MARKETING | GIARDINAGGIO



Organo ufficiale di

FEDERACINA :

N.283 - GIUGNO/LUGLIO 2023 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it









successo di tutto, ma non è più una novità. Più il giardinaggio si guarda intorno cercando nuovi riferimenti e meno ne trova. Tanto che ormai nemmeno li cerca più. Questione di stato di necessità. E di orgoglio. Non importa come, al traguardo bisogna arrivarci. In un modo o nell'altro. Anche controvento, anche quando la bufera è fortissima. Negli ultimi tempi s'è sfondata pure l'ultima frontiera, rendendo illimitato il grado di resistenza dello specialista. Più forte di tutto ormai. Come la gente di Romagna, tempra infinita e sguardo fisso sull'obiettivo. Coraggio.

La velocità non è altissima, ma il viaggio prosegue con una certa regolarità. Pur fra i soliti inconvenienti. Fa niente, ormai la corazza non si rompe più. D'obbligo usare tanta creatività, sempre di più. Rigidi ma flessibili. Il più possibile. Non c'è altra soluzione. La stagione nel frattempo di risultati ne sta dando, senza picchi clamorosi ma nemmeno veri passaggi a vuoto. Si naviga a vista, con prudenza. Senza però grandi timori di rimanere delusi. Larghe ormai le spalle dello specialista. E la sensazione piuttosto netta che qualsiasi cosa dovesse capitare una via la si troverà sempre. Lo insegna la storia recente, l'ha detto a chiare lettere il periodo del covid, l'ha ribadito l'ultimo periodo di feroci sinusoidi. Sempre tutti in piedi, sempre tutti al proprio posto. Con qualche inevitabile oscillazione, ma anche certezze una dietro l'altra. Acquisite con fatica, ma pur sempre immagazzinate. Solo il primo tempo della partita, appena agli inizi. Anche se è giugno inoltrato. Una volta sarebbe stato già quasi tempo di bilanci, adesso è solo una delle tante tappe di stagioni che non sai quando iniziano e soprattutto non puoi prevederne la fine. Non è quasi più un problema per il professionista del verde. Lo vedi dal lavoro quotidiano, lo intuisci dai toni, lo percepisci dalle facce. Bella rassicurazione per l'estate, l'autunno e magari anche il principio dell'inverno. Ormai l'erba si taglia sempre. Nubi e temporali non hanno fatto altro che moltiplicare gli anticorpi del rivenditore. E renderlo quasi inattaccabile.





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



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 Glardinaggio sono sotto la responsabilità degli autori e degli inserzionisti. Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.

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

INFORMATIVA

Sia che la nivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dali in nostro possessos sono impiegati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c. 150PPT.) L'interessista potria avadersi di unitiri previsti datale succitata legge. In conformità a quento disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verorra, via Melori 11, esiste una banca dati ad uso redazionale. Gli interessal protamo esercate a distri previsti (consultem, modificare o cancellare i dati) contattandoci al tel 348 3008541 o scrivendo a ept@ept.ti





PRODOTTI A BATTERIA

Efficienza tecnologica che rispetta il futuro.









SOMMARIO

HYUNDAI GARDEN CARE 2023

www.vincoasti.com



dalle aziende

- 21 Husqvarna, inno alla biodiversità
- 22 Alice Star alza l'asticella Campagnola superlativa
- 27 Tutti al Gran Premio di **Stihl** Il rivenditore sempre in pole
- Aquinna al massimo
 Einhell sempre perfetta
- **Kramp** Italia, il ricambio perfetto
- **35 Vinco** già nel futuro Polar Italia, nuova era
- 42 «Qualità altissima, Prai è una certezza»
- 53 MA.RI.NA, altro passo anche EGO nel motore

il punto

Alessandro Fontana «Macchine in casa anche ad ottobre»

inchiesta

- Motoseghe a ritmo di batteria
- **46** Scuotitori, parte la rincorsa

l'opinione

Roberto Dose «La stagione? Non possiamo lamentarci. Continui così»

marketing verde

32 Alessandro Di Fonzo «Perché quei giardini fatti di solo prato?»

mercato

62 «Prendiamoci cinque minuti...»

professionisti

24 Stefano Piredda
«Il verde di oggi? Troppo artificioso»

rivenditori

64 Le grandi ondate dello specialista

rubriche

- 36 News
- 56 Vetring

67 Tuttomercato



Affronta ampie superfici, erba e sterpaglie alte e fitte con potenza e agilità grazie alle grandi ruote da 16" in lega. Dalle zone impervie ai terreni collinari fino alle aree più sconnesse, il decespugliatore a ruote FLO PRO SPEED 7HO tritura erba e rifila piante con particolare efficacia grazie al motore 4 tempi Honda e alle tre marce. Il suo punto di forza è l'impugnatura girevole che permette di manovrare le stegole per rasare comodamente nei bordi, vicino ai muri e sotto le siepi, sia usato con filo che con lama.

Prodotto da Blue Bird Industries per rispondere alle esigenze di **professionisti** e **privati**, è un ottimo compagno di lavoro che permette di lavorare per ore senza fatica. Motore Honda GCVx200 Cilindrata 201 cc Coppia (Nm) 12.7 Potenza (Kw) 2500 rpm Altezza di taglio Sistema di taglio disponibile in 2 modalità: filo o lama Impugnatura girevole per regolare lateralmente il manubrio



Entra nel pianeta Blue Bird e scopri di più su FLO PRO SPEED 7HO.



Tante fotografie. Dalle macchine a batteria che i professionisti affiancano a quelle a scoppio come termine di comparazione ad un rasaerba riconsegnato al punto vendita dal cliente che l'aveva acquistato nel lontanissimo 1983. In un quadro tutto sommato positivo

«LA STAGIONE? NON POSSIAMO LAMENTARCI. CONTINUI COSÌ»

ffresco di primavera. Roberto Dose usa tanti colori, il momento lo permette. Nel suo punto vendita udinese di Tavagnacco tutto scorre. Tutto procede nella direzione giusta. Si lavora, si vende, si corre. Si sorride anche. Niente di straordinario, ma si ragiona in terreno ampiamente positivo. Soprattutto adesso, con l'acqua di nuovo a ravvivare i

prati.

«Mi auguro ci permetta di allungare la stagione. E che possa far da serbatoio per il periodo in cui torneranno le temperature alte. La pioggia serviva come il pane», il primo quadro di Dose, «non potevamo permetterci un'altra stagione con le riserve idriche sotto lo zero. Naturalmente anche per l'agricoltura. Un altro anno senz'acqua sarebbe stato un grossissimo problema. Escludendo ovviamente quel che è successo in Emilia Romagna, a cui siamo tutti vicini».



Coma sta andando la stagione?

«Discretamente bene. L'erba c'è, anche se sei sempre sul filo. Se piove troppo si ferma tutto, se piove poco anche. Dovresti sempre sperare che piova di notte e ci sia il sole di giorno. Sarebbe il massimo. Ma non possiamo sempre lamentarci, pur sapendo che il meteo ha una parte fondamentale per la nostra vita di rivenditori di macchine da giardino. Prendiamo quello che arriva. Non possiamo assolutamente lamentarci. Mi auguro solo si possa proseguire con questo passo».

C'è una strategia per il meteo avverso ed una per il meteo favorevole?

«Dal tempo sei dipendente, questa è la verità. Tu vai comunque avanti per la tua strada, non puoi fare altrimenti. Puoi mettere in piedi quello che vuoi ma quando ci sono 14 o 15 gradi e piove da dieci giorni la gente non può e nemmeno ha voglia di prendersi cura del giardino. Idem quando l'erba nemmeno c'è. Puoi inventarti quel che vuoi, ma così è. Normale. Anche giusto che sia così. Quando non c'è niente da fare è inutile pensare di far chissà cosa. Continui a lavorare e a far dell'altro tenendoti pronto per il momento in cui ci saranno le condizioni giuste. Inevitabile».

Fino a che livello di approvazione è arrivata la batteria anche per il professionista?

«Il trend di avvicinamento alla batteria è più lento nei manutentori rispetto al privato a cui basta poco invece per percepire quello che è l'innegabile vantaggio di usare un prodotto a batteria. Il problema non è tanto la potenza, non tanto le prestazioni quanto l'autonomia. A frenare il professionista è ancora la durata, di conseguenza senza la sicurezza di poter lavorare in maniera continuativa per

L'OPINIONE

tutta la giornata. C'è un processo più che altro di affiancamento di macchine a batterie ai prodotti professionali, una strada che il giardiniere inizia a percorrere prendendo qualche attrezzatura ma senza il boom come accade per l'utilizzatore hobbista».

Siamo alla comparazione quindi ora...

«Per la maggior parte dei casi sì. Le macchine si mettono alla prova per certe lavorazioni, soprattutto a determinate ore del giorno sfruttando la minima rumorosità della batteria. Senza però buttarsi a capofitto, quello no. Almeno per

ora. Ma continuando ad avere come riferimento le macchine con motore a scoppio».



«Tutti film già visti. C'è qualche differenza nelle tempistiche o nelle variabili di anno in anno. Il tempo, al solito. La spinta, in questa o quella direzione, su certi prodotti piuttosto di altri. Qualcosa di inspiegabile, come in ogni stagione. Magari un prodotto che fino all'anno prima ha tirato parecchio e che adesso nemmeno si muove. Come sta succedendo adesso per il trattorino. Hai visto tutto in una vita nel giardinaggio, eppure di volta in volta c'è sempre qualcosa a cui non riesci a darti una risposta. Fa parte della normalità ormai. Nulla di nuovo».

Qualcosa di inspiegabile quindi c'è sempre...

«Vedi il trattorino adesso, per l'appunto. Puoi pensare che sia la macchina più condizionata dagli aumenti dei prezzi degli ultimi due anni, ma il problema è che non c'è nemmeno domanda. Non è che il cliente entra in negozio, chiede la macchina e poi si "spaventa" perché i trattorini costano troppo. Non c'è proprio richiesta. A quel punto un perché non sai proprio dartelo. Non è una questione di moda. Succede e basta. Senza un filo razionale da seguire per capirne i motivi. Questione magari di ciclicità. Preoccupati? No, non direi. Capita, punto. L'anno prossimo probabilmente tutto tornerà come prima».

Curiosità: le è arrivata mai una macchina magari venduta una vita fa?

«Come no. Giusto l'anno scorso un cliente mi



ha "restituito" un rasaerba che aveva preso nel 1983. Uno dei primi venduti nella nostra storia. Lui è uno di quelli che le macchine le mantiene perfettamente, coi tagliano puntuali fatti ogni anno. Mi ha consegnato anche il malloppo con le schede di manutenzione, fin dalla prima. Ho ancora il modulo di garanzia, compilata da mio padre Pio. La macchina l'ho messa in esposizione, scrivendo "Quasi quarant'anni di onorata carriera". Il cliente ha preso un altro rasaerba, così mi ha ridato quello che ha usato per così tanto tempo. Fra l'altro ancora in ottime condizioni. E in tanti mi han chiesto di acquistarla. Sono i contorni romantici della nostra professione, veri e propri compagni di viaggio per una persona. Molto più che il semplice taglio dell'erba».

C'è anche un minimo di fierezza, dopo tutto questo tempo, di aver contribuito alla crescita di tutto il territorio? Di sentirsi parte della storia...

«Un minimo di orgoglio certamente c'è. Stiamo per tagliare fra l'altro il traguardo dei cinquant'anni, nel nostro piccolissimo qualcosa abbiamo fatto. Siamo figli di questa terra, non possiamo che essere fieri di farne parte tutti i giorni. Di entrarci con le nostre macchine, di accompagnare il percorso anche di tanti professionisti, di concatenarci col tessuto produttivo».

Il rivenditore ha anche un'anima...

«E ha tanta passione. Se non hai quella non vai da nessuna parte. Come in qualsiasi lavoro. Non si costruisce nulla solo timbrando il cartellino. Guai se non ci fosse. Inizi magari ad avvertire un minimo di stanchezza, ma il fuoco sacro c'è sempre».

I numeri continuano a crescere, grazie ad una richiesta sempre più forte e ad aziende ormai sul mercato con linee completissime. All'appello manca ora solamente il pieno consenso del professionista

MOTOSEGHE A RITMO DI BATTERIA

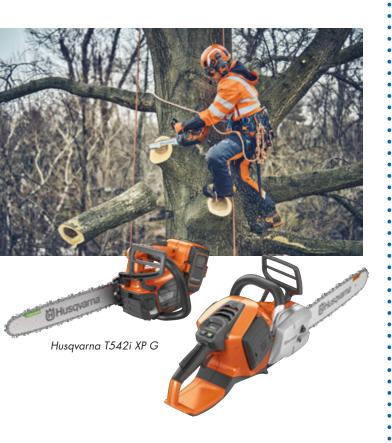
I trend ormai è chiaro, quasi scontato.
Cammina veloce la motosega a batteria. Talvolta corre anche, di sicuro ha cambiato passo negli ultimi tempi.
Com'era logico che fosse. Solo il punto di partenza, con tanti scalini da salire e macchine destinare a migliorare ancora. Con la batteria a far da ago della bilancia, ma non solo.

EVOLUZIONE CONTINUA. Gamme sempre più complete, macchine sempre più performanti. Gli orizzonti sono sempre più ampi. «AL-KO», il quadro di Luca Corbetta, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «ha investito e sta investendo sulla motosega a batteria. Abbiamo iniziato con due modelli (AL-KO CS 4030 e solo® by AL-KO CS4235) alimentati da batteria da 36V, è stato poi inserito un modello

alimentato da batteria 18 V (AL-KO CS 1825) per ottenere una macchina leggera e manovrabile e per ultimo è stata inserita quest'anno la minisega (AL-KO CSM 1815) sempre alimentata con batteria 18V. L'evoluzione continua e il prossimo passo è previsto per il 2024 con un nuovo modello alimentato con batteria 36V dalle performance elevate per un impegno più gravoso».

Tutti «La nostra azienda», allarga il campo Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «ha fin da subito appoggiato e promosso l'evoluzione della motorizzazione a batteria. All'inizio era molto evidente lo scetticismo dei rivenditori, soprattutto perché sul mercato erano soprattutto presenti prodotti di scarsa qualità, che non offrivano risultati confortanti. Ma abbiamo creduto che questo settore cordless, come già avvenuto in altri comparti come ad esempio gli utensili a bat-





teria che avevano soppiantato quelli tradizionali, avrebbe avuto una svolta importante e sarebbe diventato prioritario nelle scelte strategiche del mercato a media scadenza».

«La nuova gamma a batteria professionale Echo», il punto dell'ufficio marketing di **Cormik**, «non è arrivata sul mercato tra le prime ma quando è stata presentata la nuova DCS2500 ha riscosso fin da subito grande successo tra i professionisti. Collocandosi tra le migliori sul mercato».

«Anche in **Emak**», specifica il marketing director Giovanni Masini, «abbiamo registrato un trend di forte crescita di vendita delle motoseghe a batteria a marchio Efco e Oleo-Mac, trend che rispecchia quello in atto sul mercato».

«L'evoluzione più consistente degli ultimi anni», il punto di Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «è stata l'introduzione sempre più importante di una gamma completa di prodotti a batteria, che va ad affiancare l'attuale ampia gamma di macchine a scoppio. Questo offre agli utilizzatori la possibilità di scegliere non solo la tipologia di macchina più adatta ad ogni esigenza ma anche di avere una valida e affidabile alternativa per quegli ambiti dove l'attrezzatura a batteria è un vantaggio riconosciuto».

«Nelle motoseghe a batteria», spiega Maurizio Fiorin, **Kress Italy** OPE manager, «proponiamo

DIAMOND LINE: ALTA QUALITÀ E TRASPARENZA!



Diamond



IPIERRE ha realizzato una linea di prodotti specifica per grandi spazi outdoor, ideale per il settore nautico e completa di pistole, lance, raccordi, rubinetti e tubi per l'irrigazione.

La serie **DIAMOND LINE**, oltre a permettere un perfetto controllo del getto d'acqua, è stata realizzata con **materiali di primissima qualità che resistono a lungo nel tempo**.

I prodotti DIAMOND inoltre si contraddistinguono per il loro **design innovativo in plastica** che, seppur **trasparente**, non passa inosservato.

Affidati a 50 anni di qualità, esperienza e alte prestazioni Made in Italy. Scegli IPIERRE GARDEN.



IPIERRE SYSTEM SRL

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



macchine con voltaggi differenti e prestazioni differenti. Lo spettro di utilizzo è molto vasto e va dall'uso saltuario per l'utente privato che necessità di un prodotto ad uso casalingo, in questo caso offriamo la gamma 40V, o l'utilizzatore esigente che può scegliere la gamma 60V prosumer ed usare un prodotto equivalente alle prestazioni di una macchina 45 cc a scoppio. L'ultimo traguardo lo abbiamo raggiunto con la serie 60V Commercial, gamma destinata ai manutentori del verde. Quest'ultima abbinata alle nostre batterie brevettate con possibilità di ricarica in 8 minuti e capaci di erogare fino a 3,2Kw offre prestazioni superiori ad un equivalente motosega a scoppio da 55 cc con una velocità di taglio di 24m/s ed una coppia motore davvero notevole».

«Pellenc ha presentato la prima motosega professionale a batteria da potatura nel lontano 2007», riavvolge il nastro Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing, «aprendo le prime porte verso una tipologia di attrezzature innovative e rivoluzionarie. Negli anni gli sviluppi sono stati molti e sulla base delle richieste dei potatori professionisti; ultima novità è la possibilità di montare sull'intera gamma di motoseghe Pellenc Selion, una barra denominata "precision", a passo stretto, che permette di avere una maggiore pulizia

PELLENC PRECISION
CETTO

del taglio, maggiore precisione di potatura, oltre ad un minor consumo di energia che si traduce in una maggiore autonomia della batteria».

«Quel che la motosega ha perso con la macchina a scoppio l'ha guadagnato con la batteria. Non possiamo averne la certezza», il ragionamento di Allan Cademartiri, titolare di **Sabre Italia**, da un anno sulla scena con una macchina firmata col proprio marchio 4Sison, «ma stiamo molto probabilmente assistendo ad un travaso di quote da un mercato all'altro».

«Alcuni anni fa», racconta Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «abbiamo introdotto la MSA 161 T come motosega da potatura a batteria ma lo scorso anno abbiamo allargato la gamma con la versione più potente MSA 220 T. Le costanti richieste di potatori a batteria ci hanno convinto ad introdurre il GTA 26 che, pur non essendo una motosega, è spesso utilizzata per effettuare piccole potature».

FATTORE-POTATURA. Sempre in prima fila la potatura, sempre parecchio vivo il segmento. «Abbiamo inserito quest'anno una minisega per la potatura, il modello AL-KO CSM 1815, e dalle vendite e richieste ricevute», sottolinea Luca Corbetta di AL-KO Italia, «possiamo affermare senza dubbio che i modelli a batteria stanno guadagnando parecchio terrene rispetto ai modelli a scoppio. Le migliorie fatte sui prodotti che offrono performance più elevate e le batterie sempre più potenti che consentono maggiore autonomia vanno ulteriormente a fornire sempre più validi motivi di crescita».

«In generale», spiega Alessandro Barrera di **Bru-mar**, «le motoseghe da potatura rappresentano una fetta molto importante del mercato. Questo trend rimane confermato anche per il comparto batteria dove più del 40% delle macchine vendute sono per potatura».

«Per il marchio Echo», evidenzia l'ufficio marketing di **Cormik**, «la motosega da potatura a batteria è presente solo nella gamma professionale, ma si conferma essere il miglior prodotto sul mercato della sua categoria. Il produttore giapponese Yamabiko si conferma leader in questo segmento, tanto sullo scoppio quanto sul motore a batteria». «I dati di Comagarden», osserva Giovanni Masini di **Emak**, «registrano un interesse sempre crescente degli utenti verso il segmento di motoseghe a batteria: rispetto al primo trimestre del 2022, la richiesta è aumentata di oltre il 30% nei primi tre



NEW 2023

Nuova generazione TRATTORINI COMFORT*Pro*



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





mesi dell'anno».

«Le motoseghe da potatura», evidenzia Giuseppe De Gobbi di Husqvarna, «già da alcuni anni stanno guadagnando sempre più mercato nel settore della motosega. Il suo utilizzo si è diffuso anche in ambiti non prettamente legati alla sola potatura. Grazie alla maggior maneggevolezza e leggerezza infatti, vengono utilizzate non solo dagli arboricoltori professionisti per la potatura in albero o per la potatura da frutteto, ma anche direttamente dal privato per utilizzi più generici». «Nella nostra gamma», evidenzia Maurizio Fiorin di Kress Italy, «la motosega da potatura non è ancora presente, ma di sicuro è una macchina che inseriremo dal 2024 per il forte interesse nel segmento. Lo si evince dalla impressionante richiesta di un potatore della nostra gamma che possiamo inserire nel contesto "motosega da potatura" ovvero il modello KG343.9, ovvero quello delle mini motoseghe. In articolo che per maneggevolezza, leggerezza ed efficacia si adatta perfettamente a potature di rami fino ai 10 cm di diametro. Con motore brushless ad elevata efficienza, questo prodotto si adatta a lavori hobbistici e anche professionali. Con l'oliatore della catena automatico ed un elevata coppia riesce a coprire oltre il 50% delle normali esigenze di chi cerca una macchina da usare con una mano, punto fondamentale per chi vuole usare uno strumento omologato per essere usato con una sola mano è la velocità della catena di 10 m/s, che abbinato all'elevata coppia soddisfa

gran parte dei lavori».

«Il mercato delle motoseghe a potatura», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sta vivendo anni importanti, sia per motivi tecnologici, che per motivi sociologici; dal continuo sviluppo di nuove soluzioni e dal crescente numero di competitor presenti sul mercato, passando per la scarsità di manodopera specializzata presente sul territorio che fa si di utilizzare sempre maggiormente le motoseghe da potatura in modo da velocizzare il lavoro il più possibile».

«Questa tipologia di motoseghe da potatura a batteria», il quadro di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «rappresenta ogni anno un segmento sempre più importante, nel mercato totale. Crediamo che nei prossimi anni assisteremo ad una conversione di vendite di motoseghe da potatura alimentate da motore a scoppio a favore di quelle a batteria».

IL PUNTO DI SVOLTA. Per tutti c'è stato l'attimo del cambio di passo, di una diversa consapevolezza, della definitiva scelta di imboccare il sentiero della batteria e percorrerlo fino in fondo. «Non c'è stato un vero e proprio punto di svolta», puntualizza Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «c'è stata piuttosto un'evoluzione continua e costante legata a tutto il comparto a batteria. Rispetto al settore a scoppio, nel batteria le evoluzioni del prodotto sono più rapide e frequenti. Inizialmente acquistato perché più versatile e con meno manutenzione rispetto a quello a scoppio ma adesso, con l'introduzione di batterie sempre più potenti e durature (come la batteria AL-KO B800 Li da 36V / 8,0 Ah) le motoseghe vanno a sostituire la macchina a scoppio proprio per le maggiori performance e autonomia».

«Il vero punto di svolta», osserva Alessandro Barrera di **Brumar**, «è stato quello di scegliere fin da subito, più di otto anni fa, un partner di alto





contenuto tecnologico, con evidenti innovazioni e brevetti che avrebbero fatto la differenza sul mercato. Con l'assunzione della distribuzione esclusiva per l'Italia, e dobbiamo dire per primi in Europa, di EGO Power+ abbiamo iniziato un percorso che ci ha portato oggi ad essere tra i leader di mercato».

