sì. Rispetto ad altre realtà, vedi la Germania, noi siamo sempre a diserbare. A credere che l'erbetta che per noi è infestante la dobbiamo subito eliminare. Dovremo invece il più possibile fare in modo che la Natura segua il suo corso».

### Com'è cambiato il cliente finale?

«Il cliente è sempre difficile da accontentare, soprattutto in questo settore. Perché prima di tutto vede il lato estetico. Vuole il prato verde e brillante, a costo di irrigarlo sempre e concimarlo continuamente. In ogni contesto. E non sempre si può. Non è così facile riprodurre un prato all'inglese in Sardegna».





Una macchina dalla grande versatilità, dotata di un innovativo sistema di sicurezza ed in grado di operare al meglio anche su dure pendenze così come in aree separate. Installazione rapida ed intuitiva. Senza compromessi

# FREELEXO VA OVUNQUE EINHELL A TUTTA VELOCITA'

**U**n aiutante pratico e indipendente, il tosaerba robotizzato **FREELEXO 300 Solo** è la scelta ideale per prendersi cura di prati di un'ampiezza fino a 300 m<sup>2</sup>. L'alimentazione a batteria **Power X-Change** garantisce una versatilità illimitata dello strumento. Il **FREELEXO** è in grado di occuparsi autonomamente delle superfici d'erba senza mai stancarsi: il tempo di lavoro può essere programmato in 8 fasi, con la possibilità di avviare un sistema di gestione delle aree esterne a quella principale. Grazie alla modalità Seconda Area, il tosaerba robotizzato lavora anche nelle aree separate e quando la batteria è scarica deve essere riportato alla stazione di ricarica. Il tosaerba robotizzato è dotato di un innovativo sistema di sicurezza: il codice PIN lo protegge da eventuali furti e i sensori di impatto, inclinazione e sollevamento lo difendono da collisioni pericolose. Inoltre, il rilevatore di pioggia è una funzionalità opzionale che, se attivata, permette di evitare il danneggiamento ulteriore del suolo,



facendo tornare autonomamente il robot alla sua stazione di ricarica. Questo utensile è in grado di affrontare senza problemi terreni con una pendenza massima del 35% e dispone di una regolazione dell'altezza di taglio da 20 a 60 mm. Grazie al suo cavo perimetrale di 100 m, il tosaerba robotizzato conosce l'area in cui muoversi, che può essere facilmente impostata sulla tastiera o tramite l'app. L'installazione del **FREELEXO 300 Solo** è rapida e intuitiva grazie al suo set di installazione completo formato da: stazione di ricarica, set di 3 lame di ricambio, 100 m di cavo perimetrale, 140 picchetti di fissaggio e 4 morsetti di raccordo. La batteria **Power X-Change** e il caricabatteria sono acquistabili separatamente.





# Einhell

ECCELLENZA NELLA BATTERIA.

POWER X-CHANGE

**RENDI TUTTO POSSIBILE.**  
**SOLO CON EINHELL.**



THE



# TEAM



# Einhell

Official Home & Garden Expert



Una delle primissime carte del rivenditore, fra numeri in continuo crescendo e macchine ogni giorno più innovative. Estesissimo il raggio d'azione, anche alle grandi aree. E alle superpendenze

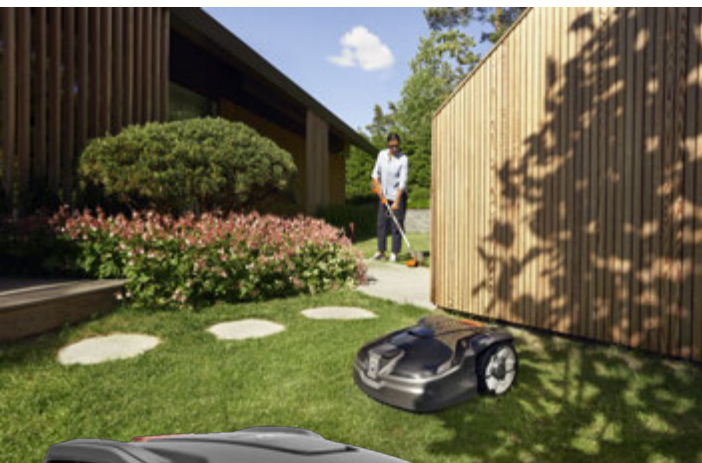
# ROBOT-RASAERBA, GLI INDISPENSABILI

**C**ontinua a viaggiare forte il rasaerba-robot. Continua a ricevere messaggi molto chiari. Quel che ci vuole per sentirsi ancora più forte. A regime ormai la macchina, polmone determinante per il rivenditore che al robot ormai non può proprio fare a meno. Una delle grandi certezze della stagione, uno degli indiscutibili anelli forti dello specialista. Ha fatto tanta strada il robot, in più direzioni. Ramificato ormai ovunque, sparpagliato nei giardini di tutta Italia. Per privati e super professionisti, per ogni necessità. Con argomentazioni sempre più solide e valori aggiunti sempre più preziosi.

**LA STAGIONE.** Anche il calcio d'avvio, da primavera in poi, ha dato frutti rigogliosi. Una linea continua, senza troppe interruzioni. Troppo importante per tutti ormai il robot. «Ci aspettiamo una buona stagione», l'auspicio di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «soprattutto in considerazione del lancio dei nuovi robot che oltre al nuovo design sono stati implementati con aggiornamenti e migliorie derivanti anche dai suggerimenti forniti dai nostri partner e installatori».

«La collaborazione con Segway Navimow», il punto dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «ci sta





Husqvarna

dando moltissime soddisfazioni. Quest'anno puntiamo a confermarci sul mercato come prodotto autonomo premium in grado di gestire il taglio del giardino in maniera perfetta ed efficiente, senza la necessità del filo perimetrale».

«Pur non avendo ancora numeri paragonabili ai prodotti elettrici ed a scoppio», rileva Matteo Bendazzoli, national product consultant and market specialisti di **Einhell Italia**, «i robotini stanno prendendo decisamente piede anche grazie a prezzi sempre più "abbordabili". Le aspettative sono di una crescita esponenziale già da questa stagione».

«Le vendite dei robot-rasaerba», rivela Diego Zambelli, product marketing manager di **Gardena**, «stanno andando molto bene in questi ultimi anni avendo sostituito i prodotti a scoppio come rasaerba, decespugliatori e trattorini».

«Visti gli ottimi risultati degli anni precedenti», il quadro di Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «la prospettiva per i robot tagliaerba è più che ottima. Più che il mercato infatti, preoccupa la pioggia che è tra le grandi assenze di questa primavera».

«La stagione», lo scenario di Maurizio Fiorin, **Kress Italy** OPE manager, «è esattamente come ci aspettavamo, ovvero un'esplosione di richieste di robot. Mai come quest'anno abbiamo avuto la sensazione che il robot rasaerba abbia rimarcato di essere il prodotto del momento. C'è molta frenesia nel mercato, stiamo assistendo a rivenditori che si stanno rimettendo in gioco per organizzarsi

alla vendita ed assistenza sui robot oltre alla nascita di realtà specializzate esclusivamente a seguire questo mercato. Quest'ultimo è un segnale che ne evidenzia tutte le opportunità di sviluppo». «Crediamo che i risultati del 2023», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «saranno condizionati dalle condizioni climatiche e dalla situazione geopolitica. L'offerta di gamma di tosaerba robot proposta da molte aziende del settore è ampia, questo dimostra l'alto grado di interesse da parte del mercato. Un ruolo importante lo giocheranno le novità che arriveranno in casa Stihl nel corso del 2023 e per questo motivo ci riteniamo ottimisti nel raggiungimento di buoni risultati nel proseguo della stagione». «Il mercato dei robot», evidenzia Luca Saccani, di-



## MACCHINA INTERRAFILO

| PER INTERRARE FILI FINO A 10 MM DI DIAMETRO |



**600MH\***  
ALIMENTAZIONE  
A BENZINA



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



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



**\*\*MOTORE ELETTRICO**  
Motore elettrico Brushless per  
batterie 80/82 V agli Ioni di litio  
Potenza: 1,0 kW - 82 V†  
†Batterie e caricabatteria venduti separatamente.



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





Kress

rettore commerciale di **Wiper**, «continua a essere in fermento positivo anche se questo inizio di stagione per varie motivazioni si presenta più fiacco delle precedenti. Confidiamo che con l'arrivo della primavera il mercato possa riprendere i ritmi di crescita a cui le ultime stagioni ci hanno abituato». «Le premesse per un anno positivo ci sono tutte. Abbiamo», sottolinea Paolo Burali, direttore commerciale della Robotics Division di **Zuccheti Centro Sistemi**, «una gamma ampia di robot rasaerba dotati delle più innovative tecnologie (brevettate), una rete di distribuzione capillare affidabile e specializzata e una forte domanda da parte del cliente finale che ormai ha perso la diffidenza per la robotica. Anzi, l'utente finale è interessato ai prodotti sempre più intelligenti, autonomi, dotati di intelligenza artificiale ed in grado di gestire aree complesse ed impervie. Siamo molto fiduciosi anche se l'inizio è in ritardo di un mese nei confronti dell'anno precedente a causa del clima anomalo».

**BEI NUMERI.** Onda lunga ormai, partita da molto lontano. Compreso lo scorso anno. «Siamo soddisfatti del lavoro fatto nel 2022», la sintesi di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «non solo per le vendite ma anche per l'ottimo feedback avuto dai clienti che hanno apprezzato la qualità ed affida-

bilità del Robolinho solo by AL-KO».

«Il 2022», la fotografia dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «è stato l'anno del lancio ufficiale nel mercato dei robot Navimow serie H. L'unicità del prodotto di essere il primo robot rasaerba per il campo domestico che utilizza il modulo di posizionamento Exact Fusion Locating System (EFLS) e il sistema Real-Time Kinematic (RTK) combinati con avanzati sensori interni per il taglio e il posizionamento di precisione centimetrica, ha suscitato moltissimo interesse da parte di tutti i dealer specializzati in Italia. Tutti i rivenditori che hanno aderito al progetto, ne sono rimasti positivamente colpiti e energeticamente coinvolti».

«I risultati di vendita», racconta Matteo Bendazoli di **Einhell Italia**, «sono stati ottimi e oltre le aspettative. A sorpresa hanno avuto particolare successo i modelli dedicati a prati di dimensioni medio piccole».

«Il 2022», la fotografia di Diego Zambelli di **Gardena**, «ha dato dei risultati positivi ed il trend delle vendite è buono anche se la crescita non è esponenziale ma si mantiene sempre stabile, dopo l'exploit degli anni precedenti».

«Il 2022 ci ha dato delle ottime soddisfazioni», il punto di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «sia come volumi sia come interesse generale per le novità lanciate nel corso dell'anno precedente e di quelle che saranno disponibili a breve».

«La nostra proposta per il 2023», chiarisce Maurizio Fiorin di **Kress Italy**, «è piuttosto articolata, basata su una distribuzione di soli rivenditori fisici. Siamo fieri di aver acquisito tra i migliori rivenditori in Italia, con i quali abbiamo iniziato la distribuzione della gamma di robot a filo perimetrale e la nuova gamma senza filo con tecnologia RTKn. Questa tecnologia richiede, da parte nostra con il supporto della nostra rete vendita l'installazione di un network di antenne RTK che permette l'installazione infinita di robot sul territorio. La complessità di gestione di questa prima fase non ci ha permesso di arrivare in tempo per la prima parte della stagione ma, fortunatamente,

abbiamo quasi completato la prima fase ed ora siamo pronti per la vendita dei nostri robot RTK. Abbiamo nel frattempo organizzato una prima fase di formazione ai nostri rivenditori partner e ci stiamo organizzando con assistenza alla prima installazione attraverso i nostri uomini di vendita



solo by AL-KO

## INCHIESTA



Blue Bird

ed il nostro servizio assistenza».

«Le statistiche di settore», il punto di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ci dicono che il mercato dei robot ha subito un lieve rallentamento se i risultati vengono comparati con l'anno precedente. Crediamo però che la chiave di lettura di questo risultato sia quella della indisponibilità di alcune macchine perché la domanda del merca-

to non è mai mancata».

«Per **Wiper**», il punto di Luca Sacconi, «Il 2022 è stato più che soddisfacente sia per numero di robot venduti che per il valore medio di vendita, sia per il mercato interno che per l'export».

«I dati sono stati e sono in crescendo», certifica Paolo Burali di **Zucchetti Centro Sistemi**, «con molte evoluzioni tra modelli per piccole, medie e grandi aree».

**TOP PER IL PRIVATO.** Per il cliente hobbista l'offerta è senza fine. Alimentata nel tempo, cresciuta passo dopo passo. «Nel campo del robot», l'istananea di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «diventa difficile individuare un solo modello da suggerire come macchina ideale per l'utilizzatore privato in quanto dipende dalle dimensioni e complessità del giardino. Tutti i Robolinho solo by AL-KO sono adatti e quello da tenere presente è la conformazione del giardino. Tutti sono dotati di possibilità

robot



## MACCHINE COSTRUITE PER DURARE NEL TEMPO



### CIPPATORI

per hobbisti e professionisti

### ASPIRATORI

per parchi e pulizie stradali

### ARIEGGIATORI

per prati e campi sportivi

[www.agrinova-italia.it](http://www.agrinova-italia.it)





di controllo remoto tramite collegamento wi-fi e differenti modalità operative che l'utilizzatore privato può programmare in maniera semplice e veloce. Ovviamente per installazioni più complesse è possibile una ulteriore personalizzazione che può essere fatta solo da installatori esperti tramite un apposito menù».

«A partire da un progetto già avanzato, non ci si è fermati. La volontà di migliorare le prestazioni già eccellenti del prodotto», spiega l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «ha spinto tutto il team nello sviluppo dell'accessorio novità del 2023: VisionFence. Per migliorare la sicurezza e le prestazioni del prodotto, grazie ad una telecamera grandangolo di facilissima installazione, Navimow riesce in modo intelligente a vedere ogni oggetto che lo circonda, evitare ostacoli, rispettare le zone di sicurezza pre-stabilite, cogliere gli oggetti in movimento e reagire per tempo. Si tratta di una rivoluzione in campo domestico che rivoluzionerà anche le attività dei singoli rivenditori. Le raffinate tecnologie utilizzate, la facilità e il carattere intuitivo che distinguono Navimow, garantiscono sempre soluzioni e alternative ad installazioni altrimenti complicate se gestite con il sistema tradizionale del filo perimetrale. Il futuro del mondo robot sarà in mano alla guida satellitare e Navimow è il primo prodotto nel mercato ad essere completamente sviluppato, testato e installato con questo sistema».

«La macchina ideale», spiega Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «è quella che, con costi paragonabili-leggermente superiori ad un buon tagliaerba tradizionale, gli permette di risolvere la problematica legata al taglio del prato. La facilità d'installazione è inoltre un plus notevole».

«La macchina ideale per l'utilizzatore privato», il

punto di Diego Zambelli di **Gardena**, «è un modello per metrature medio-piccole, considerando che questa è la tipologia di giardino più diffusa sul nostro territorio. Possibilmente un modello programmabile e gestibile tramite app e preferibilmente gestibile in remoto con connessione internet. In questo senso i modelli Gar-

dena rispondono al meglio alle esigenze attuali dei consumatori».

«Sicuramente Husqvarna Automower® 305, protagonista assoluto delle "Offerte Primavera". Gestisce giardini», la fotografia di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «fino ai 600 mq anche con aree complesse e pendenze fino al 40%, è dotato di timer stagionale, protezione antigelo ed è facile da pulire con un getto d'acqua. Inoltre lo si può gestire comodamente dal proprio smartphone grazie ad Automower® Connect@Home con connessione Bluetooth®. È quindi la scelta ideale per il privato che vuole un prato sempre perfetto. La gamma Husqvarna Automower® permette di coprire tutte le esigenze, dalle piccole alle grandi superfici fino ai 5000 m<sup>2</sup> per offrire ad ognuno la soluzione migliore».

«C'è stata fin da subito», la soddisfazione di Maurizio Fiorin di **Kress Italy**, «un'elevata aspettativa che fortunatamente è stata ripagata dall'esito delle prime installazioni. Ciò ci pone in una posizione di forza nel mercato, considerando che le potenzialità dei nostri robot sono racchiuse in uno sviluppo continuo del software che permetterà sempre più di utilizzare il prodotto in aree complicate o con particolari esigenze».

«Non è facile rispondere a questa domanda perché le esigenze dei clienti privati è eterogenea. La superficie del prato e la sua conformazione», chiarisce Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono fattori importanti per la scelta del modello da installare. Il livello di digitalizzazione e connettività richiesta sono elementi tecnologici sempre più richiesti anche per superfici erbose molto limitate. Le richieste maggiori arrivano da utilizzatori che dispongono di un prato compreso tra i 400 e 1000 metri quadri, che necessitano di semplicità di utilizzo e controllo di alcune funzioni tramite app. Il supporto del rivenditore specializzato è l'elemento che distingue la scelta qualitativa aiutando il cliente nella scelta corretta del prodotto e

# PRODOTTI A BATTERIA

L'evoluzione degli strumenti ecologici:  
silenziosi, pratici e versatili.

La gamma a batteria  
**Oleo-Mac** rappresenta  
l'evoluzione dei prodotti  
hobbistici per il  
giardinaggio.  
Il loro utilizzo unisce  
efficacia di prestazione  
con comodità e  
semplicità d'uso,  
garantite dal  
funzionamento a batteria.



Batteria e caricabatteria  
**intercambiabili** in tutte le  
applicazioni.





nella manutenzione ordinaria».

«Domanda alla quale non è così semplice rispondere. Non è possibile», il quadro di Luca Saccani di **Wiper**, «incasellare l'utenza privata in un'unica categoria. Ogni utente di robot ha delle esigenze specifiche non sempre legate alla sola dimensione del prato, ci sono pendenze, passaggi stretti, molteplici aree di lavoro. Con più di venti modelli a catalogo In Wiper offriamo una soluzione per ogni possibile esigenza».

