

MIG

Organo ufficiale di



N.284 - AGOSTO/SETTEMBRE 2023 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

PLATFORM BASKET

PIATTAFORME AEREE
VERTICALI PER
LA MANUTENZIONE
DEL VERDE

Innovativa piattaforma semovente cingolata dal peso contenuto, trasportabile con rimorchi leggeri, di facile utilizzo, dotata di stabilizzazione automatica per consentirne l'utilizzo in terreni sconnessi.

Novità!

 **HERON 10**

platformbasket.com

 **MADE IN ITALY**



BENVENUTO NELL'ERA POST-COMBUSTIBILI!

8 MINUTE
CyberSystem



Il nuovo sistema di ricarica CyberSystems™ di 8 Minuti Kress ha sbloccato tutto il potenziale dell'alimentazione a batteria:

10x durata della batteria più lunga rispetto alle tradizionali batterie agli ioni di litio*

2x potenza pari a quella delle batterie agli ioni di litio convenzionali**

8 minuti di ricarica con Kress Cybertank

Sempre pronto per l'uso

Ora e solo presso il Vostro rivenditore!



*Fino a 10 volte il numero di cicli di carica/scarica della batteria rispetto alle celle agli ioni di litio 18650/21700.

**Potenza massima fino a 2 volte superiore rispetto alle celle 18650 agli ioni di litio.

Kress 
www.kress.com



BECAUSE WE CARE...

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

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



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

L'estate una volta era silenzio. O poco più. Tutti in vacanza, ci si rivede a settembre e tanti saluti. È da un bel po' che non è più così ormai, con le stagioni che s'allungano e le pause confinate solo ad agosto quando tutta l'Italia o quasi, di fatto, è ferma. Il tempo però per qualche riflessione c'è, per bilanci che non saranno definitivi ma che viene spontaneo fare, per mesi che non saranno stati fantasmagorici ma che hanno dato comunque abbastanza. S'è stabilizzato il mercato, dopo tante onde anomale. In tanti, non a caso, avevano bollato il 2023 come linea del traguardo per una prima regolarizzazione generale dopo gli sbalzi del covid e i punti di domanda sparsi ovunque. Ne è uscito rafforzato il giardinaggio, anche se la gente ha redistribuito le sue attenzioni oltre il prato a differenza del periodo della pandemia. Più centrato ora il quadro, più veritiero lo scenario. Stabile, ormai, senza oscillazioni particolari se non quelle disegnate dal tempo fra l'altro anche piuttosto stavolta amico di rivenditori, professionisti e hobbisti del verde. Non è finita, di spazio ce n'è ancora da settembre in avanti. Anche per l'agricoltura, fra pianure e campagne che andranno lavorate a dovere. Con macchine sempre più a batteria che però non hanno per nulla escluso quelle a scoppio, fra una tendenza generale impossibile da deviare ed antiche certezze difficilissimi da togliere lungo il cammino. Equilibrio sottile, ma sulle due corsie si continua a viaggiare piuttosto velocemente. Non resta che proseguire su questa scia. Vale per i manutentori, sempre più attratti dalla batteria. Vale per gli appassionati del proprio prato, attenti a guardare dove sta andando il mercato ma sempre affezionatissimi a quegli attrezzi che in fondo sono lì da decenni e funzionano ancora benissimo. Vale per tutti, senza troppe eccezioni. C'è anche del romantico, immancabile nel tempo libero e quando la settimana di lavoro è finita. Quando il week end è appena cominciato. Anche quando il caldo si fa sentire, anche in piena estate. Il mercato non si ferma proprio mai.

MG

è organo ufficiale di

UNAGREEN
Unione nazionale dei commercianti di macchine
da giardino hobbistiche e professionali

by

FEDERACMA
Federazione Italiana delle Associazioni Nazionali dei
Commercianti Hobbistici e delle attività correlate

segreteria Tel. 06/87420010

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

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

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

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

Stampa

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

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORE

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

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

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

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

INFORMATIVA

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

**DUE PARTNER. UNA MISSIONE.
IL MASSIMO DELLE PERFORMANCE.**



EINHELL È ORGOGLIOSA
DI ESSERE PARTNER DI
MERCEDES-AMG PETRONAS F1 TEAM.

Official Tool Expert

PLATFORM BASKET

PIATTAFORME AEREE VERTICALI
PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

www.platformbasket.com



dalle aziende

- 11** Abbacchiatori e robot, ci siamo
Stihl Italia cala altri due assi
- 23** **Ma.Ri.Na.** in crescita,
Captain in tutta Italia
- 28** **Grin** allarga gli orizzonti
Batterie, patto con Cramer
- 33** Alice Star e Master,
Campagnola raddoppia
- 34** **Wiper**, quanto la trazione
fa la differenza

il punto

- 8** **Alessandro Fontana**
«Basta coi volumi,
contano i margini»

inchiesta

- 12** Caro soffiatore,
è il tuo momento
- 42** Cesoie fortissime
Il futuro è scritto
- 54** La feroce rimonta
dei decespugliatori

l'opinione

- 30** **Roberto Dose**
«Robot, la vera locomotiva
La motosega? Senza tempo»

marketing verde

- 24** **Alessandro Di Fonzo**
«Ma voi che tipo di
imprenditori siete?»

mercato

- 62** «Un linguaggio
da riaggiornare»

professionisti

- 64** **Marco Cipolla**
«Sicurezza e norme,
la strada è lunga»

rubriche

- 36** News

67 Tuttomercato





Scegli l'innovazione tecnica ad alta produttività degli abbacchiatori a batteria Minelli per la tutela e il rispetto delle tue piante



OlivGreen® 500 Plus



OlivGreen® 700 Plus



OlivGreen® A3



OlivGreen® 300 Plus



MADE IN ITALY

«BASTA COI VOLUMI, CONTANO I MARGINI»

Lavoro duro, mercato non facile, l'orologio un optional. C'è chi neanche ha il tempo di guardarlo e chi lo guarda troppo spesso. Chi dalla mischia preferisce uscire, quando infuria la battaglia e il famoso "passo in più" va fatto. Alessandro Fontana rema controcorrente, fra macchine da vendere e tanto altro da fare nel suo punto vendita piacentino di Rivergaro, Fontana 1950, fatto di venticinque dipendenti ed una velocità di crociera che dev'essere sempre piuttosto alta. Nonostante qualche freno di troppo, anche inattesi. «Ci stiamo quadruplicando, a causa anche di qualche sottrazione di personale. Nel periodo caotico della stagione, quando avresti bisogno di tutti, c'è chi si defila evidentemente non abituato a sforzi anche naturali in certi periodi di punta ma sufficienti per alcuni a fare marcia indietro. Motivo per cui decidono di cambiare lavoro,

lasciandoti quindi nel pieno della stagione con un organico limitato. E a quelli che rimangono non resta che fare di tutto».

Cioè?

«Per buona parte di giugno di fatto non ho praticamente più fatto quel che avrei dovuto fare. Un po' il magazzino, un po' vai all'accettazione, un po' ai trasporti. Col rischio di non poter fare tutto benissimo. Se devo aprire uno spaccato che non ho mai aperto ci metto una vita prima di tirar fuori un pezzo, così come per il dipendente che avevo in of-

«Ci sono prodotti che non vale più la pena avere. Meglio uscire dalla mischia, anche solo per non doverci scontrare con le vendite via web e la grande distribuzione. Meglio vendere una motosega da cinquecento euro che tre da centocinquanta. Puntando sulla qualità, più che mai. Non sono stati mesi facili, ma la stagione va avanti. E il trattorino ha continuato a produrre buoni numeri»

ficina e ho dovuto spostare in magazzino. Ovviamente dovendo accettare che le riparazioni restino indietro. Senza contare che, non essendo il suo, il ragazzo che è andato in magazzino ha le mie stesse difficoltà. La problematica grossa è questa, nella difficoltà nel reclutare le persone e di mantenerle al proprio posto nonostante a loro vengano riconosciuti tutti i diritti possibili e immaginabili».

In una stagione già complicata di suo...

«Appunto, con tutti i problemi che già ci portiamo dietro. Siamo sempre costretti a ricercar persone, quando poi le trovi devono imparare, quando ci sei riuscito devi trovare il modo di trattenerle. Cercando di capire come, perché i soldi non sono più sufficienti. Non è lo stipendio ormai che fa la differenza. È il poter lavorar poco, avere più tempo a disposizione e meno pressioni addosso. Il problema è che gli stessi volumi dieci anni fa li facevi con cinque persone, adesso ce ne vogliono quindici».



FINALMENTE IN ITALIA



PRATO E CESPUGLI / TAGLIAERBA 

Si chiama FJD VIDAR ed è un tagliaerba Zero Turn autonomo a batteria

È uno dei prodotti **più innovativi del momento**. Il taglio è **pianificato in tempo reale (RTK)** con precisione centimetrica in modo da lavorare tutta l'area senza sovrapposizioni. La tecnologia LIDAR è in grado di **mappare il terreno, rilevare gli ostacoli, evitare collisioni, memorizzare percorsi**. Può agire **autonomamente** con grande precisione oppure può **accoglierti alla guida** sul sedile munito di sensore di peso per minimizzare i rischi. **FJD VIDAR** sarà presto disponibile in Italia grazie alla recente partnership tra **FJDynamics e Blue Bird**. Per tutte le informazioni che desideri e per una dimostrazione dal vivo ti basta metterti in contatto con noi. **Scegli anche tu il futuro come Blue Bird!**

Area di lavoro con una carica completa: da 10.000 a 24.000 mq
Ampiezza di taglio: 42"
Velocità di avanzamento massima: 12 km/h
Altezza di taglio: da 30 a 127 mm



Entra nel pianeta Blue Bird
e scopri di più su FJD VIDAR

 **BLUEBIRD
INDUSTRIES**

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

La vera ragione?

«La gente non è più incline come lo era una volta ad impegnarsi più del dovuto. Naturalmente da allora tutto s'è complicato. Se una volta c'era un marchio di tosaerba, uno di decespugliatori ed uno di motoseghe. Adesso ce ne sono dieci, in più i prodotti cambiano repentinamente. La verità, in ogni caso, è che oggi devi avere il doppio dell'organico per fare quello che facevi prima. A quel punto però dovresti avere il doppio della marginalità ma purtroppo quella è la metà. Quando arrivi a fine giugno e inizi a farti i bilanci coi numeri dell'anno precedente ti chiedi chi te l'ha fatto fare. Perché continuiamo a vendere macchine che ci garantiscono pochi introiti e molti problemi».

In cosa s'è sbagliato davvero?

«La domanda ce la siamo posta più volte. L'errore è gestire alcuni prodotti, come ci siamo sempre detti anche se adesso bisogna cominciare a farlo veramente, che non portano ricchezza alla struttura. E che, anzi, ti portano grandi costi. Sempre alti, ma un conto è vendere un rasoerba della fascia entry-level ed un altro vendere uno professionale o anche di fascia medio-alta. Nel primo caso in mano non ti resta niente, negli altri qualcosa ti rimane. Meglio quindi ridurre i volumi e aumentare il valore».