«Il nuovo motore con rotore esterno», rileva l'ufficio marketing di **Cormik**, «permette una maggiore coppia e quindi migliori prestazioni, ma soprattutto le motoseghe a batteria Echo si contraddistinguono per essere le più leggere della propria categoria».

«La motosega da 40V che abbiamo attualmente sul mercato», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «rappresenta solo un punto di partenza per la nostra offerta nel segmento a batteria, che si arricchirà prossimamente di ulteriori modelli concepiti anche per un'utenza privata ancora più esigente e anche per utilizzatori professionali».

«Per noi il vero punto di svolta», la chiave di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «è stata la domanda sempre più crescente per i prodotti a batteria, non solo tra i privati ma anche dai professionisti. A questa crescente richiesta abbiamo accompagnato un'attività di prove sul campo e di dimostrazioni in tutto il territorio nazionale, che ha permesso, soprattutto al professionista, di toccare con mano l'affidabilità e i benefici della gamma a batteria».

«Nel nostro caso», rileva Maurizio Fiorin di **Kress Italy**, «una profonda attenzione nel proporre il giusto prodotto al giusto utilizzatore. Che si trat-

ti della mini motosega da 20V o la gamma da 40V fino ad arrivare alla 60V Commercial siamo certi di offrire un prodotto di qualità e senza compromessi. Nel settore professionale la nostra matteria 8 Minuti, brevettata, da possibilità di un lavoro continuativo solo con due batterie, potendo offrire una ricarica più veloce della scarica e con una vita nel temo che può arrivare fino a 10 volte quella offerta dalla tecnologia al litio convenzionale».

«Il punto di svolta storico per noi», la linea tracciata da Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è stato senza dubbio l'utilizzo delle batterie agli ioni di litio, mercato nel quale il brand è precursore assoluto e punto di riferimento tecnologico. Oggi Pellenc propone una gamma di batterie multifunzione vasta e completa, in grado di soddisfare le esigenze delle diverse tipologie di agricoltori e professionisti del verde, arrivando ad avere l'autonomia di ben oltre un'intera giornata di lavoro attraverso l'uso di una sola batteria. Non solo, Pellenc è riuscita negli anni a sviluppare anche una batteria a doppia uscita (ULiB 250), pensata in modo specifico per la potatura ed in grado di alimentare contemporaneamente forbice e motosega, con un'autonomia fino ad una giornata di potatura».

«Le batterie agli ioni di litio», la linea tracciata da Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «hanno aiutato a sviluppare motoseghe che incontrano le vere esigenze degli utilizzatori. Infatti, questa tecnologia permette di avere autonomia di lavoro unitamente a potenze costanti sufficienti per procedere nei tagli dei rami senza respirare nocive emissioni gassose e senza utilizzare protezioni auricolari per il rumore durante il lavoro. Anche le vibrazioni sono notevolmente minori e questo vantaggio permette una riduzione dell'affaticamento dell'operatore».





NODO-PROFESSIONISTA. Alcuni la strada l'hanno imboccata senza esitare, altri ci stanno pensando, altri ancora restano piuttosto guardinghi. Ci sta, dopo una vita con le solite macchine. Rassicuranti, potenti, solide ma anche sostituibili. Anche se con tempi e modi alquanto variabili, come nella logica delle cose. Ogni manutentore e giardiniere ha la sua chiave.

«Il professionista in generale», la fotografia di Luca Corbetta di AL-KO Italia, «è sempre propenso alle macchine a scoppio per svariati motivi. Vedi la reticenza nel nuovo prodotto a batteria, la consuetudine all'uso del motore a scoppio, la diffidenza su performance e autonomia. Inoltre alcuni lavori forestali non hanno ancora un prodotto a batteria che possa sostituire le macchine a scoppio. C'è da dire però che molti manutentori del verde pubblico sono "obbligati" al passaggio al batteria dalle nuove normative e/o richieste della pubblica amministrazione che inserisce direttamente nei bandi dei concorsi l'uso di prodotti a batteria. Quest'ultimo aspetto incide sul professioniste che volente o nolente deve passare alla batteria».

«Il professionista», lo scenario di Alessandro Barrera di **Brumar**, «è passato da un inizio alquanto scettico relativo a potenza e durata, ad un approccio operativo che lo ha convinto del contrario,

4SISON CSX2-M1 di Sabre Italia anche con evidenti vantaggi in termine di costi di esercizio e di manutenzione, oltre che di salute personale e rispetto per l'ambiente. Ormai nel parco macchine relativo alle motoseghe non può mancare la motorizzazione a batteria e sempre più la proposta di prodotti performanti al livello della benzina convince l'utilizzatore professionale a supportare questa scelta. Nessun problema di avviamento, nessun deposito di carburante pericoloso all'interno del magazzino, nessun fumo nocivo respirato dall'operatore, vibrazioni ridotte al minimo garantiscono un investimento che nel corso di medio/breve periodo si rivela vincente e economicamente vantaggioso».

«I professionisti», assicura l'ufficio marketing di **Cormik**, «apprezzano molto la nostra DCS2500 per l'eccellente manovrabilità, i dispositivi di sicurezza, l'ottimo rapporto peso potenza e la precisione di taglio».

«Il professionista, storicamente legato alle macchine a scoppio, ha inizialmente mostrato diffidenza verso questo tipo di macchine», la premessa di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «diffidenza legata soprattutto alla questione dell'autonomia di lavoro e dell'affidabilità di questo nuovo prodotto. Col tempo invece, la motosega a batteria è stata pienamente accettata, soprattutto grazie alla sua leggerezza, risparmio di carburante ed assenza di emissioni sonore e fumi che migliorano notevolmente il comfort negli utilizzi prolungati».

«Tutto sta nel poter fornire autonomia per l'intero arco della giornata senza necessità di possedere innumerevoli batterie e fornendo una potenza di uscita della batteria senza eguali. Le prove pratiche del nostro prodotto», assicura Maurizio Fiorin di Kress Italy, «lasciano sbalordito qualsiasi utilizzatore, trasferendo immediatamente la convinzione di poter avere in mano un prodotto che può sostituire in toto la motosega a scoppio. Su tutto non dimentichiamo i vantaggi di un prodotto a batteria che nel contempo abbatte notevolmente vibrazioni e rumore, con tutte le conseguenze che questi due elementi garantiscono».

«Pellenc», puntualizza Marco Guarino, «è il brand che per primo ha implementato l'introduzione delle batterie agli ioni di litio applicate alle attrezzature da agricoltura e giardinaggio. Il target al quale l'azienda si rivolge è da sempre quello del professionista e semi-professionista, proponendo attrezzature in grado di rispondere alle richieste più specifiche. Oggi i vantaggi di lavorare con attrezzature a batteria sono riconosciuti dai professioni-



ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

sezioni di diametro fino a 3 cm

sti, e questo è sicuramente anche grazie al continuo sviluppo di tecnologie in grado di privilegiare prestazioni ed ergonomia. Oltre a questo, altro aspetto fondamentale è senza dubbio la crescente sensibilità verso tematiche fondamentali come sostenibilità ambientale e inquinamento acustico, tutti argomenti che trovano la loro risoluzione lavorando con attrezzature professionali a batteria».

«La variabile, per il professionista, è nella sua volontà e possibilità», il punto di Allan Cademartiri di **Sabre Italia**, «di investire acquistando più batterie. Le esigenze cambiano a seconda delle aree, chiaro che la motosega a batteria avrà più riscontri là dove c'è più bisogno di lavorare con macchine silenziose, al di là delle emissioni al minimo che la batteria assicura».

«Credo che lo scetticismo iniziale sia svanito velocemente», il parere di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «quando gli arboricoltori hanno recepito tutti i vantaggi che le motoseghe a batteria da potatura potevano offrire. I professionisti evitano di portare pesanti e ingombranti taniche per la preparazione della miscela, non necessitano di fare avviamenti del motore durante il loro lavoro in pianta e l'assenza di fumi e rumori dannosi all'ambiente e alla persona sono vantaggi molto apprezzati».

IL SALTO SUCCESSIVO. Tante idee lievitano negli studi degli ingegneri e negli uffici degli uomini di ricerca e sviluppo. Soluzioni già testate, altre pronte, altre ancora in divenire. Il fermento certo non manca.



«Nel 2024», rivela Luca Corbetta, product marketing manager di AL-KO Italia, «uscirà per la gamma solo by AL-KO una macchina più performante e adatta a lavori impegnativi di cui in questo momento non possiamo fornire ulteriori particolari. In ogni caso il reparto ricerca e sviluppo sta continuamente lavorando sul comparto a batteria nel quale stiamo investendo sempre di più. Il futuro d'altronde va in questa direzione». «Ego», sottolinea Alessandro Barrera, responsabile commerciale di **Brumar**, «con i suoi 400 tecnici dedicati allo studio di prodotti sempre più esclusivi ed innovativi, offre anno dopo anno progetti per massimizzare sempre di più prestazioni, autonomia e semplicità di utilizzo. Un esempio è l'esclusivo sistema di tensione automatico della catena montato sul nostro modello CS 1800E. Il cuore rimane la tecnologia brevettata della batteria 56 Volt, una piattaforma che offre potenze da 2,5 a 28 Ah intercambiabile con tutta la gamma di prodotti e che è in grado di soddisfare qualsiasi tipo di esigenza sia essa hobbistica che professionale. E in meno di dieci anni 12.000.000 milioni di batterie Ego circolanti sul mercato mondiale ne sono la dimostrazione più lampante».

«Abbiamo in previsione», rivela l'ufficio marketing di **Cormik**, «l'ampliamento della gamma e la certificazione IPX4 come grado di protezione dell'intera macchina su tutti i nuovi modelli, per lavorare anche sotto la pioggia».

«Sicuramente una costante innovazione», l'obiettivo di Giuseppe De Gobbi, sales manager di Husqvarna, «sia per le macchine a scoppio sia per quelle a batteria. Ed è proprio su queste ultime che, prossimamente, saranno disponibili due novità esclusive: 542 iXP® e T542iXP®, le prime motoseghe a batteria al mondo con frizione. Grazie alla frizione centrifuga infatti, le nuove motoseghe hanno una ripartenza più fluida e rapida, oltre ad una serie di migliorie come il design del coperchio frizione che permette l'espulsione rapida e sicura del truciolo. Infine nella categoria a scoppio l'introduzione della motosega da potatura professionale T540 Mark III che è l'evoluzione tecnica dell'attuale T540 Mark II».

«Stiamo lavorando», rivela Maurizio Fiorin, **Kress Italy** OPE manager, «su un ampliamento di gamma per il 2024, in particolare su prodotti con riduzione del peso, aumento delle prestazioni e delle relative autonomie».

«Pellenc», evidenzia Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione della filiale italiana

della casa francese, «ha intrapreso una strada ben precisa, quella di proporre sul mercato attrezzature in grado di velocizzare, semplificare e rendere più redditizio il lavoro dell'uomo, lavorando nel massimo rispetto dell'ambiente. Per questo, i prossimi passi saranno ancora certamente legati a prestazioni e comfort di utilizzo. I reparti di ricerca e sviluppo dell'azienda sono costantemente al lavoro con i professionisti del settore in modo da progettare e sviluppare attrezzature che rispondono alle richieste di mercato, ed il grande numero di brevetti depositati è certamente una testimonianza dell'importante lavoro svolto di anno in anno. Lo scopo di Pellenc è senza dubbio quello di continuare ad essere un punto di riferimento tecnologico nel mondo della batteria».

«Abbiamo in programma nuovi modelli di motoseghe da potatura e potatori a batteria», l'anticipazione di Francesco Del Baglivo, product manager di **Stihl Italia**, «per incontrare la domanda dei clienti che necessitano di macchine più leggere e performanti. Per chi richiede più energia stiamo presentando soluzioni di ricarica innovative che garantiscono che le batterie da utilizzate siano sempre cariche. A questo proposito il nuovo generatore di corrente ad accumulatore, Stihl PS 3000, permette di ricaricare le batterie anche in assenza di rete elettrica».

L'OFFERTA. Fari puntati sui particolari, quelli che spesso fanno le grandi differenze. Husqvarna presenterà nel prossimo autunno la T542iXP®, la prima motosega da potatura a batteria con frizione centrifuga integrata per un flusso di lavoro ottimale con partenze più fluide e senza strappi. La motosega, disponibile anche con impugnatura standard, è frutto della costante evoluzione e ricerca sulle macchine portatili elettriche del brand svedese, sempre più focalizzato su prodotti a zero emissioni dirette.

Una delle novità di quest'anno nella categoria motoseghe a batteria è la motosega CS 23-16. Il nuovo articolo entrato in gamma **Blue Bird** rappresenta una motosega dal design pulito e di dimensioni compatte. Il prodotto è compatibile sia con la batteria al Litio standard con voltaggio massimo da 50.4 V – 5 Ah che con la batteria a zaino con voltaggio massimo da 50.4V – 18 Ah. Il motore è di tipo Brushless e la potenza è pari a 2500 watt. La macchina è dotata di una potete barra da 16" (40 cm) con catena da 3/8" e 56 maglie. In aggiunta, la lubrificazione automatica



dell'olio permette un funzionamento eccellente per un utilizzo professionale in grado di affrontare lavori impegnativi.

L'elettrosega da potatura a batteria Einhell Fortexxa 18/20 TH, della famiglia Power X-Change, è azionata da un motore elettrico brushless. La macchina è dotata di una guida e di una catena Oregon di alta qualità e ha un tendicatena senza attrezzi + possibilità di cambio. Ideale per la potatura e la cura degli alberi. Protezione della punta per prevenire il contraccolpo, protezione contro il contraccolpo con freno catena istantaneo, tensionamento e cambio catena senza attrezzi. Pratica, leggera ed ergonomica, con robusti artigli di arresto in metallo, lubrificazione automatica della catena, impugnatura superiore. Consigliata con batterie da almeno 2.5 Ah, fornita con batteria 3.0 Ah plus. Fra le macchine di AL-KO spicca il modello CS 1825, motosega compatta alimentata da batterie AL-KO 18 V "Bosch Home & Graden Compatible". Quattro differenti batterie disponibili da 2,5 Ah, 4,0 Ah, 5,0 Ah e 6,0 Ah. L'autonomia con batteria da 6,0 Ah arriva fino a 90 tagli di tronchi da 15 cm di diametro. Flessibile e compatta si presta a svariati impieghi in giardino. Equipaggiata con barra Oregon da 25 cm, catena 3/8" e tendicatena rapido. Serbatoio olio catena da 110 ml. Completa la dotazione l'arpione di metallo per effettuare tagli sicuri e precisi.

La motosega da potatura a batteria DCS2500 prodotta da Echo e distribuita da **Cormik**, con tecnologia E-Force, è macchina dal peso contenuto (1,6 kg a secco) e prestazioni comparabili a quelle dei modelli a scoppio, ideale per un uso professionale nel pieno rispetto dell'ambiente e dell'utilizzatore.

Le motosega a batteria Efco MTi 30 di **Emak** sono



pensate per un'utenza privata esigente che ricerca, oltre a tutti i benefici dei prodotti a batteria (silenziosità, assenza di fumi e rumore, nessuna necessità di preparazione miscela, avviamento semplificato al massimo), la velocità e le performance tipiche di un'analoga motosega a scoppio. Dotata di un eccellente organo di taglio Oregon con catena snella e resistente, per una penetrazione ottimale nel legno, la motosega a batteria di casa Emak è l'ideale per svolgere lavori hobbistici. Il tutto con un'autonomia in grado di garantire fino a 160 tagli. La regolazione catena "no tool" (non richiede l'ausilio di attrezzi) e il design ergonomico e compatto assicurano facilità d'uso e comfort all'utilizzatore.

La motosega Kress KC300.9 assicura un taglio fluido, veloce ed efficiente. Grazie alla batteria e al sistema di ricarica rivoluzionari 8-minute CyberSystem, non c'è il rischio di rimanere a corto di energia. La combinazione di 1,8 kW di potenza e 24 m/s di velocità della catena con la catena Oregon .325lp rende questa motosega superiore alle motoseghe a combustibile fossile e a quelle a batteria. Il 8-minute CyberSystem di Kress ha sbloccato completamente il potenziale del prodotto. I motori brushless di tipo commerciale costruiti da Kress offrono maggiore potenza, maggiore autonomia e una durata più lunga rispetto ai motori a spazzole. L'ergonomia, il bilanciamento e le basse vibrazioni consentono di operare in modo confortevole e prolungato senza affaticarsi. Tensione della catena laterale con doppi perni della barra per un funzionamento prolungato tra le regolazioni della catena. Grazie all'impermeabilità IPX4, anche il funzionamento in condizioni atmosferiche avverse non rappresenta più un problema.

La gamma di motoseghe professionali a batteria

Pellenc Selion permette di effettuare tutte quante le operazioni di potatura in modo rapido e preciso, nel totale rispetto dell'ambiente e dell'operatore. Tutte quante dotate del motore brushless, progettato e realizzato direttamente da Pellenc, ed in grado di avere un rendimento fino al 93% con ingombri e vibrazioni ridotte al minimo, le motoseghe Selion vantano la presenza di un freno catena elettronico in grado di bloccare il movimento in caso di movimenti bruschi o irregolari. Per quanto riguarda il taglio, la nuova barra Precision, a passo stretto, assicura il massimo della precisione e della pulizia della potatura, oltre ad un minore sforzo del motore con un relativo risparmio di energia. La gamma Selion è composta da due motoseghe su asta (modello T175/225 e T220/300), una motosega ad impugnatura manuale (M12) oltre ad una tradizionale (C21). Tutte quante sono alimentate dalle batterie agli ioni di litio Pellenc, riciclabili oltre il 90% e in grado di lavorare in totale assenza di emissioni di gas di scarico.

La motosega da potatura MSA 220 TC-O è la più potente della gamma **Stihl** alimentata da batteria agli ioni di litio. Offre il massimo comfort operativo grazie al sistema di comando elettronico posto vicino al pannello di comando con indicatore a LED a 180° che fornisce informazioni sullo stato di funzionamento. La pulizia del filtro dell'area estremamente facile e consente il raffreddamento del motore. La catena di taglio da 3/8" PS3 garantisce prestazioni molto elevate. L'utilizzo della batteria AP 300 S, di nuova generazione, si potranno effettuare fino a 260 tagli di legno massiccio da 10x10 cm. Tante opzioni, varianti a non finire. La macchina giusta per ogni esigenza. Adesso tocca ai rivenditori.

DALLE AZIENDE

Una nuova funzione, Rewilding Mode, aggiunta a tre robot della serie Automower e due della gamma Nera che lascerà incolto il 10% del giardino, consentendo in questo modo ad api, farfalle e tanti altri insetti impollinatori di svolgere il loro preziosissimo lavoro

HUSQVARNA, INNO ALLA BIODIVERSITA'

urante la Giornata Mondiale dell'Ambiente, dello scorso 5 giugno Husqvarna ha presentato al mercato internazionale «Rewilding Mode», una funzione che permette ai privati di dare un concreto contributo al sostegno della biodiversità lasciando incolta un'area del proprio giardino corrispondente al 10% del totale e permettendo così a farfalle, api e altri insetti impollinatori di fare il proprio naturale lavoro. I giardini privati costituiscono un importante habitat per gli impollinatori, occupando tra il 20% e il 30% delle aree urbane in Europa: la decisione di ciascuno di noi di lasciare incolta una piccola parte del proprio giardino può fare davvero la differenza a livello globale. «Con Rewilding Mode», afferma Jonas Willaredt, vicepresidente del settore sostenibili-

la percezione dell'aspetto di un prato perfetto. Crediamo che riservare il 10% di un giardino alla rinaturalizzazione sia un buon inizio per lasciare spazio alla ricostruzione dell'habitat di api e altri insetti. Se anche la maggior parte del prato viene curato e tagliato, un'area



tà di Husqvarna, «vogliamo contribuire a cambiare tutto il mondo che supportano «Rewilding Mode».

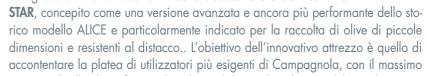
DAILE AZIENDE

Il nuovo abbacchiatore elettrico sposta ancor più in avanti i confini dell'innovazione, soluzione di grande livello perfetta per gli utilizzatori esigenti. Un altro grande passo di un'azienda in continua ascesa

ALICE STAR ALZA L'ASTICELLA CAMPAGNOLA SUPERLATIVA

investimento sull'elettrico è oggi il leitmotiv che guida il settore dell'agricoltura e i leader del comparto, come Campagnola, procedono a velocità costante la loro evoluzione tecnologica verso **modalità di raccolta**

sempre più green, efficienti e sostenibili. Dalla ricerca del marchio bolognese è nato di recente il nuovo abbacchiatore elettrico ALICE



livello di professionalità disponibile per le soluzioni del marchio (4 su 4). La capacità di raccolta di ALICE STAR è estremamente elevata e la sua resa resta eccellente anche nelle condizioni d'uso più sfidanti e su tutti i tipi di cultivar e di allevamento. A fornire ottime prestazioni all'abbacchiatore elettrico sono i suoi rebbi flessibili, resistenti e intercambiabili, realizzati in tecnopolimero e azionati con un movimento ellittico contrapposto (brevettato da Campagnola), che consente

agli olivicoltori di effettuare interventi veloci, contenendo la caduta accidentale delle foglie e senza mai causare danni ai rami.

ALICE STAR è compatibile con l'unità di potenza POWER 58 PLUS, dotata di motore brushless con un voltaggio di 12/58 V, che garantisce prestazioni elevate e bassa necessità di manutenzione. Altre caratteristiche salienti dell'unità sono un peso di soli 1200 gr e un assorbimento di 3/4 Ah. Tra le caratteristiche salienti dell'unità anche un peso di soli 1200 gr e un assorbimento di 3/4 Ah, oltre che la possibilità di utilizzo senza necessità di manutenzione. I rastrelli di ALICE STAR possono lavorare a tre velocità, ossia 1080, 1150 e 1180 battute al minuto, mantenute costanti, anche quando il voltaggio della batteria diminuisce, grazie alla gestione elettronica del motore. Tra i plus tecnologici della nuova proposta Campagnola anche un economizzatore elettronico (disinseribile), che riesce ad accelerare la velocità dei rastrelli nella fase di lavoro, ossia quando toccano i rami, per rallentarla nella fase di riposo. ALICE PLUS è alimentabile in tre modalità: ttramite la classica batteria spalleggiata agli ioni di litio della gamma prodotti Campagnola (Li-Ion 700), con una batteria da auto da 80/90 Ah - 12 V o attraverso il generatore elettrico ENERGY4, in grado di alimentare fino a 4 abbacchiatori contemporaneamente e massimizzare l'efficienza di ogni sessione di raccolta.











ALICE STAR

Abbacchiatore elettrico professionale

2012

Maggiore leggerezza.

2007

Maggiore performance.







NOVITÀ **2023**



Tre velocità disponibili (1080, 1150 e 1180 rpm).



Rebbi flessibili in tecnopolimero, resistenti e intercambiabili.



0,935 Kg di peso per il massimo comfort degli utilizzatori.

UN'EVOLUZIONE CHE DURA DA VENT'ANNI!