«La **Zucchetti Centro Sistemi** crea, produce e distribuisce ventiquattro modelli di robot che coprono fino ad oltre 20.000 mq. Ci sono robot», il panorama di Paolo Burali, «per tutte le tipologie di giardino: il privato ha una vasta gamma tra cui scegliere in base alle proprie esigenze. Diciamo che i modelli Off Road, dotati di 4 ruote motrici, rappresentano una novità importante per chi possiede giardini "mossi", difficili e con forti pendenze, ma ideale anche sui giardini in piano dove vi possono essere bordi con terreno più friabile e fangoso. Anche i piccoli, compatti ed affidabili robot di ultima generazione che non prevedono l'installazione del filo perimetrale, sono fonte di grande interesse per i vari consumatori».

**SENZA LIMITI.** Altra partita è quella che si gioca sul mercato delle grandi aree. Altre coordinate, ma la stessa matrice. Specie per chi è partito tanto tempo fa. Più l'arma della qualità.

«Il robot automatizza la cura del prato e riduce notevolmente il lavoro dell'uomo e questo è ricercato anche per le grandi metrature. In **AL-KO**», sottolinea Luca Corbetta, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «ci siamo concentrati sulle piccole metrature fino a 2000 mq ma stiamo lavorando e valutando anche soluzioni per giardino più grandi».

«Anche le richieste per grandi metrature stanno aumentando», l'istantanea di Diego Zambelli di **Gardena**, «perché il robot rasaerba evita al proprietario di giardini medio-grandi di

dover dedicare il proprio prezioso tempo libero alla cura del prato».

«Abbiamo avuto», assicura Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «un ottimo riscontro già a partire dai primi modelli, per metrature fino ai 5000 m<sup>2</sup> per arrivare a soddisfare richieste per la gestione di superfici più estese fino ai 70.000 m<sup>2</sup> con CEORA™. Il robot tagliaerba quindi, ancor più nella gestione professionale, viene recepito come un ottimo investimento che permette di abbassare i costi di gestione consentendo così di dedicare le risorse ad attività più importanti e redditizie».

«Il nostro», evidenzia Maurizio Fiorin di **Kress Italy**, «è un prodotto dedicato ad aree verdi di medie e grandi dimensioni sia residenziali che business fra campi sportivi, residence, strutture alberghiere, produttori di prato. Il nostro ruolo è di proporre i nostri prodotti ad un livello di prezzo concorrenziale ed adeguato alle esigenze ed all'uso a cui è destinato, a cui sommiamo un elevato livello di servizio grazie alla nostra collaborazione con i rivenditori specializzati».

«Questo è un mercato dove poniamo molto interesse», evidenzia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «non a caso i modelli di prossima generazione iMOW Stihl sono studiati per gestire al meglio anche questa esigenza. Campi sportivi, parchi e strutture con ampie dimensioni di giardino sono molto interessate a valutare l'installazione di tosaerba robot. Oggi la tecnologia ci permette di offrire al cliente un controllo da remoto più adeguato alle esigenze delle diverse strutture facilitando il complesso lavoro dello sfalcio dell'erba». «Le grandi metrature sono da sempre uno dei nostri punti di forza. Da oltre dieci anni», spiega Luca Saccani di **Wiper**, «offriamo soluzioni per coprire aree fino a 20.000 mq e sono in sviluppo prodotti per coprire aree molto superiori. La domanda in questo ambito è sempre sostenuta vista anche la convenienza economica rispetto a un sistema di manutenzione tradizionale».

«Come **Zucchetti Centro Sistemi**», rileva Paolo Burali, direttore commerciale della Robotics Division, «abbiamo da sempre avuto robot in gamma in grado di gestire grandissime metrature di aree verdi: oggi oltre il 50% della nostra gamma gestisce più di 3.000 mq. Alcuni robot possono anche lavorare in team per gestire al meglio un'unica grande area».

**IL PROSSIMO PASSO.** Tanto s'è fatto, tanto c'è ancora da fare. La macchina è in continuo



# Motozappe



**ZBT 55.10 SA**  
Benzina | 160cc  
Marce 1 AV



**ZEN 50.20 SG**  
Benzina | 149cc  
Marce 2 AV



Since 1960

novità 2023



**ZDT 70.21 SC**  
Diesel | 296cc  
Marce 2 AV + 1 RM



**ZDT 60.21 SC**  
Diesel | 247cc  
Marce 2 AV + 1 RM



**ZBT 70.21 SC**  
Benzina | 212cc  
Marce 2 AV + 1 RM



**ZBT 70.21 SB**  
Benzina | 212cc  
Marce 2 AV + 1 RM



Scarica il Catalogo Motozappe  
Scansiona il QR code

**Prai srl**  
ZONA PIP - Via Nobel, 15/17  
70024 Gravina in Puglia (BA) - Italy

Tel. +39 080 325 58 17  
www.zanettimotori.com

Seguici su:







Zucchetti Centro Sistemi



fermento. «L'utilizzo di "intelligenza artificiale" e sistemi di autodeterminazione delle aree da lavorare», evidenzia Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «saranno l'evoluzione, già in corso, di maggior successo. L'idea di dover semplicemente "liberare" il robottino sul prato e che lui realizzi il taglio ha, indubbiamente, un appeal notevole». «Le prossime evoluzioni saranno sempre più tecnologicamente avanzate. **Gardena**», ribadisce Diego Zambelli, «sviluppa costantemente nuove soluzioni con lo scopo di semplificare sempre di più il lavoro degli appassionati di giardinaggio». «La prossima evoluzione è attuale ed è già all'attivo in diversi contesti», il passo in avanti di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «dai parchi pubblici ai campi sportivi per le macchine professionali e sarà a breve disponibile anche ad uso privato. La tecnologia Husqvarna EPOS™, basata sulla tecnologia satellitare, consente al robot di lavorare entro precisi confini virtuali con precisione e accuratezza centimetrica ottenendo così risultati perfetti, permettendo inoltre l'installazione senza fili ed un controllo personalizzato dell'area di lavoro».

«Elevati contenuti tecnologici, prima di tutto. Abbiamo nelle nostre macchine», la chiave di Maurizio Fiorin di **Kress Italy**, «brevetti unici così come alcune soluzioni che ne fanno uno dei prodotti

più efficienti nel mercato. Le macchine con sistema RTK racchiudono soluzioni che permettono ai nostri robot di tagliare in zone che nessun altro, per ora può affrontare. Il sistema di mappatura dell'area di lavoro è il più veloce nel mercato e permette un'accuratezza di tracciamento anche in presenza di sagome curve».

«I nuovi modelli iMOW **Stihl**», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo, «garantiranno maggiore efficienza e prestazioni di alta qualità riducendo i tempi attivi di attività. Le operazioni di lavoro saranno più intuitive grazie alla guida vocale e si riusciranno a superare pendenze fino al 60% grazie al montaggio di un kit specifico. Gli ostacoli saranno evitati dirigendo al meglio il contatto, grazie ai sensori ultrasonici. La regolazione di taglio sarà gestita elettricamente tramite applicazione e il rientro in base sarà più intelligente». «Indubbiamente la tecnologia RTK unitamente al sistema di sensori evoluti in alcuni modelli **Wiper**», racconta Luca Saccani, «permetterà nel prossimo futuro una versatilità sempre maggiore del robot rasaerba. L'eliminazione del filo perimetrale e del sistema di taglio random in favore di un taglio lineare porteranno l'efficienza ai massimi livelli». «I nostri prodotti», specifica Paolo Burali di **Zucchetti Centro Sistemi**, «sono soggetti a continue evoluzioni, contiamo di aumentare le loro performance, con maggiore efficienza e versatilità di utilizzo, come per i robot con la tecnologia RTK. Vogliamo proporre prodotti sempre più intuitivi e di facile utilizzo, ma che sappiano gestire ogni tipologia di giardino. L'obiettivo primario e semplificare l'installazione del robot eliminando il filo perimetrale, ancora non possibile con la sola tecnologia RTK per la maggioranza di giardini: ZCS vuole immettere più tecnologie che possano far sì che questo avvenga».

**PALLA AL RIVENDITORE.** C'è sempre più confidenza fra il robot e lo specialista. Sempre più feeling. D'obbligo, per tanti motivi, dover creare tutti i presupposti per una buona assistenza oltre che una corretta installazione. La macchina corre forte, necessario farsi trovare sempre pronti. Qual è, in sostanza, il consiglio allo specialista? «Sicuramente un'evoluzione già in atto», rileva Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «è l'installazione senza cavo perimetrale. AL-KO sta già lavorando su questi modelli e abbiamo in cantiere delle interessanti soluzioni. Ma l'opinione condivisa con diversi installatori è

che non c'è ancora una precisione ed affidabilità come sui modelli che lavorano con cavo perimetrale e i costi (acquisto e gestione) di queste macchine sono ancora alti. Ecco perché non abbiamo ancora lanciato i nostri modelli ma stiamo lavorando proprio sui punti citati onde arrivare ad offrire una macchina affidabile e con costi contenuti».

«Utilizzare supporti audio visivi», il punto di Matteo Bendazzoli, national product consultant and market specialisti di **Einhell Italia**, «che spieghino in modo chiaro e semplice la facilità d'installazione ed gli eventuali plus di prodotto (gestione multi zone/sistemi di sicurezza). Il vantaggio legato ad avere un robottino rispetto ad un tagliaerba tradizionale è talmente intuitivo da non necessitare di spiegazioni».

«Due suggerimenti principali per vendite di successo. Il primo», spiega Diego Zambelli, product marketing manager di **Gardena**, «è un'esposizione accattivante, preferibilmente con il robot in funzione "demo" per attirare l'attenzione del cliente e dare un'idea di come lavora e del livello estremamente basso di rumorosità dei modelli Gardena. Il secondo è formare il personale di vendita in modo da effettuare una vendita assistita consapevole e mirata in base alle esigenze del cliente».

«Per garantire un servizio completo a 360° alla propria clientela», la regola di Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «il rivenditore deve essere il punto di riferimento dell'utilizzatore finale. Non solo la vendita in sé quindi, ma anche il saper rispondere ad eventuali dubbi e, fondamentale, un'assistenza post vendita il più possibile veloce ed efficiente che eviti interruzioni prolungate. Per poter offrire questi servizi, è necessaria una forte specializzazione sui prodotti trattati, argomento in cui crediamo e siamo organizzati da oltre quindici anni offrendo ai nostri rivenditori corsi tecnici anche sulla singola macchina per poter affrontare al meglio tutti gli aspetti necessari». «Siamo all'alba di una nuova era di robot senza filo», la certezza di Maurizio Fiorin, **Kress Italy** OPE manager, «che diventeranno sempre più fruibili per canale distributivo e prezzo agli utilizzatori privati. Si iniziano già a trovare robot senza filo nei canali della grande distribuzione ed on-line che si installano con la stessa facilità di un robot aspirapolvere da casa, è normale che l'utente privato sposterà la preferenza di acquisto verso questi canali capaci di offrire informazioni dettagliate, consegne rapide e

condizioni economiche vantaggiose. Il progetto Kress si basa, al contrario, sul dare competenza servizio e soluzioni in quei casi dove l'efficienza e l'affidabilità sono predominanti al prezzo. Noi stiamo sviluppando questo canale e chiediamo al nostro partner si specializzarsi sempre di più e di esplorare nuovi mercati che necessitano del taglio automatizzato».

«Crediamo che la formazione tecnica e commerciale che offriamo alla rete», l'input di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «sia una buona opportunità affinché il servizio offerto al cliente sia qualitativamente all'altezza delle aspettative. Sarà importante avere disponibilità di tutta la gamma di robot tosaerba perché le richieste si concentreranno non solo per il lavoro su superfici medio piccole ma anche su quelle molto ampie come, ad esempio, i campi sportivi fino a tredicimila metri quadri».

«Organizzarsi», l'input di Luca Saccani, direttore commerciale di **Wiper**, «per dare un servizio sempre più efficace e completo. Il robot è il futuro e il futuro è adesso, molti rivenditori ancora questo non l'hanno compreso a fondo».

Einhell





«Alla nostra rete professionale», l'indirizzo di Paolo Burali, direttore commerciale della Robotics Division di **Zucchetti Centro Sistemi**, «suggeriamo di continuare a garantire servizi post vendita sempre più accurati e tecnologicamente avanzati per stare a fianco del cliente finale».

**L'OFFERTA.** **Husqvarna** Automower® 305 presenta un design compatto ed è ideale per giardini piccoli e complessi fino a 600 mq e con pendenze fino al 40%. La piattaforma a quattro ruote insieme alla gestione sistematica del passaggio forniscono un funzionamento efficace e la funzione di tripla ricerca facilita nel modo più rapido il raggiungere la stazione di ricarica. Dotato di timer meteo, protezione antigelo e Automower® Connect@Home. Può essere pulito e lavato facilmente con un tubo dell'acqua. Eventuale installazione e relativo kit non inclusi nel prezzo. Per fornire risultati di taglio eccellenti in ogni punto del tuo giardino, il robot tagliaerba può essere impostato per commutare automaticamente il modello di taglio dalla modalità casuale alla modalità sistematica in passaggi stretti. Il robot tagliaerba, grazie al sensore gelo, interrompe automaticamente il programma di taglio in condizioni di freddo intenso, aiutando a proteggere l'erba.

**Kress** Mission Mega RTKn 12000 KR233E opera con una precisione al centimetro. Non c'è bisogno di posare cavi perimetrali o di posizionare antenne nel prato. L'algoritmo di dead reckoning (navigazione stimata) garantisce la precisione laddove la visuale dei satelliti è interdetta da alberi o edifici. Guidato dalla tecnologia MAP™ (Mowing Action Plan), il rasaerba lavora per linee parallele (taglio sistematico), come farebbe un giardiniere esperto. Gestisce in modo efficiente prati fino a 18000 mq (consigliati 12000 mq). Tanti i vantaggi. Guidato dal satellite, quin-

di senza installazione di filo perimetrale. Livello di precisione massimo senza dover installare un'antenna in loco. Copertura sistematica in linee parallele per la massima efficienza di taglio. Sistema ad ampia capacità di taglio (35 cm) per coprire grandi aree con meno passaggi. Sistema a due lame sovrapposte per erba densa o leggermente alta. Gestione multizona satellitare di precisione. Tecnologia TeamWork per la gestione di più robot all'interno della stessa area di lavoro. La macchina segue il percorso più breve possibile da e verso la stazione di ricarica. Il sistema autolivellante adatta il disco lame alle asperità del terreno. L'esclusivo motore alloggiato all'interno delle ruote garantisce un'erogazione regolare della coppia e un taglio silenzioso.

**Robolinho® 520 W Easy-pro** solo by **AL-KO** è stato progettato in Germania e prodotto nel nostro stabilimento in Austria. Molto facile da installare: dalla stazione base alla connessione Smart Gardening ed è subito pronto. Il sofisticato software e il funzionamento intuitivo facilitano la cura del prato agendo dove desiderate, anche lontano da casa. Con **Robolinho® 520 W**, il giardinaggio smart è semplicissimo. Grazie all'hardware già installato, il robot può essere facilmente connesso alla rete domestica tramite l'app **AL-KO inTouch**. Il tutto funziona comodamente utilizzando il proprio wi-fi. Silenzioso e privo di emissioni che garantiscono una sostenibilità a protezione dell'ambiente. La macchina può essere utilizzata quindi senza problemi anche nei giorni festivi o di notte. Robusta batteria agli ioni di litio da 2,2 Ah / 18 V per un'autonomia di taglio di 50 minuti. La garanzia, di due anni, include anche la batteria di questo dispositivo. La larghezza di taglio di 20 cm assicura una cura efficiente del prato per aree fino a 500 m<sup>2</sup>. Ostacoli come alberi o pendenze fino al 35% sono facilmente superabili. Disco lama con lame reversibili, per una durata superiore prima della loro sostituzione. L'altezza di taglio può essere regolata da 25 a 55 mm, tramite una comoda manopola.

**iMOW 7 EVO** di **Stihl** è il robot tosaerba completamente automatico dal design accattivante con una gamma di funzioni più ampia rispetto a **iMOW® 5, 6 e 7**. Il controllo via app indipendente dalla posizione tramite comunicazione mobile e la matrice led aggiuntiva per la visualizzazione dello stato consentono un utilizzo ancora più semplice e intuitivo. La velocità più elevata, fino a 0,5 m/s, garantisce tempi di attività più brevi del

Gardena



# INCHIESTA

robot tosaerba quindi una maggiore flessibilità di utilizzo del giardino. La capacità di arrampicarsi dell'iMOW® EVO, che può raggiungere il 45%, può essere aumentata fino a un massimo del 60% con il kit di aggiornamento 10 iMOW®, disponibile come accessorio, migliorando così ulteriormente la capacità di lavorare su prati irregolari. Entità di fornitura: robot tosaerba iMOW® EVO, docking station, quattro picchetti, nove lame di ricambio, iMOW® Ruler. Per superfici di prato fino a cinquemila metri quadrati.

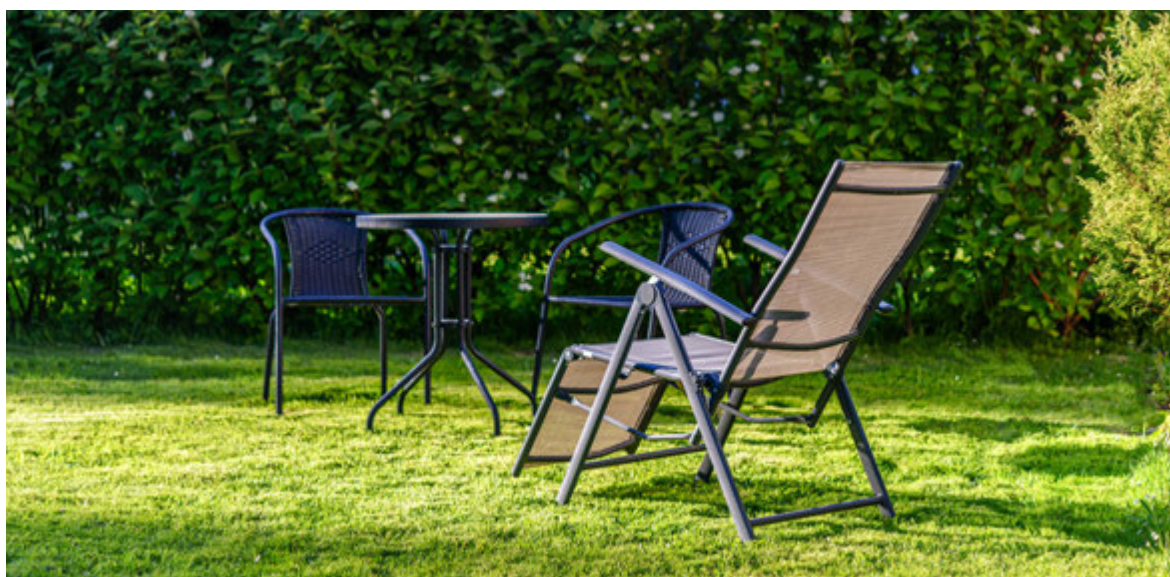
Ambrogio 4.36 Elite 4WD di **Zucchetti Centro Sistemi** è in grado di lavorare su pendenze del 65%. Lama di acciaio inox di 36 cm per un taglio ampio e netto, regolazione lama motorizzata, display touchscreen, remote management and control via app using Bluetooth & GSM, taglio satellitare ad alta precisione, gestione terreni sconnessi grazie allo snodo centrale.