Passo da fare per forza?

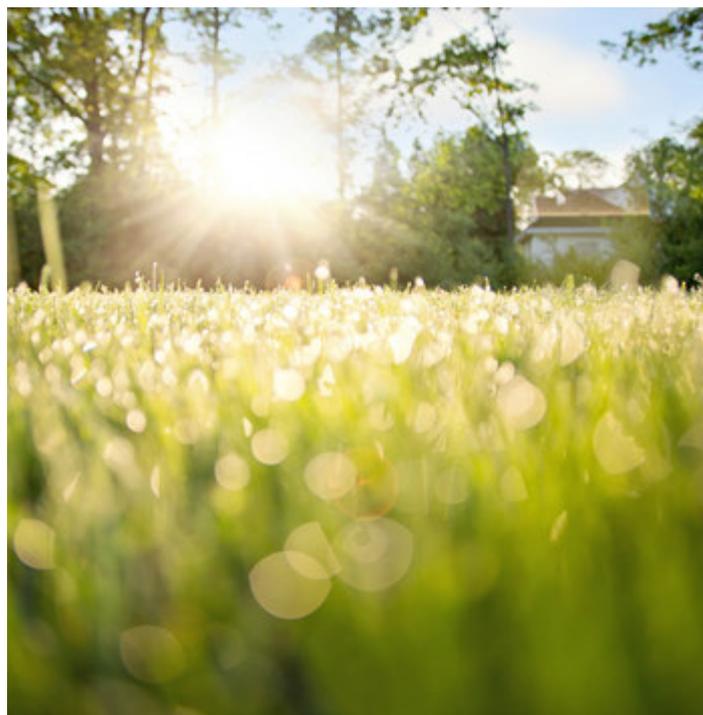
«Ormai sì, anche perché con la fascia bassa hai sempre il confronto con internet e la grande distribuzione. Mentre il prodotto medio-alto lo giustifichi un po' di più e sul web non lo trovi ancora».

La macchina in vetrina in questi mesi?

«Il trattorino sta evidenziando un trend sempre in crescita, come lo era stato anche nei primi mesi di stagione. Logico, per certi versi. Chi fa fatica ad acquistare un rasoerba o un decespugliatore da trecento euro non può certo prendersi un trattorino, ma una certa fascia di clientela è inevitabilmente meno influenzata dall'aumento dei prezzi che chiaramente incidono maggiormente per una macchina come il trattorino. Più facile a quel punto prendere una macchina da cinquemila euro che una di basso prezzo».

Le altre?

«Piuttosto bloccato è il decespugliatore, il tosaerba bene o male sta mantenendo i volumi dello scorso anno, qualcosa meglio i robot».



La batteria?

«Noi abbiamo avuto una diminuzione della fascia economica, ma perché abbiamo deciso di non vendere più quei prodotti. Stiamo smaltendo quel che già avevamo, senza seguire più quella strada».

Tutti dovranno fare questa selezione?

«La marginalità è nella fascia di prezzo della macchina. Noi abbiamo eliminato quei rasoerba, decespugliatori, tagliasiepi e motoseghe di prima fascia. Non un prodotto singolo. Ridurremo le vendite come numero, ma sicuramente meglio vendere una motosega da cinquecento euro che tre da centocinquanta».

Dall'estate che aspettarsi?

«Mi aspetto meno tempo da dedicare alle vendite, perché progressivamente si ridurranno, e più tempo per gestire altri processi sempre in evoluzione. Quelli che cominci ma che poi devi interrompere perché all'improvviso ti viene a mancare una persona-chiave e quindi quell'idea devi subito accantonarla e inventarti qualcos'altro per far sì che il sistema vada avanti».

È arrabbiato?

«Lo sono sì. Dura trovare le persone, ma soprattutto doverle pregare per fare anche solo il minimo e poi quando hai davvero bisogno ti lasciano a piedi. Troppi diritti e pochi doveri ormai».

ABBACCHIATORI E ROBOT, CI SIAMO STIHL ITALIA CALA ALTRI DUE ASSI

Due direttrici, appena disegnate. Freschissime. **STIHL** accelera ancora. Nuovi abbacchiatori e nuovi robot, frecce di valore nell'arco dello specialista. Ad esempio per esplorare, con due opzioni, il mercato della raccolta delle olive. La prima è il modello SPA 130, albero standard da 220 cm e peso di 2,6 kg appena. La seconda è SPA 140, asta telescopica da 240 cm, 3,2 kg e tanti plus. L'olivicoltura è ovunque in Italia, secondo produttore europeo dopo la Spagna, radicata in diciotto regioni su venti e concentrata per l'88% fra Puglia, Sicilia, Calabria, Basilicata, Campania e Sardegna. Centocinquanta milioni di piante in un milione di ettari di superficie, quadro alimentato da 827mila aziende in un mercato assai frazionato fatto di tanti piccoli pro-



duttori. Il 30% sono utenti professionali, il 70% privati. La missione di **STIHL** è scritta. «Entrare nel mercato dei professionisti», la strada indicata da Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **STIHL ITALIA**, dopo mesi trascorsi a girare l'Italia e a percepirne gli umori. Valgono molto SPA 130 ed SPA 140, tre livelli di velocità e motore alloggiato in una carcassa di alluminio leggera ma estremamente professionale senza bisogno di manutenzione. Con due batterie, la più indicata è la AP 500 S, garantita una giornata di lavoro assai intensivo. Larghezza di lavoro di 52 cm, col movimento simmetrico dei rebbi per una maggiore produttività. Le macchine, a differenza di tante altre, possono già



far affidamento sulla tecnologia Smart Connect grazie all'inserimento di un dispositivo collegabile col bluetooth del telefonino. Lo scorso autunno le prime presentazioni ai rivenditori, ora è il momento di raccogliere. Dagli abbacchiatori ai robot il passo è breve, con una gamma di sei nuovissime macchine espressione del lavoro in profondità di **STIHL** innescato anche dalla stessa richiesta del pubblico. iMOW 5, iMOW 6 e iMOW 7 sono disponibili nelle versioni bianca e grigia EVO, quest'ultima con funzioni particolari come la connettività tramite Gps ed una maggior capacità di operare su terreni in pendenza. I comandi Led indicano lo stato di lavoro della macchina, capace di coprire aree da 1.500 a 5.000 mq. In futuro, un nuovo modello della serie EVO potrà lavorare in team, con tre robot anche su aree di quindicimila metri. I punti di forza? «La digitalizzazione delle macchine e il funzionamento molto intuitivo», le principali argomentazioni riassunte da Del Baglivo. Robot e abbacchiatori.

Per **STIHL ITALIA** l'estate è appena cominciata.



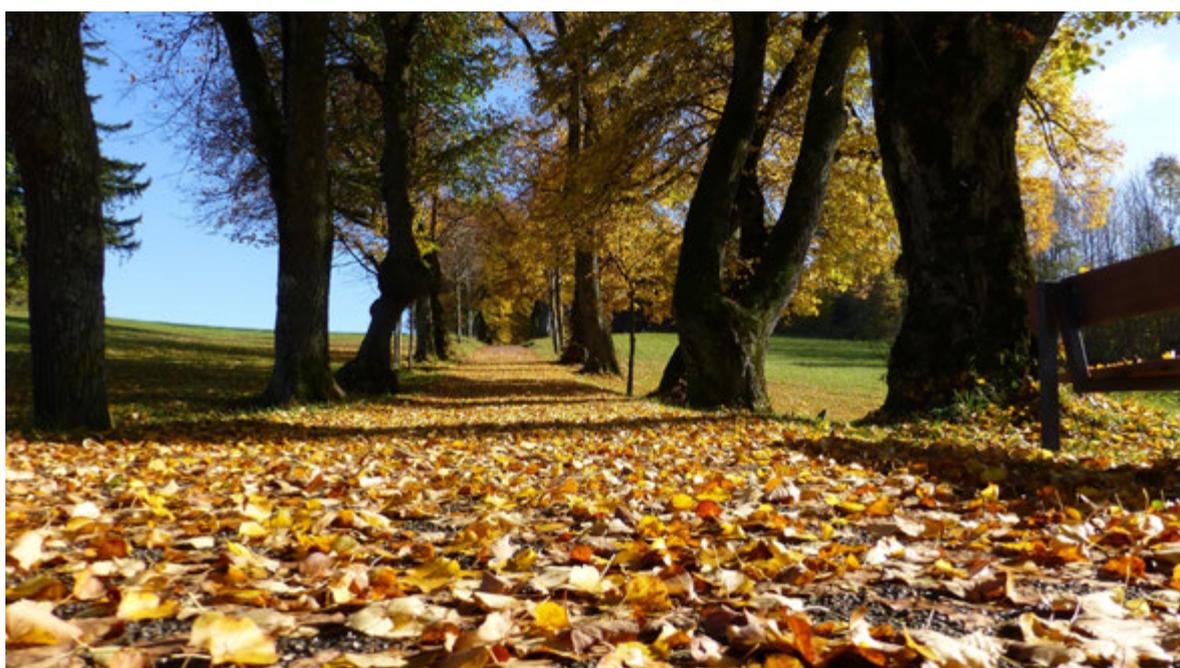
Tantissimi campi di utilizzo e macchine sempre più agili e pulite hanno reso il mercato ancor più vivo. Con tante varianti ed un'offerta ogni giorno più completa. Più il solito compromesso fra qualità e prezzo

CARO SOFFIATORE, È IL TUO MOMENTO

Ha fiutato l'occasione il soffiatore, ormai vicino ad un'ulteriore svolta. L'ennesima. La batteria sta volando, lo scoppio sta tenendo. Sta cambiando pelle il mercato. Coordinate diverse, ma la stessa matrice. Quella di sempre. La qualità in cima ai pensieri, il prezzo spesso a far da facile compromesso. In un equilibrio non facilissimo da trovare, non proprio un'assicurazione per il rivenditore in un vortice che comunque genera adrenalina e richiesta. Se la passa piuttosto bene il soffiatore, seppur il contesto attuale non sia comodissimo fra inflazione e freni vari. Vale per tutti, così come

vale la regola che vuole ormai l'italiano-medio ricercare sempre più la comodità. Per alleggerire i pensieri, se non altro. Ha anche il giusto spirito la macchina, flessibile come poche. Adattabile in molte situazioni, senza neanche troppe forzature. Viene tutto spontaneo.