L'abbacchiatore elettrico **ALICE STAR** è stato progettato per l'**uso professionale in** oliveto. Le sue prestazioni lo rendono ideale per le sessioni di raccolta intensive su ogni tipologia di olivo, ed è particolarmente indicato per la raccolta di olive di piccole dimensioni e resistenti al distacco dai rami.

Scansiona il QR CODE e scopri il nuovo **ALICE STAR**







«IL VERDE DI OGGI? TROPPO ARTIFICIOSO»

alla Sardegna tutto è visto con gli occhi della Natura. Figurarsi uno come Stefano Piredda, uno che la vita l'ha sempre vissuta all'aria aperta. Imboccando una direttrice e seguendola fedelmente. Anche lui nel mondo di Aipv, l'associazione italiana dei professionisti del verde, ma anche nella squadra dell'associazione «La voce delle piante». A tutto campo Piredda, a raccontare la sua bella storia. «Il mio verde ideale? Per il mio background culturale è il verde naturale. Lo dice anche la mia laurea in Scienze Naturali. Lo racconta anche la mia professione, giorno dopo giorno».

E il parco che coordina...

«Il parco privato si estende per ventitré ettari nel territorio di Assemini, all'interno del quale coesistono diverse "Nature"».

Qual è l'equilibrio fra il verde naturale e il verde che naturale fino in fondo invece non può essere?

«L'equilibrio è l'uomo. Il verde naturale l'equilibrio lo trova da solo, se lasciato agire in maniera indisturbata. Per il verde artificiale, o comunque costruito, ci deve essere invece la mano dell'uomo».



«Secondo me sì. Più che artificiale è artificioso. Oggi troppo spesso ci si avvicina al verde senza avere cognizione di causa. Più che artificiale diventa quindi qualcosa di costruito, basato su sensazioni o presunte conoscenze della materia. Diventa quindi artificioso. Di difficile gestione, di difficile comprensione. E ovviamente poi tutto ricade sulla qualità del verde che si va a realizzare. Se noi realizziamo un verde basato su conoscenze ipotetiche o comunque su idee, sensazioni in linea solo con quel che ci piacerebbe senza accompagnarlo con puntuali valutazioni del contesto «L'equilibrio è l'uomo, ma troppo spesso ci si avvicina al verde senza vera cognizione di causa. Al primo posto l'analisi del luogo, quindi l'idea progettuale. Vorrei ci fosse maggior rispetto per i contesti urbani. Troppo bistrattati oggi. Mi piacerebbe che amministratori e cittadini ne cogliessero una volta per tutte la reale importanza»

ambientale del sito di progetto, il risultato ottenuto non sarà adeguato alle attese. Può essere in Sardegna, in Veneto, in Lombardia, in Inghilterra. L'analisi del luogo dev'essere al primo posto. Bisogna sì avere un'idea del risultato che si vuole ottenere, ma valutando attentamente l'ambiente dove inseriremo il verde. Analisi del luogo, del contesto, l'idea progettuale, la selezione del verde. Il più adatto all'interno di quegli spazi. Questo è il processo corretto».

Ci fa entrare idealmente nel suo parco? Qual è il filo conduttore?

«È un parco molto articolato, in prossimità di Cagliari. Con diversi aspetti, come dicevo prima. È presente un bosco di origine antropica lasciato evolvere in maniera molto naturale, dove l'intervento umano è ridotto ai minimi termini. Le principali specie arboree sono state messe a dimora alla fine dell'Ottocento.

Lasciamo che sia il corso della Natura a sviluppare il bosco. È presente un ecosistema naturale all'interno di uno spazio artificiale, eletto a dimora e habitat di numerosa fauna selvatica proprio perché il disturbo antropico che si arreca è minimo. In origine, l'area era una fattoria che si estendeva su una superficie molto più ampia. Il parco nacque alla fine degli Anni Settanta, grazie ad un imprenditore lungimirante che acquisì parte dei terreni della tenuta ormai in disuso





GRINDER



PROFESSIONISTI

e in rovina. Preservò l'area boschiva e, dove c'erano campi incolti e terreni destinati soprattutto alla cerealicoltura, avviò una riqualificazione paesaggistica importantissima».

Come si è evoluto il parco?

«A partire dalla sua originalissima visione e dalle sue passioni. Da ciò deriva la presenza nel parco di oltre duemila palme, ascrivibili a venticinque specie differenti, la presenza di settori che richiamano i giardini all'italiana e di due bacini artificiali fondamentali per la vita dell'area e per implementarne la biodiversità».

C'è un bel lavoro alle spalle...

«Oltre al verde naturale e al verde artificiale sono presenti dei piccoli frutteti dalla funzione prevalentemente ornamentale che incrementano gli aspetti paesaggistici del parco. E torniamo alle diverse facies del luogo, con un equilibrio garantito dall'intervento umano».

Quanti giardinieri operano nel parco?

«Siamo in sei, ognuno coi suoi compiti. Personale formato e qualificato, capace di ricoprire diverse mansioni. Essendo lo spazio da gestire piuttosto diversificato ed articolato, è necessario che le figure in campo siano il più possibile multitasking e adattabili alle diverse situazioni lavorative che si prospettano e di cui il parco necessita».

C'è un'erba ideale ai suoi occhi? Quella che mette tutti d'accordo...

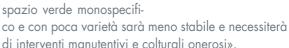
«Per me non esiste, come non esiste la pianta ideale. Ad ogni luogo è associabile una pianta Ci sono piante adattate ed adattabili, a seconda del luogo in cui sto realizzando un giardino».

I lavori di questo periodo?

«Soprattutto il contenimento delle infestanti erbacee, ultimare le potature degli agrumi e gestire i dodici chilometri di siepi formali».

C'è una pianta a cui è invece particolarmente affezionato?

«Non in particolare. Mi affascina la comunità vegetale nella sua complessità e stabilità, stadio evolutivo che bisogna cercare di ricreare quando si progetta un giardino. È importante a provare a raggiungere un equilibrio stabile per garantire allo spazio creato una minore azione manutentiva, un minor uso di risorse naturali e l'applicazione di pratiche colturali, il più possibile rispettose dell'ambiente. Un equilibrio/interazione che comprende il suolo e le comunità animali presenti. Uno spazio verde monospecifi-



È una passione la sua o un lavoro?

«Una passione di sicuro, ma anche e soprattutto un lavoro. Complicato anche, impegnativo sotto molti aspetti. Non c'è solo la parte poetica, la quotidianità ti pone di fronte a numerose sfide con le relative complicanze. Come in ogni ambito lavorativo».

Il prossimo passo che vorrà fare qual è?

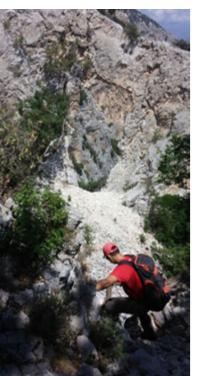
«Bella domanda. Mi piacerebbe far comprendere il più possibile l'importanza del verde e la necessità delle attenzioni che occorre rivolgergli all'interno dei contesti urbani. Oggi bistrattato, considerato e gestito come elemento residuale, inconsapevoli del ruolo che ricopre nelle nostre città. E del reale valore. Occorre uno sforzo da parte degli amministratori e dei cittadini, affinché il verde possa avere spazi opportuni e gestioni corrette al fine di evitare le problematiche che si generano in questi contesti».

La sua chiave perché questo possa davvero accadere?

«Credo che la consapevolezza passi attraverso un processo di sensibilizzazione e di corretta comunicazione. Il concetto da veicolare dev'essere frutto di un'interazione fra chi sa usare gli strumenti comunicativi e chi è detentore di specifiche conoscenze in questo settore, generando così un messaggio che possa far nascere una nuova coscienza verde».

Nella vita ha fatto proprio quel che voleva?

«Ero una guida escursionistica, quindi "smarrito" nella contemplazione dell'ambiente fra Supramonte e le tante aree naturali della Sardegna. Lo facevo per passione. Poi l'innata voglia di esplorare e di conoscere cose nuove mi ha portato a valutare altre opportunità che mi hanno garantito una maggiore stabilità, più tempo da dedicare alla famiglia ed una vita, forse, un po' più tranquilla. Prima dedicavo il mio tempo a far conoscere l'ambiente alle persone. Ora dedico il mio tempo alle piante. Credo sia un buon compromesso».



STIHL STIHL STIHL STIHL

TUTTI AL GRAN PREMIO DI **STIHL** IL RIVENDITORE SEMPRE IN POLE

na moto può raccontare molto e spesso dire tutto. Specie se gli occhi sono quelli di Massimo Gallo, amministratore delegato di STIHL Italia, sulle due ruote da quando aveva diciott'anni. Specie se il palcoscenico è quello della Moto2 e della Moto2, perfetto parallelo col giardinaggio. Il motore due tempi e la batteria, mai così vicini. Il quadro è perfetto, specie se i due mondi si fondono. Specie se sulla scena entrano anche i rivenditori. STIHL Italia l'idea l'ha avuta prima di tutti, legandosi in qualità di sponsor al Team Pons Racing del leggendario ex pilota Sito Pons anche grazie all'imbeccata della filiale spagnola. Con una complicità sempre più marcata, con una presenza sulle piste sempre più assidua. Fino all'intuizione di far vivere agli specialisti più meritevoli momenti unici, tre



Area hospitality del Team Pons al Gp 2022 del Mugello. Da sx in piedi Malvicini, Gallo, Canet (Moto2), Pons e Navarro (Moto2). Il primo accosciato da sx è Mattia Casadei (MotoE)

giorni ospiti di STIHL fra prove, gare ed eventi collaterali. L'ispirazione è arrivata dalla Spagna, dall'ultimo Gran Premio della stagione di Valencia ormai appuntamento sacro per gli amanti della moto. La scintilla che ci voleva, per spingere STIHL Italia a focalizzare l'attenzione sui due appuntamenti italiani. Com'è stato ai primi di giugno al Mugello, come sarà dall'8 al 10 settembre a Misano Adriatico. STIHL è partner del Team Pons Racing dal 2019, campione del mondo nel 2020 e nel 2021 nella MotoE con Jordi Torres. «Volevamo creare per i nostri rivenditori un'esperienza speciale. Totalizzante. Coinvolgente, com'è stato soprattutto per molti di loro che una moto ce l'hanno anche. Tanti ancora oggi le moto le trattano», il fermo immagine di Gallo, «provenienti da dinastie che le

Rivenditori STIHL nel box del Team Pons di Moto2 al Gran Premio di Misano dello scorso anno. Accosciati i piloti Jorge Navarro (a sx) ed Aron Canet. In piedi, in camicia bianca, Sito Pons. Alla sua sx Massimo Gallo



moto le riparavano. Vivere quei tre giorni è come essere a fianco di un regista che sta girando un film. Al pilota, magari a cena o in un momento di pausa, puoi chiedere perché ha affrontato in quel modo una curva o vedere da vicino l'interazione coi meccanici durante le prove. Bello anche constatare inoltre come tanti rivenditori, dopo aver condiviso questa passione comune, siano poi diventati grandi amici. E vicini nel lavoro di tutti i giorni». Moto2 e MotoE inoltre fotografano alla perfezione la transizione dal motore due tempi alla batteria, il grande scenario del futuro ma anche del presente delle macchine per il verde. Un passaggio più veloce in altre nazioni, più lento in Italia. Ma comunque scritto. Già due anni fa in Germania sono state vendute più motoseghe a batteria che a scoppio, indicatore chiaro di orizzonti ormai delineati. Com'è

certificato anche dalle maggiori attenzioni verso la MotoE, sempre più sotto i riflettori. «Le performances delle macchine a benzina», assicura Gallo, «si possono ormai avere anche con quelle a batteria. Ormai anche il concetto di durata è stato superato, si è già alla fase di comparazione fra macchine analoghe. E la moto è perfetta per inquadrare il tema. In tutti i sensi».

Partenza del Gp di Moto2 di Misano del 2022. In evidenza il soffiatore a batteria STIHL BGA85, usato per raffreddare i motori



DALLE AZIENDE

Pompe autoadescanti di grande effetto, con l'assoluta novità del modello 18/28 F Led sul mercato già a luglio e la garanzia delle batterie della grande famiglia Power X-Change. Ora irrigare il prato senza fili si può

AQUINNA AL MASSIMO EINHELL SEMPRE PERFETTA

e pompe da giardino a batteria AQUINNA di Einhell permettono di irrigare con
acqua piovana, di fonte o da cisterna
il proprio giardino domestico tutelando
l'ambiente e facendo risparmiare energia. Parte della
famiglia Power X-Change, questi apparecchi permettono l'utilizzo di tutte le batterie della serie di sistema
con una flessibilità illimitata, come tutti gli attrezzi per
l'officina e il giardinaggio della serie di sistema.

La pompa autoadescante a batteria AQUINNA 36/30 ricava la propria energia dalle sue due batterie Power X-Change da 18 Volt. L'interruttore ECO a due posizioni di cui è dotata permette di impostare correttamente la potenza: in modalità di risparmio di energia, con pressione di mandata inferiore, oppure a totale potenza.

Con un'altezza di mandata fino a **26 metri** e una portata di 3.000 litri all'ora, la pompa da giardino a batteria **AQUINNA 36/30** non teme confronti in termini di prestazioni. Grazie alle due viti di immissione e di scarico dell'acqua, infatti, non teme **il gelo** nella stagione fredda. Inoltre, l'interruttore termostatico ne protegge il motore da eventali danni da surriscaldamento. Grazie al funzionamento a batteria, **AQUINNA 36/30** ha un **raggio d'azione illimitato**: può essere trasportata rapidamente nei punti deside-





rati con il semplice utilizzo della sua pratica maniglia. Novità della gamma, in arrivo a luglio 2023, è la pompa autoadescante a batteria AQUINNA 18/28 F LED. Ancora più potente e performante, questa pompa senza fili può essere dotata di una o due batterie da 18 Volt tramite la tecnologia Double Runtime: se una batteria è scarica, l'alimentatore passa automaticamente alla seconda grazie al sistema di doppia autonomia. La pompa ha una modalità ECO e una modalità BOOST, selezionabili attraverso l'interruttore del livello di potenza.

Questo utensile lavora in modo intelligente: è dotato di un prefiltro per la protezione dalle impurità nell'acqua aspirata e di un indicatore del livello di sporco del filtro. Anche la pompa AQUINNA 18/28 F LED è assicurata dalla protezione antigelo e anti-surriscaldamento del motore. La fornitura delle pompe autoadescanti AQUINNA di Einhell è da intendere senza batteria e caricabatteria, che sono acquistabili separatamente, per esempio con lo Starter Kit di Einhell.



DALLE AZIENDE

Consegne assai rapide, un assortimento sempre più vasto, consulenza tecnica più vari servizi. Un pacchetto completo, con un catalogo di oltre 330mila referenze. Ed uno sguardo ancor più orientato verso il segmento giardinaggio e forestale

KRAMP ITALIA, IL RICAMBIO PERFETTO

ramp, il principale grossista europeo di ricambi per agricoltura, giardinaggio e forestale, si impegna da oltre 70 anni ad offrire ai propri clienti distributori la migliore esperienza di acquisto possibile. Con la filiale Italiana, presente in Italia dal 2011 e il nuovo magazzino di circa 18.000 metri quadrati inaugurato nel settembre nel 2021, Kramp si impegna ad essere sempre più vicina ai rivenditori italiani con una precisa proposta di valore. La proposta di valore di Kramp si basa su quattro pilastri: vasto assortimento, consegna rapida, consulenza tecnica e vari servizi.

Infatti, i clienti **Kramp** possono accedere ad un catalogo ricambi che conta **oltre 330.000 referenze con consegna entro il giorno successivo** (48-72 ore per Sud e Isole), per tutti gli ordini inseriti a portale entro le

ore 17. **Kramp** vanta inoltre un team di specialisti di prodotto in grado di rispondere a qualsiasi quesito tecnico da parte dei suoi clienti.

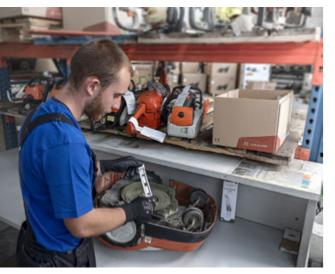
Da febbraio 2023 **Kramp** si impegna fortemente ad ampliare l'offerta di prodotti per il segmento giardinaggio e forestale. Questo ci permette di offrire ai nostri clienti un'ampia scelta dei migliori marchi

del settore, garantendo loro la massima qualità ed affidabilità dimostrata nel tempo.

Come distributori di **ricambi originali** possiamo vantare a livello europeo solide collaborazioni con alcuni dei marchi di riferimento del settore come ad esempio: Stiga, Etesia, As Motor, Al-Ko, Sabo. Menzione particolare va fatta per la distribuzione dei due marchi di riferimento delle trasmissioni del mondo Garden: **Tuff Torq e Peerless per i quali siamo distributori Europei da Gennaio 2023**.

Da Ottobre 2022, siamo entrati a far parte della rete distributori di Briggs & Stratton. In questo modo oltre alla ricambistica, che già trattavamo, abbiamo potuto inserire in assortimento anche motori, oli e kit di manutenzione. Per i ricambi motori possiamo vantare oltre a Briggs & Stratton, i marchi Honda, Kawasaki, Kohler, Lombardini, Yanmar e recentissimo ingresso: Loncin.

Aumentando la nostra gamma e marchi presenti nel nostro catalo-







go, vogliamo dare a tutti i nostri partner la possibilità di accogliere presso le loro officine il maggior numero di clienti e poter coprire le più svariate richieste del mercato.

Ultima novità introdotta nel nostro portale, alla fine del mese di aprile, è il nuovo strumento di ricerca "AriNet". AriNet è un catalogo interno al sito Kramp che ha l'obiettivo di snellire le procedure di individuazione e ordinazione dei ricambi da parte del cliente: niente più collegamenti esterni ai portali dei fornitori ma tutto integrato all'interno del web shop Kramp. In AriNet sono racchiusi oltre 20 cataloghi interattivi e relativi esplosi, con la possibilità di individuare il ricambio necessario, consultare disponibilità e prezzi, inserire la parte direttamente a carrello e concludere l'ordine. Questa novità ha riscosso parecchio entusiasmo tra i clienti che hanno avuto la possibilità di provarlo in queste prime settimane di introduzione.

In **Kramp** abbiamo l'obiettivo di diventare un partner affidabile e di successo per il mondo agricolo, forestale e giardinaggio, proponendo un vasto assortimento non solo di prodotti ma anche di servizi come ad esempio il configuratore di prodotto per creare articoli su misura (tubi idraulici raccordati, pulegge o ingranaggi, cilindri idraulici) oppure le soluzioni Kramp Workshop Solution per attrezzare al meglio l'officina o soluzioni retail per allestire al meglio il negozio al dettaglio.

Siamo orgogliosi di offrire il nostro supporto ai nostri clienti per aiutarli a raggiungere i loro obiettivi di business e mantenere i macchinari dei loro clienti finali in perfette condizioni. Per saperne di più e diventare cliente Kramp, visita il sito: www.kramp.com



LA RISERVA D'ACQUA PER LE TUE PIANTE



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 S.R.L.

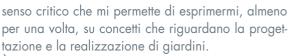
Via Europa, 11 - 43022 Basilicagoiano (Parma) Tel. +39 0521 687125 info@ferrarigroup.com / www.ferrarigroup.com

PERCHÈ QUEI GIARDINI FATTI DI SOLO PRATO?

di Alessandro Di Fonzo

ei miei articoli fornisco un punto di vista business sul mondo del giardinaggio, con maggiore focalizzazione per quello che riguarda il marketing e il branding. Oltre alle conoscenze di marketing, ed è la cosa che mi rende unico come figura professionale, ho avuto un'azienda di giardinaggio che ha operato in gran parte dell'Italia realizzando giardini rilevanti per bellezza e dimensione.

Durante la mia carriera per aggiornarmi e migliorare, ho visitato numerosi giardini importanti nel mondo, così come ho frequentato corsi di garden design in Italia e all'estero, a Londra per la precisione. Oltre al marketing, ho quindi studiato in maniera approfondita anche questo tema e ho sviluppato un «Vedo tanti ampi spazi verdi che sembrano semplici campi di calcio. Senza ombra, dai costi di manutenzione stratosferici, per niente godibili e belli. Il mio esempio è Ermanno Casasco. Diceva che ci voleva un insieme di vuoti e pieni, di zone a fitta piantumazione e radure. Con aree collegate da vialetti, ma anche zone più riparate. Intime. Quasi dove fermarsi a far l'amore»



È chiaro che, come sempre, rapporterò l'argomento a consigli fondamentali per aumentare le tue vendite e far crescere la tua azienda di giardinaggio.

Gironzolando sul web e andando a sbirciare come operano i giardinieri in Italia, noto un approccio che non condivido e che va contro le regole base della progettazione di un bel giardino.

Nella maggior parte dei casi, realizzare uno spazio verde significa fare un prato, una siepe e mettere un paio di alberelli scelti e posizionati a caso.

Se va bene, ogni tanto si vede qualche aiuola con le piante disposte senza un senso logico.

Per un giardinaggio residenziale fatto di villette bifamiliari, che è la tipologia di esterno più realizzata dall'operatore medio, questo tipo di scelta potrebbe essere anche accettabile.

Nel caso di grandi spazi, realizzazioni impostate sul





IBEA SRL – Sede Operativa: Via Milano, 15/17 21049 TRADATE (VA) ITALIA TEL: 331 1586940 e-mail: venditeitalia@ibea.it

MARKETING VERDE

"solo prato", fanno gridare vendetta per come venga sprecata l'opportunità di fare qualcosa di realmente bello, utile e fruibile.

Ho ancora negli occhi quel giardino di sei/settemila metri quadri, che ho visto l'altro giorno sul web: solo prato, un minuscolo olivo centrale disposto all'interno di qualcosa di assimilabile a una rotatoria situata all'incrocio di quattro vialetti, di cui tre terminavano senza nessuno sbocco contro l'infinita siepe perimetrale potata in forma.

Follia allo stato puro per diversi motivi:

- 1) Al primo impatto sembrava un campo da calcio e non si capiva che tipo di realizzazione fosse... per un privato, una struttura sportiva, un parco, una piazza?
- 2) Zero ombra nel giardino, non una panchina (giustamente).
- 3) Costi manutentivi stratosferici: il prato perfetto veniva tagliato frequentemente e la scelta di realizzare una siepe mono specie da potare due/tre volte all'anno è stata incredibilmente assurda a livello di costi manutentivi.
- 4) Nessuna funzionalità e godibilità del giardino, relativa alla mancanza di motivazione per recarsi dalla casa all'angolo più lontano della proprietà... se non per fare manutenzione.
- 5) Zero bellezza o quasi, se non quella effimera che può dare un prato effettivamente perfetto che, sempre uguale, attraversa tutte le stagioni.

Qual è il senso di avere un giardino del genere? Poca bellezza, nessuna utilità, solo enormi e onerosi carichi manutentivi da gestire durante l'anno.

Il giardino è tutt'altra cosa, nel giardino ci devi poter fare l'amore!

In questo caso cito Ermanno Casasco, paesaggista-contadino che adoro e ho avuto la fortuna di conoscere in numerosi corsi di progettazione, che ho frequentato presso la Scuola Agraria del Parco di Monza.

Ci spiegava come il giardino dovesse essere un alternarsi di vuoti e di pieni, quindi di zone a più fitta piantumazione contrapposte a radure dove inserire l'amatissimo tappeto erboso.