Negli ultimi anni **Gardena** ha ampliato e perfezionato la linea di robot rasaerba, fino all'introduzione della gamma smart Sileno dotata di Lona Intelligence, tecnologia innovativa che si distingue per quattro importanti caratteristiche che si aggiungono a quelle di base dei robot rasaerba. Dalla capacità (Garden Mapping) di apprendere in modo automatico il layout del giardino alla possibilità (Zone Management) di decidere di falciare più o meno frequentemente alcune aree, in base all'impostazione predefinita dall'utente tramite app. Dalla definizione delle zone di giardino (Area Protect) da proteggere e quindi da non falciare all'individuazione (Location Tracking) della posizione del Sileno in tempo reale. I rasaerba

che vantano la tecnologia Lona Intelligence sono i modelli smart Sileno city 600 e smart Sileno life 1000 e 1500. Completamente automatici, precisi e affidabili, i rasaerba Sileno Gardena si prendono cura del prato, lasciando i consumatori liberi di dedicarsi ad altre attività. Agili e performanti, lavorano instancabilmente con il solo scopo di ottenere un prato perfettamente curato.

Il robot tagliaerba **Einhell** Freelexo 800 LCD BT Solo è un membro della famiglia Power X-Change. Controllato tramite app via Bluetooth o display LCD le impostazioni del robot possono essere configurate in base alle esigenze individuali. Freelexo 800 LCD BT Solo include tutto il necessario per l'installazione e il funzionamento, batteria esclusa, di un robot tagliaerba Einhell della serie Freelexo. È adatto per un prato fino a 800 m<sup>2</sup>. La fornitura comprende 180 m di cavo perimetrale, 250 picchetti, tre lame e quattro morsetti di collegamento.

La nuova serie K AWD di **Wiper** supera pendenze fino al 75%, seguendo alla perfezione l'andamento del terreno grazie al piatto di taglio snodato e mantenendo la possibilità di scegliere il modulo di alimentazione e la batteria secondo le esigenze di copertura. La parte posteriore racchiude la trazione e il cuore del robot. La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto. Le due unità sono strettamente connesse ma al contempo indipendenti l'una dall'altra. Tre modelli, cinque power units per coprire superfici dagli 800 fino ai 10.000 mq. Il robot ha ormai preso il volo.





Una maggior produzione, nuove macchine, pensieri verso la batteria e un mercato da abbracciare in toto. Con un piano triennale già partito, facendo leva su una politica commerciale ancor più incisiva appoggiata alle colonne Zakandra e Zenith

# SVOLTA-AGRINOVA

## «È ORA DI ACCELERARE»

**I**l balzo in avanti è perentorio. Il percorso avviato da Agrinova è assai intrigante, un riuscitissimo mix fra antichi principi e nuovi confini. Con le sue macchine indistruttibili e orizzonti ancor più ampi. Più in linea con gli standard della sua proposta d'estrema qualità.

**BASI PIÙ SOLIDE.** Un nuovo socio, Michele Mantovani, da gennaio a gestire l'area commerciale. «È la figura di cui avevamo bisogno», l'investitura di Alessandro Ceccato, amministratore di Agrinova insieme alla sorella Sara, responsabile vendite, a proseguire l'opera di papà Paolo. «Volevo immergermi in un nuovo progetto, in un'azienda di produzione. Sono io



[www.agrinova-italia.it](http://www.agrinova-italia.it)

ad aver trovato quel che cercavo», la certezza di Mantovani, chiusa ormai la sua esperienza nel mondo dei servizi. «Agrinova ha prodotti validi, di valore, con clienti soddisfatti e prodotti efficienti anche dopo trent'anni. I margini di crescita sono enormi», il quadro di Mantovani, tante idee in testa dirette in più direzioni.

**VERSO LA BATTERIA.** Progetti in serie, uno dopo l'altro. Il primo strizza l'occhio all'elettrificazione. «Dobbiamo andare verso la batteria», la via indicata da Alessandro Ceccato, anche solo per iniziare ad aprire quella frontiera. Non facile per la potenza delle macchine che produciamo. Partiremo con alcuni componenti, col tempo capiremo fin dove inoltrarci». Il passo è doveroso, la direzione evidente. «Ci sono clienti che chiedono espressamente l'elettrico, altri no. Noi dobbiamo però guardare al mercato globale», la visione di Mantovani, «a cui dovremo saper dare risposte pronte. Per ora la fetta grossa è quella del motore a scoppio, ma l'obiettivo è accontentare anche chi vuole la soluzione a batteria». Agrinova inizierà con un modello di biotrituratore, poi sarà il turno degli arieggiatori.



In alto Michele Mantovani (a sx) ed Alessandro Ceccato

A destra Sara Ceccato





**NUOVI CONFINI.** C'è spazio anche per l'innovazione, nella nuova vita di Agrinova. «Con lo sviluppo di parti elettrificate, pensiamo di rendere avvicinati altri settori. Soprattutto quello della pulizia», rivela Alessandro Ceccato, deciso quindi ad alzare il livello di un'offerta che ha già reso Agrinova attore protagonista del mercato professionale. «Ci piacerebbe in effetti esplorare altri campi al di là delle nostre macchine storiche», conferma Mantovani, l'ulteriore segnale di un fermento sempre più marcato. Le competenze ci sono tutte, il know-how anche, la passione pure. Avanti così.

**VARI ASSI.** Agrinova sta ricalibrando la sua politica commerciale. «Noi siamo bravi a fare le macchine, un indiscutibile valore», il punto di Mantovani, «che adesso dobbiamo sfruttare al massimo con distributori e rivenditori. Andando prima di tutto a ridisegnarne la geografia e le modalità di approccio al mercato. Lo stiamo facendo, con accordi sia in Italia che in Europa». Soprattutto in Spagna e Francia, i principali punti fermi esteri di Agrinova. Le carte vincenti certo non mancano. Due in primis. «Di sicuro Zakandra, la più venduta. Soprattutto in Spagna», evidenzia Sara Ceccato, «perché specifica per le foglie di palma. Un cippatore diverso da tutti gli altri. Zakandra sarà uno dei cavalli di battaglia su cui continueremo a puntare fortemente. Così come alla novità Zenith, il cippatore top di gamma della linea "Pro line". Ancora più potente, compatto e facile da trasportare». Il messaggio allo specialista è soprattutto uno. «Tuteleremo lo specialista», assicura Mantovani, «anche con un supporto per certe vendite e soprattutto dandogli quello di cui ha bisogno. Quindi un prodotto facile da vendere, di qualità, con le caratteristiche che il mercato richiede, con un prezzo centrato». Al lavoro Agrinova anche per realizzare dei corner all'interno dei punti vendita, strategici per identificare ulteriormente il marchio.

**ALTA VELOCITA'.** Crescerà la produzione di Agrinova. Già quest'anno del 20-30%, per il 2024 si punterà al 50%. «È questo il nostro grande cambiamento. Spesso la richiesta del mercato era superiore a quel che riuscivamo a produrre. Quella forbice l'accorceremo sempre di più, fino ad azzerarla», il fermo immagine di Sara Ceccato, specchio di un'azienda che sta assumendo nuovo personale e pronta ad inserire marce ancor più alte. Con un piano triennale già sul tavolo. «Il mercato dovremo seguirlo, non subirlo», ribadisce il concetto Mantovani, conseguenza naturale di un'opera che già inizia a vedere i primi frutti. Agrinova è sempre più forte.





## Sabart, tre novità a batteria griffate Forestal FOR310, FOR720 e FOR300, il mercato è servito



Sabart ha ampliato la propria linea di prodotti a marchio Forestal con tre novità a batteria per la cura del verde: il potatore su asta telescopica FOR310, la pistola idropulitrice FOR720 e il potatore FOR300. FOR310 facilita i lavori di sramatura, consentendo di raggiungere maggiori altezze senza ricorrere all'uso di scale o altri attrezzi. L'albero telescopico esagonale è in fibra di vetro e alluminio e l'estensione va dai 2,9 m ai 3,85 m. Grazie al peso ridotto (5,3 kg), all'impugnatura ergonomica e alla cinghia a spalla il comfort d'uso è assicurato. La potenza di 600 W consente il taglio di rami dal diametro di 150 mm. Inclusa la batteria da 4 Ah e il caricabatterie.

Con getto regolabile in cinque posizioni, la pistola idropulitrice a batteria FOR720 è l'alleata ideale per i piccoli lavori di pulizia. Vanta una potenza di 400 W, una pressione massima di 24 bar e una portata d'acqua di 3,3 l/min. Senza cavi, basta collegare il tubo di 6 metri con filtro ed è sempre pronta all'uso. Oltre alla batteria da 4 Ah e al caricabatterie, è compreso il kit con il tubo da 6 mt, due ugelli e la lancia schiumogena. La mini-motosega a catena FOR300 è un prodotto che rivoluziona il concetto di potatura: grazie ai suoi 600 Watt di potenza e alla notevole capacità di taglio semplifica e rende le operazioni di potatura estremamente veloci, richiedendo uno sforzo minimo da parte dell'utilizzatore.



## Automower Nera, i robot Husqvarna di ultima generazione Risultati perfetti su ogni terreno. E senza filo perimetrale

Husqvarna introduce anche sul mercato italiano Automower Nera, robot tagliaerba di ultima generazione in grado di affrontare con assoluta facilità terreni accidentati, angoli e pendenze di giardini fino a 5000 mq con risultati perfetti senza la necessità di utilizzare il filo perimetrale. I robot Nera, fra i modelli Automower 320 Nera, 430X e 450X, sono dotati di tecnologia EPOS (Exact Positioning Operating System). La soluzione, già disponibile per i robot tagliaerba Automower della gamma professionale ed ora proposta anche per i robot per uso privato, consente di lavorare entro precisi confini virtuali attraverso uno smartphone con cui accedere all'app Automower Connect e gestire così aree di lavoro flessibili e personalizzate con una precisione centimetrica. È possibile impostare oltre alle aree anche programmi ed altezze di taglio per ciascun settore e modulare così la cura del manto erboso, migliorando la crescita dell'erba ed ottimizzando il tempo libero a propria disposizione. Oltre alla connettività wi-fi, Automower 320 Nera dispone di connettività Bluetooth fino a 30 metri di distanza dal robot, mentre Automower 430X ed Automower 450X dispongono di connettività cellulare, garantendone il controllo completo del tagliaerba da qualsiasi parte del mondo. Oltre ad essere ecologici, gli Automower non richiedono benzina o olio e non generano emissioni o fumi, assicurando anche un notevole risparmio sul fronte dei consumi elettrici. Non solo risparmio energetico ed economico, ma anche di tempo. Ciascuna macchina è dotata di un timer che sa adeguare autonomamente i tempi di lavoro in funzione della crescita del prato, operando a zone. Husqvarna Automower Nera è disponibile dai rivenditori autorizzati di tutta Italia che si occupano di installazione e della manutenzione del prodotto.





Husqvarna®



**NOVITÀ**

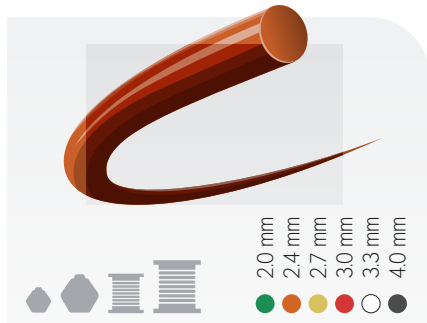
**Per una rifinitura a regola d'arte**  
Nuova testina a filo R25B con funzione Rapid Replace



# Una gamma completa per ogni applicazione

HUSQVARNA

**Opti Tondo**

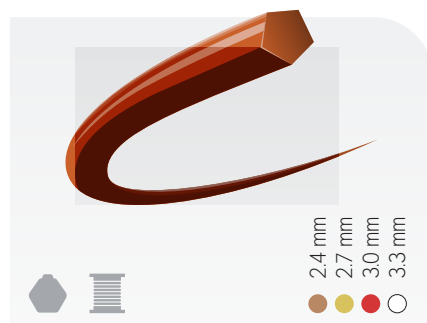


## Il perfetto filo per decespugliatore tuttofare

- Fornisce ottime prestazioni di taglio
- Resistenza all'usura
- Adatto a molteplici applicazioni

HUSQVARNA

**Opti Penta**

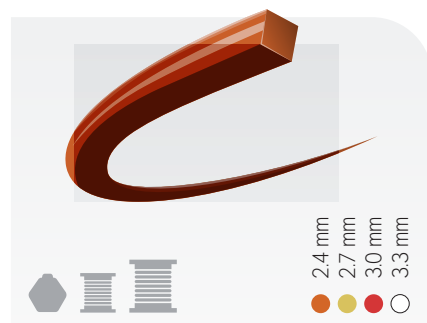


## Ottima rifinitura in qualsiasi momento

- Filo con profilo pentagonale
- Efficienti prestazioni di taglio
- Perfetto per varie applicazioni

HUSQVARNA

**Opti Quadra**



## La scelta per una rifinitura profonda

- Filo con profilo pentagonale
- Offre eccellenti performance di taglio (soprattutto su erba spessa/robusta)

HUSQVARNA

**Whisper Twist**

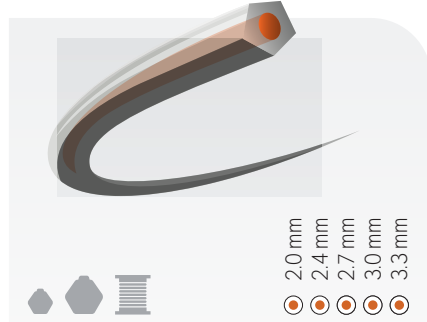


## Lavoro silenzioso ed efficace

- Filo professionale aerodinamico
- Bassa rumorosità e basse vibrazioni
- Prestazioni affidabili

HUSQVARNA

**CoreCut**



## Il più resistente

- Filo professionale a forma pentagonale coestrusa
- Nucleo interno flessibile
- Superficie resistente fatta per durare



## Compatibilità macchine

**FILO DA 1,5 mm - 2 mm**

Per motori a batteria

**FILO DA 2,4 mm - 3 mm**

per motori a scoppio con cilindrata da 25 a 30 cc

**FILO DA 2,7 mm - 3,3 mm**

per motori a scoppio con cilindrata: da 30 a 40 cc; da 40 a 45 cc

Tutti i fili per decespugliatori elencati sono compatibili con tutte le testine a filo standard.

# Testina a filo R25B **NOVITÀ**

Nuova testina a filo Husqvarna dotata di funzione Rapid Replace, che consente di ricaricare il filo del decespugliatore senza doverla smontare. Basta allineare, alimentare e ruotare la manopola e poi sei subito pronto al lavoro. Quando il filo è troppo corto, batti la testina a terra per far fuoriuscire il nuovo filo. Facile, affidabile e veloce!

## LUNGA DURATA NEL TEMPO

### Design robusto

Le testine a filo Husqvarna sono realizzate da una combinazione di materiali resistenti che conferiscono ai prodotti una lunga durata nel tempo.

## FUNZIONE RAPID REPLACE

### Ottimizza il tuo tempo

La funzione Rapid Replace consente di ricaricare rapidamente il filo del decespugliatore senza smontare la testina, riducendo i tempi di inattività.

## ANCHE PER I MENO ESPERTI

### Semplice da usare

La funzione Easy Load di ricarica semplificata che permette di sostituire il filo dall'esterno senza smontare la testina e la funzione Tap'n go, di alimentazione automatica, la rendono estremamente facile da usare e quindi adatta anche all'utilizzatore meno esperto.

## Scegli il gruppo di taglio ottimale

Scegli il gruppo di taglio adeguato alle tue esigenze per un lavoro ottimale e senza problemi. È quindi importante scegliere il filo per decespugliatore con diametro compatibile alla cilindrata del motore con cui si lavora, per evitare problemi di usura anticipata o di fermo macchina. Una testina con massa differente da quanto previsto nel manuale operatore può generare gravi problemi a livello meccanico.





# Per rendere più facili anche i lavori più impegnativi



DECESPUGLIATORE A SCOPPIO

**525RJX**

**429 €**

OFFERTA



 25,4 cm<sup>3</sup>  
 1,0 kW

 47 cm  
 4,3 kg

Leggerissimo, ergonomico ed efficiente. Decespugliatore da 25 cm<sup>3</sup> dotato di versatile impugnatura a J che consente di utilizzarlo sia con testina a filo sia con disco per sfalcatura. Ideale sia per lavori di rifinitura frequenti e manutenzione più generale nel giardinaggio.