IL PUNTO. Sempre più poliedrico il soffiatore, al di là del classico ruolo in giardino. Ha da tempo ampliato la sua visione la macchina, in un mercato che continua a guardare nella sua direzione per tante ragioni. Le più svariate, giusto tributo ad una macchina a cui ormai è difficile rinuncia-





Husqvarna

re. A tutti i livelli. «Negli ultimi anni», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «il mercato dei soffiatori ha subito un'evoluzione significativa e con l'avanzamento della tecnologia delle batterie, il soffiatore a batteria ha guadagnato popolarità. Ha offerto numerosi vantaggi ai consumatori e ha rappresentato una svolta significativa nel settore. Grazie alla sua alimentazione a batteria, è diventato più leggero, silenzioso e rispettoso dell'ambiente. Gli utenti hanno potuto godere di maggiore libertà di movimento senza dover gestire cavi o preoccuparsi del rumore e delle emissioni».

«L'utente finale», la base di Alessandro Barrera, responsabile commerciale di **Brumar**, «ha negli ultimi anni scoperto che il soffiatore da giardino non può essere utilizzato solo per spazzare le foglie, ma anche per pulire piazzali, camminamenti, garage e ripostigli da detriti vari, in modo semplice e funzionale. L'avvento poi di prodotti alimentati a batteria ha permesso di utilizzare questi strumenti anche in ambienti chiusi, senza temere l'emissione di fumi nocivi e con poca rumorosità. Il mercato è perciò cresciuto pariteticamente alle esigenze della clientela, rendendo comodo l'utilizzo anche da parte di una utenza femminile, facendolo diventare simile ad un elettrodomestico».

«Oltre all'impiego prettamente garden o agricolo», il quadro dell'ufficio marketing di **Cormik**, «si è sviluppato l'impiego per la pulizia di strade, stadi e tanti altri contesti con i modelli a zaino più potenti».

«Il mercato», evidenzia Nicolò Conti di **Einhell**

QUALITÀ MADE IN ITALY



GARDEN & HYDRO

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

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

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



IPIERRE®

IPIERRE SYSTEM SRL

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



Pellenc

Italia, «ha accelerato moltissimo negli ultimi anni, come tutte le varie famiglie legate alla batteria. Per la comodità di poter utilizzare la macchina senza fili, per una questione di ingombro senza motore a scoppio e quindi l'utilizzo della benzina. Un grandissimo vantaggio. Per di più i prezzi si stanno assottigliando e avvicinando sempre più a quelli dell'elettrico. Abbiamo una gamma per ogni uso. Per il semplice balcone fino ad un prodotto che strizza l'occhio anche ad un mondo più professionale. Elimineremo via via i modelli a scoppio e ridurremo sempre più l'elettrico, concentrandoci solo sulla batteria. E per il prossimo periodo ci aspettiamo un'ulteriore crescita».

«Nell'ultimo trimestre, i dati Comagarden», sottolinea Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «rilevano un calo contenuto (-5,3%) rispetto al pari periodo del 2022, in linea con un momento di rallentamento che tocca tutti i prodotti di cura del verde. È in controtendenza rispetto al dato complessivo dei soffiatori il segmento a batteria che segnala una crescita della domanda di oltre il 37%».

«In base ai dati di mercato raccolti ed elaborati da Unacom», il punto di partenza di Diego Zambelli, responsabile marketing di **Gardena**, «il trend del mercato dei soffiatori negli ultimi anni ha registrato una diminuzione delle vendite del settore elettrico di circa un -13%, seguito da un trend sempre negativo dello scoppio con un circa -11,5%. Nell'ultimo anno 2022 rispetto al 2021 anche il soffiatore a batteria ha registrato una decrescita del -5,8%».

Blue Bird



«Negli ultimi anni grazie al costante sviluppo tecnologico nel mondo elettrico», il quadro di Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «si è visto una sempre più forte preferenza verso i soffiatori a batteria. Migliorati come autonomia e sempre più potenti come prestazioni ormai pari se non superiori ai modelli a scoppio, hanno l'ulteriore vantaggio di poter essere utilizzati non solo sulle grandi aree ma anche in contesti più domestici come balconi o terrazzi, aumentando così la possibilità d'utilizzo».

«Il mercato dei soffiatori negli ultimi anni», il punto di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «sta vivendo un buon periodo, grazie soprattutto alla grande varietà di offerta, dai soffiatori termici spalleggiati, fino ad arrivare ai piccoli manuali elettrici con cavo, passando per una vasta varietà di alternative. Pellenc, ha deciso di dedicarsi al mercato professionale e semiprofessionale, lavorando esclusivamente con attrezzature alimentate dalle batterie agli ioni di litio, in modo da assicurare il massimo rispetto per ambiente e operatore».

«Il mercato dei soffiatori», il quadro di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «ha registrato un'accelerazione nel 2021 e ha confermato le medesime vendite anche nel 2022. Le differenti alimentazioni dei propulsori delle macchine consegnate non hanno subito rilevanti difformità in termini di vendite anche se il mercato è sempre più orientato per le versioni a batteria».

«L'avvento dei prodotti a batteria», evidenzia Elena Conti, direttore commerciale di **Vinco**, «è stato sicuramente uno scossone per questa tipologia di prodotti. In questo tipo di utilizzo le macchine a batteria mantengono performance di prestazione molto simili alle macchine "tradizionali", inoltre anche con batterie piccole e voltaggi bassi i soffiatori sono diventati quasi un piccolo elettrodomestico».

LA VERA IMPENNATA. Sempre regolare il soffiatore, senza troppi alti e bassi se non quelli ovvi di certi momenti di stasi del mercato. Mancava l'ultimo scatto, lo sprint che portasse la macchina in un'altra dimensione. Obiettivo riuscito, anche con una certa naturalezza.

«Da anni», ribadisce Nicolò Conti, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «la nostra gamma di soffiatori è articolata solo fra prodotti a batteria ed elettrici. Per noi è un business molto impor-

**NEW
2023**

solo[®]
by **AL-KO**

Nuova generazione TRATTORINI COMFORT *pro*

engineered in
GERMANY



made in
AUSTRIA



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





Emak

tante, il soffiatore-base a batteria è stato uno dei primi ad essere inserito nella famiglia Power X-Change. Abbiamo due modelli elettrici più una consistente gamma a batteria, fra quattro soffiatori e tre anche con la funzione di aspiratori col sacco di raccolta. Per l'autunno inoltre lanceremo un prodotto in super promozione da 18 volt, una velocità d'aria di 200 chilometri orari ed un volume massimo d'aria di 670 metri cubi all'ora, con un caricatore ed una batteria da 2,5 Ah.

«Nonostante siano presenti sul mercato da oltre un decennio, dopo la pandemia e risolta la carenza di chip e componenti elettrici», spiega Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «i soffiatori a batteria stanno riconquistando grosse quote di mercato superiori agli annui pre pandemici. Se la tendenza dovesse continuare, reputiamo che tra non molto i modelli a scoppio di bassa cilindrata verranno sostituiti completamente dai modelli elettrici, limitando le macchine a combustione ad utilizzi professionali dove le preferenze personali sono determinanti sulla scelta finale».

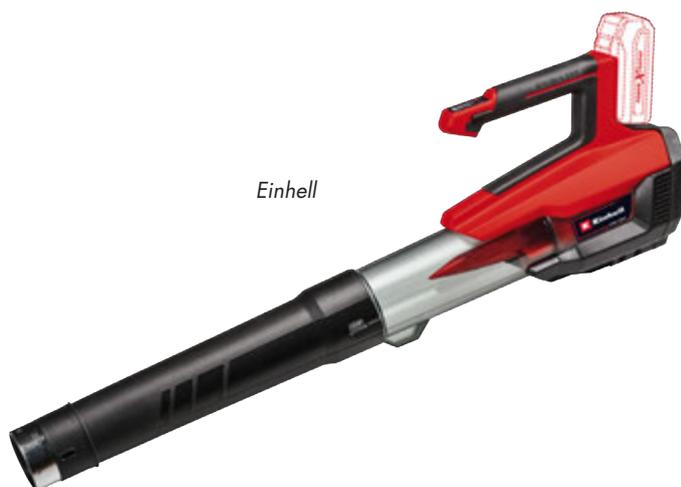
«La batteria senza dubbio», la certezza di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è quella che ha dato maggiore forza allo sviluppo del mercato dei soffiatori che, a differenza di quanto accadeva quando erano disponibili esclusivamente attrezzi dotati di motori termici, oggi possono essere utilizzati con minori limitazioni di orario anche in zone particolarmente sensibili all'inquinamento acustico. Le basse emissioni sonore che assicura la batteria senza dubbio ampliano le possibilità di impiego di questo tipo di attrezzature; in questo, possiamo con orgoglio affermare che Pellenc è stato un precursore assoluto del mercato, grazie ad una grande visione a lungo termine».

«L'interesse del mercato», osserva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «si sta orientando verso il soffiatore a batteria, questo processo coinvolge tutti i target di utilizzatori. Questa tendenza posi-

tiva di vendite, verso l'alimentazione a batteria, è iniziata qualche anno fa, ovvero, quando gli utilizzatori hanno colto i vantaggi oggettivi che le macchine a batteria offrono. Attualmente noi consegniamo al mercato il medesimo quantitativo di soffiatori manuali alimentati a scoppio che a batteria. Il basso livello d'inquinamento acustico, atmosferico e la soddisfacente autonomia di lavoro sono stati gli elementi che hanno permesso la svolta. La semplicità d'uso ci ha aiutato ad avvicinare molti clienti ai nostri prodotti che, inizialmente, si mostravano timorosi e poco propensi all'uso del soffiatore a batteria».

«Sicuramente è incrementata l'offerta che hanno peso limitato, silenziosità, grande versatilità di utilizzo. Rendendo questa famiglia di prodotti», garantisce Elena Conti di **Vinco**, «ancora più interessante per gli utilizzatori privati. La nostra linea di prodotti ONE Power ha due modelli in gamma, un primo di entrata con alimentazione 20 Volt leggero e maneggevole più un modello 40 Volt ad alte prestazioni».

«Possiamo affermare che il soffiatore a batteria», evidenzia Alessandro Barrera di **Brumar**, «ha accelerato la crescita di questo prodotto, rendendolo utilizzabile da tutti, sia in ambito domestico che negli utilizzi professionali. La crescita dei soffiatori cordless è stata esponenziale negli ultimi 4/5 anni ed ormai ci si avvia al superamento in termini di quantità dei modelli a scoppio. Il costante miglioramento di contenuti tecnici innovativi, facilità di utilizzo unito a leggerezza, comfort e basse vibrazioni hanno contribuito alla rapida crescita nella domanda di questi prodotti. Anche la pressoché nulla manutenzione e i bassissimi costi di utilizzo ne fanno prodotti di successo, che oltre tutto contribuiscono in modo importante al rispetto dell'ambiente».



Einhell



insieme al tosaerba un attrezzo indispensabile nei lavori in giardino e non solo. Per quanto riguarda Ego, la gamma di oggi è già abbastanza ampia con 4 modelli portati e due modelli a zaino. Novità 2023 è il modello a zaino LBP 8000E che mediante la tecnologia PEAKPower può alloggiare due batterie contemporaneamente, per offrire la massima potenza e grande autonomia».