Le differenti aree, anzi chiamiamole stanze, avrebbero dovuto essere collegate da vialetti che invogliavano a girare all'interno del giardino motivando il fruitore a percorrerlo tutto. Nel percorso, non sarebbero mai dovute mancare delle zone più riparate, quasi nascoste, anche intime, dove fermarsi a fare l'amore senza che nessuno ti veda.

Non sarebbero mai dovute mancare sedute posizionate in zone ricche di fresca vegetazione, dove recarsi dopo pranzo per leggere un libro in totale tranquillità e lasciando fuori i problemi quotidiani.

Questi esempi si traducono nel concetto che un giardino è bello quando lo puoi vivere, quando, non solo lo puoi vedere, ma lo scopri passo dopo passo.

Un giardino è anche profumo di fioriture particolari che cambiano durante le stagioni, un giardino è anche il rilassante rumore dell'acqua che, scorrendo, attiva sensazioni benefiche nel tuo corpo.

In Italia, purtroppo, è enorme l'ignoranza in materia giardino da entrambe le parti: committente e operatore. Se, nel primo caso questo può essere accettabile, quando si parla di chi li realizza assolutamente no. Non voglio dire che tutti i giardinieri debbano diventare anche progettisti, ma per lo meno studiare la storia e le basi di progettazione del giardino sì.

La finalità deve essere quella di proporre, non solo qualcosa di diverso e che distingua dalla concorrenza, ma opere in grado di aumentare il valore della commessa e quindi il fatturato a fine anno.

Sembra difficile da credere, ma, opportunamente stimolato e una volta compreso cosa realmente si può ottenere da un bel giardino, anche il committente sarà disposto a spendere quel budget in più che, nello spunto da cui sono partito, avrebbe predisposto per inutili ed enormi operazioni di manutenzione.



DALLE AZIENDE

Energia portatile pulita e silenziosa. Le macchine Power Stations regalano certezze in serie. Perfette in ogni situazione, quattro modelli per ogni tipo di esigenza e contesto. Soluzioni semplici, sicure e completamente ecologiche

VINCO GIA' NEL FUTURO POLAR ITALIA, NUOVA ERA

a nuova linea di POWER STATIONS a marchio POLAR ITALIA è pensata per accompagnare l'utente in ogni occasione, dall'alimentazione delle utenze casalinghe alle applicazioni di backup domestico di sicurezza. A qualsiasi utilizzo in campeggio, per alimentare

dispositivi in eventi esterni, per uso nel settore medico e delle produzioni cinematografiche e fotografiche in esterno, e sono adatte a qualsiasi evenienza o esigenza di vita lontani dalla rete di alimentazione elettrica, fondamentali per la navigazione, lo smart working e l'alimentazione di utensili elettrici per edilizia e giardinaggio.

L'attuale gamma si compone di quattro modelli di POWER STATIONS.

La più compatta, da 700Wh, le due intermedie da 1120 e 2240Wh, e infine la più potente della linea, da 3200Wh, per un'offerta di prodotti che parte dai 1400W fino ad arrivare a ben 6000W di potenza massima.

Completano la serie gli accessori dedicati, tutti mirati all'ottimizzazione dei prodotti in gamma.

Tra questi figurano:

- il fast charger da 500W per le power stations intermedie che garantisce tempi di ricarica ridotti del 50% rispetto allo standard,
- i due modelli di pannelli solari da 100 e 200W realizzati in polimero EFTE per avere sempre l'energia che ti serve anche fuori dalla rete utilizzando la ricarica pulita e verde della luce solare.

Questo materiale innovativo, anti UV e resistente alla corrosione, oltre a garantire una durata superiore dei pannelli, fornisce un'alta trasmittanza della luce e leggerezza al prodotto.

Con la nuova serie di power stations, POLAR ITALIA è in grado di offrire il prodotto più adatto alle diverse necessità dell'utilizzatore, sempre e ovunque in maniera semplice, sicura e completamente ecologica.

www.vincoasti.com







La classifica di Casaleggio Associati incorona AgriEuro

Certificato un posto nella top ten. E a maggio altro boom

AgriEuro è ottava nella sezione dedicata agli e-commerce rivolti al mondo hobbistico nella classifica dei cento siti più popolari in Italia stilata da Casaleggio Associati, punto di riferimento del settore. Ben nove le posizioni guadagnate da AgriEuro rispetto alla graduatoria di luglio di due anni fa, 86esima nel ranking generale. Cresce quindi la rilevanza del brand all'interno del suo specifico settore di competenza, ovvero fra i grandi player digitali dedicati al tempo libero. Lo studio è basato su stime di dati reperibili online, non ha valore statistico ma è indicativo dei rapporti di forza esistenti tra i vari player. Oltre alla stima di visitatori unici al mese, vengono considerati parametri come il tempo di permanenza sul website, la frequenza di rimbalzo e la stima di rilevanza del brand. AgriEuro presenta una rilevanza di 223 punti nel settore Tempo Libero, conta 751.047

		ciuti maggiormente	-
Pos.	Azienda	Categoria	Crescita
1	Planetwin365	Scommesse e Casinò	+25
2	Volotea	Turismo	+24
3	Trenord	Turismo	+21
4	Escarpe.it	Moda	+21
3	Goldbet	Scommesse e Casinó	+19
6	ASOS	Moda	+17
7	AgriEuro	Tempo Libero	-17
8	StockX	Moda	+16
9	Philips	Elettronica	+54
10	MSC Crociere	Turismo	+14

visitatori unici e un tempo medio di permanenza sul sito di 10.37 minuti, una finestra temporale particolarmente importante se si considera l'attuale velocità di navigazione da un sito all'altro. Il ranking viene stilato due volte l'anno. Le aziende presenti nella classifica sono selezionate in base alle stime di fatturato relative all'anno precedente e del traffico sul proprio portale. AgriEuro è anche settimo fra i dieci siti e-commerce maggiormente cresciuti a maggio, il primo nell'area del Tempo Libero.

I grandi campioni dello sport al fianco di Einhell

Dopo il Bayern ecco il Mercedes-AMG PETRONAS F1 Team



Lo specialista delle batterie Einhell si conferma visionario di un futuro senza fili e punta sempre più in alto: oltre all'ampliamento della sua gamma di prodotti, sta investendo nello sviluppo strategico ed emozionale del proprio marchio. Le partnership con l'FC Bayern Monaco e il Mercedes-AMG PETRONAS F1 Team sono al centro della campagna televisiva lanciata ad aprile e ideata dal pluripremiato regista Charley Stadler. Negli spot della campagna, Einhell ricopre le vesti del perfetto aiutante in materia di batterie e tecnologia. L'E-Team, l'unità speciale per il fai-da-te, rende possibile l'impossibile grazie agli utensili Power X-Change. Utilizzando la libertà senza fili, i quattro personaggi - Frank, Crazy-DIY, Skye e Mike - affrontano compiti particolarmente difficili e portano a termine ogni missione con il sorriso.

La collaborazione con l'FC Bayern Monaco, iniziata nel 2021, vede Einhell Gold Partner e «Official Home & Garden Expert». Nello spot, Oliver Kahn, ceo del club, incarica l'E-Team di migliorare le condizioni dell'Allianz Arena. Utilizzando la potenza di diversi utensili a batteria, l'E-Team soddisfa le sue richieste con un sorprendente colpo di scena: la costruzione di una gigantesca montagna russa. Dall'inizio della stagione di Formula 1 2023, Einhell è diventato anche "Official Tool Expert" della pit lane della Mercedes Formula 1. Toto Wolff, direttore esecutivo e ceo del Mercedes-AMG PETRO-NAS F1 Team, è ambassador Einhell e per la prima volta compare come volto pubblicitario in TV. Con la nuova campagna pubblicitaria, Einhell si conferma leader nel settore degli utensili a batteria: oggi conta oltre 40 filiali in tutto il mondo e una presenza attiva in più di cento paesi. «Ci siamo posti obiettivi ambiziosi e stiamo facendo grandi miglioramenti per raggiungerli. Con l'FC Bayern», evidenzia Julian Bohry, direttore marketing di Einhell Germany AG, «avevamo già lasciato il segno; ora la partnership con la Formula 1 ci offre la possibilità di arrivare a un nuovo pubblico e rappresenta la seconda spinta della nostra comunicazione internazionale. Un posizionamento chiaro e partner forti sulla nostra stessa lunghezza d'onda ci permetteranno di guidare lo sviluppo del nostro marchio sulla scena internazionale».

International Hardware Fair Italy si prende subito la scena

Rosolia: «Piattaforma ideale in Italia per il mercato europeo»

È piaciuta la prima edizione di International Hardware Fair Italy. Un bel punto di riferimento per il mondo delle ferramenta, ma un terreno interessante anche per il giardinaggio. La due giorni di Bergamo di inizio maggio s'è inorgoglita coi suoi numeri, fra i 302 espositori e gli oltre 5.300 visitatori provenienti da trenta Paesi. La base per affermarsi come piattaforma di primissimo livello per il comparto, parente stretta di Eisenwarenmesse di Colonia. Sotto l'attenta regia di Koelnmesse Italia. Bel fermento nei due padiglioni, impreziosito anche da espositori europei provenienti da Germania, Spagna, Francia, Belgio, Svizzera, Grecia, Olanda, Slovenia, Regno Unito, Norvegia, Polonia, Bulgaria e Turchia ma arrivati anche



dall'Australia, dall'India, da Taiwan, dalla Cina e dagli Stati Uniti. «Abbiamo colto i segnali del mercato italiano ed europeo», evidenzia Markus Oster, vicepresidente trade fair management, Koelnmesse GmbH in Germania, «per organizzare un evento dedicato al mondo ferramenta, edilizia e DIY che in Italia ancora non c'era. E il mercato ci ha dato ragione». Su tutti i fronti. «Il successo di questa prima edizione», il punto di Thomas Rosolia, amministrazione delegato di Koelnmesse Italia, «deriva da tutta la nostra esperienza nell'organizzazione di fiere che ci ha consentito di strutturare un'esposizione fieristica rispondente alle reali esigenze del comparto. La collaborazione con le numerose associazioni italiane ed europee che hanno dato pieno supporto a questa prima edizione, inoltre, ha contribuito a creare la piattaforma ideale in Italia per il mercato europeo».



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

«I Frutti del Castello» fa il pieno

A Pontenure oltre 160 espositori



Gli alberi e il loro universo vitale, fondamentale per la salvaguardia dell'ambiente e dell'ecosistema, sono al centro della 28esima edizione di «I Frutti del Castello», rassegna di frutti antichi, fiori, piante, prodotti dell'agricoltura e dell'artigianato, che nel fine settimana del 7 e 8 ottobre 2023 spalanca i cortili e il

parco del Castello di Paderna a Pontenure, in provincia di Piacenza, per lo storico ed attesissimo appuntamento autunnale. Oltre 160 gli espositori provenienti da tutta Italia che prenderanno parte aduna delle più longeve manifestazioni dedicate al florovivaismo del panorama italiano. Tanti i frutti recuperati da scoprire, i fiori da ammirare, le piante e gli alberi di ogni tipologia e i prodotti dell'agricoltura da assaporare e da cui apprendere il valore delle coltivazioni e della biodiversità. Non mancherà l'artigianato artistico e i numerosi altri eventi.

Myplant in tour, fino in Kenya

Aspettando il prossimo successo

Puglia, Toscana, Lazio, Sicilia, Veneto, Germania, Spagna, Olanda, Kenya e Francia sono alcune delle tappe del tour di incontri in programma con aziende, operatori, stakeholder e compratori del comparto orto-florovivaistico cui prenderà



parte Myplant in vista della prossima edizione in calendario dal 21 al 23 febbraio dell'anno prossimo. «Siamo entusiasti», l'istantanea di Valeria Randazzo, exhibition manager di Myplant, «di poter tornare a incontrare i nostri interlocutori nei loro territori, raccontare la nostra visione di fiera e, soprattutto, poter ascoltare dal vivo e senza filtri la loro voce. Da sempre le esigenze delle imprese e degli attori della filiera sono state per noi l'indicazione migliore di come rendere Myplant sempre più ricca, proficua, unica». Aspettando l'edizione del 2024. E un altro successo.

Brico io pianta la sua bandiera

anche nella cremonese Soresina



Il nuovo negozio Brico io inaugurato a Soresina, in provincia di Cremona, nasce negli ex locali del supermercato Coop. Facilmente raggiungibile si trova lungo la SP89, una delle arterie principali per Soresina e dintorni. Il punto vendita rappresenta appieno il nostro format di negozio di prossimità, utile per la risoluzione delle quotidiane necessità e piccole

manutenzioni di casa e giardino. Nei circa mille metri quadrati propone oltre 25.000 articoli nei reparti tradizionali e tecnici del "fai da te": Utensileria elettrica e manuale, Elettricità, Idraulica, Accessori e Arredo Bagno, Ferramenta, Scaffali, Sistemazione e Arredo casa, Legno, Vernici, Giardinaggio, Arredo giardino, Auto e Bici; affiancati dal nostro shop in shop L'Outlet del Kasalingo, dedicato al mondo del tessile, della cucina, della tavola e del piccolo elettrodomestico. La nuova apertura vede protagonista il punto vendita di un interessante concorso che mette in palio, oltre a tantissimi buoni sconto, anche 10 iPhone.

Biodiversità, la parola d'ordine dell'agricoltura trentina

La biodiversità agricola trentina è stata celebrata, alla Fondazione Mach, in una serie di iniziative fra una conferenza, le porte aperte all'orto didattico, la visita al frutteto storico di Cles e la mostra al Museo Etnografico Trentino. Denominatore comune la salvaguardia della biodiversità e le nuove possibilità offerte dai programmi di miglioramento genetico.

«È una giornata che mette in evidenza la biodiversità in provincia di Trento», il punto dell'assessore provinciale Giulia Zanotelli, «ma anche le sfide che il mondo dell'agricoltura e delle foreste si trovano ad affrontare. Partiamo dall'acqua, risorsa fondamentale per lo sviluppo dell'agricoltura, per arrivare alle fitopatie, ai cambiamenti

climatici, alla valorizzazione delle produzioni, alle richieste del mercato: tutti fattori che incidono sulle scelte della pubblica amministrazione, ma anche dei produttori e delle aziende agricole del nostro territorio».







rivenditore e del professionista

Husqvarna al fianco dei rivenditori

Possiamo affermare con orgoglio che questa prima metà del 2023 ci ha regalato parecchie soddisfazioni, anche grazie alle molteplici attività ed eventi che si sono svolte in questi ultimi 5 mesi.

Al termine della fiera **My Plant & Garden** di Milano, che come ogni anno ha riscosso un gran successo, abbiamo dato il via ad una massiccia presenza sul campo a supporto dei nostri rivenditori e del professionista.

Grazie alla squadra dei nostri **6 tecnici dimostratori** durante i mesi di marzo, aprile e il primo periodo di maggio abbiamo potuto svolgere oltre **220 attività** tra cui sopralluoghi, installazioni, presenza in fiere e corsi di formazione dove abbiamo presentato e offerto assistenza su tutta la gamma di prodotti.

L'intera Italia è stata toccata da nord a sud, da est a ovest, isole comprese.

L'attenzione si è focalizzata particolarmente sui **robot tagliaerba professionali**, grazie, in primis, alla novità **CEORA™**, che ha riscosso moltissimo interesse nell'abito **Golfistico** e **Sportivo**. Anche il settore di produttori di **tappeti a rotolo** e le **aree commerciali** ha visto in questo prodotto una valida soluzione per la gestione dei manti erbosi sostenibile e a basso impatto economico, il tutto garantendo la qualità di taglio professionale che si aspettano.

Ma non solo robot. Anche la gamma dei **prodotti gommati** e **portatili a scoppio e a batteria** ha riscontrato un grnde interesse sia del professionista che del privato.

Fiere istituzionali ed eventi test hanno fatto si che i nostri clienti finali toccassero con mano i nostri prodotti.

Un ringraziamento va dunque ai nostri rivenditori, ai nostri tecnici e alla forza vendita per l'ottimo lavoro svolto. La stagione non è ancora finita... avanti tutta!





Fiera Agriumbria



Villa Eliana, Sorrento



Rappo, tappeti a rotoli



Special day Husqvarna, Sarmai Forniture



Olbia, soluzioni green innovative

Emporio Agrario it Srl - L'azienda si racconta

Valeria e Salvatore, fondatori di **Emporio Agrario It SrI** da oltre 20 anni si occupano di vendita ed assistenza di macchine agricole e di accessori per il giardinaggio nella città di **Olbia**, in **Sardegna**. Motivati dall'impegno, passione e la sensibilità per le soluzioni innovative sono riusciti a portare il taglio robotizzato nella regione, effettuando diverse installazioni tra ambienti pubblici e privati.

"La nostra azienda nasce nel 2008. Motivati come non mai abbiamo iniziato a lavorare, inizialmente solo noi due: Valeria e Salvatore. Ad oggi si sono aggiunti anche Gabriele, che segue nello specifico Automower® e Piero che si occupa di assistenza tecnica. Fin dall'inizio abbiamo cercato i migliori marchi leader nel settore e Husqvarna è da sempre il nostro fornitore. Abbiamo sempre guardato al futuro cercando le migliori soluzioni per i nostri clienti. Automower® e le macchine a batteria ad Olbia, ed in tutta la Gallura, hanno mostrato grande interesse: ci abbiamo creduto e i nostri sacrifici sono serviti poichè i robot all'inizio non erano visti di buon occhio ma negli ultimi anni molte persone vedendoli all'opera si sono dovute ricredere. Ad Olbia abbiamo effettuato diverse installazioni sia con ASPO - che ha sempre cercato soluzioni green per la nostra bella città - ma anche con tantissimi privati che desiderano un giardino sempre curato."





La rivoluzione del verde professionale sbarca in Sardegna con CEORA™

Nell'ultimo periodo sono state anche effettuate l'installazione di un CEORA™ presso un rivenditore di prato a rotoli Pala Carlo.

Sono state fatte inoltre diverse prove presso il campo sportivo dell'Olbia calcio allo stadio **"Bruno nespoli"**, all'hotel **Cala di Volpe** ed al **Pevero golf club,** riscuotendo un ottimo successo.

Tutto ciò è stato possibile grazie sopratutto allo staff di Emporio Agrario srl, che dimostra essere un team affiatato, appassionato ed attento, che pone la soddisfazione del cliente come caposaldo del loro lavoro.

ASPO - Municipalità e tecnologia

Come raccontano Salvatore e Valeria per le installazioni di ambito urbano hanno affiancato **ASPO**, azienda che nasce e si sviluppa con core business sul trasporto pubblico, per poi diventare una multiservizi che annovera la gestione di parcheggi, decoro urbano, segnaletica e da circa 3 anni anche del verde pubblico.

"Come azienda dobbiamo dare l'esempio, sfruttando le puove

"Come azienda dobbiamo dare l'esempio, sfruttando le nuove tecnologie per dare una città migliore ai nostri concittadini ",

- il presidente ASPO , Massimo Putzu.

Attualmente in azienda sono quotidianamente operativi 4

Automower® 550, 2 Automower® 520 e un Automower® 535 AWD.













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









NEWS

Assofermet decisa: «Stop alla salvaguardia all'import di acciaio»



Assofermet, l'associazione nazionale di categoria che rappresenta il commercio, distribuzione e i centri di servizio (prelavorazioni) di prodotti siderurgici, torna a richiedere alla Commissione UE la sospensione/revoca delle misure di salvaguardia sulle importazioni di acciaio nell'Unione Europea nell'ambito del riesame in corso a Bruxelles, ponendo anticipatamente fine alle misure in essere entro il 30 giugno 2023. La posizione di Assofermet trova peraltro totale convergenza con la stessa espressa in data 9 maggio scorso da ACEA, APPLiA, CECE, CE-CIMO, CLEPA, ORGALIM e WIND Europe. Sin dalla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale delle predette misure di difesa commerciale, prima come provvedimento di natura provvisoria, poi come definitivo, Assofermet ha ripetutamente informato la Commissione UE circa «le pericolose ripercussioni del provvedimento sul mercato siderurgico nazionale e comunitario nonché sulla manifattura utilizzatrice di acciaio. L'afflusso contingentato o daziato dei prodotti di acciaio, l'inflazione galoppante, l'aumento del costo delle materie prime, la insufficiente disponibilità di prodotti nella UE ed il caro energia», si legge nel comunicato, «sono solo alcuni fattori che hanno contribuito a ingenerare, in questi anni di vigenza della salvaguardia, un minor consumo di Acciaio nella UE e sul territorio nazionale. Se aggiungiamo che l'Unione europea si sta apprestando già dal prossimo ottobre ad introdurre l'apparato del Carbon Border Adjustment Mechanism (CBAM), ossia un vero e proprio dazio ambientale all'importazione di acciaio e alluminio, le prospettive per un libero commercio, sostanzialmente scevro da barriere e vincoli burocratici, si allontanano sempre di più dal territorio dell'Unione. Premesso questo», conclude il comunicato, «unendosi alle varie federazioni Assofermet chiede la cessazione definitiva delle misure di salvaguardia UE e il ripristino del libero mercato già a partire dal 30 giugno 2023, senza attendere la scadenza prevista al 30 giugno 2024».



SEAWORLD è un tubo magliato di 25 metri con Ø 3/4", realizzato in 4 strati: interno bianco **atossico**, strato **antialga** e con

trattamento anti-UV, maglia ultraresistente e, infine, un rivestimento esterno di colore bianco. Il risultato è un prodotto flessibile e antitorsione con un'ottima resistenza al gelo e alle alte temperature (-20° C, +60° C).

È disponibile anche in Kit con **2 raccordi rapidi** con stringitubo e lancia regolabile innesto M (in uno dei due kit il tubo ha lunghezza da 20m e Ø 1/2").

Pressione di scoppio a 20° C: 30 bar

Pressione di esercizio a 20° C: 10 bar





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

Diventa Agente di Commercio PRAI GROUP

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

PRAI GROUP è un'azienda giovane e dinamica che opera nel settore delle macchine e dei ricambi per l'agricoltura e il giardinaggio. Il gruppo comprende ad oggi 3 grandi marchi: **Zanetti Motori, Mab e Prai Parts ricambi**. Attualmente abbiamo l'opportunità di potenziare la nostra rete commerciale con nuove risorse intraprendenti e dinamiche. In



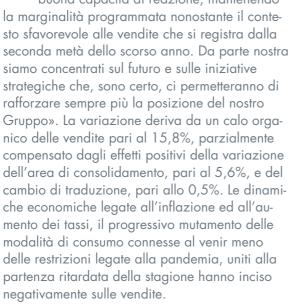
Prai Group crediamo nelle «persone che fanno affari con le persone». Siamo sempre alla ricerca di nuovi talenti da inserire nel nostro organico focalizzata allo sviluppo delle Risorse. Cosa cerchiamo: capacità comunicative, ambizione al raggiungimento dei risultati, ottime attitudini alla fidelizzazione con i clienti, esperienza e professionalità. Selezioniamo agenti di commercio per le zone libere. Gli interessati possono inviare la propria candidatura e Curriculum Vitae tramite email, all'indirizzo info@zanettimotori.it.

Il presente annuncio è rivolto ad entrambi i sessi, ai sensi delle leggi 903/77 e 125/91, e a persone di tutte le età e tutte le nazionalità, ai sensi dei decreti legislativi 215/03 e 216/03.