- Motore X-TORQ®
- Starter indipendente
- Pulsante di stop a ritorno automatico
- Low Vib™
- Impugnatura a J
- Disco da sfalcio a 4 denti
- Testina a filo Husqvarna T25

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



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

  
**Husqvarna®**



## Analisi dei Pollini, il modello

Edmund Mach spiegato alla Camera dei Deputati

I nuovi strumenti d'avanguardia usati in Trentino per il monitoraggio e l'analisi dei pollini dalla Fondazione Edmund Mach sono stati presentati a Roma alla Camera dei Deputati, nell'ambito del seminario «Monitoraggio ambientale e prevenzione dei rischi da allergie ai pollini» organizzato dalla società italiana di Aerobiologia Medicina e Ambiente (S.I.A.M.A.) in occasione della 16esima giornata nazionale del polline. Elena Gottardini, responsabile dell'Unità Botanica Ambientale del Centro Ricerca e Innovazione, ha illustrato l'attività svolta dal sito di monitoraggio FEM che, in rappresentanza dell'Agenzia Provinciale per la Protezione dell'Ambiente di Trento, aderisce alla rete nazionale POLLnet per il Monitoraggio Aerobiologico del Sistema Nazionale per la Protezione dell'Ambiente. Focus

dell'intervento sono state le prospettive per il futuro del monitoraggio pollinico, con particolare riferimento alle nuove potenzialità offerte dagli strumenti automatizzati per il campionamento e l'analisi dei pollini (dei quali FEM, prima in Italia, si è recentemente dotata) e per le tecniche di analisi biomolecolari dei campioni, quali il eDNA metabarcoding, finalizzato ad una più

precisa identificazione tassonomica dei granuli pollinici. L'attività è orientata anche dalla necessità di indirizzare gli studi aerobiologici verso ambienti fino ad ora trascurati, quali quelli d'alta quota. Essa mira inoltre ad ottimizzare la divulgazione delle informazioni polliniche attraverso lo sviluppo di una app, in fase di realizzazione grazie al contributo della Fondazione VRT (Valorizzazione della Ricerca Trentina), e le potenzialità comunicative verso il più ampio pubblico offerte dai social. A livello nazionale esistono oltre 60 stazioni di monitoraggio dei pollini, organizzate nella rete POLLnet, la Rete Italiana di Monitoraggio Aerobiologico del Sistema Nazionale per la Protezione dell'Ambiente.



# FROGGY: LA COMPAGNA IDEALE PER PICCOLI LAVORI DI IRRORAZIONE



CON  
LANCIA  
TELESCOPICA

**Froggy Ferrari Group** è una serie di irroratrici **spruzzatrici elettriche multiuso**, equipaggiate con una pratica lancia telescopica con getto regolabile.

Con l'uso di questa tipologia di sprayers si possono agevolmente trattare piante, ortaggi e floricoltura per distribuire uniformemente prodotti diserbanti, disinfestanti e igienizzanti.



Froggy è **disponibile in diverse versioni** e, grazie ad un kit venduto separatamente, **può essere trasformata nella versione a spalla**.



**FERRARI**<sup>®</sup>  
group

FERRARI GROUP S.R.L.

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



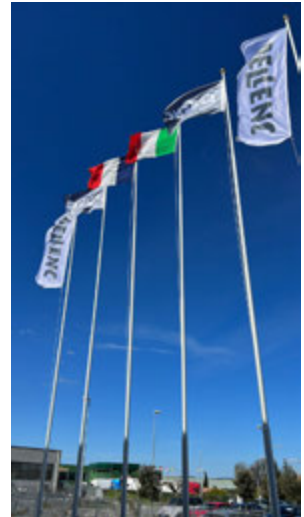
## Pellenc Italia alza la musica a tutto volume

Dalla nuova sede ad una primavera scoppiettante



Una primavera ricca di novità per il mondo Pellenc Italia. Proprio mentre va a concludersi la prima stagione di potatura con le nuove forbici Pellenc C35 & C45 e mentre è ormai già avviata la stagione del giardinaggio che vede Pellenc Italia coinvolta con numerose giornate in campo e iniziative promozionali dedicate, la casa francese issa ufficialmente le proprie bandiere di fronte alla nuova sede dell'azienda. Sempre a Colle di Val D'Elsa, in provincia di Siena, ma in uno spazio decisamente

più ampio e più funzionale in cui Pellenc Italia è ormai operativa in pianta stabile. Nel frattempo non si fermano le iniziative e la presenza di Pellenc Italia sul territorio. A febbraio a Myplant & Garden, evento di riferimento nel panorama nazionale per quanto riguarda il giardinaggio. Fitto il calendario di primavera fra Agriumbria, la Fiera Nazionale dell'Agricoltura di Lanciano oltre a numerosissime altre fiere locali.



## Non solo macchine e lavoro nel Museo del Grillo del futuro

La grande famiglia Grillo non è solo macchine da giardino. Non è solo un'offerta completa per il professionista, standard altissimi, politiche chiare e l'esaltazione del made in Italy. C'è molto altro, soprattutto valori. E complicità, anche nelle piccole cose. Come i clienti che a Grillo inviano ingegnose costruzioni, riproduzioni delle macchine che ogni giorno sono preziose alleate di giardinieri e privati esigenti. Piccoli tasselli di uno splendido mosaico, frammenti di storia dell'azienda che un giorno verranno esposti nei prossimi anni nel Museo del Grillo. Chi volesse aggiungere un proprio pezzo alla collezione, fra foto o disegni ma anche qualsiasi altra idea, potrà inviare il materiale anche per e-mail a [grillo@grillospa.it](mailto:grillo@grillospa.it). Che aspettate?



## Agrilevante, Bari si prepara ad una super edizione

Oltre ottomila modelli di macchine e attrezzature per l'agricoltura, per il giardinaggio e la relativa componentistica, decine di convegni ed incontri su temi tecnici ed economico-politici, una superficie espositiva di oltre trentamila metri quadrati. Questi i numeri dell'edizione 2023 di Agrilevante, la grande rassegna delle tecnologie per le agricolture tipiche dell'area mediterranea, organizzata da FederUnacoma, che si terrà a Bari a dal 5 all'8 ottobre e presentata ad Agriumbria. «La kermesse fa il suo ritorno dopo la sospensione dell'edizione 2021 a causa dall'emergenza sanitaria», l'istantanea di Simona Rapastella, direttore generale di FederUnacoma, «e si conferma come un evento capace di coinvolgere tutti i soggetti che hanno ruolo nella filiera agroalimentare, e nel mondo economico, politico, dell'istruzione e della formazione».

A questi settori si aggiungono quello del giardinaggio e della cura del verde, che quest'anno sarà potenziato e che si rivolge alla platea dei manutentori professionali e degli hobbisti, e quello dell'elettronica avanzata e della robotica, che avranno per la prima volta uno spazio dedicato nell'ambito di Agrilevante.

## Bilancio 2022, l'ascesa di Emak è nei numeri

L'utile netto oltre i quattordici milioni



L'assemblea ordinaria degli azionisti di Emak S.p.A. ha approvato la relazione del consiglio di amministrazione ed il bilancio d'esercizio 2022, chiuso con un utile netto

di € 14.450.204, deliberando la distribuzione di un dividendo unitario lordo di € 0,065 euro per azione per ogni azione in circolazione alla data di stacco cedola. Il dividendo sarà messo in pagamento il giorno 7 giugno, con data stacco 5 giugno 2023, e record date 6 giugno 2023. Il Gruppo Emak ha realizzato ricavi consolidati pari a € 605,7 milioni, rispetto a € 588,3 milioni dello scorso esercizio, in aumento del 3%. L'EBITDA adjusted dell'esercizio ha raggiunto il valore di € 76,6 milioni (12,7% dei ricavi), rispetto a € 77,4 milioni (13,2% dei ricavi) del 2021. L'utile netto consolidato è pari a € 31,2 milioni rispetto a € 33,1 milioni nel 2021. La posizione finanziaria netta passiva si attesta a €177,3 milioni rispetto a € 144,3 milioni al 31 dicembre 2021. L'incremento della posizione finanziaria netta passiva registrato nel 2022 è determinato principalmente dall'aumento del capitale circolante, dai maggiori dividendi distribuiti, dall'effetto negativo dei tassi di cambio e dall'esborso relativo all'acquisizione della società Trebol Maquinaria.

## «Il Pollice verde non esiste»

Il libro di Bruni è tutto da leggere



«Il Pollice verde non esiste» è il nuovo libro di Pietro Bruni, edito da Mondadori, in edicola dal 9 maggio. La pubblicazione spiega «perché pollici verdi non si nasce ma si diventa, e come scegliere e coltivare le piante nelle diverse situazioni, dal giardino di campagna all'orto sul balcone di città. Seguendo alcune semplici regole chiunque potrà ricavare grandi soddisfazioni e il suo pollice potrà cominciare a splendere del verde più brillante». Il libro parte dal concetto per cui «la specie umana è vissuta per 300.000 anni a stretto contatto con la natura e il nostro genoma si è di conseguenza

evoluto per rapportarsi con essa, quindi per nutrire slancio, amore e curiosità nei suoi confronti. Negli ultimi secoli però una percentuale crescente dell'umanità vive in contesti urbani.

Riconoscere che per la nostra specie questo shock abbia portato a seri contraccolpi è utile per dare una ragione a molti dei nostri disagi psicologici e per cercare di porvi rimedio. In questo senso le piante ci vengono in aiuto: a livello inconscio la contemplazione e il contatto con le foglie, il tronco, i fiori ci calmano, ci fanno sentire integrati, e ci permettono di ricomporre i pezzi del nostro puzzle interiore. E c'è di più: le piante infatti possono aiutarci a rimediare ai problemi ambientali prodotti dall'uomo, grazie alla loro capacità di assorbire, proteggere e mitigare».

# AFFIDATI A MANI ESPERTE

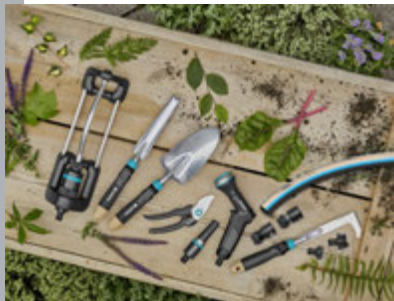


FALKET \_ PREMANA (LC) ITALY  
Telefono \_ Fax: (+39) 0341.890280  
info@falket.com \_ www.falket.com





## Gardena Ecoline, giardinaggio sempre più sostenibile

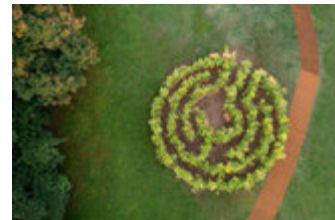


Gardena, da sempre attenta al tema della sostenibilità, nel 2022 si è distinta con il lancio della linea EcoLine. Per iniziare bene anche la stagione 2023 e riconfermare il suo impegno per l'ambiente, la gamma è stata

ampliata con il nuovo tubo EcoLine. Gli attrezzi della linea EcoLine hanno un design unico che si differenzia marcatamente dall'ampia gamma standard di soluzioni proposte da Gardena. La scelta di colori eleganti, in combinazione con elementi metallici, conferisce loro un aspetto moderno e di alta qualità. Ciò che fa davvero la differenza, però, è la composizione dei prodotti: i componenti in plastica di ogni attrezzo sono costituiti da almeno il 65% di materiale riciclato. La maggior parte della plastica riciclata è costituita da rifiuti domestici, come pellicole o imballaggi, noti anche come materiali riciclati post-consumo. Tenendo conto delle proprietà e delle funzioni che i diversi prodotti devono soddisfare, gli esperti Gardena hanno valutato ogni dettaglio relativamente alla loro composizione e quindi alle reali possibilità di utilizzo.

## Regia di Orticolario, l'acqua in ogni sfumatura

Sono stati selezionati i sette finalisti, tra architetti, designer, paesaggisti, artisti, giardinieri e vivaisti da tutta Italia, del concorso internazionale «Spazi Creativi», che realizzeranno i loro progetti, ispirati al «Paesaggio d'Acqua», tema di Orticolario 2023, nel parco storico di Villa Erba, sul Lago di Como, in occasione di Orticolario, da giovedì 28 settembre a domenica primo ottobre. I sette progetti prescelti sono stati selezionati da «La Compagnia dei Pensatori» e saranno valutati da una giuria internazionale che assegnerà alla migliore realizzazione il premio-scultura «La Foglia d'oro del Lago di Como». I finalisti sono quelli di Michieli Floricoltura «Swamp Synthesis», Fratelli Leonelli «Riflessi nell'acqua» di Paolo Leonelli e Stefania Pluchino, «Come il cervo anela all'acqua» di Claudio Marelli, Galleria Senesi Arte «L'universo sei tu» di Gabriele Mundula, Sab Green «Tornare alla sorgente» di Gaia Gennati con Davide Sala, Simone Bellegante e Fabio Auronzi, Flora Conservation «Il battito della vita» di Annalisa Ferraris e Lino Zubani, «L'acqua che non c'è: il giardino sostenibile» di Katarzyna Pieniawska e Miledù. Appuntamento ad Orticolario.



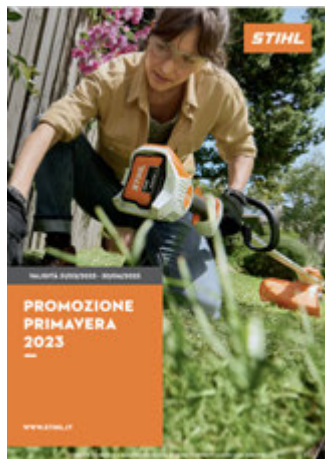
## AgriEuro cambia marcia, la sede logistica di Piacenza raddoppia Settimi: «Produttività fino a quattro volte di quella attuale»

# AGRIEURO

AgriEuro ha siglato un accordo di collaborazione con Fercam, storico partner del brand, per il raddoppio dell'attuale sede logistica di Piacenza. Il nuovo sito distributivo sarà pienamente operativo entro la metà dell'anno. L'attuale sede si amplia così di un'ulteriore superficie di 12.500 mq e una capienza di 14.000 posti pallet, e si aggiunge ai centri logistici di Bologna Interporto e Novara e al magazzino di Spoleto. Il nuovo sistema di imballaggio sarà ancora più tecnologicamente avanzato, caratterizzato da una maggiore velocità di lavoro e da una capacità produttiva fino a quattro volte superiore rispetto al modello attualmente in funzione.

Il raddoppio degli spazi della sede di Piacenza permetterà ad AgriEuro di allestire oltre il triplo delle spedizioni attualmente gestite dal singolo polo, se non addirittura di quadruplicarle entro il 2024. «Il raddoppio del centro distributivo di Piacenza e l'installazione di un nuovo macchinario semiautomatico», conferma Filippo Settimi, CEO di AgriEuro, «consentiranno di aumentare l'efficienza del nostro sistema di imballaggio merci, riuscendo a garantire una produttività fino a quattro volte superiore a quella attuale, contribuendo a velocizzare il nostro servizio di spedizione».

## Promozione di primavera Stihl, si va avanti fino al 30 giugno



Proseguirà fino al 30 giugno la promozione di primavera avviata da Stihl e portata avanti dai rivenditori aderenti. A partire dai prodotti della linea A1, veloci e facili da utilizzare. E batterie facili da ricaricare. Perfetti per lavori occasionali in casa e in giardino anche le soluzioni garantire dai dispositivi compatti e pratici del sistema AS, così come quelli della linea AK le cui batterie

sono compatibili con i caricatori di tipo AL 101 e AL 300. L'offerta è completa fra i tosasiepi, soffiatori, decespugliatori della linea A1 più motoseghe, rasaerba, sramatori, arieggiatori oltre a tagliasiepi, decespugliatori e soffiatori della linea AK, macchine dall'elevata autonomia e quindi ideali per lavori più corposi. Più molto altro.

## La magia al Parco Sigurtà è anche fra gli alberi

Tra i numerosi alberi che abitano nei seicentomila metri quadrati del Parco Giardino Sigurtà di Valeggio sul Mincio vi sono tre esemplari davvero giurassici. Un albero molto elegante, dalla forma piramidale e che risale all'era dei dinosauri è la Metasequoia, un vero e proprio fossile vivente: chiamata anche abete d'acqua, mostra radici che escono dal terreno e la corteccia è ricca di muschio. Il Ginkgo biloba, celebre per la sua chioma dorata, è un albero antichissimo risalente all'era dei dinosauri: i fossili di specie ginkgo si trovano in tutto l'emisfero settentrionale in rocce risalenti al Giurassico a volte Miocene, scompaiono dal Nord America dal Pliocene e svaniscono dall'Europa dal Pleistocene. La Grande Quercia, quattro secoli di vita, rappresenta uno degli alberi più antichi del Parco. È una quercia farnia, dalla cupola ampia e raggiunge i quaranta metri di altezza. Cresce più in estensione che in altezza e vive nella parte più storica del Parco e vicina al famoso Viale delle Rose. Perfetta armonia tra il tronco, sei metri di circonferenza, e la chioma da centoventi metri.



# CONTENITORE MULTIUSO EXTRA FLESSIBILE



Pratico e resistente, perfetto in **giardino** o in **casa** per trasportare e tenere in ordine oggetti di uso quotidiano senza ricorrere a contenitori improvvisati.

È ideale per raccogliere materiali come **attrezzi da lavoro, legna, prodotti dell'orto, vestiti, giocattoli** e molto altro.

In polipropilene, **non assorbe gli odori e non trattiene umidità.**

Disponibile in **tre misure** e due colori:  
15/25/42 L





## Prai Group regina nella sua San Giorgio a Gravina

Un plebiscito per i generatori ZBG 2000 iSE e ZBG 4000 iSE

Prai Group è stata grande protagonista della 729esima edizione della Fiera di San Giorgio a Gravina in Puglia, proprio a casa di Prai, svoltasi dal 21 al 25 aprile. Una delle rassegne più antiche d'Italia, fiera campionaria in cui si mescolano i prodotti più svariati: vestiti, mobili, attrezzi di vario genere, macchinari agricoli, animali da allevamento e da compagnia più tanto altro. Prai Group ha messo in evidenza i suoi vari marchi, con la centralità di Zanetti Motori e Mab più il Zanetti Motori Racing Team. Dopo tre anni di fermo dettati dalla pandemia, Prai non poteva che rispondere orgogliosamente presente ad una manifestazione da sempre espressione del proprio splendido territorio. Fra le macchine grande entusiasmo hanno riscontrato i vari prodotti, soprattutto i generatori inverter ZBG 2000 iSE e ZBG 4000 iSE grazie al grande valore aggiunto dell'accensione con radiocomando Wireless Start and Stop.



## Lo spettacolo di Trauttmansdorff A Merano un'esplosione di colori

I Giardini di Castel Trauttmansdorff di Merano sono un luogo meraviglioso in cui ammirare la bellezza di una vegetazione composta da piante

provenienti da tutto il mondo. Tuttavia, la vista non è l'unico senso ad essere coinvolto.