«Ci aspettiamo», il punto dell'ufficio marketing di **Cormik**, «un incremento dei numeri per quanto riguarda il mercato hobbistico grazie alla maggior semplicità di

gestione della macchina per il privato». «Il soffiatore», la chiave di Giovanni Masini di **Emak**, «è un prodotto che si rivolge ad un'utenza molto ampia: il target è composto sia da utilizzatori privati sia da professionisti e manutentori del verde, che per le aree più ampie prediligono modelli spalleggianti, mentre per le operazioni di rifinitura usano macchine portatili sia a scoppio, sia, più recentemente, a batteria. Ci aspettiamo un'ulteriore crescita del mercato dei soffiatori, trainata in particolare dallo sviluppo dei modelli a batteria».

«Il soffiatore a batteria», la certezza di Diego Zambelli di **Gardena**, «riprenderà a crescere, nei prossimi anni, in modo più regolare e continuo sempre a discapito dell'elettrico e dello scoppio». «Ci aspettiamo», ribadisce Giuseppe De Gobbi di Husqvarna, «un continuo e costante aumento dei prodotti a batteria grazie alle sempre maggiori prestazioni in termini di potenza ed autonomia. Inoltre, sarà sempre più centrale l'attenzione alla salute e alla comodità dell'operatore grazie ad

«Nel caso dell'impiego hobbistico», premette l'ufficio marketing di **Cormik**, «il soffiatore a batteria ha portato facilità e praticità nella pulizia di aree esterne. Nell'utilizzo più professionale le performance della batteria sono al pari se non superiori a quelli a scoppio con l'enorme vantaggio della silenziosità, della maneggevolezza e della praticità».

«Tranne una lieve flessione nel 2022», rileva Giovanni Masini di **Emak**, «il segmento dei soffiatori a batteria ha conosciuto un trend favorevole di crescita, diventando il vero motore propulsore di questa famiglia di prodotti. I vantaggi percepibili, in termini di maneggevolezza e soprattutto di silenziosità, lo rendono uno degli attrezzi a batteria più interessanti per il cliente finale».

«Nel 2021 si è registrata un'impennata del +39%, dovuta anche al post-covid», il vero cambio di passo fissato da Diego Zambelli di **Gardena**.

I PROSSIMI ANNI. Lo scenario del futuro prenderà spunto da quello attuale. Inevitabile. Tutti d'accordo, senza particolari obiezioni. L'avvento sempre più marcato della batteria e la base incancellabile del prodotto a scoppio in un mix di fatto già creato. A cui aggiungere e togliere cammin facendo.





Cormik

una migliore ergonomia che permetta un utilizzo prolungato dei soffiatori mantenendo allo stesso tempo una posizione il più naturale possibile per l'utilizzatore».

«Ci aspettiamo di continuare sulla strada che abbiamo intrapreso da ormai oltre 25 anni», il passo in avanti di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «ovvero quella di proporre soluzioni tecnologiche all'avanguardia, in grado di rispondere alle esigenze dei professionisti. Gli investimenti continui effettuati da Pellenc in ambito di ricerca e sviluppo assicurano di essere presenti sul mercato con attrezzature che rispettano i più alti standard tecnologici, in grado di assicurare un mix ideale tra prestazioni, sicurezza ed ergonomia di lavoro».

«Attualmente Stihl», evidenzia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «offre 26 differenti modelli di soffiatori e aspiratori con diverse alimentazioni. Nei prossimi anni presenteremo nuovi modelli che soddisferanno le richieste di mercato in ambito privato e professionale. Questi saranno alimentati da batteria/e che

alloggeranno direttamente nel corpo macchina. Crediamo che il mercato possa offrire ancora tanto interesse nei prossimi anni e per questa ragione aumenteremo la nostra proposta di gamma». «Un po' come tutto il resto dei prodotti per il giardino», la visione di Elena Conti di **Vinco**, «crediamo che l'alimentazione a batteria soppianderà la versione elettrica, mentre i prodotti a motore termico rimarranno per gli utilizzatori professionali».

TUTTO PRONTO. Nei punti vendita non manca nulla. Lo specializzato ha ogni soluzione. Ce n'è per tutti i gusti. E tutte le esigenze possibili e immaginabili. Il soffiatore KG560E.9 da 60 V di **Kress** genera una spinta potente che sposta facilmente anche le foglie bagnate e pesanti, a zero



Brumar

emissioni e a costi contenuti. Grazie all'ugello regolabile, è possibile passare da un soffio ad ampio raggio con un volume d'aria di 1,275 m³/h a un getto estremamente potente per la pulizia dei punti a una velocità di 215 km/h. Il motore brushless costruito da Kress offre più potenza, maggiore autonomia e una durata più lunga rispetto ai motori brushed. L'esclusivo ugello ad aria crea un volume d'aria maggiore senza utilizzare più carica dalla batteria per soffiare via le foglie e i detriti. Il controllo continuo della velocità variabile con la modalità Turbo massimizza il tempo di funzionamento e la potenza. Design ergonomico e ben bilanciato per ottimizzare i comandi e ridurre l'affaticamento.

ALICE STAR

Abbacchiatore elettrico professionale



2012

Maggiore
leggerezza.

2007

Maggiore
performance.

2004

ALICE

2019

ALICE PREMIUM

NOVITÀ 2023



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



Rebbi flessibili in **tecnopolimero**, resistenti e intercambiabili.



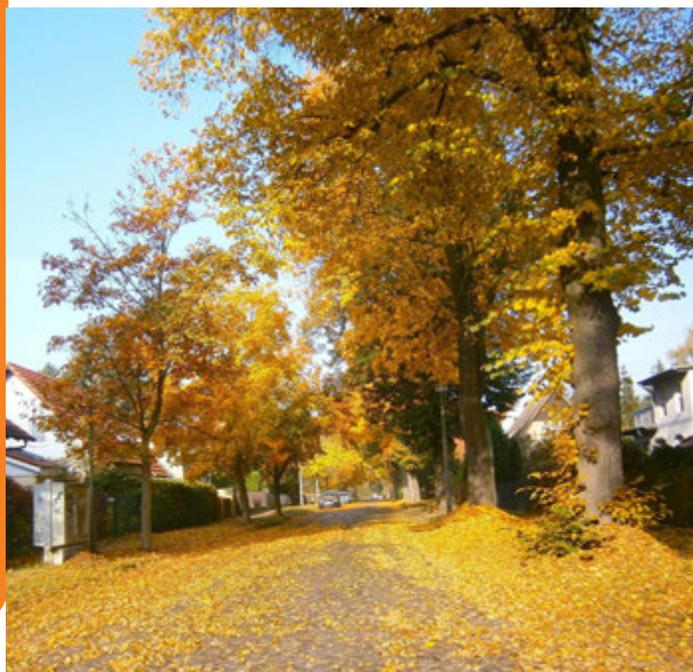
0,935 Kg di peso per il massimo comfort degli utilizzatori.

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





Fra le colonne di **Sabre Italia** due modelli firmati 4Sison, a partire da soffiatore BLB4QL-M da 49,1 cc, motore 4 tempi 4QL, volume d'aria di 12 m³/min, velocità dell'aria di 87 m/sec, rumorosità 97 dB. Nella proposta Sabre in prima fila anche BLAX2 Top-Handle, con motore rushed da 18 V DC a trasmissione diretta senza riduttori, velocità a vuoto rpm da zero a diciottomila, autonomia di lavoro a velocità massima di 15 minuti con batteria al litio da 4 Ah, con impugnatura rivestita in gomma, variatore di velocità e cruise control. Unità base senza batteria e caricabatterie.



Sabre Italia

Con un peso di 2,55 kg e un'ergonomia brevettata, Airion 3 di **Pellenc** si utilizza facilmente, a lungo, in qualsiasi condizione climatica. Progettato per rispondere alle esigenze di affidabilità, potenza ed efficacia dei professionisti, Airion 3 può essere utilizzato per diverse ore senza stancare o sollecitare particolarmente il polso. Silenzioso e potente, è efficace sia in ambito urbano, vicino alle zone sensibili, sia nei parchi e nei giardini. Protetto dalle polveri e dall'umidità ed ermetico al 100% alla pioggia, Airion 3 è progettato per resistere nel tempo. Il suo motore è incapsulato in un corpo in lega di magnesio che garantisce una corretta dissipazione del calore, un'ermeticità totale IP54 e una lunga vita utile. Tutti i componenti meccanici sono protetti dalla polvere e dall'umidità. Il sistema di aspirazione dell'aria di nuova concezione, protetto da un nuovo brevetto, migliora notevolmente il comfort dell'utente riducendo al contempo la rumorosità. Il selettore di velocità di Airion 3 permette di gestire la potenza del getto d'aria in base alla superficie da pulire. La funzione Boost, eroga la massima portata d'aria semplicemente tenendo premuto il pulsante. La potenza del getto di Airion 3 permette di soffiare via oggetti pesanti come masse notevoli di foglie impregnate d'acqua e incollate a terra.

Husqvarna 325iB è il soffiatore a batteria leggero, facile da usare e silenzioso. Un semplice tocco sul tastierino avvia istantaneamente la macchina, e grazie alla regolazione automatica della velocità è subito pronta all'opera per spazzare via foglie e detriti. Il soffiatore ha anche una modalità Boost Power, che dà potenza extra quando necessario. Grazie al posizionamento intelligente della batteria, posta in modo orizzontale attraverso il corpo macchina si diminuisce il rischio di accumulo di sporcizia polvere o acqua nel vano, che potrebbero potenzialmente causare problemi al connettore. Inoltre, il peso della batteria posizionato nel baricentro della macchina, conferisce maggiore manovrabilità. Il design del corpo offre anche un elevato grado di flessibilità poiché consente l'utilizzo di batterie a zaino. I minimi livelli di rumorosità assicurano la possibilità di poter operare in ambienti ed orari dove è richiesto il silenzio ed in aree ristrette dove il rumore potrebbe essere ancora meno sopportabile.