Emak, primo trimestre in salita «Risultato comunque positivo»

Il consiglio di amministrazione di Emak S.p.A. ha

approvato i risultati consolidati del primo trimestre 2023. Il Gruppo Emak ha realizzato ricavi consolidati pari a € 171,8 milioni, rispetto a € 190,2 milioni dello scorso esercizio, in diminuzione del 9,7%. «I risultati del primo trimestre dell'anno sono da considerarsi positivi. Il Gruppo», il quadro di Luigi Bartoli, amministratore delegato di Emak, «ha dimostrato una buona capacità di reazione, mantenendo



Agrilevante freme già, a Bari un'edizione da tutto esaurito

La rassegna di Agrilevante, in calendario a Bari dal 5 all'8 ottobre, si conferma evento di caratura internazionale. Alla manifestazione fieristica, organizzata da FederUnacoma con l'Ente Fiera del Levante in



collaborazione con l'Assessorato all'Agricoltura della Regione Puglia e dedicato alle macchine, alle attrezzature e tecnologie per l'agricoltura del Mediterraneo, partecipano case costruttrici da 18 Paesi con visitatori da 60 nazioni dell'Europa meridionale, del Nordafrica e dell'Africa Subsahariana, del Medioriente, dell'Europa Orientale e dei Balcani. A Bari tanti operatori economici specializzati, selezionati dall'agenzia ICE e da FederUnacoma per svolgere incontri business-to-business finalizzati all'acquisto di tecnologie di nuova generazione per le filiere cerealicola, vitivinicola, olivicolo-olearia, ortofrutticola, zootecnica e bioenergetica. Un padiglione, collocato nell'area Nord del quartiere fieristico, sarà appositamente allestito per gli incontri d'affari dei delegati esteri, che potranno avvalersi dei servizi di accoglienza, di interpretariato e di assistenza nella contrattualistica predisposti da ICE e FederUnacoma. In pieno svolgimento pure la campagna di informazione nei Paesi-target.

Kramp e Sergio Bassan inaugurano

il primo negozio Extraparts in Italia

Kramp, leader europeo nella fornitura di ricambi e accessori per l'agricoltura e Sergio Bassan, uno dei principali concessionari italiani del prestigioso marchio John Deere dal 1993, annunciano l'apertura del primo negozio Extraparts in Italia. La collaborazione permetterà ai clienti di Sergio Bassan di accedere ad un'ampia gamma di ricambi e articoli di largo consumo, fornendo loro soluzioni di alta qualità nell'ambito delle attività agricole e di giardinaggio. Il nuovo negozio Extraparts si trova all'interno della sede principale di Bassan a Motta di Costabissara, in provincia di Vicenza. Centocinquanta metri quadrati di superficie in cui i clienti di Bassan potranno trovare oltre 30 categorie di prodotti fra parti originali, lubrificanti, filtri, oli, prodotti per officina, articoli per zootecnia oltre ad abbigliamento da lavoro. Per i concessionari John Deere aderen-





ti, la formula Extraparts ha l'obiettivo di incrementare le vendite grazie ad un'offerta diversificata che estende sia il portfolio dei clienti finali sia le gamme prodotti esposti, supportando il cliente finale in ogni attività agricola o di giardinaggio nelle varie stagioni dell'anno. Il supporto di Kramp nei confronti del partner Extraparts include lo studio di un layout moderno, strumenti di marketing, formazione degli addetti alle vendite per creare un'ottimale esperienza di acquisto oltre a sistemi informatici per analizzare l'andamento delle vendite. La formula Extraparts rientra nel pacchetto di servizi offerti da Kramp ai concessionari John Deere nell'ambito della partnership iniziata a febbraio.



ZANETTI MOTORI

Affidabilità totale, un servizio impeccabile, macchine perfettamente in linea con le esigenze del rivenditore e le necessità del cliente finale. Un coro unanime. Ed un'intesa che lievita ogni giorno di più

«QUALITA' ALTISSIMA, PRAI È UNA CERTEZZA»

e stesse matrici. Due soprattutto: la ricerca dell'alta qualità e Zanetti Motori al proprio fianco. Grande binomio, giusto per creare un terreno ancor più fertile. Tante idee e il sudore della fronte come punto di partenza, un cliente dalle mille sfaccettature davanti ed un mercato pieno di variabili all'orizzonte a chiudere il cerchio. Tante chiavi, una su tutte: quella dell'affidabilità. Trasmessa fino al rivenditore e al duro lavoro della terra. Tre capitoli, uno più affascinante dell'altro. Di imprenditori veri, di aziende virtuose, di vere e proprie costole del territorio, di marchi fedeli nel tempo. Ce n'è abbastanza per scrivere un libro.

A colori il quadro di **Eraldo Guido**:
«Il primo approccio con i motori, poi abbiamo aggiunto le altre macchine.
L'importante è poter contare su un pacchetto il più possibile completo, anche per poter essere presenti su ogni mercato. Compreso quello delle motozappe, delle motopompe e dei gruppi elettrogeni. Il feeling è sempre forte, ci troviamo davvero bene.
Quel che conta è la soddisfazione

del cliente, il nostro primo obiettivo»



INTESA TOTALE. Cria srl è una bellissima storia, iniziata ventotto anni fa. Alimentata dalla fatica, dalla competenza, dalla passione. Ricambi industriali, ricambi movimento terra, ricambi agricoli. Più il giardinaggio. E la mano di Zanetti Motori. «Il rapporto qualità-prezzo è quello giusto, l'azienda al mercato si presenta davvero bene», la prima istantanea di Eraldo Guido, titolare di Cria srl, otto dipendenti nella sede di Rende, alle porte di Cosenza, più una



ZANETTI MOTORI

sinergia stretta anche con gli altri due vicini punti vendita di San Marco Argentano e Figline Vegliaturo. «Abbiamo iniziato con i motori, poi accelerato verso altre macchine. Motozappe, motopompe, ovviamente gruppi elettrogeni. Ci troviamo bene. A volte c'è chi tira da una parte e chi dall'altra», sorride Guido, «ma fa parte del gioco. Il feeling però è sempre forte. Quel che vale alla fine dei conti è sempre la soddisfazione del cliente, quel che noi cerchiamo di fare al meglio da sempre». Tutti e due nelle stessa direzione. Bel riferimento Cria, in un angolo di Calabria operoso e fiero. «Importante», continua Guido, «è anche allargare il quadro, ci sono settori che a volte non ti danno





i risultati attesi ma riesci a compensare coi numeri di un altro segmento. Anche per questo abbiamo puntato su Zanetti Motori». Il cliente di Cria è per lo più il professionista, fino a scendere alla piccola motozappa. O a chi ha rotto il motocoltivatore. Cria è sempre lì. «Il caldo s'è fatto attendere», il quadro di Guido, «arrivato in sostanza solo a fine maggio dopo settimane di forte pioggia. Ad aprile non s'è fatto moltissimo, fatto insolito per i nostri numeri degli ultimi vent'anni. Poi qualcosa s'è recuperato, ma bisogna ora tarare la stagione anche con il ritardo degli ortaggi. Bisogna adattarsi, ma non è una novità».

QUESTIONE DI FIDUCIA. Giuseppe De Leonardis è da una vita nel settore. Venticinque anni da dipendente, diciotto alla guida di D.L. Ricambi. Un pilastro per il giardinaggio e la piccola agricoltura nel cuore di Potenza. Non ha mai amato i compromessi De Leonardis. «Ho solo voluto marchi di prima fascia, quelli su cui puoi

andare sul sicuro. Quelli per cui vale la regola della reciproca fiducia», la condizione di De Leonardis, a capo di una squadra fatta di tre dipendenti fra Giuseppe e i figli Antonio ed Angela. Quelli che un giorno dovranno raccogliere il suo testimone, nuova generazione pronta a cambiare passo e a prenderne l'eredità. Ampia

Senza compromessi **Giuseppe De Leonardis**: «Nella mia visione esiste
unicamente il prodotto di qualità, quindi
i marchi di prima fascia. Da sempre
ragioniamo così, senza altre alternative.
Alzando sempre più l'asticella. Com'è

Alzando sempre più l'asticella. Com'è stato fatto per i nuovi generatori inverter ZBG 4000 iSE e ZBG 2000 iSE grazie all'avviamento elettrico e da remoto con radiocomando e alla netta sensazione di essere davanti davvero ad ottime soluzioni per l'utilizzatore esigente»



ZANETTI MOTORI

la proposta di Zanetti Motori, sempre di più. Una costante per D.L. Ricambi. «Com'è stato coi nuovi generatori inverter ZBG 4000 iSE e ZBG 2000 iSE grazie all'avviamento elettrico e da remoto con radiocomando. E la sensazione di essere davanti davvero ad ottimi prodotti. D'altronde il filo conduttore di Zanetti è sempre stato quello di alzare sempre l'asticella», l'investitura di De Leonardis, un ventaglio parecchio ampio di clienti che abbraccia pure giardinieri e boscaioli, oltre al mondo del verde. «La stagione del taglio sta andando benissimo, c'è stata la pioggia e c'è stato il sole. Magari il terreno è rimasto bagnato un po' troppo a lungo frenando quindi l'agricoltura», l'ultimo affresco di De Leonardis, «ma tutto sommato non possiamo proprio lamentarci. Avere in casa macchine di spessore non può che darti la certezza di essere nel giusto. Di fare il meglio possibile. Anche grazie a Zanetti».



LA FORZA DEL MARCHIO. Si respira alta competenza da Motorgarden, a Carbonia, in uno dei tanti splendidi angoli di Sardegna. Sotto la regia del titolare Francesco Simula i concetti chiave restano massima professionalità e prodotti di valore. Il sentiero quello è, ormai da sempre. Da lì non si scappa orma. Un mosaico a cui Zanetti Motori s'è aggiunta con somma naturalezza. Facile d'altronde capirsi quando tutti parlano lo stesso linguaggio. «È un marchio conosciuto, con macchine di pregio e la giusta complicità col rivenditore», lo scenario di Simula fra un lavoro e l'altro, in uno dei tanti intensi pomeriggi nel

Francesco Simula si sente ogni giorno più forte. «Prima di tutto per la grande riconoscibilità del marchio ed il valore assoluto di quel che produce. Un grande valore aggiunto alla nostra offerta, anche per la complicità che riesce sempre ad instaurare col rivenditore. Sotto ogni punto di vista» bel mezzo della stagione dell'agricoltura ma anche del verde. «Siamo ormai con Zanetti da qualche anno. La qualità delle macchine è indubbia, dai gruppi elettrogeni alle motopompe. Un grande valore aggiunto alla nostra offerta», prosegue Simula, tre dipendenti e tanto lavoro da sbrigare fra una riparazione da completare e clienti che aspettano il proprio turno. Ampio l'orizzonte di Motorgarden. «Abbiamo una gamma completa di attrezzature per il giardinaggio e il settore forestale, sia per la fascia hobby che per il professionista. Un'offerta in cui le macchine Zanetti si incastrano alla perfezione», conclude Simula, prima di continuare nella sua opera quotidiana. Mentre i colori della sua Sardegna sono sempre più accesi.







START

Su tutta la gamma 👭







மு







ZBG 3000 iSE 3 kW

ZBG 2000 iSE

1,8 kW





ZBG 4500 iE 4,6 kW



ZBG 7500 iCEA 7,5 kW

U ATS

ZBG 7500 iCE-SUN 7,5 kW









ZBG 4000 iSE 3,8 kW









La frenata della produzione di olive ha preso in contropiede il mercato, determinato adesso a recuperare il tempo perduto. Con un'offerta sempre più ricca. E macchine ogni giorno più evolute

SCUOTITORI, PARTE LA RINCORSA

caccia del tempo perduto. Lo scuotitore freme, un anno fa senza vero terreno fertile per potersi esprimere a dovere. Mancanza di materia prima. E quando succede non c'è molto da fare. Il mercato ha sospirato un anno fa, ma adesso è un'altra storia. Deve essere così. Pronta la macchina, pronte le aziende, pronto lo specialista. Ad aumentare la velocità, a ravvivare la scena come si deve, a mettersi all'opera. Alla velocità delle stagioni migliori.

LA SITUAZIONE. Si riparte da una situazione di svantaggio, anche se presto inizierà una partita tutta nuova. «La scorsa stagione», il quadro di Andrea Tachino, direttore commerciale di Active, «non è stata di certo un'annata da ricordare per la raccolta delle olive. Il calo drastico del prodotto, sia in Italia ma anche all'estero e soprattutto in Spagna, mercato per noi importantissimo, ci ha fortemente penalizzato».

«L'anno 2022», rileva Vanni Roncagli, direttore commerciale di **Campagnola**, «si è chiuso con un





fatturato leggermente inferiore al record ottenuto nell'esercizio precedente. Le ragioni di questa lieve flessione sono dovute a vendite inferiori delle attrezzature da raccolta olive a causa di condizioni climatiche sfavorevoli in aree dell'Italia del sud e su territori esteri che affacciano sul mediterraneo. Per contro la gamma di attrezzature elettriche per la potatura ha continuato il trend di crescita grazie al consolidamento dei prodotti storici e l'introduzione in gamma di nuove attrezzature con caratteristiche tecniche di eccellenza». «Per la Davide & Luigi Volpi», il fermo immagine del direttore commerciale Italia Giancarlo Pastorelli, «il comparto delle macchine agevolatrici a funzionamento elettromeccanico, destinate alla raccolta delle olive, è da anni fonte di grande soddisfazione. La rivisitazione completa del progetto e l'ampliamento della gamma con l'inserimento di macchine professionali, fra i modelli Mondial e Mitho, ha reso la nostra offerta molto interessante ed apprezzata. Il 2022 è stato un anno molto soddisfacente. In linea con le previsioni abbiamo confermato la nostra presenza in mercati storici quali Italia, Grecia, Spagna, Turchia e consolidato in tutti gli altri territori a vocazioni olivicola».

«Il 2022 non è stato uno degli anni migliori per la vendita degli scuotiolive elettrici. La scarsità di prodotto sia in Italia che in Europa», l'istantanea di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «ha condizionato fortemente il mercato di questi prodotti. La macchina per la raccolta delle olive, è legata totalmente alla stagionalità. Se l'annata si prospetta proficua in termini di raccolta, i rivenditori investono nei prodotti,

Iron di Campagnola

diversamente non immobilizzano denaro in macchine che dovrebbero tenere a magazzino per un anno intero in attesa della stagione successiva».

«Il 2022 ha segnato un punto di svolta per la Minelli Elettromeccanica. Il bilancio dello scorso anno è stato estremamente positivo», spiega il direttore commerciale Sandro Minelli, «confermando un trend di costante crescita che ci accompagna da anni. Grazie all'implemento della gamma di prodotti elettrici a impatto zero la Minelli Elettromeccanica strizza l'occhio a un futuro sempre più green».

«Per quanto riguarda la campagna di raccolta», premette Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «il 2022 è stato sicuramente un anno che ci ha dato risultati importanti, nonostante la stagione non sia stata omogenea su tutto quanto il territorio nazionale. Per Pellenc era la prima campagna con il nuovo agevolatore di raccolta Olive Power 48, presentato alla rete vendita a maggio 2022, e che fin da subito ci ha dato segnali importanti, ricevendo ottimi feedback sia da parte dei rivenditori che, soprattutto, dai clienti finali».

«Le vendite di scuotitori», il quadro di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «nel 2022 sono state inferiori alle aspettative, influenzate dalle alte temperature e dalla forte siccità che ha limitato la produzione di olive e la conseguente raccolta. In particolare, le regioni che hanno sofferto maggiormente sono quelle del sud come Puglia, Calabria, Sicilia e Campania. I prezzi delle attrezzature hanno subito un inevitabile aumento a causa del crescere del costo





della materia prima e dei trasporti che non hanno facilitato le attività di sell-out».

«S'è sofferto, ma non poteva essere diversamente vista la produzione di olive decisamente sottotono. È stato così in Italia», evidenzia Antonio Caroli, titolare di **Tekna**, «ma è stato così anche in Spagna, il nostro principale mercato estero».

DIFFICOLTA' REALI. Nessuna scorciatoia possibile, al mercato non è rimasto altro che temporeggiare. Ed adeguarsi. Soluzioni rapide, ma anche problemi indubbi. In varie direzioni.

Da quasi un anno sul mercato s'è affacciata anche Vinco srl, realtà astigiana di valore decisa a muovere passi significativi anche con gli scuotitori. «La principale difficoltà? Introdurre i prodotti e farli conoscere», il quadro di Andrea Giacchino, dell'ufficio web e marketing di Vinco, «abbiamo un gran numero di rivenditori grazie alla nostra presenza nei punti vendita con altre tipologie di prodotto ma con gli scuotiolive dobbiamo ancora trovare il nostro spazio».

«La differenza di anno in anno», la fotografia di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «la fa ovviamente la stagione e la presenza di frutto, risulta quindi fondamentale monitorare costantemente l'andamento annuale fin dalle prime fasi, organizzando

il lavoro di conseguenza. Il crescente numero di competitor sul mercato inoltre, fa sì che sia importante riuscire a capire la tipologia di cliente che abbiamo di fronte, così da proporre sempre la soluzione più adeguata rispetto alle diverse esigenze; come Pellenc cerchiamo di dare la possibilità di testare le nostre attrezzature direttamente in campo, in modo da percepirne i reali vantaggi durante il lavoro».

«La situazione globale di crisi dovuta ai costi energetici, le situazioni politiche di instabilità unitamente al problema della siccità», lo scenario di Vanni Roncagli di **Campagnola**, «sono da riportare come gli elementi che hanno creato le maggiori difficoltà nello sviluppo delle vendite per Campagnola. La presenza capillare dei partner commerciali in Italia ed in oltre 70 nazioni nel mondo, ci garantisce tuttavia la possibilità di operare con successo su territori esteri che hanno risentito meno dei fattori di criticità occorsi in alcuni paesi europei».

«L'olivicoltura italiana», il punto di Francesco Del Baglivo di Stihl Italia, «necessita di invasi e infrastrutture idriche moderne, oltre a una migliore gestione del suolo, con tecniche volte al contenimento delle perdite idriche. Questi investimenti permetterebbero di trasformare questo business profittevole anche per le prossime generazioni». «Le cause», spiega Andrea Tachino di Active, «sono da attribuire totalmente alla stagione molto secca e com'è stato per il taglio dell'erba. La siccità ha influenzato negativamente anche la produzione di olive. Nonostante la gamma di macchine ampia, ricordando che Active rimane una delle poche aziende a produrre sia scuotiolive elettrici che a motore due tempi, la richiesta di scuotiolive è stata molto bassa».

«Costruendo tutte le macchine all'interno dei nostri stabilimenti», il quadro di Giancarlo Pastorelli della **Davide e Luigi Volpi**, «la gestione delle difficoltà di approvvigionamento di alcuni componenti, questione che purtroppo ha coinvolto molte aziende produttive, è stata sicuramente la componente più onerosa delle attività della stagione 2022».



«Nei primi mesi del 2022», il punto di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccani**ca, «la principale difficoltà è stata sicuramente il forte aumento del costo dell'energia e delle materie prime».

L'ELEMENTO-CHIAVE. Certe stagioni possono anche andare a rilento, ma le aziende guardano ovviamente oltre. A ricercare il meglio.

«Come in tutti i settori marchio, qualità del prodotto e prezzo», l'analisi di Andrea Tachino di **Ibea**, «sono i punti di forza che permettono di indirizzare le vendite dei prodotti. Per quanto riguarda gli scuotiolive certamente la qualità

è fondamentale, considerando che le macchine durante il periodo di raccolta lavorano incessantemente diverse ore al giorno. Il brand orienta gli utenti all'acquisto più sicuro e il prezzo determina il numero delle vendite, anche se come detto prima, per questa tipologia di articoli la qualità è la vera arma vincente. A noi manca la forza del marchio, in quanto abbiamo inserito queste macchine nella nostra gamma prodotti da pochi anni, ma avendo perfezionato il nostro primo progetto costruttivo, oggi possiamo offrire sul mercato ottime macchine, sempre e rigorosamente Made in Italy. La robustezza e la potenza dei nostri Olivarex, garantiscono elevate prestazioni, pur prestando sempre massima attenzione alla tutela della pianta».

«Al giorno d'oggi», lo scenario di Sandro Minelli

di Minelli Elettromeccanica, «l'elemento che permette di differenziarsi sul mercato è, senza dubbio, la creazione di prodotti innovativi e unici. La serie di abbacchiatori Minelli ML rispecchia a pieno queste caratteristiche. L'esclusività dei nostri prodotti si fonda sullo sviluppo di una nuova tecnologia di movimenti tridimensionali, brevettata dalla Minelli, che si adattano al tipo di pianta e di oliva rispettando a pieno la materia prima e garantendo allo stesso tempo un'alta produttività». «Oggi il mercato delle attrezzature dove Campa**gnola** gioca un ruolo di spicco», rileva il direttore commerciale Vanni Roncagli, «si sta evolvendo da un punto di vista tecnico e culturale. Le nuove generazione di giovani imprenditori motivati e preparati sono attenti alle innovazioni tecnologiche, alla affidabilità del prodotto ed alle sue performances apprezzando l'efficacia e la funzionalità di attrezzature all'avanguardia. Ritengo che



aziende che si differenzieranno sul mercato nei prossimi anni sono quelle che avranno la volontà, le capacità tecniche ed economiche per cogliere le opportunità che le innovazioni tecnologiche sapranno fornire per modernizzare e rendere sempre più efficienti le attrezzature a disposizione dell'imprenditore agricolo».

«Sicuramente la qualità», sottolinea Andrea Giacchino di **Vinco**, «oltre alle funzioni specifiche come la leggerezza dell'utensile, i materiali con cui è costruito e la possibilità di avere accessori e assistenza presenti, completi e puntuali».

«Nel mercato degli agevolatori di raccolta», il parere di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «la differenza la fanno senza dubbio produttività e affidabilità. Oggi chi sceglie di lavorare con il Power 48 di Pellenc sa benissimo di farlo con un marchio leader e punto di riferimento del mercato delle attrezzature a batteria, che da anni opera nel settore della raccolta delle olive e che fa della professionalità e delle prestazioni i suoi punti di forza».

«Crediamo principalmente che la differenza», sostiene Francesco Del Baglivo di Stihl Italia, «possa farla la domanda del mercato che è fortemente influenzata da fattori climatici e d'investimento nelle infrastrutture. Le tecnologie applicate ai prodotti per agevolare la raccolta sono da considerare tra le più moderne e la rete è pronta a soddisfare le esigenze del mercato».

«Vale la leggerezza, vale la macchina

prima

Olivator M70 di Active

ergonomica

HIESTA

Tekna Vibrotek TK 5000

ancora che la produttività. Vale prima di tutto il comfort», la chiave di Antonio Caroli di **Tekna**, «il professionista deve lavorare nelle migliori condizioni possibili. Garantite solo da un prodotto semplice da usare». «In un mercato dove l'affidabilità delle macchine e la qualità delle stesse fanno la differenza», la visione di Andrea Tachino di Active, «noi certamente possiamo dire la nostra. La produzione Made in Italy, le eccellenti caratteristiche di ogni singolo componente da noi utilizzato per questi prodotti altamente professionali, fanno si che gli Olivator Active siano apprezzati in tutta Europa. Sia i modelli della serie E elettrici, alimentati a 12 e 24V, con possibilità di utilizzo mediante la nostra potentissima batteria a zaino da 800W - 20°, ma anche la gamma di Olivator M, dotati di potentissimi motori endotermici. E anche per questa gamma prodotti amiamo fare la differenza e i motori Active 2 tempi con carter rinforzato e la frizione sovradimensionata da 78 mm, ne sono la dimostrazione».