Dove crescono varie piante profumate e aromatiche, che offrono un'esperienza straordinaria a milioni di recettori olfattivi e gustativi. Negli angoli e ai margini dei giardini si trovano innumerevoli piante conosciute ed esotiche da annusare, assaggiare e toccare: ogni stagione ha in serbo esperienze gustative e fragranze uniche. Le piante aromatiche, ad esempio, crescono prevalentemente in zone molto secche e calde. Per sopravvivere in queste condizioni difficili, molte piante mediterranee si proteggono con una fitta peluria o producendo oli essenziali, cui si deve il caratteristico profumo delle piante mediterranee. L'olio, che evapora dalla superficie delle foglie, protegge le piante dal disseccamento, diventando così una sorta di protezione solare. Trauttmansdorff ospita anche una collezione di salvie con cento diverse specie selvatiche da tutto il mondo.



## Filiera del grano duro in Sicilia

Il convegno Compag indica la via

Si è svolto il 27 aprile a Catania il convegno organizzato da Compag sulla filiera del grano duro in Sicilia per dare spazio a un confronto con i principali operatori. «È il primo di una serie di

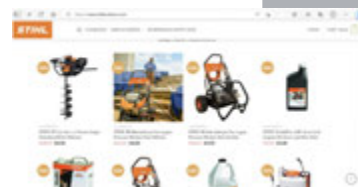
eventi che servono a compattare il territorio», ha esordito Fabio Manara, presidente di Compag, «ed è molto importante che una Regione così significativa come la Sicilia sia rappresentata dal Consorzio Crisma in seno al Consiglio nazionale Compag». Assai interessante la panoramica offerta dall'esperto Herbert Lavorano, che nel suo intervento ha sottolineato come «la Sicilia sia il secondo produttore di grano duro in Italia, con un'eccedenza di circa 200.000 tonnellate disponibili per l'esportazione. Essendo una delle prime Regioni UE a raccogliere il grano, è anche la prima ad apparire sul mercato con il nuovo raccolto. Tuttavia, la produzione regionale subisce un forte svantaggio derivante dalle spese di trasporto, e il settore molitorio è caratterizzato da molti semolifici di piccole dimensioni».



## Falsi negozi online, la ferma denuncia di Stihl

E tutti i suggerimenti utili per non cadere nella trappola

La denuncia è di Stihl. Falsi negozi in rete. Ed un commercio illegale. «Questi negozi sono spesso un'imitazione del negozio originale e riproducono/copiano principalmente il design aziendale, in particolare il logo della marca e la sua combinazione cromatica. Ecco perché», il comunicato di Stihl, «spesso è difficile distinguere un negozio fake da uno originale e bastano pochi click per cadere nella trappola. Ci sono tuttavia modi e strumenti per aiutarti a riconoscere questi negozi. Fondamentalmente, possiamo distinguere tre tipologie: negozi falsi che non consegnano merci o consegnano merci false (senza valore) dopo aver trasmesso il pagamento, negozi falsi che vendono merci contraffatte, negozi progettati per rubare dati». E poi qualche suggerimento per non cadere nella trappola. Il primo: controllare l'impressum. «Se manca o viene fornito solo un indirizzo e-mail o un modulo di contatto, è spesso indicatore di un negozio falso». Il secondo è anche piuttosto intuitivo. «Verifica: i prezzi offerti sono realistici? Prezzi bassi o sconti elevati vengono utilizzati per attirare i clienti e convincerli ad un acquisto rapido». Il terzo: «Ricerca sul web di esperienze relative al presunto negozio tramite i motori di ricerca. Altri utenti hanno già avuto esperienze di acquisto presso il negozio? Ed utilizza gli strumenti dedicati: ad esempio con Fakeshop Finder è possibile verificare l'autenticità di un negozio online utilizzando l'URL specifica ScamAdviser.com». Stihl indica poi la strada sicura: «I prodotti originali STIHL possono essere acquistati esclusivamente presso i Rivenditori Specializzati (negozi fisici e/o online) sul territorio nazionale e presenti nel Dealer Locator del nostro sito. In caso di dubbi vi invitiamo a scriverci attraverso il nostro form di contatto E-mail e form di contatto - Supporto STIHL, <https://support.stihl.com/it-IT/scrivi-email/>».



**Novità**

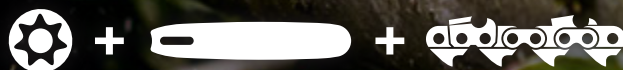
**OREGON®**

# SPEEDCUT™ NANO

## SERIE 80TXL

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

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





## DALLE AZIENDE

Sempre più forte il rapporto fra l'azienda astigiana e Chervon, oltre all'ormai radicato feeling con Ego certificato dall'accordo per la distribuzione di un marchio d'alta qualità che estende così l'offerta anche alla fascia d'ingresso

# BRUMAR PRENDE SKIL E ALLARGA IL CAMPO

**U**n raggio d'azione ancora più esteso. Oltre alla solidissima sinergia con Ego, Brumar rafforza l'intesa con Chervon acquisendo la distribuzione anche dei prodotti da giardino firmati Skil. «Gli standard saranno gli stessi, ma con un prezzo di uscita più competitivo. Senza andare minimamente a toccare la qualità», la base di Alessandro Barrera, direttore commerciale di Brumar sempre più in prima linea nel mercato del verde. La prima uscita ufficiale il 5 maggio ad International Hardware Fair Italy, la fiera di Bergamo, punto di inizio di un feeling assai promettente. E la stretta di mano fra Barrera e Rafael Oliver, responsabile Skil per il Sud Europa, a sigillare il patto. «Ringrazio Rafael per la disponibilità avuta in questo periodo. La gamma è completissima», il quadro di Barrera, «con due linee di prodotto. Quella entry level da 20 Volt che arriva a 40 sommando le due batterie, destinata a chi ha piccole aree da curare. E la linea 40 Volt destinata invece al cliente più esigente. Tutte le batterie, come quelle di Ego, sono dotate di tecnologia Keep Cool. Rivestite di un gel che le raffredda in fase di ricarica e quando si scarica. Migliorandone così le performances. E sulla linea 40 Volt c'è anche l'Arc Lithium, la garanzia che nessuno degli elementi presenti all'interno della batteria sia sovrapposto. Per dissipare meglio il calore e abbassare le tempistiche di ricarica». Tante argomentazioni, tutte validissime. I rasaerba possono contare anche sulla sistema Vario Speed, variabile in base allo sforzo per la densità dell'erba che devono andare a tagliare. In più con la stessa batteria è possibile utilizzare tutti i tools della gamma Skil. Oltre 150 prodotti. «È quel che il cliente sta cercando», la fotografia di Barrera, «con un investimento iniziale di una macchina completa di batteria e caricabatteria per poi poter utilizzare tutto il resto della gamma senza alcuna problematica». Il pacchetto è presto fatto. «Ego», lo scenario di Barrera, «è un brand premium di cui siamo totalmente innamorati. Con Ego vogliamo continuare a lavorare per i prossimi cinquant'anni, ma allo stesso tempo ci serviva un complemento alla nostra offerta con un'opzione di valore per il cliente che non è disposto ad elevarsi ai prezzi di Ego. Fra l'altro in Italia ci sono tante villette a schiera con giardini anche da cinquanta o cento metri quadri che non necessitano di un rasaerba con le caratteristiche di Ego ma che hanno invece bisogno di una macchina comunque eccellente ad un prezzo più adeguato alle loro esigenze».

**BRUMAR**  
GARDEN PRODUCTS

**SKIL**



A sx Alessandro Barrera, direttore commerciale di Brumar, con Rafael Oliver, responsabile Skil per il Sud Europa

# PROMOZIONI PRIMAVERA



**ZERO**  
EMISSION

## IL NOSTRO IMPEGNO PER UN AMBIENTE PIÙ VERDE

Alimentato dalla nostra batteria Arc Lithium a 56V, il sistema EGO Power+ eroga la potenza dei prodotti a scoppio, ma senza alcuno svantaggio. È più semplice, più pulito, più silenzioso e, con meno vibrazioni, è più confortevole da usare. Minori costi di gestione e di manutenzione significa che passare a EGO Power+ porta ad un risparmio in breve tempo. Inoltre, non producendo alcuna emissione durante l'utilizzo, anche tu puoi fare la tua parte per ridurre l'impatto sull'ambiente. Abbiamo preparato una serie di imperdibili offerte che ti permetteranno di avvicinarti al mondo EGO e scoprire la qualità e l'innovazione del programma a batteria 56V per la manutenzione del verde.



**SCANSIONA IL QR CODE**

Scopri tutta la gamma di  
prodotti in promozione

**OFFERTE VALIDE**  
**DAL 15.03.2023 AL 30.06.2023**  
**RICHIEDI I DETTAGLI PRESSO GLI EGO POINT**



**BRUMAR®**

Distributore Esclusivo per l'Italia  
Località Valgera 110/B - Asti - ITALY  
[www.brumargp.it](http://www.brumargp.it)

**EGO™**

**POWER BEYOND BELIEF™**

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



La stagione procede a buon ritmo, senza picchi clamorosi ma con assoluta regolarità. Nel punto vendita friulano di Tavagnacco frenano i trattorini ma in compenso accelerano le altre due macchine-guida per il taglio dell'erba. Va la batteria, il prodotto a motore però tiene alla grande

## «OK I ROBOT, MA LA VERA SORPRESA SONO I RASAERBA A SCOPPIO...»

**V**a avanti il mercato, senza sosta. Buona andatura, passo sicuro, mesi all'orizzonte all'insegna della fiducia. Roberto Dose, dal suo punto d'osservazione udinese di Tavagnacco e del suo storico punto vendita Dose Giardinaggio, continua ad avvertire buone sensazioni. Su più fronti. «Non possiamo affatto lamentarci, la stagione è partita bene», il primo messaggio di Dose, rivolto anche ai colleghi rivenditori.

### Manca forse un po' d'acqua?

«Sicuramente sì, ma manca soprattutto in prospettiva. Le temperature sono state a lungo basse e, di conseguenza, il prato non va in sofferenza. Il problema però è attuale, soprattutto guardando avanti. Certo, manca acqua. Per gli approvvigionamenti sia agricoli sia domestici. Un grosso punto di domanda per questa stagione».

### Si lavorerà di più con l'irrigazione?

«Sì e no. Se dovessero essere bloccate le operazioni non necessarie, quindi anche irrigare i giardini, sarebbe inutile anche solo realizzare l'impianto. Si spera che rispetto all'anno scorso ci siano delle precipitazioni un po' più continue. Quello è l'auspicio che ci diamo, anche per poterci garantire una stagione lunga».

### Giudizio sull'avvio?

«Possiamo ritenerci moderatamente soddisfatti, di sicuro rispetto al 2022 la stagione è iniziata piuttosto presto».

### Il segnale più luminoso qual è stato?

«Sicuramente la crescita continua dei prodotti a batteria, una spinta ormai naturale in una certa direzione. Gli input arrivano proprio dal basso».

### Qualcosa che l'ha sorpresa?

«Non mi aspettavo la consistente richiesta di rasaerba a scoppio che abbiamo invece registrato. Sicuramente anticipata rispetto agli anni precedenti. Significa, al di là dei numeri, che il prodotto endotermico tiene ancora».

### S'è chiesto il motivo della vivacità del rasaerba a scoppio?

«Una risposta chiara sinceramente non so darcela. Ne siamo contenti, per carità. Soprattutto noi, da sempre motoristi. Anzi, auspichiamo che si continui su questa scia ancora per tanti anni. Ripeto, attorno alla macchina c'è davvero un bel fermento. Non può che farci piacere».

### Ha sempre il suo perché la macchina a scoppio...

«Anche perché su determinate metrature la batteria non è ancora vincente. Mi è capitato un cliente che aveva acquistato una macchina a batteria, di cui comunque è rimasto soddisfatto, ma rendendo-



# 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](http://www.kramp.com)



 **KRAMP**



si ben presto conto che per certe dimensioni di giardino è preferibile ancora il prodotto a motore».

### Che tipo di cliente era?

«Il cosiddetto privato esigente, con una determinata tipologia di giardino da curare con una certa attenzione. Si è accorto che pur avendo la soluzione a batteria delle caratteristiche interessanti, comunque non rinnegandolo, ha capito che la macchina col motore a scoppio rappresenta una garanzia superiore. Può anche essere un caso, ma è la sintesi del mercato di oggi. Non è assolutamente detto che i prodotti a batteria cancelleranno quelli a motore. Resta sempre un'opportunità ulteriore. Per il cliente finale, così come per lo stesso rivenditore».

### Il robot?

«Continua nel suo trend positivo. C'è tanta richiesta. Tutti chiedono adesso il robot senza fili, siamo già in quella fase. Con una domanda tuttavia anticipata rispetto al prodotto che abbiamo a disposizione».

### Crede nel robot per grandissime metrature?

«Per determinate dimensioni può essere una soluzione davvero molto interessante. Bisogna però fare una distinzione, prima di tutto. Ci sono metrature che sono sfruttate dal punto di vista anche sportivo, quindi tendenzialmente campi di calcio per il quale però serve un certo arco di tempo su terreni che spesso però vengono sovrautilizzati e quindi quasi mai liberi. Pensiamo al sabato pomeriggio, quando iniziano i Pulcini e finiscono gli Amatori. Chiaro che il robot ha bisogno di più tempo rispetto ad un'altra macchina. Gli spazi però sono lineari, senza ostacoli. Perfetti anche per la guida satellitare. Perché riduce i tempi e garantisce un lavoro ben fatto. Per quel che riguarda invece la parte residenziale o pubblica bisogna di volta in volta capire bene quanto è fruibile il parco in questione. Spazi molto grandi possono essere gestiti anche facilmente da un robot purché ci siano le condizioni per poterlo fare. Per un parco privato, al di là di quelli che possono essere gli ostacoli così come le alberature ed altre problematiche strutturali, la macchina potrebbe lavorare bene. In un parco pubblico subentrano anche questioni di sicurezza. Di certo, al di là di tutto, il robot può rappresentare una bella soluzione».



### Il fermento attorno al trattorino di marzo s'è tramutato in vendite effettive?

«Ecco, proprio in controtendenza rispetto al rasaerba tradizionale riscontriamo invece una richiesta più rallentata e meno incisiva proprio sul trattorino. Sarà per una questione di prezzo, sensibilmente aumentato per una macchina che di sicuro ha un certo tipo di costo. Quel che mi stupisce è che ad un certo punto è proprio sparita la domanda, anche rispetto agli anni precedenti. Difficile capire il perché».

### Potrebbe essere il trattorino compresso fra il rasaerba ed il robot?

«Può anche essere, ma questa può essere una causa calcolando il mercato in generale. Nel nostro caso, per quello della nostra zona e con clienti il più delle volte tradizionali e quindi ancorati a certe abitudini, qualche interesse in più sul trattorino me lo sarei assolutamente aspettato».

### Leve particolari mosse per animare la stagione?

«Abbiamo spinto sulla comunicazione per garantirci maggiore visibilità, lavorando anche sul canale web. Per il resto abbiamo fatto quel che sempre facciamo. Registriamo una continua richiesta sui finanziamenti, arma che sta dando bei risultati anche solo come proposta commerciale. Sempre più rilevanti nella decisione finale del cliente».

### La settimana di Pasqua ha dato un'accelerata ulteriore al mercato?

«Quella vera c'era stata anche prima, ma anche a Pasqua abbiamo capito che la stagione è cominciata come avremmo auspicato. Pur senza picchi clamorosi».

Una nuova tecnologia, grande concentrato di plus per macchine in grado di garantire un'ulteriore evoluzione al mercato del taglio e consegnare nelle mani del rivenditore specializzato infinite argomentazioni di vendita. Tutte validissime

# ROBOT, VALORE RTK

## KRESS GIOCA IL JOLLY

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

I robot rasaerba, così come li conosciamo, hanno da sempre destato particolare attenzione e curiosità sia da parte dei privati che da parte dei professionisti, che vedono in questi dispositivi dei veri e propri alleati da adibire alla manutenzione permanente delle aree verdi e dei parchi.

Oggi la maggior parte dei robot presenti in commercio sono basati sul sistema di mappatura mediante filo perimetrale, per delimitare l'area di lavoro di taglio. Oltre al gravoso e oneroso compito di installazione e alla continua manutenzione che questo sistema comporta, le versioni finora progettate seguono uno schema di taglio random e gestiscono prati relativamente piccoli. Ed è proprio con la volontà di superare tutti i limiti di questo sistema ad oggi conosciuto, che Kress ha pensato e progettato i nuovi robot rasaerba con tecnologia RTKn, che garantiscono precisione di taglio al centimetro senza l'ausilio di un'antenna fissa in loco sfruttando la navigazione GPS e un potente network di antenne con tecnologia RTK. Oggi con i nuovi robot, Kress ha esteso il taglio autonomo ad aree più grandi con l'efficienza del taglio sistematico, e ha reso autonomo il passaggio da un'area a un'altra, sostituendo completamente la mano dell'uomo. Stiamo assistendo a un profondo cambiamento nella gestione del taglio dell'erba e della manutenzione professionale. Un sistema che apre nuove opportunità per l'installazione di macchine robotizzate per il taglio dell'erba anche dove, fino a ieri, sarebbe stato impensabile.

***Il non plus ultra per il rivenditore specializzato!  
Passa anche tu al taglio automatico con Kress***





Qualche sbalzo di troppo, pur con la spinta di macchine nuove e sempre più performanti. Il meteo non ha certo aiutato, il mercato però ha tutto il tempo di rimettersi in moto. E tornare a galoppare

## TAGLIASIEPI, È ORA DI RIACCENDERSI

**T**anta batteria, ma non solo. Il tagliasiepi ha vissuto di certezze e fra qualche sinusoide, ma è sempre lì. Coerente con la sua missione. Sempre più leggero, sempre più pulito, ogni giorno più accattivante. Notevole l'ondata della batteria, per tanti motivi. Il rivenditore ha registrato tutto, s'è adeguato, s'è messo in casa le macchine che doveva. Cambio di rotta, senza rinunciare però al prodotto a scoppio. Ma con un indirizzo ora piuttosto evidente.

**IL QUADRO.** Ci sono novità in arrivo e punti fermi. C'è in fondo un bel mercato. Come sem-

pre, nonostante qualche oscillazione. C'è voglia di legarsi allo specialista e difenderne i margini. E di guardare avanti. «È stato un buon anno per noi il 2022. Oltre al tradizionale tosasiepi doppia lama con impugnatura girevole, **Active**», la panoramica del direttore commerciale Andrea Tachino, «è molto conosciuta per il tosasiepi a braccio lungo. E proprio a partire dallo scorso anno, grazie all'installazione del nuovissimo motore 25 cc a carica stratificata, riusciamo ad offrire sul mercato una macchina ultra leggera, ma ad elevata potenza».