Blue Bird Industries ha ampliato la sua gamma offrendo soluzioni innovative e di alta qualità. Le due nuove introduzioni dei quest'anno sono i modelli BL 23-800 e BL 22-300. Il soffiatore a

INCHIESTA

batteria BL 23-800 è stato progettato per offrire prestazioni eccezionali e una maggiore comodità durante le attività di soffiatura. Dotato di un potente motore brushless, offre una potenza di 800 W, garantendo un flusso d'aria costante e una velocità massima di 70 m/s. Inoltre con una regolazione a tre velocità e la funzione turbo, si può adattare facilmente la velocità del soffiatore alle proprie esigenze specifiche. La batteria al litio con voltaggio massimo da 50.4V - 5 Ah assicura una lunga durata di utilizzo garantendo prestazioni costanti e affidabili durante l'intera sessione di lavoro. Inoltre per coloro che necessitano di: energia extra per prolungare la durata di utilizzo, ulteriore flessibilità e libertà di movimento è disponibile la batteria a zaino con voltaggio massimo da 50.4 V - 12 Ah per affrontare le attività più impegnative senza preoccuparsi di rimanere senza energia e lavorare comodamente per periodi prolungati senza sentire eccessivo affaticamento. Il soffiatore a batteria BL 22-300 è stato progettato per offrire comodità e comfort all'utente. Grazie alla sua leggerezza, è facile da maneggiare e da trasportare. Inoltre, dispone di un design ergonomico che riduce l'affaticamento durante l'uso prolungato. È dotato di un motore brushless che assicura una distribuzione efficiente della potenza pari a 300 W ed è compatibile con la batteria di voltaggio massimo da 21 V - 5 Ah che garantisce un'operatività

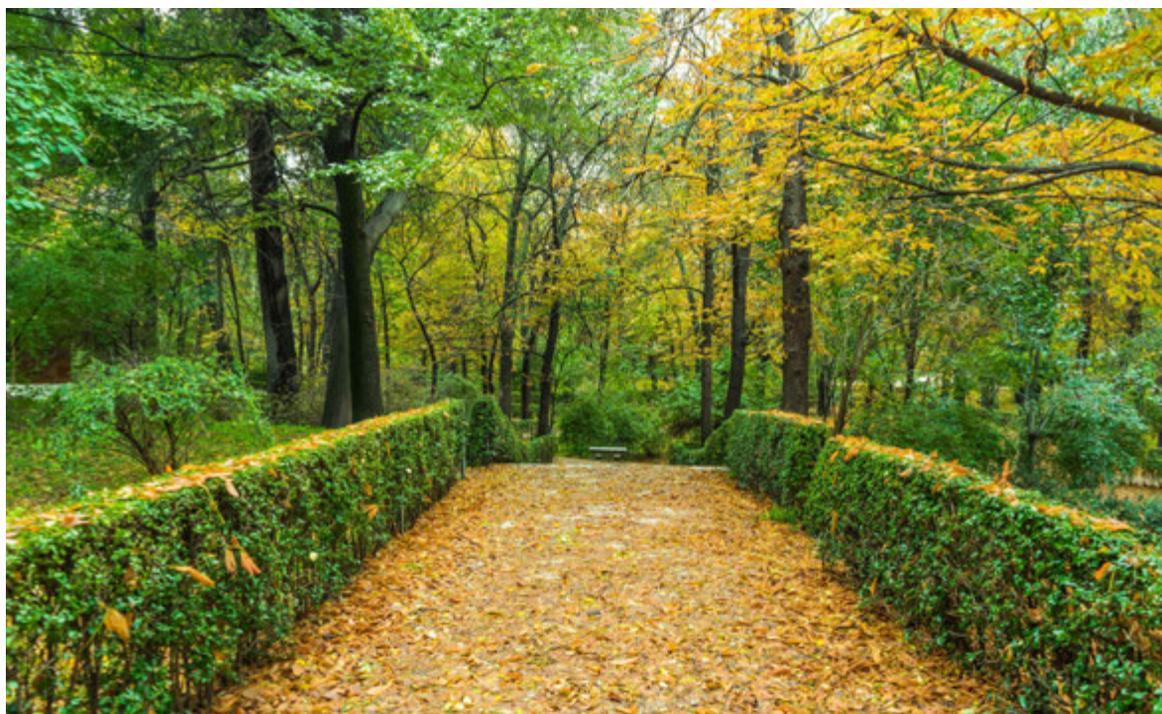


Vinco

a lunga durata, consentendo di completare le tue attività di pulizia senza interruzioni.

Il nuovo soffiatore professionale a batteria Echo DPB2600 di **Cormik** vanta una forza soffiante di 17N. Dotato dell'esclusivo sistema brevettato Twynd, che permette di non affaticare l'operatore grazie all'aspirazione dell'aria da entrambi i lati, è considerato il soffiatore più leggero della categoria e vanta un ottimo bilanciamento.

Il soffiatore a batteria Oleo-Mac BVi 60 di **Emak** è lo strumento ideale per avere, senza sforzo, un manto erboso curato. È leggero e facile da usare: non servono più rastrelli, scope e simili per tenere in ordine il prato, il marciapiede o il garage. In più, in base al tipo di lavoro, dall'impugnatura scegli la velocità d'uscita dell'aria con

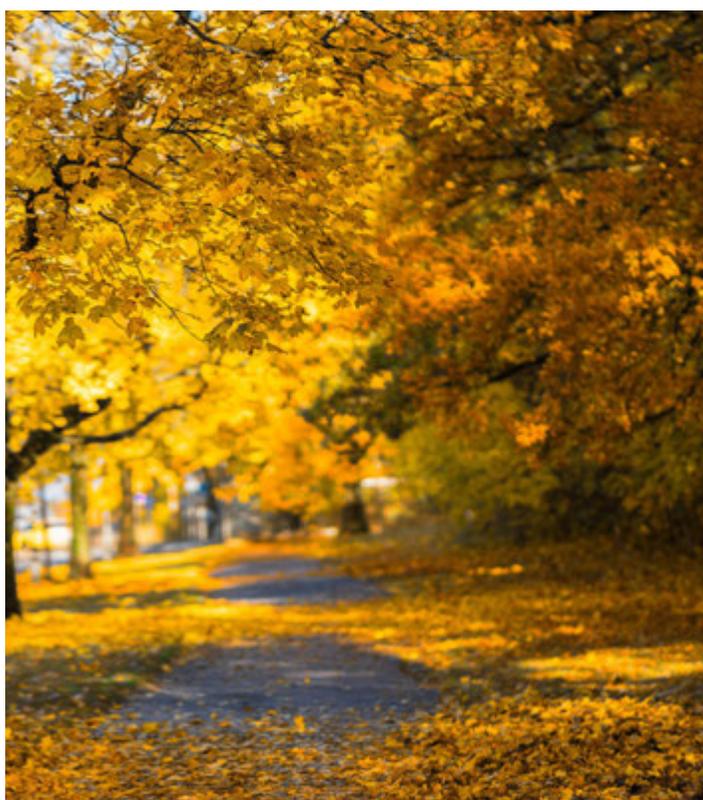


un solo dito, usando la rotella a portata di mano. I motori brushless, abbinati alle potenti batterie da 2,5 e 5,0 Ah, permettono di avere prestazioni di alto livello combinate ad una silenziosità ai vertici della categoria. Le batterie intercambiabili, disponibili in due formati di capienza, sono state sviluppate per garantire costanza di prestazioni ed assicurare sempre la massima potenza fino al loro completo scaricamento. Le batterie sono inoltre state equipaggiate con CID, dispositivo di interruzione corrente, che previene qualsiasi fonte di danno dovuta ad esempio ad un improvviso incremento della temperatura.

Il soffiatore per foglie a batteria **Einhell** GP-LB 18/200 Li E Solo fa parte della collaudata famiglia Power X-Change. Per il funzionamento è necessaria una batteria da 18 V, da acquistare separatamente. Si consiglia di utilizzare una batteria da 3.0 Ah o superiore. Per le massime prestazioni questo soffiatore è dotato di un motore brushless e di una tecnologia a girante assiale che può essere attivata tramite l'interruttore turbo. Dispone inoltre di un robusto anello metallico all'estremità del tubo insieme a un sistema di controllo elettronico della velocità con un LED multi-step. Non sono necessari strumenti per montare il tubo del ventilatore rimovibile. Una maniglia di bilanciamento con Softgrip garantisce un funzionamento confortevole e c'è un supporto da parete integrato per riporlo facilmente.

Il nuovo soffiatore **Gardena** a batteria PowerJet 18V P4A, con una capacità di soffiaggio massima di 100 km/h (regolabile) e un'autonomia

Gardena



di circa 13-23 minuti a seconda della potenza utilizzata, è in grado di ripulire il giardino velocemente e senza fatica. È inoltre munito inoltre di ugello per concentrare il getto quando necessario. Leggero e pratico da usare, PowerJet 18V P4A ha design compatto e innovativo, con un'impugnatura ergonomica e con inserti in morbida plastica che consentono un uso confortevole dello strumento in ogni situazione. Libero da fili, consente un utilizzo agevole, in piena libertà di movimento. Dotato di una potente batteria 18 V Li-Ion/2,5 Ah ricaricabile.

LBP 8000 E, soffiatore Ego firmato **Brumar** con batteria al litio, ha zaino ergonomico con imbucatura regolabile, velocità massima dell'aria di 280 km/h, volume massimo dell'aria 1360 m³/h con comando a pulsante "Turbo Boost", regolazione velocità dell'aria variabile da 350 a 650 m³/h, tubo soffiante con sistema a soffietto, Impugnatura soft-grip antiscivolo con sistema antivibrante, motore brushless a batteria al litio ad alta efficienza ecologico e privo di manutenzione. A richiesta batteria al litio Chervon, 56 volt, con 5, 6, 7,5 ma anche 10 e 12 Ah intercambiabile con altri utensili da giardino. Tutto ora è nelle mani del rivenditore. Della sua esperienza. Dei suoi suggerimenti, spesso e volentieri decisivi. Insieme a macchine ogni giorno migliori.

Continua il successo dei nuovi trattori, nei mesi scorsi esclusiva solo delle regioni del nord dopo l'accordo siglato all'ultima Eima ma la cui distribuzione verrà ora estesa a tutto il territorio nazionale. Tre modelli, compresa la novità Bagheera 263HST

MA.RI.NA. IN CRESCITA, CAPTAIN IN TUTTA ITALIA

L' accordo di **Marina Systems** con **Captain Tractors Ltd** siglato nell'ultima Eima, sta dando buonissimi risultati. Tanto che la distribuzione del marchio, fino a maggio esclusiva solo del nord Italia, da giugno verrà allargata a tutto il territorio nazionale. I trattori Captain, insieme a tosa-erba e scarificatori oltre alla nuova versione del radiocomandato cingolato Raptor 800, saranno esposti alla Fiera di Sant'Alessandro in calendario a Bergamo dall'1 al 3 settembre. Ai due già noti trattori Captain, il **Bagheera 223** ed il **Bagheera 263** motorizzati Mitsubishi da tre cilindri e potenza rispettivamente di 22 e 25 Hp, si aggiunge il modello **Captain Bagheera 263HST con trasmissione idrostatica** la cui produzione è iniziata a maggio. **Il suo arrivo in Italia è previsto per luglio**, macchina da 4 ruote motrici e doppia presa di forza, posteriore e ventrale. I trattori Captain sono studiati per consentire un lavoro comodo, efficace ed in massima sicurezza. La qualità costruttiva è di altissimo livello, i materiali di prima scelta, con lamiera con spessori maggiorati e saldature professionali. Non ci sono cambi fra le gambe a dar fastidio, il pianale è piatto e largo. Il posizionamento delle leve del cambio sulla sinistra consente un lavoro ottimale con qualsiasi accessorio. Comandi a destra. La velocità massima è invidiabile, ben 21,45 km/h ad assicurare quindi spostamenti veloci. La prima marcia è per scelta lenta, 1,43 km/h, per permettere una lavorazione del terreno impareggiabile. Sicurezza superiore anche grazie al posizionamento studiato di luci e indicatori di direzione. I trattori Captain dispongono di un attacco a tre punti con capacità di sollevamento di 750 kg al punto basso per gestire così con la massima efficacia una gamma di accessori e attrezzi illimitata garantendo così il miglior sfruttamento del prodotto per molteplici attività. Comandi di controllo posizione e sforzo. Sollevatore meccanico con controllo automatico dello sforzo e della profondità di lavoro. Compatti prima di tutto, più un raggio di sterzata minimo. Il peso resta sotto i 1000 kg, minimizzando anche i consumi. Disponibile con sette tipologie di pneumatici. Già diversi i rivenditori Captain nel nord Italia, ma a breve la rete si allargherà a tutto il territorio nazionale.