IL PUNTO DI FORZA. Ognuno con suo grande plus, ognuno con la sua soluzione. «La nostra gamma di abbacchiatori», evidenzia l'ufficio marketing di Blue Bird, «è rappresentata da strumenti per la raccolta delle olive leggeri e veloci, con funzionamento ed oscillazioni laterali ad elevata frequenza. Alla classica gamma presente a catalogo composta dai modelli Tirreno e Ionio, Blue Bird ha deciso di affiancare quattro nuovi modelli a batteria.

Delle linea Egeo vi sarà un modello fisso e un modello telescopico. Lavoreranno con batte-

e con potenza pari a 350 W. Dotato di asta in alluminio e testina formata da 4+4 pettini, l'ango-

ria al litio voltaggio da 12 V

lo di oscillazione massima è pari a 22' e l'ampiezza di lavoro è di 500 mm. Gli altri due modelli a batteria, uno fisso e uno telescopico della linea Olimpo, avranno compatibilità con due differenti batterie. L'attrezzo sarà compatibile

con batteria al litio integrata di voltaggio massimo da 21V oppure con la batteria a zaino di voltaggio massimo da 50.4V. L'ampiezza di lavoro è di 500 mm con la possibilità di regolazione della velocità fino a tre diverse posizioni. In entrambe le linee il motore di dimensioni compatte integrato nella testina ingranaggi permette migliori prestazioni anche durante utilizzi intensivi. Questi nuovi modelli lavorano inoltre con le stesse batterie utilizzate nella nostra gamma di prodotti garden, così da poter garantire completa intercambiabilità e versatilità».

Fra i punti fermi di **Tekna** l'ormai consolidato Vibrotek TK 5000, perfetto per il mercato italiano. Capace di unire nel migliore dei modi leggerezza, produttività ma anche totale affidabilità.

«Stihl», la premessa di Francesco Del Baglivo, «è sinonimo di qualità, efficienza e assistenza senza compromessi. Questi elementi creano la fiducia necessaria per consolidare il rapporto con i clienti e di acquisirne di nuovi. Il nostro punto di forza sono il prodotto e la rete di vendita che garantisce il servizio necessario per consentire una buona raccolta delle olive».

«Le caratteristiche che hanno portato Campagnola ad ottenere brillanti risultati economici», allarga il quadro Vanni Roncagli, «sono da riassumersi in due aspetti principali: punti di forza intangibili quali la storicità dei rapporti con i propri clienti, il rispetto e serietà nelle relazioni, la ricerca della vicinanza e la capacità di ascolto dei bisogni dell'imprenditore agricolo. I punti di forza tangibili si possono riassumere nell'attenzione alla fornitura del migliore servizio possibile, il miglioramento e l'evoluzione tecnica della gamma prodotti, investimenti nel marketing rivolti ad agevolare e rafforzare la presenza sui mercati al fianco dei nostri clienti distributori ed importatori».

«Il fatto di progettare e costruire direttamente», sottolinea Giancarlo Pastorelli della **Davide e Luigi Volpi**, «unitamente alla forza del nostro storico marchio sono sicuramente gli elementi di maggior valore che ci consentono di avere forza e credibilità sul mercato».

«Noi abbiamo puntato fin da subito», evidenzia



STIHL SPA 140

Andrea Giacchino di **Vinco**, «su un assortimento completo, con modelli professionali made in italy e con modelli di importazione con buona caratteristiche, ottima qualità e prezzo decisamente conveniente».

«Il nostro punto di forza», osserva Sandro

Minelli di Minelli Elettromeccanica, «sono indubbiamente le macchine per la raccolta delle olive, un'ampia gamma di prodotti interamente Made in Italy con alta affidabilità, in grado di conciliare diverse esigenze. Inoltre, la Minelli, offre la possibilità di scegliere tra più di dieci abbacchiatori/scuotitori, sia elettrici che pneumatici, con l'obbiettivo di soddisfare qualsiasi necessità dell'acquirente, espandendo la propria clientela senza limiti geografici o territoriali. Una componente fondamentale della nostra filosofia è l'assistenza/post vendita, con l'obbiettivo di creare una collaborazione continua tra azienda e cliente che non si limita al momento dell'acquisto ma è volta ad accompagnare la nostra clientela durante un percorso duraturo». «Senza dubbio le prestazioni e la produttività del nostro agevolatore di raccolta Power 48», ribadisce Marco Guarino di Pellenc Italia, «in grado di vantare una capacità di raccolta senza paragoni, sono i nostri fattori più importanti. Non solo, oggi Pellenc propone una soluzione su misura in base alle diverse tipologie di utilizzatori, passando dalla batteria spalleggiata, all'utilizzo di un convertitore che permette di alimentare l'agevolatore attraverso l'utilizzo di una batteria classica da 12V, passando per la scelta di due diverse teste di raccolta. Pellenc oggi è in grado di formulare un'offerta dedicata in base alle diverse necessità di ogni olivicoltore». Power 48 è progettato per assicurare il massimo della produttività, abbinata al grande comfort di lavoro e ad un'autonomia di un'intera giornata di lavoro con l'utilizzo di un'unica ricarica della batteria. Disponibile sia con la tradizionale testa "SOLO" (sistema Pellenc), in grado di assicurare una resa senza paragoni e una raccolta ideale su ogni tipologia di cultivar, che con l'innovativa testa "DUO" brevettata da Pellenc ed in grado di abbattere in modo sostanziale il livello di vibrazioni. La testa "DUO" riduce in modo importante anche l'assorbimento dell'energia della batteria, così da permettere una giornata di lavoro anche con batteria con pesi, dimensioni e prezzi contenuti. Power 48 sfrutta inoltre una nuova modalità "slow motion" in grado di riconoscere automaticamente le fasi di lavoro e quelle di spostamento da una pianta all'altra, adeguando di conseguenza la velocità di movimento; il risultato è quello di avere una maggiore ergonomia nell'arco della giornata, ottimizzando allo stesso tempo la durata della batteria. Power 48 è disponibile sul mercato nelle varianti ad asta fissa (P230) o ad asta telescopica (T220/300).

GLI OBIETTIVI. Tanti traguardi. Alcuni dietro l'angolo, altri più lontani. Ma col denominatore comune della qualità. «Aspettiamo la nuova stagione con ottimismo», lo sguardo in avanti di Andrea Tachino, direttore commerciale di Active, «convinti che possa essere un'annata di soddisfazioni; e oltre a riproporre sul mercato le nostre macchine leggermente aggiornate, troverete i nostri motori installati sugli scuotitori a gancio di un'altra importante azienda italiana del settore. Così anche nel settore delle olive, sviluppiamo sinergie importanti».

«La gamma prodotti è in continua evoluzione. Abbiamo», rivela Vanni Roncagli, direttore commerciale di Campagnola, «un piano di investimenti rivolti allo sviluppo tecnologico della gamma con l'obiettivo di rivolgerci verso mercati diversi. L'esempio è l'attrezzo agevolatore per la raccolta dei mirtilli da consumo fresco Starberry MD2 uno scuotitore elettrico che condivide le medesime batterie degli altri prodotti della gamma Green». Punto fermo di Campagnola resta Iron, con la sua ultima versione ulteriormente aggiornata. A partire dal miglioramento della sua testa raccoglitrice e dei suoi rebbi, elementi decisivi per una raccolta efficace, ma delicata sulla pianta. La rinnovata configurazione di Iron risponde alla perfezione a un utilizzo professionale e intensivo dell'attrezzo e soddisfa, inoltre, le caratteristiche di resistenza alle sollecitazioni e di ottenimento di risultati eccellenti. Una

Vinco Polar 37901

proposta resa an-

cor più accattivante da Alice Star, caratterizzato da un'elevata concentrazione di novità tecnologicamente avanzate e di sistemi brevettati che rendono la raccolta sempre più veloce e produttiva. Già apprezzati nei precedenti modelli, i rebbi flessibili e intercambiabili di Alice Star sono uno dei plus che consentono agli olivicoltori operazioni di raccolta decisamente efficienti. Resistenti e leggeri, grazie all'impiego di tecnopolimeri, i rebbi si muovono con il tipico movimento ellittico contrapposto brevettato da Campagnola, che rende ogni intervento incredibilmente veloce e rispettoso del benessere delle piante.

«Per il 2023», il piano di Giancarlo Pastorelli, direttore commerciale della **Davide e Luigi Volpi**, «le nostre previsioni sono di crescita anche se le incognite, che caratterizzano l'intera filiera legata alla raccolta delle olive, sono sempre molte e difficilmente prevedibili».

«Stiamo investendo molto sulla stagione olive del 2023», la fiducia di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «convinti che sia una buona annata; la fioritura delle piante sembra ottima, ma non ci resta che aspettare e attendere di vedere cosa succederà in autunno. La gamma delle macchine resta la medesima, alimentati a 12 e 24V, sia con motori a spazzole che con motori brushless per il top di gamma, al quale si può applicare anche la nostra batteria a zaino da 20A – 800W».

«Il prodotto di punta del 2023», evidenzia Sandro Minelli di Minelli Elettromeccanica, «sarà indiscutibilmente il nostro scuotitore Olivgreen 700, disponibile sia in versione Plus che Premium, realizzato per soddisfare la raccolta professionale dell'oliva. L'abbacchiatore Olivgreen 700 è adatto a operare su diversi tipi di olivi e vegetazioni. I due pettini in carbonio, che lo compongono, permettono di creare un movimento ellittico contrapposto che promuove un'efficace raccolta delle olive senza danneggiare la pianta. Lo scuotitore è estremamente bilanciato grazie alla presenza nell'impugnatura del gruppo motore che si contrappone alla testa, localizzata all'estremità opposta. Olivgreen 700 Plus presenta un motore con spazzole sostituibili mentre Olivgreen 700 Premium è dotato di motorizzazione brushless a doppia velocità. Entrambi i modelli sono muniti di asta telescopica con relativo sistema di bloccaggio e interruttore on/off provvisto di sistema di sicurezza. L'alimentazione di questi prodotti può essere fornita sia da una batteria da auto 12 V che dalla batteria a spalla Minelli agli ioni di litio, con la prerogativa di rispettare l'ambiente, permettendo l'utilizzo degli attrezzi elettrici».

«Continuare», il traguardo fissato da Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di Pellenc Italia, «a consolidare la nostra presenza sul territorio e il nostro status di brand di riferimento per quanto riguarda il mercato degli agevolatori di raccolta dedicati ai professionisti del settore».

«Presenteremo al mercato», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «due nuovi modelli per la stagione 2023. Questi saranno due abbacchiatori a batteria leggeri, ergonomici che permettono una elevata produttività. I modelli si chiamano SPA 130 e SPA 140 e utilizzeranno un movimento sincrono dei rebbi così da consentire un'alta efficienza nel lavoro di abbacchiatura. Il modello SPA 140 sarà telescopico per raggiungere i rami più lontani. Entrambi i modelli sono parte integrante del sistema a batteria professionale Stihl AP».

«Dobbiamo sicuramente acquisire clienti e farci conoscere come partner affidabile», l'obiettivo di **Vinco** illustrato da Andrea Giacchino, dell'ufficio web e marketing dell'azienda astigiana, «con una gamma completa e con un servizio efficiente, come sempre abbiamo fatto con i prodotti Vinco, Polar e Hyundai».

Il quadro è completo. Adesso tocca alle olive.



Volpi Mondial

DAILE AZIENDE

Pronta per la prossima stagione una nuova linea di prodotti a batteria, sfruttando una tecnologia in grado di assicurare ormai prestazioni in linea con i prodotti a scoppio. Creando quindi un'offerta ancor più ampia. Con macchine pulite, silenziose e sicure

MA.RI.NA, ALTRO PASSO ANCHE EGO NEL MOTORE

PIVOT

arina Systems srl presenterà dalla prossima stagione una linea completa di **prodotti motorizzati EGO**, tecnologia all'avanguardia e realizzata con materiali di prima qualità. Il motore **EGO** utilizzerà le stesse batte-

rie dei prodotti standard. L'accordo permetterà a Marina Systems di sfruttare i vantaggi di un'innovazione genuina e comprovata, adattando la tecnologia delle batterie EGO ai suoi prodotti in fase di realizzazione. Unendo un motore e una batteria ad alte prestazioni Marina Systems aggiungerà

ulteriore valore ai suoi prodotti. La batteria e l'alimentatore sono l'effetto di decenni di investimenti e ricerca e sviluppo. Originariamente ideata per attrezzi da giardino di nuova generazione, **EGO** ha reso la tecnologia ampiamente disponibile e accessibile per altri usi. Questi motori hanno prestazioni paragonabili e anche superiori a quelle dei motori a benzina. Più puliti, più silenziosi, più sicuri della benzina. Batterie di varie dimensioni, tutte compatibili con il sistema

permettendo di scegliere una durata in linea con le proprie esigenze.

La **batteria EGO 56V ARC Lithium™** supera la concorrenza a tutti i livelli, il sistema è progettato per funzionare più a lungo anche in condizioni particolarmente severe.

Attraverso vari test **Marina** ha riscontrato diversi vantaggi importanti: grande autonomia, tempi di ricarica rapidi, maggiore silenziosità, minori vibrazioni.

La linea motorizzata **EGO** si chiamerà **E-Marina** e comprenderà tutti i diversi modelli di Grinder: **E-Grinder 52, E-Grinder Zero, E-Grinder 4X4**. Inoltre, verranno motorizzate con la stessa **Power Unit** anche la **Pivot, la 4Maxi, la linea Marino**.

A breve inizieranno anche i test sul motore **EGO** ad albero orizzontale per gli scarificatori S390 ed S500. Un patto forte, idea destinata a guadagnarsi anche l'unanime consenso del mercato.







«MACCHINE IN CASA ANCHE AD OTTOBRE»

aggio stranissimo. Sui generis, come se di variabili impazzite il mondo del garden non ne avesse già abbastanza. È successo di tutto, soprattutto in Romagna. Da Rivergaro, dalla provincia di Piacenza, Alessandro Fontana ha dovuto dal suo punto vendita scrivere un altro capitolo di una storia ancora una volta particolarissima. Distantissimo dalla siccità dello scorso anno, a poca distanza da lui con un contesto tragico e terre letteralmente spazzate via. Ha osservato Fontana, ma non solo. Ha agito. S'è rimboccato le maniche anche per gli altri. Per chi ne aveva bisogno, nel bel mezzo di una stagione ancora una volta con parametri quasi mai

incrociati prima. «Per un mese, a maggio, nessuno ha potuto tagliar l'erba. Non l'ha fatto il privato, non ha potuto farlo il professionista. C'è stata solo acqua, impossibile poter curare il verde. A Piacenza grazie al cielo danni non ce ne sono stati», il quadro di Fontana, «ma le condizioni del meteo sono inevitabilmente state un grande freno. La gente è stata ferma. Col bel tempo, s'è ripresa per fortuna la marcia. L'erba ovviamente è cresciuta».



«Di sicuro non è stato il maggio che ci aspettavamo, fra giorni di acqua ed altri di cielo nuvoloso più quelli successivi ancora di pioggia. Non s'è tagliato più quindi. Anche l'officina s'è «I continui cambiamenti climatici ci stanno allenando ad essere il più possibile elastici. Teniamoci pronti a lavorare anche all'inizio dell'inverno. È un imprevisto dietro l'altro ormai, ma dobbiamo abituarci. Ed un abbraccio speciale ai colleghi della Romagna. Gli siamo stati vicino, anche concretamente. Sappiano che noi ci siamo. Per qualsiasi necessità»

un po' svuotata. Adesso, con la ripresa del taglio, hobbisti e professionisti hanno ripreso a rompere cinghie e tirato fuori macchine ferme da tempo che non andavano più. Sperando quindi di riprendere il nostro lavoro, fra vendite e riparazioni».

Anche l'agricoltura s'è bloccata?

«Quella in teoria no, forse perché la pioggia ha portato gente in negozio ma di macchine agricole se ne sono vendute. La stagione della fienagione è iniziata tardi, i tagli che inizialmente si facevano ad aprile e maggio sono stati rimandati. Quindi non s'è riusciti a tagliare, soprattutto nelle zone collinari. Col maltempo a bloccare tutto, il cliente nel punto vendita c'è venuto. E qualcosa s'è riuscito a vendere».

Riflessioni alla fine di maggio?

«Stiamo gestendo tutti i vari imprevisti e calamità che purtroppo ci stanno capitando. Non si riesce più ad impostare una stagione e a viverla col pie-



II PUNTO

no delle macchine con le strategie che avevi deciso. Con un mese di pioggia battente, giusto per prendere ad esempio l'ultimo periodo, fai fatica a mettere in atto quel che avevi pensato. Ci sono macchine che credevi sarebbero uscite e invece sono rimaste in casa. Dobbiamo a questo punto imparare ad adattarci e cambiare colore della pelle ad ogni situazione che ci si presenta. Ad adeguarci ad ogni cambio di direzione dello scenario. Ormai da tre o quattro anni è la regola, invece che l'eccezione»

La soluzione?

«Siamo obbligati a dover trovare di volta in volta la via giusta, anche se non è facile. Necessario adattarsi, punto e basta. Gli impegni economici e finanziari sono tanti. E le macchine comunque le hai comprate. Vietato pensare che ci siano condizioni davanti alle quali non si può far nulla. Proibito pensare che ci siano limiti oltre i quali non si può andare. Bisogna sempre pensare di fare l'impossibile. E di pensare l'impossibile».

È ancor più dura quest'anno di quanto non aveva immaginato?

«Non direi, non fosse altro che molte sensazioni positive non le avevamo. Eravamo anche pronti a queste restrizioni e ad una domanda relativa. Non pensavamo che ad incidere potesse essere anche il tempo, soprattutto in questa misura. Anche se per fortuna esiste il rovescio della medaglia. Quindi il sole, l'erba che cresce e un giugno ottimo».

Senza confini ormai le stagioni...

«Abbiamo avuto un maggio in cui c'è stato più freddo che ad ottobre e novembre. Sembrava la stagione dei monsoni. Non ci sono più logiche. Anche a livello agronomico. Ci sono delle coltivazioni che questo cambiamento climatico lo stanno subendo».

La stagione s'allungherà ora...

«Certo, sarà così. lo l'anno scorso ho tagliato l'erba anche ai primi di novembre. Le finestre temporali del taglio si sono spostate in là, ma se in questa stagione avresti fatto un taglio ogni dieci giorni se si allunga ne fai uno ogni venti. Qualcosa si perde sempre».

Questo meteo sempre più pazzo cambierà per sempre o no il vostro modo di lavorare?

«Sicuramente è un altro fattore che dovremo tenere



in considerazione, bisogna monitorare tutto ormai. Se i tempi si allungano però non bisogna più arrivare ad ottobre scarichi di macchine ma magari ad ottobre pensare di avere ancora in casa delle macchine per fare delle vendite. La casistica dello scorso anno va messa in serie con le annate future, se andrà ancora così bisognerà rendersi conto che ad ottobre non siamo più a fine stagione ma che la fine della stagione è a dicembre o gennaio».

Un pensiero ai suoi colleghi della Romagna?

«Nelle settimane dure di maggio ne ho sentiti diversi. Quel che è successo ci ha molto toccato, ci siamo attivati con tutto quel che potevamo fare. A partire dall'inviare la merce che serviva, ma anche con altri aiuti. In questi momenti, come ho detto ad alcuni di loro, non bisogna sentirsi soli o vergognarsi di chiedere una mano. Per ogni cosa, anche avessero avuto bisogno di un mezzo per i trasporti perché magari ne hanno uno fuori uso. Bisogna avere il coraggio e l'umiltà di chiedere. Noi e molti dei nostri colleghi non ci siamo certo tirati indietro. E non lo faremo dovesse esserci ancora bisogno di un sostegno concreto. Stavolta è capitato alla Romagna, un'altra volta potrebbe succedere a noi. Rendendoci conto che ormai non sono più delle catastrofi isolate, ma sono all'ordine del giorno».



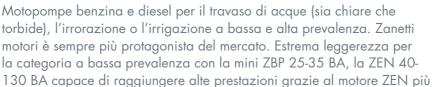
HUSQVARNA

Automower® NERA, l'inizio della nuova era dei robot Del filo perimetrale non c'è più bisogno

Husqvarna introduce anche sul mercato italiano Automower® Nera, robot tagliaerba di ultima generazione in grado di affrontare con migliore facilità terreni accidentati, angoli e pendenze di giardini fino a 5000 mq con risultati perfetti senza necessità di utilizzare il filo perimetrale. I robot tagliaerba NERA, che comprendono i modelli Automower® 320 NERA, Automower® 430X NERA e Automower® 450X NERA, sono dotati di tecnologia EPOS (Exact Positioning Operating System). La soluzione, già disponibile per i robot tagliaerba Automower® della gamma professionale e 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 e altezze di taglio per ciascun settore e modulare così la cura del manto erboso, migliorando la crescita dell'erba ed ottimizzando così il tempo libero a propria disposizione.

ZANETTI MOTORI

Motopompe, c'è solo l'imbarazzo della scelta Ad ogni esigenza la miglior risposta possibile





la Compact ZBP 100-270B BA. Prevalenza massima fino ad 85 m a portata zero per la new entry ZBP 50-420 HA, corpo in ghisa che spiana la strada alla categoria di motopompe ad alta prevalenza. Largo spazio al Made in Italy, autoadescanti o centrifughe in ghisa, carrellate e non. Tra benzina e diesel da 1" a 4", per acque marine e liquidi speciali ecco le ZBP 50-200 BX, ZDP 50 BXV con pompa in plastica e sulla novità PB 50-210 AG/B autoadescante in bronzo. Per il travaso di acque sporche contenenti corpi solidi di diametro inferiore a 30 mm le versioni ZBP 80-200 TA e ZDP 80 TV. Firmato Zanetti Motori.

MARINA SYSTEMS

Pivot 53 SH, agilità senza limiti Eclettico, robusto, sicuro e potente

Pivot 53 SH di Marina Systems è il rasaerba da 52 cm di taglio capace di coniugare raccolta, mulching, scarico posteriore e laterale. Scocca in acciaio da 1,8 mm, altezza di taglio in cinque posizioni, avanzamento a trazione con variatore, sacco di raccolta da 70 litri. Manico ergonomico in un pezzo solo, con sgancio rapido per il rimessaggio. Sistema di blocco ruota di

serie, in modo da arrestare la rotazione di una delle due ruote pivotanti. Motore Honda GCVx 200, ruote in metallo zincato da 180/230 mm.

EINHELL

GE-GS 18 Li - Solo, affidabilità allo stato puro Tagli semplicissimi, col sistema di aggancio

La taglia rami a batteria Einhell GE-GS 18 Li - Solo è un aiuto affidabile in giardino. Grazie alle sue caratteristiche di alta qualità, la taglia rami a batteria con una lunghezza della lama di 150 millimetri taglia senza fatica anche rami molto spessi con un diametro fino a 90 millimetri. La lama può essere cambiata rapidamente e facilmente perché non sono necessari attrezzi per farlo. Il sistema di "aggancio" per rami, rimovibile, consente di tagliare facilmente i rami in ogni situazione e contri-



buisce quindi a un lavoro instancabile e a una presa perfettamente salda. La taglia rami a batteria GE-GS 18 Li – Solo è dotata di una lama a sega KWB di alta qualità Made in Svizzera. La batteria e il caricabatterie sono disponibili separatamente.