«Il canale di vendita tradizionale attraverso dealer specializzati resta il canale di riferimento per



## INCHIESTA

**Blue Bird Industries.** Si ritiene importante», il punto dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «proporre costantemente delle innovazioni di prodotto e mantenere la gamma interessante per le esigenze dell'utente finale, motivo per cui nel 2023 la gamma è stata ampliata. Ad affiancare i modelli già presenti di tagliaiepi a scoppio ed elettrici sono stati introdotti differenti modelli alimentati a batteria. La batteria è sicuramente l'argomento principe per quanto riguarda il mercato dei tagliaiepi. Questi modelli, sempre più diffusi, presentano massima attenzione al tema dell'ecosostenibilità, argomento che interessa sempre più l'utente finale, soprattutto al momento della decisione d'acquisto. L'assenza di cavi elettrici e di impiego di carburante assicura grande praticità, bassa rumorosità e riduce al minimo l'inquinamento».

«Come quasi tutte le altre categorie», permette Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Bru-mar**, «anche il tagliaiepi ha avuto una contrazione di mercato generale importante, che ci ha riportato ai numeri pre-covid. Nella nostra gamma c'è stata una sostanziale tenuta della gamma a batteria, mentre i modelli elettrici e a scoppio hanno subito un calo di vendite».

«La crescita per **Einhell Italia**», evidenzia Matteo Bendazzoli, national product consultant and market specialist, «è stata notevole anche se strettamente legata alla crescita del concetto di Power X-Change. Abbiamo di conseguenza registrato una crescita notevole del settore a batteria a discapito degli articoli a cavo e a scoppio».

«Da un punto di vista del mercato, come per tanti prodotti del verde, anche per il tagliaiepi il 2022 non è stato un anno semplice», la prima fotografia di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «causa le numerose contingenze esterne e un meteo particolarmente sfavorevole che ha frenato il sell-out dei rivenditori. In questo contesto non facile Emak ha comunque saputo mantenere dei buoni livelli di vendita, grazie sia al nuovo modello a batteria sia ai modelli a scoppio su asta che hanno rafforzato la nostra presenza nel comparto».

«Nell'anno precedente», evidenzia Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «abbiamo registrato un andamento stabile del mercato, essendo il tagliaiepi una tipologia di macchina dall'uso specifico da essere essenziale sia per il privato sia per il professionista manutentore del verde. È sicuramente da tenere in considerazione inoltre, la sempre maggiore tendenza all'acquisto di macchinari a batteria». «Stiamo entrando nel mercato», spiega Maurizio Fiorin, **Kress Italy** OPE manager, «con un sistema

# DOVE VA L'ACQUA NEL TUO GIARDINO?



## PRENDI IL CONTROLLO CON GLI IRRIGATORI DI SUPERFICIE IPIERRE.

**IPIERRE** è da sempre il partner perfetto per prenderti cura dei tuoi spazi verdi. Scopri i nostri **Irrigatori di Superficie**, ideali per ogni tipologia di prato e giardino, dal più piccolo al più grande. E se hai un giardino o un prato circolare niente paura! Abbiamo il prodotto giusto per spazi di ogni forma e tipologia.

Inoltre, se hai necessità di precisione per garantire il giusto apporto d'acqua in alcune zone, puoi scegliere gli irrigatori **orientabili da 0° a 360°** con regolazione di gittata ed, eventualmente, collegabili in serie.



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

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



**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



distributivo unico nel nostro settore. Il nostro approccio con il rivenditore partner è di totale affiancamento alla vendita dove il nostro successo dipende esclusivamente dal livello di vendite che saremo in grado di sviluppare insieme. Il tagliasiepi è un prodotto fondamentale richiesto da ogni segmento di utilizzatore ma che assume rilevante importanza per il professionista. La gamma Kress si compone, nel comparto delle macchine a batteria portatili, di gamme da 40V Residential destinata ad un pubblico privato con necessità di taglio di piccole metrature di siepe, la gamma 60V Prosumer indicata alle abitazioni con giardini di medie ed ampie metrature e la gamma 60V Commercial destinata al professionista della manutenzione del verde. In ogni gamma racchiudiamo qualità costruttiva ed un corretto rapporto tra prestazioni, peso e livello di prezzo».

«Il tagliasiepi», evidenzia Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «è senza dubbio uno dei prodotti che non può assolutamente mancare nel parco macchine di un giardiniere. Pellenc oggi è alla terza generazione di tagliasiepi professionali a batteria Helion e in questi anni ha lavorato in modo da continuare costantemente a migliorarsi in funzione delle richieste più specifiche dei professionisti del verde. Durante l'anno sono state innumerevoli le prove in

campo, le giornate dimostrative e gli eventi dedicati in modo specifico ai giardinieri, che ci hanno permesso di far testare direttamente sul campo le nostre attrezzature in modo da percepirne tutti i reali vantaggi. I giardinieri hanno dimostrato di apprezzarne le caratteristiche, dalla leggerezza alla potenza, il che non fa che confermare la bontà del lavoro svolto dai nostri progettisti».

«I mercati del tagliasiepi a batteria e quello elettrico con cavo sono risultati stabili rispetto al precedente. Abbiamo riscontrato», rileva Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «una flessione con i modelli alimentati da motore a scoppio, probabilmente questo risultato è stato condizionato da una stagione con scarsa piovosità e dal maggiore interesse verso le versioni alimentate da batteria».

**ALTRO MERCATO.** Oscillazioni più o meno profonde. Sta cambiando il mercato. Inevitabile. Ma come soprattutto? «Certamente sappiamo che soprattutto sul tosasiepi tradizionale», la premessa di Andrea Tachino di **Active**, «la richiesta di mercato si sta spostando sul prodotto a batteria e proprio per questo motivo, abbiamo presentato in occasione di Eima 2022 e lanceremo ufficialmente sul mercato a partire dal prossimo settembre, il nuovo tosasiepi Active dotato sia di batteria cordless da 40V, che da batteria a zaino da 800W». «Lasciando da parte il batteria, che sta, in alcuni segmenti di utenza, sostituendo sia i modelli elettrici che a scoppio», lo scenario di Alessandro Barrera di **Brumar**, «c'è sempre una maggiore ricerca di prodotti che garantiscano un comfort di utilizzo maggiore. Quindi sistemi antivibranti più sofisticati, maggiore leggerezza e ricerca di motori a scoppio meno inquinanti. Caratteristiche che sono ovviamente molto importanti per chi utilizza il tagliasiepi per lavoro nella manutenzione verde. «Einhell», rileva Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «si rivolge quasi esclusivamente ad un mercato di hobbisti. In tale settore se si esclude la "novità" dei prodotti a batteria non si registrano sostanziali cambiamenti. Sempre di più diventa, forse, fondamentale avere prodotti adatti ad un pubblico femminile».

«Oltre alla forte crescita dei modelli a batteria sia in ambito privato che professionale», osserva Giovanni Masini di **Emak**, «sta aumentando molto la richiesta di macchine su asta, che consente di scaricare molto il peso dalle braccia dell'operatore, rendendo le attività di cura delle siepi molto



Husqvarna

# BEST CHOICE HYDRO 100

**ETESIA**



- ✓ Kawasaki FS541V bicilindrico 603 cc.
- ✓ Ampiezza taglio da 100 cm
- ✓ Raccolta perfetta
- ✓ Trasmissione idraulica
- ✓ 100% efficienza e comfort
- ✓ Anche per erba alta e bagnata



### Lame efficienti



Due lame controrotanti  
sincronizzate e sfalsate a 90°



### Funzione mulching



Innovativo set facile  
da installare



### Svuotamento immediato



Contenitore erba da 500 litri  
facilmente svuotabile grazie  
al sistema idraulico

## LA GAMMA



### BAHIA DUE

**Potenza:** 10HP  
**Motore:** HONDA GXV390  
**Piatto:** 80 cm  
**Capacità Cesto:** 240 litri



### BUFFALO H100P

**Potenza:** 19HP  
**Motore:** BRIGGS & STRATTON Vanguard  
**Piatto:** 100 cm  
**Capacità Cesto:** 600 litri



### HYDRO124

**Potenza:** 23HP  
**Motore:** LOMBARDINI FOCS Diesel  
**Piatto:** 124 cm  
**Capacità Cesto:** 600 litri





più confortevoli, garantendo ottima raggiungibilità anche delle siepi più alte».

«C'è sicuramente una maggiore attenzione», il fermo immagine di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «verso le macchine multifunzione, che permettono la praticità di un unico corpo macchina e di scegliere l'accessori più adatto in base alla necessità».

«La stagione delle macchine portatili», il quadro di Maurizio Fiorin di **Kress Italy**, «sembra essere partita leggermente in ritardo e ci stiamo accingendo ad un notevole aumento delle vendite dal dopo Pasqua. Il nostro metodo distributivo, basato sul trasferimento del nostro magazzino presso i nostri punti vendita, garantisce ai rivenditori uno stock costante ed adeguato di prodotto oltre che competitività di prezzo e sicurezza sui margini, annullando completamente i rischi sull'acquisto di merci che potrebbero rimanere invendute a fine stagione. Il riscontro è magnifico».

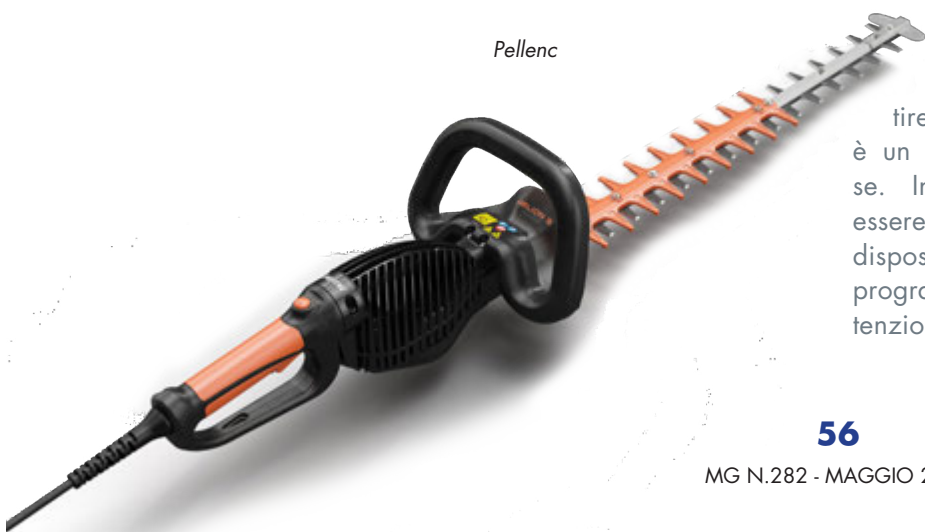
«**Pellenc**», la premessa di Marco Guarino, «realizza esclusivamente attrezzature a batteria, è un precursore di questa tecnologia, nonché un pun-

to di riferimento qualitativo e tecnologico. Negli ultimi anni abbiamo assistito a un fermento e ad uno sviluppo importante di questo mercato, dati sia delle nuove tecnologie presenti, che dalla crescente attenzione verso temi fondamentali quali rispetto dell'ambiente e condizioni di lavoro degli utilizzatori; anche in questo possiamo con orgoglio affermare che Pellenc è stata in grado di muoversi con largo anticipo e con una grande visione a lungo termine. Sicuramente oggi è più che mai fondamentale far percepire al giardiniere tutti i vantaggi che ha nell'utilizzare una macchina realmente professionale, con caratteristiche che permettono di avere una grande efficienza lavorativa e dunque un'alta redditività».

«Riscontriamo molto interesse», la panoramica di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «nelle versioni di tosasiepi allungati destinati ad un target semi professionale. Questo risultato è un segnale che ci indica che molti privati si dedicano alla cura delle siepi di grandi dimensioni.

Gli utilizzatori hobbisti sono molto attenti ai dettagli dei tosasiepi e gli attribuiscono dei valori aggiunti non trascurabili. Ad esempio, il manico orientabile a 160° è molto utile per operare al meglio sulle pareti verticali, o la qualità delle lame per garantire tagli perfetti. Anche la digitalizzazione è un elemento tecnologico di grande interesse. Infatti, tutti i modelli di tosasiepi possono essere connessi tramite Smart Connector. Questo dispositivo aiuta l'utilizzatore e il rivenditore a programmare al meglio gli interventi di manutenzione».

Pellenc



**PALLA AL RIVENDITORE.** Deve farsi trovare pronto il rivenditore. Attento a cogliere ogni occasione. Soprattutto adesso. Troppo importante salire sul treno. E cavalcare l'onda. Ci sta provando lo specialista. Con successo. «Nella "confusione" generale dei prodotti a batteria, importati e commercializzati da diverse aziende, con differenti brand, diversi voltaggi e amperaggi, ma soprattutto di qualità discordanti», il ragionamento di Andrea Tachino di **Active**, «è fondamentale che il nostro rivenditore proponga Active come prodotto top di gamma. La nostra trasmissione totalmente Made in Italy e l'eccellente qualità delle nostre lame, rende il nostro tosasiepi un articolo adatto all'utilizzo professionale. Per questo motivo, stiamo consolidando sempre più la nostra rete vendita di rivenditori altamente qualificati, ovvero punti vendita specializzati con officina di riparazione annessa».

«Come per le altre categorie di prodotto», sottolinea Alessandro Barrera di **Brumar**, «l'attenzione verso la nuova tecnologia a batteria deve essere la priorità. Soprattutto per l'utilizzo privato la scelta di un modello cordless è ormai consolidata, per la facilità di utilizzo alla portata di tutti. Grande attenzione ai modelli con asta telescopica, che garantiscono una sicurezza per tagli a grandi altezze. In questo comparto la richiesta sta crescendo e vengono proposti sempre più prodotti di alta qualità. Il professionista si avvicinerà con un po' più di scetticismo ai modelli a batteria ed in questo caso l'unico metodo di convinzione è la prova pratica. Comunque i modelli a scoppio, soprattutto quelli ad uso professionale, devono essere un'alternativa sempre presente nell'assortimento, scegliendo però l'alta qualità».

«Puntare su articoli snelli, leggeri e facili da utilizzare. Favorire», prosegue Matteo Bendazzoli di **Einhell Italia**, «i prodotti a batteria e renderli



Emak

disponibili per poter essere toccati con mano». «A nostro avviso», l'input di Giovanni Masini di **Emak**, «è importante che il rivenditore, per allargare il proprio bacino di utenza, spinga e valorizzi il tema del comfort, che viene offerto sia dai modelli a batteria sia da quelli su asta, essendo il tosasiepi tradizionale uno strumento tendenzialmente performante ma non sempre ergonomico». «Il rivenditore», l'indirizzo suggerito da Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «dovrebbe quindi avere disponibilità dei modelli per privati e professionali, a batteria e a scoppio, in modo tale da poter soddisfare ogni esigenza».

«Il ruolo del rivenditore è oggi ancora più fondamentale. Il giardiniere professionista», il punto di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «necessita di avere come punto di riferimento un rivenditore professionale, specializzato e in grado di offrire un servizio realmente a 360°, dalla vendita alla manutenzione delle attrezzature. Pellenc vanta una rete vendita nazionale formata, costantemente aggiornata e che lavora ogni giorno a stretto contatto con i tecnici interni dell'azienda; in questo modo tutti i rivenditori Pellenc sono sempre a conoscenza su tutte quante le continue evoluzioni dei prodotti. Attrezzature professionali necessitano di un servizio altrettanto professionale, garantendo così al giardiniere che sceglie Pellenc una totale tranquillità».

«Il rivenditore», puntualizza Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «conosce bene i prodotti e di conseguenza offre la migliore soluzione che necessita il cliente. L'orientamento dovrebbe essere rivolto ai prodotti a batteria sia in ambito privato che profes-



Active





sionale. Consigliamo di rimanere sempre aggiornati sulle novità e le opportunità da noi proposte, queste sono disponibili attraverso i nostri corsi di formazione fruibili in presenza e online».

**IL TOCCO IN PIÙ.** Ci sono grandi macchine, tutte coi propri punti forti. Tutte con bei valori aggiunti. Quali soprattutto?

«Il nostro valore aggiunto è certamente il Made in Italy. Sia per i prodotti a scoppio che per i prodotti a batteria», rafforza il concetto Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «in quanto il tosasiepi non sarà l'unica macchina a batteria che inseriremo in gamma. Siamo fermamente convinti di continuare a produrre in Italia. La consapevolezza di avere costi di produzione maggiori rispetto ai nostri competitor che producono in Cina, equivale alla certezza di poter valorizzare il nostro marchio solo ed esclusivamente attraverso ad un'eccellente produzione italiana».

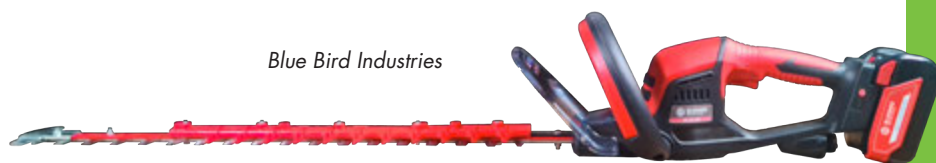
«In gamma», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «ci sono quattro nuovi modelli: due della piattaforma con voltaggio massimo da 21V e due della piattaforma con voltaggio massimo da 50.4V. Si tratta di modelli estremamente robusti e compatti. Le lame doppie con barre falcianti che effettuano un doppio movimento contrapposto per assicurare la massima precisione e l'impugnatura ergonomica regolabile, permettono di affrontare anche attività di potatura su siepi robuste senza difficoltà. I due nuovi prodotti top di gamma sono i tagliasiepi HT 22-60 e PHT 22-52 alimentati da batteria con voltaggio massimo pari a 21V - 5 Ah. Parliamo di prodotti le cui caratteristiche incontrano le particolari esigenze di utenti che necessitano di: solidità, alta qualità di prodotto, potenza. Le prestazioni fornite dal motore Brushless con potenza pari a 800W sono eccellenti e permettono facilmente di lavorare nel taglio e nella definizione delle siepi più impegnative. La lunghezza delle lame del modello standard è di 700 mm con possibilità di regolazione della velocità su tre posizioni. Il modello telescopico invece è dotato di: lame da 520 mm, testa di taglio inclinabile fino a 180°, asta telescopica che permette di lavorare fino a 2,5 mt. A seguire, il tagliasiepi HT 23-70 è alimentato da batteria al litio con voltaggio massimo da 50.4V - 5Ah e di un potente motore Brushless con potenza pari a 800W. La lunghezza delle lame di 700 mm garantisce un lavoro efficiente grazie anche alla regolazione della velocità su tre posizioni. Per quanto riguarda l'impugnatura, per garantire maggiore comodità durante l'utilizzo, è stata sviluppata con possibilità di regolazione fino a 180° su cinque posizioni differenti. Sempre parte della piattaforma batteria con voltaggio pari



a 50.4V troviamo il taglia siepi a palo modello PHT 23-54. Questo prodotto è dotato di batteria al litio con voltaggio massimo pari a 50.4V – 5Ah e di un motore Brushless con potenza pari a 800W. La lunghezza delle lame è di 540 mm e la testa di taglio può essere inclinata fino a 270°. Oltre alla batteria integrata da 5Ah, ad entrambi i modelli è possibile applicare la batteria a zaino da 12 Ah o 18 Ah che garantisce un tempo di lavoro decisamente maggiore, oltre a permettere all'operatore maggiore libertà nei movimenti.