Chiunque fosse interessato a proporre questi prodotti può contattare Marina Systems SRL scrivendo a commerciale@marinasystems.it. Captain è già una certezza.



MA VOI CHE TIPO DI IMPRENDITORI SIETE?

di Alessandro Di Fonzo

La domanda potrebbe essere posta anche in maniera differente: sei un imprenditore? Il mio focus riguarda sempre il settore del giardinaggio, ma i concetti di cui parlerò nell'articolo sono riferibili anche a qualsiasi altro tipo di attività commerciale.

Prima di addentrarci nel tema, occorre fare alcune precisazioni che, senza fare tante indagini statistiche, non sono molto chiare alla maggior parte delle persone che decidono di aprire partita iva.

In primis occorre definire la differenza tra lavoratore autonomo e imprenditore.

L'autonomo scambia tempo per denaro, l'imprenditore, invece, fa lavorare il denaro al suo posto, comprando tempo e competenze da altri professioni-

«Dal mondo delle partite iva agli operativi, fino a chi delega. Dallo scambiare il tempo per il denaro a far fruttare il denaro acquistando tempo e competenze, cercando a quel punto nuove opportunità. Fino a svincolare il lavoro dal profitto. Coi compensi che continuano a crescere, finché l'azienda risulta vendibile. Un vero e proprio asset personale. Strade diverse. E differenti orizzonti»

sti e mettendoli a leva per generare e massimizzare il suo profitto personale.

Nel primo caso c'è un limite fisico ai ricavi che si possono ottenere, essi dipendono da quante ore riusciamo a lavorare. Nel secondo caso, essendo svincolate ore di lavoro e incassi, non c'è limite ai ricavi che si possono ottenere. Un altro concetto che mi preme mettere in evidenza è che, quando apriamo una partita iva, siamo responsabili civilmente e penalmente di quello che succede.

Se è vero che ci sono le assicurazioni che in qualche modo possono tutelarci, è anche vero che spesso quest'ultime, pur di pagare meno o addirittura non pagare, possono aggrapparsi a una infinità di cavilli. Va da sé che, quando abbiamo un'attività commerciale, dobbiamo comprendere nei nostri compensi una quota che tenga in considerazione i rischi che corriamo dal punto di vista della responsabilità civile e penale. Questo deve essere fatto a prescindere dal fatto che siamo lavoratori autonomi o veri imprenditori.





PELENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

GAMMA ALPHA

CULTIVION HELION EXCELION



batterie
professionali
multifunzione

ALPHA 260
ALPHA 520



pellencitalia.com | info@pellencitalia.com

Ci sono tre tipi di imprenditori ma, prima di elencarne tipologia e descriverne le caratteristiche, occorre fare un'ulteriore precisazione in grado di descrivere il contesto in cui nasce e si muove l'imprenditoria italiana. Chi più, chi meno, in Italia, siamo tutti figli del posto fisso.

Benché lo scenario, soprattutto negli ultimi anni, sia cambiato e ben diverso, quello che ancestralmente abbiamo radicato nella nostra indole più profonda, è il concetto di lavoro "sicuro". Esso, anche quando siamo titolari di partita iva, determina il nostro modus operandi e come facciamo impresa frenando ogni impulso alla crescita e all'assunzione di rischi. Questo favorisce il fatto di accontentarsi di quel poco profitto, che si riesce a trarre dalla propria azienda.

È il motivo per cui, l'Italia, è il paradiso delle microimprese che, più che strumenti per far denaro e garantirci una di vita di più alto livello rispetto lavora sotto padrone, sono un surrogato dell'essere dipendente.

In Italia, fino al 2022, c'erano cinque milioni di imprese, di cui ben il 94,8% sono, appunto, microimpresa. Per microimpresa si intende quell'attività commerciale che ha una dimensione inferiore ai dieci dipendenti e un fatturato inferiore ai due milioni di euro.

Già questi dati farebbero girare la testa alla maggior parte degli imprenditori italiani, perché, nella realtà, la maggior parte delle aziende italiane sono composte dal titolare e uno, massimo due aiutanti che, spesso, sono anche in nero. Ho fatto questo preambolo, per definire il primo tipo di imprenditore: "il dipendente di se stesso". Rientrano in questa categoria tutti quelli che vedono la partita iva come un surrogato al posto fisso. Non hanno visione imprenditoriale, non hanno studiato cosa sia e come si faccia impresa e, prevalentemente, vivono alla giornata o quasi.

Il dipendente di sé stesso non ha una strategia commerciale, la sua azienda è in balia dei venti e si affida a quello che viene considerato ancora il miglior sistema di acquisizione clienti: il passaparola.

Di conseguenza, l'azienda ha una crescita limitata e arriva a un certo punto e si blocca, anzi stagna. Difficilmente supera i centomila euro di fatturato e vede nel titolare la principale e, spesso unica, fonte di conoscenza tecnica e operatività.

Non esiste il concetto di delega perché l'imprenditore "dipendente di se stesso" non è in grado di affidare responsabilità ai suoi dipendenti perché, come le fa lui le cose, non le fa nessuno. Questo modus operandi è molto rischioso perché, in assenza del titolare, l'azienda è ferma e difficilmente riesce ad andare avanti. L'imprenditore "dipendente di se stesso" è come se fosse un autonomo e, il suo profitto, è

dipendente dalle ore lavorate. Spesso esso è pari, e alcune volte addirittura inferiore, a quanto potrebbe guadagnare se facesse il dipendente di un'azienda più grande e strutturata dello stesso settore. In quest'ultimo caso, però, non ci sarebbe da accollarsi gli eventuali rischi civili e penali.

L'imprenditore di se stesso è sempre schiavo della sua azienda e, dopo qualche anno, il suo possesso viene spesso visto non come un piacere, ma come una condanna. La seconda tipologia di imprenditore è quella che definisco "imprenditore operativo".

La situazione in questo caso è migliore, l'azienda più sviluppata e il numero di dipendenti cresce.

C'è più consapevolezza di cosa sia un'azienda e di come si porti avanti, c'è una strategia commerciale e incomincia a esserci una parvenza di delega. Per questo motivo l'attività non è totalmente dipendente dal titolare, ma riesce a operare anche senza la sua presenza quotidiana.

L'imprenditore in questo modo è più libero di cercare nuove opportunità e aprire nuovi mercati e, fondamentalmente, si occupa della parte amministrativa e della vendita. I compensi salgono e incominciano a essere più elevati rispetto all'essere dipendente, in quanto comprendono anche quella famosa quota in grado di tutelare di fronte a ipotetiche sventure derivanti da responsabilità civili e penali.

L'ultima categoria è quella dell'imprenditore "delegante", che, in Italia, è veramente merce molto rara.

In questo caso il numero di ore lavorate è totalmente svincolato dal profitto. Ogni attività dell'azienda è assolutamente indipendente e affidata a diversi responsabili in grado di portare avanti il proprio settore in maniera del tutto autonoma. L'imprenditore si occupa solamente di controllare i numeri e l'operato dei responsabili e, volendo, potrebbe essere in grado di avere più aziende allo stesso tempo. I compensi crescono e diventano interessanti, ci troviamo di fronte all'unico caso in cui l'azienda riesce a essere vendibile. Essendo tutto delegato e proceduralizzato, un business strutturato in questo modo diventa un vero e proprio asset personale che può essere monetizzato, ad esempio, prima di andare in pensione.

La maggior parte delle aziende italiane, purtroppo, non essendo in questo modo organizzate, con la pensione dell'imprenditore e in assenza di eventuali figli che proseguano l'attività, termina il suo percorso produttivo.

Che tipo di imprenditore sei?

O quale vorresti diventare?

Alla tua evoluzione.

RAGGIUNGI NUOVE ALTEZZE

ARC
LITHIUM
56V

Il potatore EGO rende le scale e la difficile manutenzione degli alberi un ricordo del passato. Con la barra da 25 cm e la velocità della catena di 20 m/s, il potatore EGO taglia rami alti con facilità e sicurezza. La testa di taglio si aggancia facilmente al gruppo motore tramite un connettore, rendendo l'attrezzo molto compatto. Tramite la funzione telescopica si può aumentare la lunghezza fino a 4 mt per raggiungere qualsiasi ramo, per quanto vicino o lontano che sia. L'asta in fibra di carbonio e la prolunga opzionale, insieme alla guida del taglio a luci a led, garantiscono un'eccellente manovrabilità per effettuare tagli precisi.



ZERO
EMISSION

Per saperne di più visita egopowerplus.it

BRUMAR

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

EGO
POWER BEYOND BELIEF™



CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

Notevoli i risultati coi biotrituratori, oltre all'ormai solidissimo ruolo di primattore nel mercato dei rasaerba. A breve tante novità, con prodotti altamente qualitativi. Argomentazioni supplementari per il rivenditore

GRIN ALLARGA GLI ORIZZONTI BATTERIE, PATTO CON CRAMER



GRIN anche quest'anno è in forte crescita. In Italia ed in Europa. Il settore dei biotrituratori sta dando grosse soddisfazioni e per l'autunno verrà rinnovata la gamma a batteria e adoterà la motorizzazione **CRAMER**.

La stagione primaverile si è chiusa con grandi soddisfazioni. E lo sguardo è già proiettato verso il futuro.

Nei prossimi mesi **GRIN** presenterà diverse novità che ampliaranno la gamma di prodotti. I rivenditori ufficiali avranno ancora più argomenti per i propri clienti.

«La **PRIMA** novità in ordine cronologico», spiega **Daniele Bianchi**, direttore commerciale di **GRIN**, «è l'introduzione di un biotrituratore professionale con movimentazione a cingoli. Lo scorso anno abbiamo introdotto due modelli per i piccoli diametri, quest'anno puntiamo invece su una macchina con caricamento automatico e diametro da 120 mm».