SOLO BY AL-KO

Comfort Pro ancor più belli e performanti Tutto è più facile, in totale stabilità

Migliorati e ancor più evoluti dei modelli precedenti i nuovi trattorini Solo by AL-KO della serie Comfort Pro. Invariati sono rimasti telaio, piatto di taglio e apparato interno. Ridisegnata la macchina, con una elegante e moderna linea in conformità al nuovo design Solo by AL-KO. Montaggio del cofano più stabile per una sensazione di rigidità in apertura, facilità di rimozione del cofano per interventi di assistenza e manutenzione, fari a LED sottili che richiamano il design automobilistico di ultima generazione, nuovo capiente cesto di raccolta da 250 litri, rimozione e sostituzione del cesto di raccolta più semplice e veloce, nuovi supporti per il cesto con doppio bloccaggio per una maggiore stabilità. La forma

riprogettata del cesto facilita lo svuotamento del 20%. Il nuovo cesto ha una struttura di montaggio completamente rinnovata e più distante dal trattore. Ciò consente uno svuotamento meno faticoso e un montaggio/smontaggio più semplice e rapido. Un nuovo meccanismo con doppio bloccaggio mantiene saldamente il cesto appoggiato al trattore in tutte le situazioni.



FALKET

Falket 2030, l'affilatura RCS completa l'opera Ergonomia al massimo, fatica al minimo

Falket 2030 è la forbice professionale a battuta curva con innovativa affilatura concava RCS. Ideale per una potatura ad alte prestazioni. La speciale affilatura RCS, unita al trattamento anticorrosivo sulla lama, permette un'ottimale penetrazione nel ramo con il minimo sforzo da parte dell'operatore. Impugnatura ergonomica in lega di alluminio con morbido rivestimento in materiale antiscivolo confortevole. L'acciaio utilizzato è di prima qualità, la controlama è in lega di alluminio e la vite perno centrale è rettificata e temprata. Tutti i componenti sono sostituibili e garantiti contro ogni difetto di fabbricazione. Ventuno centimetri, per un peso di appena 216 grammi. Diametro di taglio fino a 28 mm. La soluzione perfetta per olivicoltura, frutticoltura, viticoltura e giardinaggio.



GRIN

HM46A al vertice della piramide Robusta, potente, resistentissima

Grin HM46A è la macchina più venduta della gamma Grin con motore a scoppio e trazione automatica. Costruita sul collaudatissimo telaio Grin, monta il potente e affidabile Briggs & Stratton serie 675 da 163 cc con dispositivo Ready Start che ne facilita l'avviamento. Il gruppo trazione, in scatolato di alluminio stagno a bagno

d'olio, è affidabile e potente. L'innovativa concezione della trazione, sostenuta dagli "assali sospesi Grin" permette di aumentare la resistenza agli urti e preserva il meccanismo nel tempo. Il taglio da 46 cm di cui è dotata permette di falciare velocemente fino a 1.200 mq di prato, mantenendo comunque un'estrema maneggevolezza nei tratti di giardino più stretti, nelle zone in pendenza e nel trasporto. La struttura di questa macchina è molto solida e quindi duratura, nel caso di prati particolarmente sassosi o sconnessi è possibile montare come optional il cono salvamotore.



FERRARI GROUP

La riserva d'acqua in gocce per le vostre piante Con tutta la forza del Made in Italy

Idrovita è un polimero innovativo super assorbente a base di poliacrilato di potassio, non fitotossico, senza sodio, senza acrilammide, registrato al Ministero Politiche Agricole e Forestali. Il polimero è in grado di assorbire e trattenere sia l'acqua che la rugiada notturna aumentando fino a 100 volte il suo peso. Le radici raggiungono le gocce e assimilano l'acqua di cui hanno bisogno,

prevenendo i danni causati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse. Inoltre, l'aumento e la diminuzione del volume dei granuli favorisce l'ossigenazione del suolo, creando un microambiente sano nella zona di assorbimento delle radici. Con Idrovita annaffi ogni 20 giorni e riduci il consumo d'acqua garantendo il giusto apporto idrico; è ideale tutto l'anno e per tutti i tipi di piante e fiori, sia da interno che da esterno. Idrovita è un prodotto 100% Made in Italy, dura 4 anni nel terreno e si decompone senza inquinare.

KRESS

60V 35N, la carta vincente del professionista Lavoro assicurato, anche nelle giornate di pioggia

Il soffiatore a zaino a batteria Kress 60V 35N è un'interessantissima opzione per il mercato professionale. Estrema potenza e bassissimo livello sonoro. Il 8-minute CyberSystem di Kress ha liberato completamente il potenziale del prodotto con una durata della batteria dieci volte superiore, una



potenza di due volte superiore, un tempo di ricarica di 8 minuti e zero tempi di inattività. I motori brushless di tipo commerciale costruiti da Kress offrono tanta potenza e autonomia. Il pannello di controllo a LED integrato visualizza il livello di carica della batteria e le impostazioni regolabili. Con un grado di impermeabilità IPX4, non c'è da preoccuparsi di portare a termine il lavoro, anche nei giorni in cui la pioggia non accenna a smettere. Con quattro diverse impostazioni di velocità e un livello di potenza controllato dall'acceleratore, è possibile regolare la potenza del soffiatore in base alle proprie esigenze.

SABRE ITALIA

250ST SP, uno dei tanti assi di casa Masport Eccellente raccolta, in tutta leggerezza

Il rasaerba Masport 250ST SP, macchina di grande qualità distribuita da Sabre Italia, ha tante caratteristiche di pregio a partire dal telaio squadrato in acciaio ed una larghezza di lavoro da 46 cm. Sistema di taglio con lama Bar Blade, ruote anteriori da 175 mm e posteriori da 200 mm. Cesto di raccolta da 46 litri. Motore Loncin da 139 cc. Dotato di confortevole manubrio Upturned, pratico sistema di sbloccaggio delle stegole con pomelli per un rapido ripiegamento del manubrio. Eccellente raccolta, altezza di taglio variabile da 10 a 70 mm, Zone Start per un avviamento in pieno comfort. Uno dei tanti modelli di una linea completissima. Di macchine prodotte in Nuova Zelanda e vendute in tutto il mondo. In Italia grazie alla competenza e all'esperienza di Sabre. Opzionale il sistema Blade Disc, piatto speciale con quattro lame snodate e rientranti ideale per la raccolta grazie al maggior flusso d'aria che si crea e intelligente per la salvaguardia dell'albero motore quando si utilizza il tosaerba su terreni incolti.

OBERTO

AS 1000 Ovis RC, perfetta per le grandi sfide AS-Motor, impeccabile alleato del professionista

AS-Motor ha iniziato ai primi di marzo la produzione in serie del nuovo trinciaerba cingolato telecomandato AS 1000 Ovis RC. Fedele al motto "Falciatura semplicemente ripida", la macchina è estremamente compatibile con le pendenze. Convincente per le massime prestazioni di taglio e la facilità di uso e manutenzione. Gli argini di protezione dal rumore, gli argini ferroviari, i bacini di ritenzione dell'acqua piovana, i parchi solari o gli impianti eolici rappresentano spesso grandi sfide per i gestori del paesaggio e i fornitori di servizi. Le superfici di difficile accesso, impraticabili e ripide devono essere mantenute regolarmente. L'AS 1000 Ovis RC è decisamente all'altezza del compito. Perché combina tutti i requisiti per l'uso professionale quotidiano: massime prestazioni di falciatura, enorme capacità di pendenza e maneggevolezza.



PLATFORM BASKET

Spider 18.95, la piattaforma del futuro La macchina giusta anche per il noleggio

Spider 18.95, evoluzione della 18.90 storica piattaforma di Platform Basket, è stata riconcepita 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. È inoltre possibile dotare Spider 18.95 di argano intercambiabile con il cesto, al fine di rendere più versatile la macchina.



VETRINA

CAMPAGNOLA

Starberry MD2, il top per la raccolta dei mirtilli Per l'operatore diventa tutto più semplice

Starberry MD2 è l'innovativo scuotitore elettrico di Campagnola che rivoluziona il mondo della raccolta dei mirtilli preservandone la qualità. L'operatore non dovrà più svolgere il lavoro manualmente, ma basterà che avvicini lo scuotitore alla pianta per far distaccare i mirtilli in modo semplice e molto più veloce. Grazie a Starberry MD2 giunge una



soluzione concreta a tre problemi che caratterizzano la raccolta manuale di questa preziosa bacca: si azzerano le quantità di frutto che cadono a terra, si velocizza la raccolta, il frutto non viene toccato dalle mani dell'operatore, quindi mantiene tutta la sua integrità come quando si trova sulla pianta. La forma ergonomica è stata appositamente studiata per agevolare la raccolta meccanizzata senza affaticare l'operatore. L'utilizzo di polimeri a base di carbonio permette di ridurre il peso dell'attrezzo. Le bacche non vengono toccate dall'operatore e mantengono la loro integrità come sulla pianta.



STIHL ITALIA

HSA 50, l'affidabilità del Made in Germany Rumorosità ridottissima, taglio superbo

HSA 50 è una delle più recenti novità di Stihl, tagliasiepi a batteria destinato agli utilizzatori privati ideale per il taglio di fronde giovani e medie. Con un design ottimamente bilanciato, caratterizzato da una rumorosità assai ridotta. Superbe le prestazioni di taglio, al minimo la fatica durante il lavoro. Ampie ed ergonomiche impugnature. Potente e continua alimentazione grazie alla gestione intelligente delle batterie Stihl, stessa potenza fino all'ultimo minuto e tempi di ricarica ridotti. Grande precisione di taglio, design brevettato delle lame. Lunga durata dell'affilatura grazie al taglio laser, profile diamantato ed elevata durezza con qualità Stihl «Made in Germany».

GARDENA

Power For All Alliance, la batteria sopra tutto Tanti elettroutensili ed un assoluto punto fermo

Gardena ha siglato con Bosch l'accordo Power For All Alliance grazie al quale è nato un nuovo sistema a batteria 18V che permette di far funzionare molteplici elettroutensili, sia per il giardinaggio che per il fai da te, utilizzando la medesima batteria. Power For All Alliance offre un'ampia varietà di applicazioni per tutta la casa e il giardino, compatibili con più di cento utensili a batteria agli ioni di Litio 18 V Li-lon / 2,0 Ah, 2,5 Ah e 4,0 Ah. Grazie al lancio di otto nuove soluzioni per la cura del verde, Gardena, vanta oggi una gamma di 19 prodotti a batteria 18V P4A per tutti i lavori di giardinaggio, per l'irrigazione e per la pulizia. Le novità di quest'anno includono i tre rasaerba PowerMax 30/18V, 32/18V e37/36V, il trimmer SmallCut 23/18V, il tagliasiepi EasyCut 40/18V P4A, il troncarami EasyCut 110/18V P4A e i due troncarami telescopici HighCut 250/18V P4A e HighCut 360/18V P4A.





MFRCATO

Tutto e subito, in giornate senza sosta. Il cliente però sta sentendo sempre più il bisogno di essere erudito a dovere. Leva essenziale per il rivenditore, troppo spesso senza un attimo. Eppure basterebbe poco

«PRENDIAMOCI CINQUE MINUTI...»

roprio difficile trovare cinque minuti? Sì, coi ritmi di oggi. Ma in qualche modo bisognerebbe pur riuscirci. «lo sui quei cinque minuti investirei, se fossi un imprenditore con una vista a lungo raggio. Mentre tutti vanno contromano, per me ragionare in questo modo può diventare un valore aggiunto», la visione di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali cementate lungo decenni nel settore dell'automotive, con il parallelo col garden è parecchio ricorrente. Punti di contatto e distanze, ma anche qualche tratto comune che può valere da ispirazione. «Magari non compri in prima battuta», evidenzia Portioli, «ma se costruisci un rapporto vero col cliente come succedeva trenta o quarant'anni fa non puoi che trarne benefici. Soprattutto se quel rapporto viene fecondato e irrorato non potrà che dar sempre dei risultati. Secondo me non è vero che tutti

vogliamo fare presto e velocemente. Vero, ma c'è anche chi è assuefatto ormai da questo tipo di comportamento. Sono in minoranza assoluta, ma c'è qualcuno che certi atteggiamenti non li digerisce più. E poi non sempre il cliente è di fronte ad una necessità».

OLTRE LE NECESSITA'. Altro capitolo, anche se quasi mai letto fino all'ultima riga. «Siam tutti bravi se il nostro cliente è a piedi ed ha bisogno a vendere quel che gli serve. Ma non è sempre così. Ribadisco il concetto: soprattutto nel mondo del garden dobbiamo puntare, anche se questa logica mentale non c'è, nel far cambiare alla gente le cose di cui non ha bisogno. Siam capaci tutti», insiste Portioli, «a far comprare una macchina nuova al cliente che rompe quella vecchia. O a colui che aumenta le dimensioni del proprio giardino o dell'area agricola. Bisogna



MFRCATO

coinvolgere l'utente in una logica di sostituzione. Non di necessità, ma di opportunità. Il prodotto va ringiovanito. Perché dobbiamo aspettare che si rompa? Poi a volte non c'è, non abbiamo tempo di cercarlo, il cliente deve comprare non proprio quello che aveva in testa. Mi rendo conto quanto sia una logica difficile da immagazzinare in questa situazione socio-economica in cui tutti tendono a tirare fino all'osso finché dal prodotto non puoi più aver nulla. Nel mondo dell'auto c'è una buona fetta di clienti che prende l'usato o il semi-nuovo ed ogni cinque o sei anni l'aggiorna. E non per forza quindi lo fa invecchiare o arriva fino al momento in cui la macchina non va più per il tempo e per i chilometri percorsi. Per me c'è un aspetto che il rivenditore non considera, per il semplice fatto che il mondo del garden non è quello dell'automotive. Sono imparentati, anche se alla lunga, ma hanno note e corde diverse. Il pentagramma è un altro».

LA FORZA DEL PRODOTTO. Poche regole, ma chiare. Anche nell'emergenza, anche quando il rivenditore in un modo o nell'altro dà sempre l'impressione di cavarsela. Anche se ogni variabile soffia nella direzione opposta. «E sempre il prodotto che ti fa cascare in piedi, quando sei davvero spalle al muro. È il prodotto che ti fa uscire da ogni dubbio e incertezza. Tutto legato al prodotto», la certezza di Portioli, «non all'individuo che lo narra. Se è altamente richiesto, se è altamente piaciuto ed altamente performante, se ha dei colori accattivanti tu venditore puoi essere scarso o scadente ma chiudi lo stesso. Vale anche per l'automotive. Se è un modello assai gettonato, assai richiesto, se la produzione è limitata, le domande sono più della proposta giocoforza diventa semplice per tutti. Chiunque la venderebbe, per il semplice fatto che non la devi vendere. È il cliente che te la sta chiedendo e quindi comprando. Vale il modello, più che il marchio. L'azienda fa diverse cose, ma non tutte gravitano nella stessa maniera. Lo scenario generale oggi? Con tutto quel che ci succede intorno non è certo il massimo. Si va avanti comunque, la voglia di fare c'è. Di inventarsi qualcosa pure. E di migliorare il più possibile».

IL PESO DELLO SPECIALISTA. Il verde ha altri codici. «Per il giardino è diverso», il punto di Portioli, «in questo caso per me vale di più il valore aggiunto dell'individuo. Il problema è che



non abbiamo il tempo, mi ci metto pure io, per dedicare più parole al consumatore. Siamo sempre di fretta e di corsa. E questo è un aspetto negativo che il cliente percepisce come una forma di distacco. Mentre quando hai quei rarissimi cinque minuti, quelli in cui puoi fare anche del chiacchiericcio, il cliente al di là del piacere che può avere nel parlare con te quasi s'inorgoglisce di questo. Semplicemente perché ha trovato qualcuno con cui si può anche parlare. Diciamoci la verità, nessuno di noi ha delle pause nel corso della giornata. Siamo sempre di corsa. Sia noi richiedenti che i riceventi. E quando viene interrotto questo silenzio negativo s'avverte la sensazione di soddisfazione. Quando hai affrontato insieme e con serenità vari aspetti della stessa tematica. Questo è molto importante. Per me non sono parole sciupate, soprattutto in questo momento in cui tutti siamo di fretta e non abbiamo mai un attimo. L'arcano è questo». L'ultima istantanea ha più facce. «Nei punti vendita di macchine da aiardino», il auadro di Portioli, «ho trovato una bella effervescenza. Il mercato è bello vivo. Ma questo vale a 360 gradi. Non solo nell'auto, non solo nel garden. La questione è che abbiamo tutti poco tempo. Chi ha voglia di essere coccolato o che comunque gli venga spiegato qualcosa in più non riesce ad essere soddisfatto fino in fondo. Oltre a correre tutti a volte si è anche sotto organico, tante volte il rivenditore a gestire il negozio pieno non è nemmeno preparato. Non pronto a fare i conti con questa forza d'urto positiva. Pertanto dobbiamo tutti andare a cento all'ora». Anche a costo di lasciar qualcosa per strada.

Positivo il corso del giardinaggio, con margini sicuri ma non ancora espressi fino in fondo. Di erba da tagliare in ogni caso ce n'è tanta, fra accelerate e rallentamenti. Fra qualche ostacolo e vendite anche facili

LE GRANDI ONDATE DELLO SPECIALISTA

re facce della stessa medaglia. Da Como a Caserta, passando per Pisa. La stagione va, anche se con ritmi diversi. Con chiavi differenti, un meteo non proprio imparziale e giudizi per lo più in sospeso. C'è tempo per tirar le somme, chissà quanto ancora. Lungo il percorso, fra strade in discesa e sentieri in salita. Rettilinei e curve.

LINEA SOTTILE. Pochi veri riferimenti finora, ma non è una novità. Anche l'anno scorso è stato così. «La stagione è stata per lunghi tratti anomala. Nonostante la pioggia ci abbia aiutato e l'erba sia quindi cresciuta si sta vendendo meno. Perché i prezzi per me sono troppo alti», il primo fermo immagine di Dino Dini, titolare con Evio Colombini e Giovanni Bertuccelli di **Ager**, punto vendita pisano di Calcinaia, nella frazione di For-





nacette. Zona di pianura, ma con le colline attorno. Con tanti spazi di manovra e Pisa a portata di mano. «Noi cerchiamo di vendere prodotti di marca», sottolinea Dini, «ma gli aumenti che ci sono stati soprattutto negli ultimi due anni e ancor di più nell'ultimo sono troppo alti. Il mercato non li recepisce. Difficile, se un trattorino costa il 45% in più rispetto al 2020. La gente non guadagna il 45% in più rispetto a tre anni fa. Soffre più di tutti in effetti il trattorino. La gente punta soprattutto sull'usato, sul prodotto da prezzo che però noi non abbiamo. Il discorso, seppur in parte, vale pure per il decespugliatore e il rasaerba. Lì però i numeri erano già in calo, anche perché ci si sta spostando più sulla batteria. Di sicuro oggi vendere un rasaerba di qualità a novecento o mille euro è quasi impossibile. Vale anche per gli stessi decespugliatori, altra macchina il cui prezzo è sicuramente lievitato. Non dimentichiamoci che chi cerca questi prodotti in casa comunque qualcosa ha. Ci sarà probabilmente più lavoro in

RIVENDITORI

officina, più acquisti online. Anche noi vendiamo attraverso l'e-commerce, ma per noi è soprattutto una vetrina per prodotti di valore su cui abbiamo sempre deciso di puntare».

QUESTIONE DI TEMPI. Ha atteso a lungo il rivenditore, costretto ad adeguarsi. Soprattutto al meteo, la solita grande variabile dello specialista. «Promettente la stagione, ma in ritardo. Le vendite si sono diluite, senza veramente accendersi. Troppa pioggia a maggio, il grosso del lavoro s'è inevitabilmente spostato più avanti. Quando le condizioni torneranno ad essere quelle giuste», racconta Vincenzo Di Caprio, titolare ad Alife, in provincia di Caserta, di Di Caprio Motors, affiancato in qualità di socia dalla sorella Alessandra, il papà Antonio più Annalisa. Alle spalle una storia di oltre quarant'anni, punto di riferimento per tutta la zona, nel cuore di una zona famosa per la coltivazione soprattutto della cipolla. Di Caprio Motors è più giardinaggio che piccola agricoltura, numeri in particolare grazie a decespugliatori, motoseghe e rasaerba ma una consistente fetta se l'è ritagliato nel tempo anche il profondissimo servizio di assistenza ricambi al servizio di varie officine.

CAMBIO DI MARCIA. Numeri che verranno e numeri già incamerati. Già effettivi «Siamo ultrasoddisfatti, non c'è un prodotto che non stia andando bene. Per il robot è una stagione per noi fantastica, già a fine maggio avevamo già coperto i numeri dello scorso anno. E davanti, meteo permettendo, ci aspettano mesi ancora interessanti», lo scenario entusiasta di Massimo Ferloni, a Beregazzo con Figliaro, in provincia di Como, a capo di GAM Motor Garden, azienda retta anche dal figlio Alessandro, a cui è stata affidata per lo più la sezione robot, e dal fratello Marco. «Il rasaerba è andato molto bene. Il decespugliatore benino, l'andamento del trattorino è più che soddisfacente, l'officina è sempre a pieno regime con quattro meccanici fissi sempre all'opera. Nel 2022», il punto di Ferloni, «abbiamo vissuto una stagione particolare al contrario, stavolta il tempo ci sta agevolando. Tanti sono andati sul robot, il mulching comincia a prendere piede. Abbiamo chiuso aprile con un +40% rispetto all'anno scorso».

VARIE STRADE. Il verde garantisce margini e vendite, in uno scenario sempre parecchio variegato. Con inevitabili confronti col recente passato.«L'anno scorso», riavvolge il nastro Dino Dini







di Ager, «la stagione finì presto, stavolta di sicuro sarà più lunga. Uno dei pochi aspetti positivi di questi mesi. Può anche esserci lavoro in officina, ma quella ci serve per dare assistenza alle macchine nostre. I guadagni si fanno con le vendite. Rispetto a prima stanno andando di più i robot, così come le macchine piccole che però sono sempre state un nostro punto fermo. Più facili da gestire, anche se i trattorini li vendiamo da più di trent'anni e in mezza Toscana. L'anno scorso il freno è stato soprattutto il clima, stavolta per lo più gli aumenti. Nel giardinaggio il lavoro c'è. C'è sempre meno la cultura dell'orto. Fino a dieci anni fa vendevamo cinquanta, sessanta motocoltivatori all'anno. La gente aveva passione, una clientela per lo più però fatta da pensionati. Dove prima si coltivava ora si taglia l'erba e basta. Dite che il rivenditore in un modo o nell'altro se la cava sempre? Può essere. Negli ultimi anni per la verità ab-

biamo sfruttato la chiusura di un paio di concorrenti di zona, ma nel frattempo è cresciuto molto di più il canale online».

SEMPRE IN SOSPESO.