«La nostra maggiore attenzione», il punto di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «è rivolta alla gamma di taglia siepi a batteria 56 Volt di EGO. Ad oggi comprende 5 modelli per uso domestico e semiprofessionale con una scelta di larghezze di taglio che vanno da 51 a 66 cm e capacità di taglio da 20 a 33 mm. A scelta impugnature posteriori fisse o girevoli. Nella gamma Professional-X sono presenti due modelli da 65 e 75 cm di larghezza e 33 mm di capacità di taglio. Tutte le lame sono tagliate al laser e rettificata al diamante per offrire un taglio netto e garantire lunga durata. La piattaforma a batteria EGO da 56 Volt può alimentare tutti i modelli e può essere utilizzata per tutti gli altri prodotti in gamma. Si può scegliere anche gli accessori taglia siepi ad asta lunga e corta applicabili ai gruppi motore Multitool. Quest'anno è disponibile il nuovo gruppo motore Multitool PH 1420E, con asta di trasmissione in fibra di carbonio, che assicura maggiore leggerezza e durata nel tempo. Abbinando la prolunga sempre in fibra di carbonio da 78 cm si possono raggiungere grandi altezze in tutta sicurezza».

«La possibilità», conclude Matteo Bendazzoli, national product consultant and market specialist di **Einhell Italia**, «di utilizzare le medesime batterie



Blue Bird Industries

su oltre 250 articoli (anche tools) facendo risparmiare soldi e risorse naturali».

«Tutte le nostre macchine, a scoppio portatili e su asta o a batteria, sono caratterizzate», la chiave di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «da un'eccellente sistema tagliente di lame che garantisce sempre una resa ottimale, anche a tutela della salute della pianta, in tempi rapidi».

«I nostri prodotti», il punto di partenza di Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «godono sicuramente di diverse soluzioni innovative, dal motore a scoppio X-Torq® al motore brushless per i macchinari a batteria, tutte soluzioni che hanno garantito un'ottima fruibilità e successo nel corso degli anni. Il più grande valore aggiunto dei prodotti Husqvarna però rimane la storicità del marchio, che ha permesso di sviluppare prodotti per i diversi target utilizzando tecnologie sviluppate per l'ambito professionale.

Inoltre la qualità del post vendita, che assieme ai nostri dealer offriamo a tutti gli utilizzatori finali garantendo loro un servizio eccellente in ogni situazione».

«I punti fermi delle nostre macchine», sottolinea Maurizio Fiorin, **Kress Italy** OPE manager, «sono l'accuratezza costruttiva, le prestazioni e l'originalità dell'offerta. Nel settore professionale il sistema Cyber Pack 8 minuti sta riscuotendo molto interesse, un notevole passo in avanti anche per la manutenzione delle siepi che permette di lavorare sia con la batteria a zaino per lavorare più leggeri e con più autonomia, sia con la batteria a bordo per avere anche la praticità nei luoghi stretti. Stiamo incrementando anche il settore del post vendita ed il dettaglio dei particolari di ricambio da sostituire, un segnale forte che ci vede sempre più proiettati verso il canale professionale. «Pellenc vanta un'esperienza e un know-how assolutamente senza paragoni nel mercato delle attrezzature a batterie. Tutte quante le attrezzature», sottolinea Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «vengono progettate e realizzate pensando ad un utilizzo intenso, prolungato e gravoso, ma soprattutto in modo da durare nel tempo. Le batterie Pellenc infatti, vantano una lunga durata nel tempo, fino a 1300 cicli di vita reali alla massima



Einhell



capacità; la scheda elettronica brevettata assicura un costante monitoraggio dello stato degli elementi durante ogni fase di carica, scarica, lavoro e stoccaggio. Le attrezzature Pellenc inoltre, sono dotate di motori brushless, anch'essi realizzati direttamente da Pellenc, ad alto rendimento (fino al 93%) in grado di assicurare lunga durata nel tempo e manutenzione minima».

«**Stihl**», aggiunge Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «offre una vasta gamma di tosa-siepi pronti a soddisfare qualsiasi esigenza lavorativa per privati e professionisti. Poniamo molta attenzione alla qualità e alla sicurezza dei nostri prodotti e i clienti ci ripagano con la loro fiducia. La rete di rivenditori garantisce l'assistenza e la continua affidabilità delle macchine oltre alla consulenza pre e post-vendita».

**SCELTA DI QUALITÀ.** **Husqvarna** 522iHD60 permette di lavorare senza fili con qualsiasi batteria interna all'interno del sistema BLi-X da 36 V. In alternativa, per ridurre il peso nelle mani e prolungare l'autonomia, la macchina può anche essere collegata a una batteria a zaino o a una cintura di batteria. La gamma di tagliasiepi Husqvarna offre sempre macchine potenti ma allo stesso tempo ergonomiche, bilanciate e leggere, per garantire sempre la comodità e il benessere



dell'operatore. I tagliasiepi a batteria della gamma Husqvarna assicurano massime prestazioni di taglio, pari ai loro equivalenti a scoppio ma senza emettere emissioni dirette. La forma dell'impugnatura anteriore offre una transizione fluida e senza interruzioni dalla posizione superiore a quella laterale, ma aree di gruppo ancora ben definite. Impugnatura posteriore con angolo inclinato per un migliore controllo. Velocità facilmente regolabile in 3 differenti modalità, a seconda delle esigenze durante il lavoro per massimizzare le prestazioni di taglio.

Il tagliasiepi a batteria **Einhell** GE-CH 18/60 Li-Solo è un potente membro della famiglia Power X-Change. Le lame in acciaio tagliato a laser e rettificato al diamante sono progettate per la massima precisione e durata. L'impugnatura può essere ruotata e la maniglia anteriore, ergonomica, è dotata di un microinterruttore. Gli ingranaggi metallici assicurano robustezza e durata nel tempo. Il copri lame in alluminio protegge le lame e la robusta faretra offre protezione durante lo stoccaggio e il trasporto. Nella fornitura è inclusa anche una protezione antiurto con un supporto per il montaggio a parete e un collettore per ritagli di siepe. Fornito senza batteria e caricabatterie, disponibili separatamente. Per il funzionamento è necessaria una batteria PXC da 18 V.

Il tagliasiepi a batteria brushless **Kress** 60 V 60 cm è ideale per i professionisti alla ricerca di una soluzione potente, durevole e leggera per un'autonomia prolungata nelle giornate di taglio delle siepi più lunghe che la vostra squadra di paesaggisti deve affrontare. Con una velocità di taglio di 3200 giri al minuto e lame tagliate e rettificate al laser, il tagliasiepi Kress KC200.9 è in grado di tagliare le vostre siepi. Il motore brushless costruito da Kress fornisce livelli di potenza

eccezionali, in grado di competere con i prodotti a gas. Grazie a una batteria e a un sistema di ricarica rivoluzionari, non c'è il rischio di rimanere a corto di energia per le file di siepi più lunghe. L'impermeabilità IPX4 garantisce che le condizioni atmosferiche non interrompano le operazioni di taglio delle siepi. La velocità di taglio di 3200 giri/min offre l'efficienza di taglio di un prodotto a gas per la potatura di siepi troppo folte e di altri filari di siepi più impegnativi.

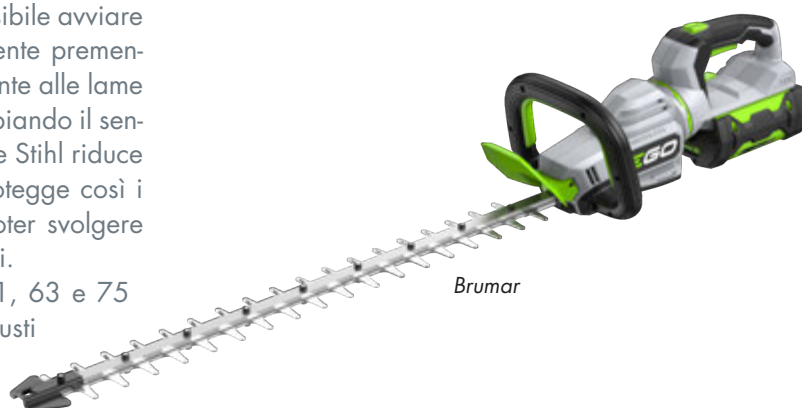
Il tagliasiepi a batteria Efcò TGì 45 di **Emak** è lo strumento ideale per il taglio di siepi con rami di piccole sezioni, per interventi di potatura in giardino e la cura del verde domestico. Dotato di lame di alta qualità, trattate al laser per assicurare un taglio preciso e che non danneggia la vegetazione, il tagliasiepi a batteria è la soluzione ideale per ergonomia e totale assenza di gas di scarico. La robusta scatola ingranaggi assicura affidabilità e durata nel tempo. Le prestazioni di autonomia delle batterie arrivano sino a due ore di funzionamento continuo, per permettere il completamento del lavoro.

Con il tagliasiepi a batteria **Stihl** HSA 60 è possibile tagliare grandi siepi in modo efficiente. Grazie al robusto motore EC, la macchina è molto potente con batterie agli ioni di litio del sistema Stihl AK. HSA 60 convince per il suo equilibrio ottimale, maneggevolezza ed ergonomia. E' possibile ruotare l'impugnatura multifunzione di 90° a sinistra e a destra premendo un pulsante. Ciò permette il taglio in diverse direzioni in modo particolarmente agevole, ad esempio lateralmente o sopra la testa. Con i coltelli tagliati al laser, affilati a diamante è possibile tagliare grandi siepi, arbusti o altre piante in modo preciso e veloce. Grazie alla geometria della lama a goccia con una distanza tra i denti di 34 mm, le siepi vengono tagliate in modo netto con ottime prestazioni di taglio. Nel caso in cui materiale ostinato dovesse incastrarsi nelle lame di taglio, è possibile avviare il sistema antibloccaggio semplicemente premendo l'interruttore principale, che consente alle lame di taglio di scorrere liberamente cambiando il senso di rotazione. Il sistema antivibrante Stihl riduce le vibrazioni sulle impugnature e protegge così i muscoli e le articolazioni così da poter svolgere comodamente anche lavori più lunghi.

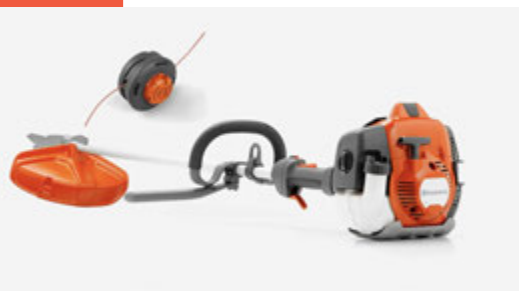
Helion 3 di **Pellenc**, con lama da 51, 63 e 75 cm, è dotato di lame con denti robusti caratterizzate da uno spessore di 2,25 mm, un'apertura di 33 mm,



una distanza di 40 mm e un'altezza di 23 mm. Con un diametro di taglio di tre cm, il tagliasiepi è pronto a ogni prova. La qualità di taglio dell'utensile inoltre garantisce una finitura impeccabile. Una buona gestione delle quattro velocità proposte permette di adattare il proprio lavoro in base al tipo di benzina gestendone al contempo l'autonomia. Un dispositivo esclusivo inverte il senso di rotazione del motore per liberarsi e senza alcuna rottura in caso di blocco della vegetazione. Fra le novità un sistema di raccordo rapido che consente di collegare e scollegare rapidamente l'utensile alla batteria durante le sessioni di lavoro. Connessione identica al resto della gamma. Una nuova ergonomia della protezione della lamina garantisce una sicurezza supplementare all'utilizzatore. Il tagliasiepi si avvia dopo un doppio impulso sul grilletto dell'impugnatura posteriore, dopo aver verificato il corretto funzionamento dell'impugnatura anteriore. Il tagliasiepi continua a far progressi. Ovunque.







## HUSQVARNA

**525RJX, il decespugliatore dai mille pregi  
E la nuova testina R25 chiude il cerchio**

Husqvarna 525RJX è il decespugliatore a scoppio facile da utilizzare, con impugnatura a J che consente di usarlo sia con testina a filo che con disco per erba. Vanta i livelli di vibrazione più bassi nella sua classe. La leva aria ed il primer sono comodamente accessibili e facili da utilizzare. L'interruttore stop si riposiziona automaticamente su "On", pronto per il successivo avviamento. Fra le testine la novità è Husqvarna R25 con sostituzione rapida ottimizzata e semplifica il processo di ricarica del filo di taglio. Consente la ricarica rapida del filo di taglio senza smontare la testina. Basta allineare, alimentare e ruotare la manopola e tornare a tagliare in pochissimo tempo. Quando il filo è troppo corto, picchietta la testina a terra per far uscire il nuovo filo. Facile e affidabile.

vetrina



**INVERTER**

## ZANETTI MOTORI

**Electric-start su tutta la gamma inverter  
Quando un generatore semplifica la vita**

Tutti i modelli di generatori inverter Zanetti Motori vantano un'accensione estremamente facilitata, grazie all'avviamento elettrico a partire dallo ZBG 2000 iSE spaziando fino ai modelli di ben 7,5 kW. Fiori all'occhiello dei silenziosi ZBG 2000 iSE - 3000 iSE e 4000 iSE sono l'accensione da remoto fino a 50 metri con radiocomando Wireless Start e Stop e il loro rapporto peso/potenza di rispettivamente 19,5 kg, 21 kg e 32 kg per 1,8 kW, 2,9 kW e 3,8 kW, fino a 20 kg in meno rispetto ad alcuni modelli della concorrenza per il new entry ZBG 3000 iSE. Poker d'assi se si è in cerca di potenza inverter per impieghi in edilizia, cantieri stradali, lavori di manutenzione. Con gli aperti ZBG 4500 iE di 4,6 kW e le due proposte già annunciate, gli impareggiabili ZBG 7500 iCEA con predisposizione ATS e ZBG 7500 iCE-SUN con modalità fotovoltaica, entrambi di 7,5 kW ad oggi top di gamma di Zanetti Motori.

## SABRE ITALIA

**CSX2-M1, a suo agio anche negli angoli più severi  
Sicurezza totale in meno di 0,15 di secondo**

CSX2-M1 è la motosega d'alta qualità a batteria di 4Sison firmata Sabre Italia. Impugnatura rivestita in morbida gomma per una presa ferma e sicura, in modo anche da ridurre le vibrazioni trasmesse alla mano. Tappo serbatoio olio di generose dimensioni per ridurre gli sversamenti e manopola rientrante per non creare intralci durante l'utilizzo nella vegetazione. Il freno, inerziale se attivato per effetto di un contraccolpo durante la fase di taglio, arresta istantaneamente la catena in meno di 0,15". Compatta per potare correttamente anche nei posti più angusti come le biforcazioni dei rami e leggera per rendere il lavoro più piacevole. Batterie al litio da 4 Ah di serie, da 2 Ah optional e da 2A di serie.



## MARLINE

**Marline Premium, per la gioia dei motori  
Garantita tre anni, senza lasciare residui**

Più del 50% dei guasti sulle macchine attuali «sono dovuti alla normale benzina SP98 fra carburatore intasato, valvola bloccata da resina, grippaggio motore». Marline Premium non produce praticamente alcun residuo e non attacca alcun elemento del circuito di carburazione. Durante la combustione, la benzina alchilata Marline Premium crea pochissima fuliggine rispetto alla benzina normale. I componenti meccanici rimangono puliti, «il che prolunga la vita della macchina». Si conserva molto di più della normale benzina SP98, fino a cinque anni con garanzia di tre anni, quando la benzina SP98 si conserva poche settimane. Praticamente privo di benzene, toluene e xilene, contiene molto meno zolfo e carburanti aromatici. Marline Premium riduce le emissioni di benzene di 110 volte.



## STIHL

**MS 151 TC-E, prima di tutto leggera  
Avviamento facile, qualità garantita**

MS 151 TC-E è la più leggera motosega Stihl per la cura degli alberi, ideale per la rimozione di rami morti così come la potatura delle chiome e il taglio di rami da ceppi e fusti. La pompa del carburante manuale e Stihl ErgoStart garantiscono avviamenti facili. Dotata di serie di catena PM3 da 1/4" per tagli particolarmente precisi. Motore Stihl 2-Mix per prestazioni di taglio superiori. Macchina da 23,6 cc.



## SABART

**Charge Green Low, Puma Safety al top  
Eccellente stabilità, comfort senza limiti**

Il modello Charge Green Low della linea di calzature da lavoro Puma Safety, distribuita in esclusiva per l'Italia da Sabart, è la perfetta combinazione di ammortizzazione, ritorno elastico e stabilità con il design sportivo. Nuove funzioni intelligenti, come l'esclusivo elemento di controllo della torsione Power Plate integrato nella suola, portano il comfort di utilizzo a un nuovo livello. La tecnologia della suola Impulse.Foam anti-fatica reagisce ad ogni passo che si compie con un impulso energetico: l'Impulse.Foam non solo restituisce attivamente l'energia, ma fornisce anche il massimo smorzamento, un'eccezionale stabilità e un comfort duraturo, per un lavoro senza fatica e prestazioni sempre al top. Il puntale è in fibra di vetro con protezione flessibile antiperforazione Fap e l'esclusivo disegno multistrato della suola in gomma resistente al calore (HRO) fino a 300°C garantisce un'ottima resistenza allo scivolamento (SRC) ed è caratterizzato da proprietà autopulenti (Mud Release). Taglie disponibili 36-47.