Il panorama italiano di produttori di biotrituratori è già ricco e affollato, ma **GRIN** sembra avere le idee chiare su come fare la differenza. La dimostrazione è il successo dei primi due modelli presentati.

«**GRIN** nel mondo dei biotrituratori abbina un ottimo prodotto a un modo di vendere moderno e innovativo. Gli investimenti in marketing che abbiamo in mente porteranno molte persone ad avvicinarsi e a valutare questi prodotti. Come sempre lavoriamo a livello comunicativo per aiutare le persone a



“Cambiare la Prospettiva”. Com’è stato coi rasaerba».

Un aspetto che traspare in maniera forte è l’impegno nel mercato di **GRIN** nel portare macchine innovative in giro per l’Italia partecipando a quasi tutti gli eventi di settore, le fiere regionali e locali, con l’ottica di organizzare delle giornate DEMO che possano permettere agli utenti di provare i prodotti prima di acquistarli. «La prova in campo», prosegue Bianchi, «è per noi la carta vincente per far conoscere e scegliere un prodotto.

I nostri tecnici commerciali sono quotidianamente al fianco dei rivenditori per aiutarli a far provare i macchinari **GRIN** ai loro potenziali clienti».

Le novità in uscita non sono finite e riguardano anche una rivoluzione della gamma a batteria: **GRIN** ha scelto **CRAMER** come partner tecnico, introducendo una nuova batteria da 8 Ah. I modelli a catalogo con motore a batteria diventano così quattro. Due a spinta e due trazionati.

«La nuova batteria da 8 Ah ci ha permesso di sviluppare una nuova macchina professionale da 53 cm di taglio che avrà autonomie tra i mille ed i milleduecento metri. Con il nuovo modello



BM53A pensiamo di proporre il miglior tagliaerba professionale a batteria, con taglio senza raccolta, disponibile attualmente sul mercato», il quadro di Bianchi, con l’entusiasmo e l’orgoglio proprio di chi da molti anni ormai coordina con passione e idee la rete commerciale **GRIN**.

A breve verranno tolti i veli sulle altre novità **2024 GRIN**. Particolarmente importanti per l’azienda, assai invitanti per il rivenditore.

L’appuntamento per tutti sarà la prossima Demogreen, a San Donato Milanese, il 28 e 29 settembre. Per scoprire le macchine. E testarle con mano.



Il mercato ha prodotto numeri anche a giugno. Dal punto d'osservazione friulano di Tavagnacco il verde continua a garantire risultati, senza l'apporto del trattorino ma con due macchine in gran spolvero. Positivo il bilancio anche a giugno

«ROBOT, LA VERA LOCOMOTIVA. LA MOTOSEGA? SENZA TEMPO»

Si procede con bella andatura. Anche a giugno i numeri ci sono stati, il fermento anche, la voglia di verde persino necessaria vista l'ottima combinazione pioggia-sole creata dal meteo. Si lavora, si vende, si consegna, si tratta, si ripara. Bene così. Al punto vendita udinese Dose Giardinaggio, a Tavagnacco, tutto scorre come sempre. Ad alta velocità, ma con la sensazione che tutto sia sotto controllo. Questione d'esperienza, di vissuto, di conoscenza della materia. «Il mercato ha continuato a tenere anche a giugno», la prima istantanea di Roberto Dose, «siamo assolutamente soddisfatti. C'è stata

richiesta, c'è stato movimento, c'è stata erba a sufficienza. Non ci lamentiamo affatto».

Variabili particolari?

«Il trend non è cambiato molto, complessivamente positivo. Resta poca la richiesta sui trattorini, l'unica nota un po' stonata della stagione. Per il resto si sta lavorando in tutti i settori. Dalla ricambistica a tutto il post-vendita, fra riparazioni ed accessori vari. Compresa, poi, la vendita delle macchine. Siamo contenti».

La batteria?

«Cresce, come era d'altronde ampiamente nelle previsioni. Crescono i robot, sempre più locomotive del mercato. Tutto il settore sta tenendo, anche nella parte commerciale. Va bene così».

Giugno che mese è storicamente?

«Un mese importante, sia per un discorso di fatturato e sia per la richiesta complessiva. Anche se poi tutto dipende dal meteo. L'anno scorso a giugno eravamo già fermi, visto che non c'era assolutamente materia prima. Non pioveva, eravamo quindi già in frenata. È il mese che fa da spartiacque di solito, finita la stagione primaverile coincidente anche con la conclusione delle scuole. Quando cambiano anche le priorità familiari. I ragazzi vanno al doposcuola, iniziano le vacanze, ci scappa anche qualche week end in giro. Il giardino passa inevitabilmente un po' in secondo piano, anche se col meteo favorevole l'erba continuerà comunque a crescere. Di solito da metà giugno la richiesta cala un po', ma non



**CONSULENZA TECNICA
E CONSEGNA RAPIDA
PER UN VASTO
ASSORTIMENTO
DI PRODOTTI
DEI MIGLIORI
MARCHI**

AL-KO

**AS
MOTOR**



CASTELGARDIN

ETESIA

**HONDA
ENGINES**



**Kawasaki
Engines**

KOHLER

Loncin



MURRAY

SABO

SNAPPER

solo

STIGA

STIHL

TORO



WOLF Garten



**DIVENTA
CLIENTE**



KRAMP

è stato questo il caso. I numeri sono stati buoni fino alla fine».

Qual è di solito il periodo che garantisce il maggior fatturato?

«Dipende da dove sei e, naturalmente, dai tempi della stagione. Per noi è stato sempre maggio, anche se negli ultimi anni c'è stata una spalmatura. Adesso d'altronde si lavora per un periodo più lungo rispetto al passato, anche perché col tempo si sono ampliati il raggio d'azione e le categorie merceologiche. Qualcosa si aggiunge sempre. Per il mio punto vendita rimane centrale maggio, anche se per altre aree d'Italia può essere aprile. Qualcuno anche a marzo inizia a muoversi davvero. Chiaro che in ogni caso maggio resta cruciale».

C'è stata una macchina che l'ha sorpresa in positivo finora?

«Quel che si registra negli ultimi anni è soprattutto una stagionalità sempre più allargata la finestra della motosega. Diventata ormai un prodotto quasi per ogni periodo dell'anno, mentre prima il suo utilizzo era più circoscritto. L'unica vera digressione in uno scenario che per il resto è rimasto quello di sempre. A parte la batteria».

Di quanto il prodotto a batteria è lievitato rispetto allo scorso anno?

«Di un buon 20%, a parità di periodo. Anni fa sinceramente avrei pensato che la crescita fosse



meno veloce, invece la transizione negli ultimi due o tre anni ha registrato un'accelerata piuttosto decisa. Con margini notevoli ancora davanti».

Quanto state lavorando con le municipalità?

«Si lavora, anche se i comuni decidono ormai all'ultimo secondo facendo leva sui rimasugli di bilancio. Magari adesso qualcosa avanza e qualche lavoro viene programmato, anche se non si tratta certo di grandissime cose. In più questo è anche il periodo dei bilanci preventivi, compreso l'acquisto di macchine anche importanti. Qualche trattativa quindi viene abbozzata adesso, per concretizzarsi magari a fine anno. Non è immediato, ma sono le tempistiche delle amministrazioni».

Curiosità: la chiusura estiva dipende anche dai diversi tempi della stagione?

«Ci sono due variabili. Una è ovviamente il meteo, l'altra che nelle settimane centrali di agosto l'Italia di fatto si ferma. Bloccata, di fatto. I fornitori tendenzialmente chiudono. La ricambistica molto spesso subisce un rallentamento. È inevitabile quindi che in qualche maniera anche tu sei orientato a prenderti un periodo di ferie in quell'arco lì. Quindi, tendenzialmente, la settimana di Ferragosto. E poi, onestamente, tutti noi abbiamo bisogno di un po' di riposo...».



Un bel passo verso la sostenibilità, uno verso il mercato con due grandi novità dall'alto contenuto tecnologico e dalla grandissima affidabilità. Assicurando massima libertà all'operatore, fra brevetti e plus in serie

ALICE STAR E MASTER, CAMPAGNOLA RADDOPPIA

Ricerca di nuove soluzioni ad alimentazione elettrica è una tendenza comune alle imprese più lungimiranti del settore olivicolo, come Campagnola S.r.l., in perfetta coerenza con le **stringenti esigenze di sostenibilità** che il comparto sta attraversando. Da oltre sei decenni l'azienda bolognese cerca di conciliare **prestazioni, ecologia, funzionalità e tecnologia**, investendo con convinzione nelle proposte elettriche anche per la raccolta delle olive.



By your side, since 1958



ALICE STAR e **MASTER** sono i due nuovi abbacchiatori del marchio, che cavalcano alla perfezione l'onda green proponendo attrezzi performanti, leggeri, privi di emissioni inquinanti e dalla potenza sorprendente.

ALICE STAR è l'evoluzione dello storico modello ALICE e, con un livello di professionalità 4 su 4, è **pensato per gli olivicoltori impegnati nella raccolta intensiva**. Azionato dall'unità di potenza POWER 58 PLUS, il nuovo ALICE monta rebbi flessibili in tecnopolimero, intercambiabili, ultraleggeri e incredibilmente resistenti, che si muovono tra i rami con un efficace **movimento ellittico contrapposto (brevettato da Campagnola)**. Ad alimentarlo possono essere tre fonti di energia, ovvero batterie agli ioni di litio, batterie da auto e generatori elettrici.

Invece, **MASTER** è il nuovo abbacchiatore elettrico finalizzato a **massimizzare la libertà di movimento degli olivicoltori** e la convenienza in fase d'acquisto, grazie a un ottimo rapporto qualità-prezzo. Monta un doppio pettine con **movimento laterale contrapposto** e dei robusti rebbi in carbonio e può essere abbinato ad aste telescopiche Campagnola in carbonio o alluminio. Privo di vibrazioni, asseconda il lavoro degli olivicoltori, rendendolo decisamente più efficiente.

Ancora una volta, dall'esperienza **Campagnola** arrivano due soluzioni innovative e a basso impatto ambientale, in linea con un impegno per la sostenibilità ormai imprescindibile.



Un plus su tutti nei nuovi robot, anche quelli per piccoli giardini, oltre ad un perfetto posizionamento sul mercato e numerosi altri valori aggiunti distribuiti in ogni angolo. Compreso un prezzo centratissimo

WIPER, QUANDO LA TRAZIONE FA LA DIFFERENZA

La sigla "AWD" sta per "All-Wheel Drive" o "Trazione integrale". Questa caratteristica avanzata consente al robot di gestire terreni più difficili, come pendii ripidi o terreni accidentati, offrendo prestazioni superiori rispetto ai modelli a trazione standard. La trazione integrale distribuisce la potenza motrice a tutte e quattro le ruote del robot, consentendo una maggiore aderenza e stabilità sul terreno.