I prossimi orizzonti saranno inevitabilmente figli di quel che è stato. E non solo nel 2022. «Non sono anni facili da capire. Troppa siccità nel 2022, troppa acqua adesso, troppa euforia nel periodo del covid. Per assurdo», sottolinea Vincenzo Di Caprio, di **Di Caprio Motors**, «il periodo più soddisfacente, quello della pandemia. Quando però s'è creato



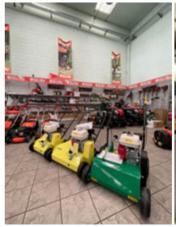
RIVENDITORI



eliminare il motore endotermico in determinate situazioni, di sicuro però oggi non si può fare a meno del prodotto a batteria. Anche il professionista». Va forte GAM Motor Garden. «Abbiamo sempre cercato di lavorare con una certa etica», la ricetta di Ferloni, «a non mirare al solo guadagno ma prima di tutto a consigliare il cliente. La nostra ditta, alla fine di settembre, ha tagliato il traguardo dei quarant'anni. S'è sempre lavorato cercando di vendere il prodotto che effettivamente serve al cliente, non quello che devi vendere per forza. Sarà per questo che abbiamo clienti ormai da decenni. Ragionare così nel medio-lungo periodo non può non pagare. Senza guardare

un mercato falsato e quindi drogato. Erano vendite più che altro d'impulso, ma semplicemente perché la gente era chiusa in casa. Le macchine sono state comprate, per il ricambio vero ci vorrà del tempo. In ogni caso, fra meteo e covid, il mercato resta tutto da decifrare. Anche se di certezze ce ne sono».

IL NUOVO CHE AVANZA. Fra le chiavi del mercato anche la batteria, sempre più al centro della scena. «Ci abbiamo creduto e l'abbiamo spinta fin dall'inizio. Ragionando ovviamente da







professionisti», puntualizza Massimo Ferloni di GAM Motor Garden, «quindi con consigli al cliente e la giusta consulenza. S'è lavorato nel modo giusto. Le linee super economiche le abbiamo eliminate, con le altre abbiamo registrato numeri molto buoni. Il giardiniere è partito forte, adesso s'è un po' calmato. Col tagliasiepi però si sta lavorando bene, col rasaerba anche. Noi serviamo ad esempio Villa d'Este e Villa Passalacqua, i cui clienti non possono non apprezzare che il rumore delle macchine da giardino sia al minimo. Per me non esisterà mai un trapasso generale fra batteria e scoppio, anche sull'automobile. Impossibile

al prezzo, oggi uno dei grandi problemi del nostro settore. Lo dico sempre ai miei colleghi. Nella zona di Como e Varese, a parte qualche eccezione, andiamo davvero d'accordo. Aiutandoci molto. Alcuni specialisti purtroppo pur di vendere la macchina non dico che la regalano, ma siamo a quei livelli».





RASAERBA ROBOT

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

ODELLO

PREZZO EURO CONSIGUATO
IVA COMPRESA
CONSIGUATO FINO A MQ
CERTIFICAZIONI
ACCUMULATORI
AUTONOMIA (ORE)
VELOCITA'
SISTEMA DI TAGLIO
NUMERO LAME
AVANZAMENTO
(IN' RUOTE MOTRICI)
LARGHEZZA TAGLIO (CM)
PENDENZA MASSIMA
ANTIFURTO

EINHELL

EINHELL ITALIA Srl

Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it

FREELEXO+

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



PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)

CARROZZERIA

STAZIONE DI RICARICA

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



MODELLO

PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA

CONSIGLIATO FINO A MQ

CERTIFICAZIONI

ACCUMULATOR

AUTONOMIA (ORE)

SISTEMA DI TAGLIO VELOCITA'

ARGHEZZA TAGLIO CM AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)

ALTEZZA DI TAGLIO (CM)

PENDENZA MASSIMA

RICARICA (*)

PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)

STAZIONE DI RICARICA CARROZZERIA

HUSQVARNA

Distribuito da: FERCAD SPA

web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it

AUTOMOWER® 435X AWD

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



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	Α	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	Α	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	Α	9,4	ASA	SI
315 MARK II	2.421,00 €	1500 m2	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	38 cm/s		2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	Α	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	Α	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	Α	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



TUTTOMERCATO

CONSIGLIATO FINO A MQ

PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA

ACCUMULATORI CERTIFICAZIONI

SISTEMA DI TAGLIO -NUMERO LAME

AUTONOMIA (ORE)

ARGHEZZA TAGLIO CM AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)

ALTEZZA DI TAGLIO (CM)

PENDENZA MASSIMA

ANTIFURTO

RICARICA (*)

PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)

CARROZZERIA

STAZIONE DI RICARICA

MODELLO

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE K AWD

Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno. La parte anteriore, collegata allatrazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.



POP 3	€ 640,00	300 mg	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 mg	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 mg	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 mg	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 mg	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/minf	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
170	€1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/minF	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 100S	€1.505,00	1000 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	Si
I 100R	€1.501,00	1000mq	42x29x23	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/minf	Random-Spira	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 130S	€1.786,00	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
1140	€1.868,00	1400 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/minf	Random-Spira	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	ABS	Si
1180\$	€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/minf	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	13 kg	ABS	Si
1 350\$	€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/minf	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	Si
K Medium	€2.841,00	1200 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/minf	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K Premium	€2.968,00	1800 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/minf	Random-Spira	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
K AWD Medium	€3.268,00	1200mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/minf	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K AWD Premium	€3.413,00	1800mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/minf	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
K S Medium	€3.689,00	1800 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
K S Premium	€3.816,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S Extra Premium	€4.133,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Medium	€4.134,00	1800mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Premium	€4.261,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Extra Premium	€4.578,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KXL S Ultra	€4.676,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S AWD Ultra	€5.121,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S RTK Ultra	€5.206,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	2WD	36	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
F 28	€2.744,00	2800 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/minf	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



MODELLO

CONSIGLIATO FINO A MQ

PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA

IMENSIONI

CERTIFICAZIONI ACCUMULATORI **AUTONOMIA (ORE)**

SISTEMA DI TAGLIO **NUMERO LAME**

ARGHEZZA TAGLIO CM N° RUOTE MOTRICI) AVANZAMENTO

ALTEZZA DI TAGLIO (CM)

PENDENZA MASSIMA

ANTIFURTO

RICARICA (*)

PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)

CARROZZERIA

STAZIONE DI RICARICA

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE YARD

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



P 70 S	€4.531,00 7000 MG	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 mc	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 mc	120x97x37	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min Random-Spir	al 2 WD	84	2,5 - 7,0	35%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

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

AMBROGIO TWENTY ZR

No installazione del filo perimetrale Twenty ZR è il nuovissimo robot rasaerba semplice, 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	<i>7</i> ,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	,00/15,30/1	5,60 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	5,80 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 ANTEN	NA €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 mir	ı										
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€710,00	1.400* mq (4.0	Basic+4WD) - 2.200*	mq (4.0 Elite	e+4WD)	6,9 Ah3 h	(4.0 basic	c+4WD) - 2 h 45	min (4.0 El	te+4WD)							
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq (4.0	Basic+4WD) - 3.500* ma	q (4.0 Elite+4V	VD)	10,35 Ah	4 h (4.0 ba	sic+4WD) - 3 h 4	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 mii	n									
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 ru	ote motrici e ste	erzanti 29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI

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

TUTTOMERCATO



ATTREZZATURE A BATTERIA



/min-m/s)

	IATO		/ / Ah)	accumulatori intercamb	hless)	A CM	& o	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/m			ZZA	5		
	ONSIGL	y	ATORI ()	ATORI IN	OTORE / brusc	ZA LAN	ZA ESTE DI TAGLI	A / TIPO	ELOCITA' A		E	ZA/ALTE CM	CESTO	TA' dB (A)	
MODELLO	Prezzo consigliato Iva compresa	DOTAZIONE	accumulatori (v / Ah)	CCUMUL	TIPO DI MOTORE (spazzole / bruschless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	ARRA CA	ORTATA/VI	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHEL		ww.einhell.		⋖		_	3 6	Δ.	<u>a</u>	Ŋ	S	30	3	~	Δ.
	L W	ww.einneii.	.IT												
MODELLI PXC (18 V - 2 A	sh - 10 05 € /	18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 1	18 V . 3 Ah PHIS . 72 O	n ∉ / 18 V.	ΛΔh.70 05 € / 18 V.	5 2 Ah PIII	5.0005€/0	ARICA BATTERIE RAP	IDO 31 95 € / C	ARICA BATTER	IF TWIN	CHARGER 50 05	€ /		
		€ / CARICA BATTERIE 4 PC							10001,7007 0	ANICA DAITEN	IL IVVIIV	CHAROLK 37,73			
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 184,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - Solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li Solo		SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	COMPLETA SOLO MACCHINA	18 V - 2,5 Ah-PXC 18 V - PXC	SI SI	SPAZZOLE SPAZZOLE	62 46									2,6
GE-CH 1846 Li Kit	€ 144,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li- Solo		SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T - Solo GE-CG 18/100 Li - Solo		SOLO MACCHINA SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI SI	SPAZZOLE SPAZZOLE	20 20									0,7
GC-CG 3,6 li WT	€ 37,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 Li	€ 49,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI GE-CT 18 Li SOLO	£ 47.0E	ALAILIOO AAA OLOO	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1.0
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 67,95 € 92,95	SOLO MACCHINA SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			1,8 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		SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 126,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE GE-LC 18 Li Kit	€ 209,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	€ 209,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo		SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/20 TH 3 AH		COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo		SOLO MACCHINA	18 V - PXC 2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2 3,9
GE-LC 36/35 Li Solo	€ 174,95	SOLO MACCHINA	2 X 10 V - PAC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - Solo			18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720								4
GE-LM 36/4in1 - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 179,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/47 S HW Li	€ 869.95	COMPLETA 2-	+2 X 18 V - 4 Ah - PXC	: SI	BRUSHLESS										_
GE-CM 36/43 Li M - Solo		SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
RASARRO 36/42 (2X5,2 AH)			X 18 V - 5,2 Ah - PXC		BRUSHLESS					PLASTICA		42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 (2X4,0 AH) GE-CM 36/37 Li - Solo			X 18 V - 4,0 Ah - PXC 2 X 18 V - PXC	SI SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
RASARRO 36/36 (2X3,0 AH)		SOLO MACCHINA COMPLETA 2	X 18 V - 3,0 Ah - PXC		SPAZZOLE SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 Li KIT		COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					TENOTICA	110	00 / 20 / 0			10,1
GE-CM 18/33 Li - Solo		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 GE-HM 18/38 Li - Solo		SOLO MACCHINA SOLO MACCHINA	18 V - PXC 18 V - PXC	SI SI	BRUSHLESS SPAZZOLE										_
OL-11W 10/30 E1 - 3010	€ 207,73	JOLO WACCIII VA	10 4-17/0	JI	JIAZZOLL										
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 44,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	€ 109,00	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,7
GE-UB 18/250 Li E - Solo GE-CL 36 Li E SOLO	o € 64,95 € 139,95	SOLO MACCHINA SOLO MACCHINA	18 V - PXC 2 X 18 V - PXC	SI SI	SPAZZOLE BRUSHLESS				120 /250 195 / 210				45		1,1 3,4
GE-LB 18/200 Li E- Solo		SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				670 / 200				45		2,3
VENTURRO 18/210 - Solo		SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				500 / 210				45		2,9
GE-CL 36/230 Li E - Solo		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						

TUTTOMERCATO



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO
PREZZO CONSIGLIATO
IVA COMPRESA

DOTAZIONE

ACCUMULATORI (V / Ah)

ACCUMULATORI (V / Ah)

ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI
TIPO DI MOTORE
(\$pazzole / bruschless)

IUNGHEZZA LAMA CM

LUNGHEZZA LAMA CM

LUNGHEZZA LAMA CM

LUNGHEZZA LAMA CM

LUNGHEZZA ALIFEZA

GRUPPO DI TAGLIO

BARRA CM / TIPO CATENA

SCOCCA

SEMOVENTE

LARGHEZZA/ALIFEZA

DI TAGLIO CM

CAPACITA' CESTO LT

RUMOROSITA' dB (A)

PESO KG

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

EXCELION 2

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



BATTERIE DIPONIBILI													
Batteria ULiB 250	batteria, zaino, caricabatteri	ie 44V/5,6Ah						plastica					1,68kg
Batteria Alpha 260	batteria	44V/6Ah						plastica					2,5kg
Batteria Alpha 520	batteria	44V/12Ah						plastica					3,6kg
Batteria ULiB 750	batteria	44V/17Ah						plastica					4,5kg
Batteria ULiB 1200	batteria	44V/27Ah						plastica					6,3kg
Batteria ULiB 1500	batteria	44V/34Ah						plastica					7,5kg
TAGLIASIEPI													
Helion 2	Tagliasiepi, bracciale, cordor		Brushless 27	, 51, 63, 75				io, alluminio				80dB(A)	
Helion Alpha	Tagliasiepi, cinghia supporte	0	Brushless	51cm	218cm		magnesi	o, alluminio	e plastica				3,9kg
DECESPUGLIATORI													
Excelion Alpha	Tagliaerba con testina, cinghia di	trasporto	Brushless			magne	esio, alluminio e pl	astica	40cm		3,1kg		
Excelion 2	Decespugliaotre con testina, cingh	ia di trasporto		Brushless			magnesi	o, alluminio	e plastica		42cm		
MOTOSEGHE													
Selion M12 Evo	Motosega, fodero, guida, cate	ena	Brushless	15cm	15c	m - 25AP - 1/4"-1,	3mm magnesi	o, alluminio	e plastica			84dB(A)	1,95kg
Selion C21 Evo	Motosega, fodero, guida, cate	ena	Brushless	30cm	30c	m - 25AP - 1/4"-1,0	3mm magnesi	o, alluminio	e plastica			84dB(A)	2kg
POTATORI													
Selion T220/300 Evo	Motosega, fodero, guida, cate		Brushless	24cm		m - 25AP - 1/4"-1,		o, alluminio				80dB(A)	
Selion T175/225 Evo	Motosega, fodero, guida, cate	ena	Brushless	24cm	225cm 24c	m - 25AP - 1/4"-1,	lmm magnesi	o, alluminio	e plastica			82dB(A)	3,25kg
RASAERBA													
Rasion 2 Easy	Rasaerba, portabatteria, cesto di r			Brushless			-	o, alluminio		60cm	70Lt	84dB(A)	
Rasion 2 Smart	Rasaerba, portabatteria, cesto di r	raccolta, cordone		Brushless			magnesi	o, alluminio	e plastica	60cm	70Lt	84dB(A)	30kg
SOFFIATORI													
Airion 3	Soffiatore		Brushless				940m3	plastica	si			79dB(A)	
Airion BP	Soffiatore		Brushless				1455 m3	plastica	si			80,5 dB(A	6,8kg





DSI – Dealer Satisfaction Index Il sondaggio per i dealer del settore garden

L'8 e 9 marzo 2023, si è tenuto a Bruxelles l'annuale incontro dello Spring Meeting organizzato dai colleghi del Climmar, l'associazione internazionale di rivenditori agricoli e del mondo garden.

Durante il meeting, il gruppo di lavoro Garden, ha deciso di avviare un progetto, volto a comprendere, le aree che suscitano maggior interesse nei dealer dei vari paesi partecipanti, rispetto ai loro fornitori. Questo progetto, già esistente nel settore dei rivenditori agricoli, è chiamato DSI, dealer satisfaction index, e si svolge attraverso un questionario anonimo che misura appunto il grado di soddisfazione dei dealer rispetto alle varie case costruttrici.

Nel mese di aprile, il questionario DSI è stato inviato a tutti i rivenditori del mondo garden e lo stesso, verrà nuovamente inviato anche questo mese con l'obiettivo di chiudere il sondaggio a fine giugno.

Nel questionario è richiesto di valutare i propri fornitori secondo diversi parametri (per esempio: formazione, potenza del brand, supporto alle attività di vendita etc). E' molto importante la partecipazione di tutti per riuscire a comprendere anche trasversalmente ai vari fornitori, quali sono



le tematiche e le problematiche comuni a tutti per poter avviare dei tavoli di confronto sia nel nostro paese, sia negli altri paesi aderenti al progetto.

Per tale motivo se non aveste ricevuto la comunicazione via email, potete scrivere a segreteriaeventi@federacma.it

Isabella Fontana - Segretario generale Unagreen

di dati, richieste e opportunità di lavoro.

"Mancanza di manodopera specializzata? Stiamo lavorando per il presente ed il futuro"

Il futuro della meccanica agraria è il protagonista dei due Protocolli d'intesa firmati da Federacma a

maggio, che nel 2023 si sta impegnando come non mai a creare sinergie con il Mim, istituti ed enti di formazione per cominciare a colmare seriamente il gap di formazione specializzata nel nostro settore. Il primo importante protocollo è stato siglato con Re.N.Is.A, la Rete Nazionale degli Istituti tecnici e professionali Agrari a Grosseto, nell'ambito del XIII Congresso nazionale degli Istituti tecnici e professionali agrari. Il secondo, è stato invece firmato a Locorotondo, in Puglia, con la "Rete Nazionale Fondazioni ITS Academy Ambito Agroalimentare — Rete AgrITS", durante il raduno nazionale della Rete organizzato dal coordinatore della Rete AgrITS, prof. Vito Nicola Savino. Tra i principali obiettivi dell'intesa c'è la valorizzazione della meccanica agraria nell'offerta formativa e la loro promozione tra gli studenti nonché la sinergia tra imprese e sistema scolastico per sviluppare progetti mirati all'incontro domanda-offerta di lavoro, ottimizzando tirocini formativi e realizzando una specifica rete per lo scambio





TAO 2023: LE NUOVE SFIDE PER IL MERCATO DELLE MACCHINE AGRICOLE

Mercoledì 17 maggio 2023 a Verona, durante L'Automotive Dealer Day, si è svolto il TAO – Tractor Agricultural Observatory, l'incontro dedicato al mondo della meccanizzazione agricola condotto da Maurizio Sala Project Manager di TAO – Vincom per conto di Quintegia.

Oltre allo staff Federacma, hanno partecipato e sono intervenuti come relatori, il presidente di FEDERACMA Andrea Borio, il presidente del Climmar Roberto Rinaldin, le referenti di Unagreen Silvia Scabini e Isabella Fontana e la referente di Unaservice Marika Stefan ed il membro del Consiglio Direttivo Federacma, Marco Fiaccadori, in veste di importatore.

Le tematiche oggetto dell'evento riguardavano l'importazione dei trattori asiatici, l'interesse che l'Automotive ha nei confronti del nostro settore con competenze differenti e non sempre scontate e in chiusura, la figura della donna nella meccanizzazione agricola.

Particolarmente interessanti sono stati gli interventi dei rappresentati della nostra associazione, che hanno posato l'attenzione non soltanto sui numeri e sul fatturato, che è vero sono alla base di un buon business, ma su aspetti di più ampio respiro che rappresentano, in questa fase storica particolarmente delicata, aspetti fondamentali e assolutamente necessari per una crescita che guarda al futuro in maniera più responsabile e consapevole.

Andrea Borio, presidente di Federacma, ha parlato di ruolo sociale dell'impresa e delle responsabilità che le nostre istituzioni hanno nel tutelare e prevenire le morti bianche legate agli incidenti agricoli. Si parla di 120 morti all'anno causate principalmente da mezzi obsoleti e privi di protezioni. Di come il risparmio sociale in assenza di incidenti possa essere utilizzato come investimento nel processo di miglioramento ed eventualmente di sostituzione di attrezzature poco efficienti e soprattutto pericolose per la vita degli operatori o delle eventuali persone coinvolte in incidenti.

Roberto Rinaldin, presidente Climmar, ha portato invece la sua esperienza Europea per sottolineare l'importanza di fare rete e massa critica attraverso il dialogo e il confronto sia con colleghi che con i dealer europei; azioni che possono essere portate avanti anche con le associazioni della filiera. In Europa, con particolare riferimento alla Francia e alla Germania, ogni azienda ha un riferimento associativo, i concessionari sia agricoli che del giardinaggio sono ben rappresentati. Paesi vicinissimi a noi dove l'approccio alla competenza tecnica e professionale dei nostri colleghi è davvero riconosciuta. Nel mondo del giardinaggio, considerando la scarsissima marginalità sulle vendite delle macchine, rappresenta un argomento su cui lavorare sodo e sul quale dobbiamo essere tutti assolutamente allineati.

Le referenti Unagreen Silvia Scabini e Unaservice Marika Stefan, guidate nella tavola rotonda da Myriam Conti, responsabile comunicazione Federacma, hanno chiuso l'evento e affrontato l'argomento esperienze e sfide delle donne in un mondo di tradizione maschile. Ricordando che nella classifica del 2022 del report del WEF "Global Gender Gap Index", che misura in 146 Paesi il divario di genere in termini di partecipazione economica e politica, salute e livello di istruzione, l'Italia si colloca al 63esimo posto, mentre a livello europeo, l'Italia è 25esima su 35 Paesi.

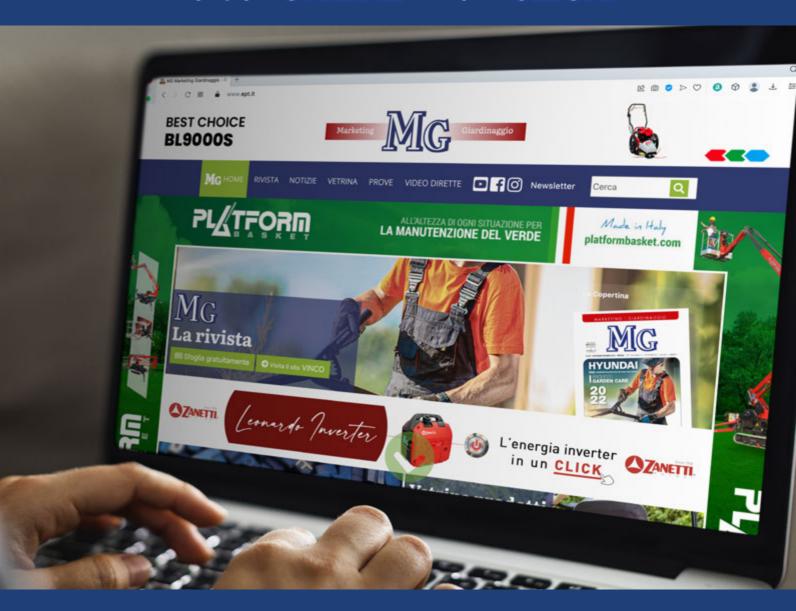
Le esperienze personali riportate sono fortunatamente più confortanti, il nostro settore riserva sempre più alle donne un ruolo importante grazie alla determinazione e al contesto spesso famigliare delle nostre aziende, ma non dobbiamo dimenticare come manchi totalmente la tutela della donna anche e soprattutto in ambito di lavoro autonomo.

Il grande assente su questo tavolo è stato purtroppo il tema AMBIENTE: responsabilità e strategie per rispettarne il valore e tentare di garantirne il futuro.

Silvia Scabini - Referente Unagreen



www.ept.it <u>e sei ONLINE in u</u>n CLICK!



Sfoglia la nostra RIVISTA

Resta aggiornato sulle ultime NOTIZIE

Visualizza i prodotti in **VETRINA**









ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

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



Via Montessori, 1 - 42028 Poviglio (RE) Italy Tel. +39 **0522 967666** - Fax +39 0522 967667

E-mail: info@platformbasket.com