Nell'automotive è quasi la regola, ma anche nel garden il gusto del bello ha la sua notevole incidenza. Merito di macchine dal design sempre più accattivante e da un cliente molto diverso che in passato

## «PRIMA L'ESTETICA, POI LA PRATICITA'»

**P** aletti fermi, teoremi e regole nel bel mezzo della primavera. Luca Portioli va a tutto campo, dall'alto della sua infinita esperienza nel campo dell'automotive a cui s'aggiunge una grande passione per il giardinaggio e la pistola agricoltura. I suoi grandi hobby da sempre. Sempre con lo sguardo rivolto al mercato.

**TEMPO ANDATO.** La domanda che tanti si pongono in questo periodo soprattutto è una: ma quanto conta il tempo nell'andamento della stagione? Tutti a distribuire varie percentuali, ad avere le proprie idee. «Che le condizioni meteo possano influire ad indirizzare l'andamento della stagione siamo d'accordo, ma non più di tanto. Può incidere del 20%, non credo di più. Se piove abbondantemente», il quadro di Portioli, «l'erba crescerà più velocemente e allora le macchine la-

vorano di più, si consumeranno di più, qualcuna in più si romperà e magari se ne venderà qualcuna in più. La stagione non è partita da molto poi, un po' di pioggia c'è stata, altra ne verrà. L'influenza del tempo, ripeto, la ritengo abbastanza marginale. Sono altre a mio parere le corde che vanno toccate per migliorare o preservare il business o la clientela».

**APPARIRE, NON ESSERE.** Altro bivio, fondamentale. Nella testa del cliente vince il desiderio ad ogni costo o tutto dipende dalle propri tetti di spesa? Si osa o si resta nel proprio recinto senza mai andare oltre? E soprattutto: quanto il cliente a lungo calcolatore nei mesi invernali a primavera si lascia andare? «Tutto dipende dalla necessità. Se entriamo nel campo delle effettive esigenze del cliente finale il percorso è anche piuttosto chiaro. La macchina si è rotta, il rasaerba non parte più, l'erba è così alta e la mia macchina ormai non ce la fa più a quel punto non c'è nulla che tenga. Ci si lancia nel punto vendita e si procede con l'acquisto. Chiuso. Se serve un rasaerba», evidenzia Portioli, «la gente non sta a guardare i trecento o cinquecento euro. In più chi per la prima volta ha comprato guardando prima di tutto al lato economico, al momento di ricomprare non ha più guardato ai soldi quanto all'affidabilità della macchina. E quindi alla qualità.

C'è un altro ragionamento da fare, riguardante la fetta che riguarda quel che non potresti fino in fondo permetterti e che invece in un modo o nell'altro ti concedi. Ci sono clienti che non hanno grossissime capacità finanziarie, ma ciononostan-



te amano e gradiscono i prodotti top di gamma e quelli blasonati. Fuori dalle loro possibilità, ma non importa. Perché oggi i canoni di design, di linea e di immagine parlano chiaro. E allora perché quei prodotti devono essere solo per pochi. "Perché devo essere diverso?", si chiede quello che fino a quel tetto di spesa comunque non arriva. Allora anche lui alza l'asticella anche se non potrebbe farlo fino in fondo. Di esempi, nel mio settore, sotto gli occhi me ne capitano tanti. Pur di riuscire a possedere una certa macchina e quindi a guidarla ci si accontenta anche di una macchina fortemente chilometrata. Quel che gli dà l'accesso economico per chiudere l'acquisto, garantendosi però il modello che desiderava. Ne parlavo con dei colleghi giusto qualche tempo fa. Noi della generazione passata davamo più importanza al chilometraggio, al modo in cui la vettura era stata conservata o usata. Ai giovani di oggi, prendendo l'intera fetta degli under 40, questi elementi non gli interessano più di tanto. Sono più sensibili all'estetica del prodotto, alla fascia di mercato, ciò che l'automobile rappresenta a prescindere da quanti chilometri abbia percorso. E questo la dice lunga sul cliente di oggi. Anche influenzato dai social, quindi anche attratto dal mostrarsi agli altri in ogni momento e in qualsiasi circostanza. Anche al volante di una bella macchina».

**TENDENZA CHIARA.** Il venditore deve però far le sue battaglie, per tanti motivi. Uno su tutti. «I clienti oggi amano il bello», la certezza di Portioli, «spesso più forte del prezzo. Una tendenza che si può trasferire anche al mondo del giardinaggio. Io ne sono un esempio. Io acquisto prodotti professionali per un utilizzo basic, quindi sovradimensionati per le mie necessità. Ma quella volta che io accendo la macchina voglio la certezza che si metta subito in moto, quella volta che la voglio usare non mi devo spaccare la schiena perché pesa un quintale più di un altro modello. Il peso ha la sua importanza, le prestazioni hanno la loro importanza, così come i materiali e l'estetica. Io acquisto consapevolmente, so bene che per il prodotto o l'accessorio professionale che compro è quasi sprecato per quanto lo utilizzo».

**LA CHIAVE D'ACCESSO.** Come si convince però il cliente di oggi? Come erudirlo nel modo giusto e guadagnare la sua fiducia? «Il cliente oggi è già fortemente informato dal web, da varie conoscenze, dai suggerimenti degli amici e



quant'altro. Quando arriva nella concessionaria o nel punto vendita di macchine da giardino», garantisce Portioli, «s'è già fatto un corposo zoccolo duro di film. Quando ti si presenta davanti fai davvero tanta fatica ad essere davvero convincente. Delle volte gli si creano volutamente dei dubbi, ma si rischia a quel punto di non vendere né quello che avrebbe voluto né quello che avresti voluto vendergli tu. O di non vederlo neanche più. Lo vedo anche nell'automotive. Se il cliente entra con l'idea di prendere una macchina premium alla fine quella prende. Magari di un'altra marca, ma la fascia sempre quella rimane. Non è una questione di esigenza, ma di desiderio per l'appunto. La macchina diventa quasi l'estensione di se stesso. Oggi ci si misura anche con l'auto-mezzo, un po' come l'abbigliamento. Come gli occhiali, com'era l'orologio qualche anno fa. La macchina è impattante, è un biglietto da visita bello e buono. Ancora di più ora che viviamo nel mondo dell'immagine. Il concetto», passa e chiude Portioli, «vale anche per le macchine per il garden, vedo che le aziende sotto questo profilo hanno già iniziato a lavorare. Noto design profondamente studiati, con bella ergonomia e la giusta croma dei colori. Sono belle certe macchine oltre che parecchio ergonomiche, bel plus considerando che si tratta in fondo di un attrezzo di lavoro. Anche nella fatica però il bello ci dev'essere. Certi decespugliatori oggi creano delle emozioni, anche solo col gioco di colori. Così come altre macchine naturalmente. Ed oggi l'emozione fa la vendita. Se mi emoziono, è fatta. Se non mi emoziono la macchina me la puoi regalare anche, ma non c'è niente da fare».



Il modello di punta dell'azienda reggiana è stato ulteriormente migliorato, a partire dal braccio telescopico superiore con tubi e cavi posizionati internamente. Un plus soprattutto per i lavori di potatura, oltre alla solita straordinaria manovrabilità

# SPIDER 18.95, PLATFORM ACCELERA

**S**pider 18.90, coi suoi 18 metri di altezza lavorativa, è stato a lungo il modello di punta di casa Platform Basket per quanto riguarda il settore di sviluppo dei ragni, una vera e propria guida della carriera e dei progressi fatti nel corso degli anni. Tramite questo progetto l'azienda emiliana è riuscita a farsi conoscere a livello internazionale grazie ad una macchina semplice, estremamente affidabile e capace di operare agevolmente in difficili condizioni di terreno. A circa dodici anni dalla presentazione di Spider 18.90 lo staff Platform Basket ha pensato che i tempi fossero maturi per presentare un visione modificata di questo modello, operando un interessante restyling sulla macchina e proponendola oggi con alcuni nuovi dispositivi che consentono un miglioramento delle performances rispetto alla versione precedente: **nasce Spider 18.95**.

La macchina è stata riconscepita nel braccio telescopico superiore, dove il sistema di tubi e cavi anziché essere esterno viene oggi posizionato internamente: questo ne consente una maggiore utilizzabilità soprattutto nel settore della potatura, dove le catenarie esterne ai bracci non consentono di operare agevolmente. Il braccio è stato anche alleggerito in misura consistente e questo ne ha consentito un incremento della portata dai 200 ai 230 kg, con un miglioramento dello sbraccio laterale.

Il tutto supportato da un sistema di controllo a distanza attraverso un radiocomando che rende la macchina estremamente versatile in tutte le

sue funzionalità. Grazie al radiocomando si è potuto sviluppare un sistema di stabilizzazione automatica e di richiusura automatica in sagoma. Benefit estremamente apprezzato nel settore del noleggio. Inoltre, attraverso il radiocomando riesce più semplice il carico e lo scarico da mezzi di trasporto. È inoltre possibile dotare Spider 18.95 di argano intercambiabile con il cesto, al fine di rendere più versatile la macchina. Spider 18.90 è stata una macchina motivo di orgoglio e soddisfazione per Platform Basket per tanti anni ed è tutt'ora uno dei modelli più richiesti. Questo modello guarda al futuro grazie a tutti questi aggiornamenti, valori aggiunti che gli permetteranno di mantenere la propria longevità anche nei prossimi anni, sempre ad un prezzo e un livello di prestazione estremamente competitivi in una fascia di mercato in cui la concorrenza è estremamente agguerrita. La qualità di Platform però saprà ancora fare la differenza.

**PLA/TFORM**  
B A S K E T



## 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

**EINHELL ITALIA Srl**  
 Web: [www.einhell.it](http://www.einhell.it)  
 Email: [info@einhell.it](mailto:info@einhell.it)

### FREELEXO+

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



FREELEXO	€649,95	1100	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



## 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

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

@tecnogardenpadova Tecno Garden srl tecno\_garden\_srl @TecnoGarden srl



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
<b>HUSQVARNA</b>																	
<p>Distribuito da: <b>FERCAD SPA</b>                      web: <a href="http://www.husqvarna.it">www.husqvarna.it</a>                      email: <a href="mailto:husqvarna@fercad.it">husqvarna@fercad.it</a></p> <p style="text-align: center;"><b>AUTOMOWER® 435X AWD</b></p> <p>Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 m² e supera ostacoli, terreni accidentati e pendenze impressionanti fino al 70%. Il tagliaerba è caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che include il rilevamento dei furti GPS.</p>																	
																	
105	€ 1.390,00	600 m2	55x39x25	SI	Li-ion	65 min	35 cm/s	Random/3lame	2	17	2-5	25%	si con pin e allarme	A	6,9	PP	SI
305	€ 1.612,00	600 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
310 MARK II	2.165,00 €	1000 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
315 MARK II	2.421,00 €	1500 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
405X	2.190,00 €	600 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
415X	2.921,00 €	1500 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
420	3.016,00 €	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	11,5	ASA	SI
430X	3.827,00 €	3200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	145 min	46 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	6.217,00 €	3500 m2	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
440	3.827,00 €	4000 m2	72x56x31	SI	Li-ion	290 min	47 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	12,0	ASA	SI
450X	5.003,00 €	4500 m2	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
520	3.773,00 €	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	5.450,00 €	5000 m2	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	7.243,00 €	5000 m2	72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
535 AWD	6.343,00 €	3500 m2	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI

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


## SCOPRI L'ARCHIVIO

# MG

## SU WWW.EPT.IT





MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO (CM)	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
<b>WIPER</b>																	
<b>SERIE K AWD</b>																	
<p><b>WIPER</b> web: <a href="http://www.wipercompany.com">www.wipercompany.com</a></p> <p>Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno. La parte anteriore, collegata all'attrazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.</p>																	
																	
POP 3	€ 640,00	300 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
POP 5S	€ 730,00	500 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BLITZ 2	€ 1.191,00	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ 4	€ 1.258,00	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE 6	€ 1.104,00	600 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+V	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+V	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+V	Si
I 100R	€ 1.501,00	1000 mq	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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+V	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](http://www.errezetagarden.com)



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

## WIPER

### WIPER

web: [www.wipercompany.com](http://www.wipercompany.com)

### SERIE YARD

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



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

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

### ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: [www.ambrogiorobot.com](http://www.ambrogiorobot.com)

email: [marketing@zcscompany.com](mailto:marketing@zcscompany.com)

### AMBROGIO TWENTY ZR

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	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



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min/mi/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
<b>EINHELL</b> <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>															
<b>BATTERIE DIPONIBILI</b>															
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)															
<b>TAGLIASIEPI</b>															
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
<b>TAGLIABORDI</b>															
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
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
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
<b>MOTOSEGHE</b>															
GE-IC 18 Li Kit	€ 209,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-IC 18 Li SOLO	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXA 18/20 TH 3 AH	€ 219,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXA 18/30 - Solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-IC 36/35 Li Solo	€ 174,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
<b>POTATORI</b>															
GC-IC 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
<b>RASAERBA</b>															
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										
<b>SOFFIATORI</b>															
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						



**PELLENC**  
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

# ATTREZZATURE A BATTERIA

**PELLENC**  
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

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

**PELLENC** Distribuito da Pellenc Italia Srl - [www.pellencitalia.com](http://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



<b>BATTERIE DIPONIBILI</b>															
Batteria ULiB 250	batteria, zaino, caricabatterie	44V/5,6Ah								plastica					1,68kg
Batteria Alpha 260	batteria	44V/6Ah								plastica					2,5kg
Batteria Alpha 520	batteria	44V/12Ah								plastica					3,6kg
Batteria ULiB 750	batteria	44V/17Ah								plastica					4,5kg
Batteria ULiB 1200	batteria	44V/27Ah								plastica					6,3kg
Batteria ULiB 1500	batteria	44V/34Ah								plastica					7,5kg
<b>TAGLIASIEPI</b>															
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
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
Excelion Alpha	Tagliaerba con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	40cm				3,1kg
Excelion 2	Decespugliatore con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica		42cm			
<b>MOTOSEGHE</b>															
Selion M12 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	15cm	15cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	1,95kg
Selion C21 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	30cm	30cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	2kg
<b>POTATORI</b>															
Selion T220/300 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	300cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,6kg
Selion T175/225 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	225cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				82dB(A)	3,25kg
<b>RASAERBA</b>															
Rasion 2 Easy	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70lt	84dB(A)	29kg	
Rasion 2 Smart	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70lt	84dB(A)	30kg	
<b>SOFFIATORI</b>															
Airion 3	Soffiatore				Brushless				940m <sup>3</sup>	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore				Brushless				1455 m <sup>3</sup>	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg

## IL BONUS VERDE VA ESTESO ALLE MACCHINE "GREEN"

Introdotta per la prima volta con la Legge di Bilancio 2018, il cosiddetto 'Bonus Verde' è stato prorogato sino al 2024. Come noto, la misura consiste in una detrazione Irpef del 36 per cento sulle spese sostenute per la sistemazione a verde di aree scoperte private di edifici esistenti, unità immobiliari, pertinenze o recinzioni, impianti di irrigazione e realizzazione di pozzi nonché la realizzazione di coperture a verde e di giardini pensili. Le spese di progettazione, installazione e manutenzione connesse all'investimento sono incluse, per un totale di 5.000 euro. La detrazione massima possibile per immobile è, dunque, pari a 1.800 euro, ovvero il 36 per cento di 5.000 euro.

Nell'ottica di una strategia "green", Federacma ritiene importante non solo la realizzazione e sistemazione di spazi verdi e giardini all'interno di abitazioni e dei condomini, ma anche il loro mantenimento e la loro cura costante, portata avanti nel tempo in modo adeguato e con il supporto di macchine con basso impatto ambientale. Per questo, abbiamo sostenuto inizialmente la presentazione di un ordine del giorno al DI Cessione Crediti (respinto dal Governo) ed a seguire, di una successiva interrogazione parlamentare, a firma dell'On. Alessandro Caramiello, capogruppo M5S in commissione Agricoltura alla Camera.

L'obiettivo che intendiamo perseguire è quello di permettere ai contribuenti che accedono al 'Bonus Verde' di comprendere nel proprio investimento anche macchine ed attrezzature per il giardinaggio a batteria o robot (compresa la loro installazione) nonché macchine mulching o biotrituratori per la riduzione dei volumi degli scarti. Ciò ovviamente senza andare ad inficiare gli investimenti per piante, fiori e alberi ma aumentando il plafond complessivo del 'Bonus Verde' di 2 milioni di euro. Il nostro auspicio è quello di adottare soluzioni "green" che, anche nella cura e nella manutenzione delle aree verdi degli immobili, permettano di andare nella direzione della transizione ecologica, riducendo le emissioni e ottimizzando e favorendo l'utilizzo virtuoso dei rifiuti urbani.

*Valerio Labbate - Ufficio Stampa Federacma*





# CAMPAGNA TESSERAMENTO 2023

*Hai idee e proposte che potrebbero favorire la crescita ed il benessere della tua impresa ma non riesci a far sentire la tua voce?*

*Hai bisogno di un punto di riferimento per informazioni di carattere legislativo che supportino la crescita della tua attività difendendo i tuoi interessi?*

Noi di **Federacma** da anni ci battiamo nell'**interesse di tutta la categoria**.

Se anche tu vuoi far parte della nostra squadra per far sentire la tua voce, le tue richieste, i tuoi bisogni, **UNISCITI A NOI** come hanno già fatto tantissimi colleghi del settore macchine da giardino



[www.federacma.it/diventasocio](http://www.federacma.it/diventasocio)



Invia una mail a:  
[segreteriaassociati@federacma.it](mailto:segreteriaassociati@federacma.it)



Whatsapp: 351 6591978



# 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.



**Grillo**  
AGRIGARDEN MACHINES

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

[www.grillospa.it](http://www.grillospa.it) [grillo@grillospa.it](mailto:grillo@grillospa.it)





# 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