Oltre alle prestazioni migliorate, i robot **Wiper** a quattro ruote motrici offrono anche un maggiore controllo sulla trazione. Questo è particolarmente utile nelle zone con pendenze pronunciate, in quanto il robot può gestire salite e discese in modo più sicuro ed efficace. La trazione aggiuntiva consente al robot di mantenere una traiettoria stabile e costante, evitando slittamenti o perdite di controllo.

L'aspetto più interessante di questi robot tagliaerba con quattro ruote motrici è il loro prezzo più accessibile. In passato, i modelli con quattro ruote motrici erano solitamente più costosi rispetto a quelli con due ruote motrici, limitando la loro adozione. Tuttavia, grazie ai progressi nella produzione e alla crescente concorrenza nel settore, ora sono disponibili opzioni più convenienti che offrono le stesse prestazioni elevate.

La disponibilità di robot tagliaerba con quattro ruote motrici a prezzi interessanti ha ampliato ulteriormente la scelta per i consumatori, offrendo una soluzione adatta a una varietà di esigenze e budget. Ciò significa che anche i proprietari di giardini più piccoli **anche sotto i 1000 mq** possono ora beneficiare dei

vantaggi dei robot tagliaerba con trazione integrale con dei costi alla portata di tutte le tasche.

In definitiva, l'introduzione dei robot tagliaerba con quattro ruote motrici a prezzi convenienti rappresenta una svolta nella gamma **Wiper** un importante passo avanti nel settore, offrendo una maggiore versatilità e prestazioni superiori sui terreni più difficili. Questa evoluzione continua a rendere i robot tagliaerba un'opzione sempre più attraente per coloro che desiderano un modo comodo ed efficiente per mantenere il proprio giardino in ordine.

Il successo della **gamma Wiper AWD** nel mercato italiano e internazionale testimonia l'apprezzamento dei consumatori per la qualità, l'affidabilità e le prestazioni avanzate di questi robot tagliaerba. L'innovazione continua e l'attenzione ai dettagli da parte del marchio **Wiper** consentono di offrire soluzioni all'avanguardia per la cura dei giardini.





Made in Italy

Trinciasarmenti

3 differenti linee di prodotti per soddisfare tutte le esigenze dei nostri clienti.

Scoprili tutti su www.ibeait



A ruote o cingoli per adattarsi a qualsiasi tipo di terreno



TRINCIASARMENTI

Lo strumento ideale per pulire con facilità e velocità anche le zone più difficili

IBEA SRL – Via Milano, 15/17 21049 TRADATE (VA) ITALIA
TEL: 0331-1586940 | venditeitalia@ibeait

Dorothea Wierer per il suo giardino sceglie i prodotti Husqvarna

«Anche i robot, fra tagli e pendenze, fanno il mio stesso sport...»

Dorothea Wierer, campionessa bolzanina di biathlon, ha scelto Husqvarna per la manutenzione del proprio giardino attraverso la fornitura dei prodotti Automower® 435X AWD, bordatore a batteria 110iL e turbina da neve ST 430T. «Non potrei vivere senza le montagne», il punto di Wierer, «senza il contatto con la natura e l'aria aperta. Mi piace soprattutto occuparmi del mio giardino e sentire il contatto con la natura, viverla appieno in tutte le sue forme. In un certo senso, anche i robot tagliaerba di Husqvarna praticano il mio stesso sport. Ogni giorno, come me, hanno a che fare con pendenze e tagli di precisione. Ho scelto Husqvarna non solo perché è il brand leader al mondo quando per la manutenzione delle aree verdi ma anche perché è impegnato in molti progetti a sostegno dell'ambiente e della biodiversità». La soddisfazione naturalmente è reciproca. «Abbiamo deciso di collaborare con Dorothea Wierer», evidenzia Nicolò Barbato, corporate sponsorship manager di Fercad Spa, distributore esclusivo italiano del marchio svedese, «perché oltre ad essere un'atleta fortissima è una persona che ama la vita all'aria aperta e la natura e sa come prendersene cura nel modo corretto. La manutenzione del giardino richiede attenzione e precisione attraverso l'utilizzo di attrezzature che siano efficienti, ecologiche e vincenti di fronte a terreni complessi e condizioni atmosferiche avverse. È stato naturale affiancare Dorothea in questa sua passione».



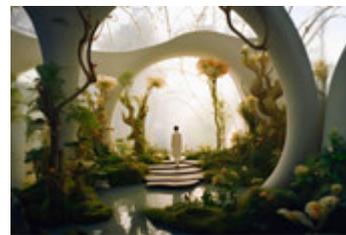
Ricambi per tutti, il catalogo Prai è ormai una vera e propria guida

Ormai una costante fra i rivenditori di tutta Italia il catalogo «Promozionale Ricambi PraiParts 2022», da oltre un anno inseparabile compagno di viaggio dello specialista grazie ad una proposta completissima di accessori per macchine agricole e per il giardinaggio. La qualità e l'innovazione sempre al primo posto, com'è sempre stato per tutta l'offerta Prai. Dalle macchine agli accessori. Soluzioni ad hoc per ogni esigenza, a tutti i livelli. Soprattutto per il professionista. Un altro passo in avanti di Prai, in un mercato in cui è sempre più protagonista. Come certifica anche il successo dell'ultimo catalogo.



Greenscape, Rimini s'illumina dall'11 al 13 ottobre

Greenscape, l'evento dell'outdoor design e del garden per il contract e l'ospitalità, lancia i Lab in un innovativo concept espositivo di scena dall'11 al 13 ottobre alla Fiera di Rimini, all'interno di InOut e in contemporanea con TTG Travel Experience. Dallo smart garden alle suite trasparenti en plein air, dall'omaggio al Cretto di Burri all'orto in terrazza, al classico rivisitato, al Nautical Garden. Tutte soluzioni d'avanguardia "chiavi in mano" per l'ospitalità a cielo aperto. Tra dentro e fuori, comfort e contatto con la natura, il design reinventa e ricostruisce il concetto di vivere l'esterno in sorprendenti scenografie. All'insegna della sostenibilità e dell'eleganza. Nautical, smart, all'italiana, artistico, immersivo e sostenibile sono le parole chiave che ispireranno i Lab, le sei grandi ambientazioni outdoor. The garden and outdoor contract fair, il nuovo salone che, all'interno di InOut | The contract community e in contemporanea al grande marketplace del turismo organizzato TTG Travel Experience, si candida a diventare il punto di riferimento per il mondo outdoor del contract e delle forniture per l'ospitalità.



Statista incorona Emak leader della sostenibilità 2023

Bartoli: «Il riconoscimento alla nostra filosofia aziendale»

Il Gruppo Emak, quotato al segmento Euronext STAR Milan, è stato inserito nella lista delle duecento grandi imprese che si sono distinte a livello italiano per la loro attenzione alla sostenibilità. "Leader della Sostenibilità 2023" è la lista delle 240 aziende, fra grandi e medio-piccole, premiate come più sostenibili ed è elaborata da Statista, istituto indipendente specializzato in ranking e analisi di dati aziendali, in collaborazione con Il Sole 24 Ore. Lo studio ha preso in esame circa 1.500 imprese operanti in Italia attraverso un'analisi basata su quarantacinque indicatori nelle tre dimensioni della sostenibilità presenti nelle rendicontazioni di sostenibilità e dei bilanci relativi al 2021. «Siamo molto lieti», commenta Luigi Bartoli, amministratore delegato di Emak, «di avere raccolto l'apprezzamento per il nostro impegno verso la sostenibilità da un'indagine autorevole come quella di Statista e Il Sole 24 Ore. Questo è un riconoscimento alla nostra filosofia aziendale: è dalla nostra capacità di gestire il business in modo sostenibile che traiamo le risorse necessarie per continuare a sviluppare nuovi prodotti, salvaguardare la salute dei nostri oltre 2.000 collaboratori e onorare gli impegni con tutti i nostri partner, commerciali e non. Un'impresa e un Gruppo sani sono importanti per il territorio dove operano, e di questo siamo consapevoli ed al tempo stesso orgogliosi».



Spoga+gafa fa il pieno, a Colonia trentamila visitatori da tutto il mondo

Colonia può sorridere. Spoga+gafa 2023 s'è chiusa con un bilancio estremamente positivo. Trentamila operatori da 122 Paesi hanno partecipato alla più grande rassegna al mondo per il lifestyle in giardino. Dal 18 al 20 giugno un totale di oltre 1.800 espositori da 58 nazioni hanno presentato trend e highlight della prossima stagione di gardening e non solo. Cifre che avvicinano la fiera al record dell'edizione del 2019. La prossima dal 16 al 18 giugno 2024. «Siamo felici che la fiera si sia riallacciata agli straordinari risultati di quattro anni fa. Gli espositori e il pubblico specializzato internazionale», evidenzia Oliver Frese, chief financial officer di Koelnmesse GmbH, «si sono detti estremamente soddisfatti in particolare della qualità degli incontri e dei prodotti, come ha confermato anche l'eccezionale atmosfera che si respirava nei padiglioni. Con un deciso aumento dei visitatori dalla Germania e circa il 70% di operatori dall'estero, spoga+gafa ha ribadito una volta di più il suo ruolo di prima piattaforma internazionale per commercio e networking del settore». Unanimità i consensi, su più fronti. «Spoga+gafa», il punto di Martina Mensing-Meckelburg, presidente della VDG, associazione tedesca dei centri di giardinaggio, «ha confermato una volta di più quanto sia importante il contatto personale. Gli affari si fanno pur sempre fra persone. È fondamentale avere l'opportunità di guardarsi negli occhi durante i meeting, ma anche di vedere e toccare gli ultimi prodotti e le innovazioni. La nostra associazione ha accolto al proprio stand molti partecipanti, associati e ospiti internazionali».



AFFIDATI A MANI ESPERTE



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



Kramp, nel 2022 il fatturato tocca 1,1 miliardi di euro E la filiale italiana vola col +14%

Kramp Groep, grossista europeo di ricambi per agricoltura, forestale e giardinaggio, ha pubblicato il resoconto annuale del 2022 dal tema «Celebrare il passato, dando forma al futuro». Perfetta sintesi del percorso di un'azienda sempre più virtuosa. «È stato un anno di sfide inaspettate», premette Eddie Perdok, CEO di Kramp, «in particolare per la guerra in Ucraina e l'impatto dell'inflazione sui costi che ne è seguito. Nonostante questo, abbiamo raggiunto un fatturato di 1,1 miliardi di euro». Ha tenuto Kramp. E non solo. «Abbiamo dato prova di resilienza», aggiunge Hans Scholten, CFO di Kramp, «nell'affrontare queste sfide, migliorando la nostra capacità di adattamento». Nel 2022 Kramp Groep è cresciuta del 7%, registrando aumenti di fatturato in tutti i Paesi in cui è presente. «Confrontando i costi totali del degli ultimi due anni c'è un incremento pari a 16,5 milioni di euro. Tutto sommato è stato un anno positivo. Sebbene il nostro risultato risulti inferiore a quello del 2021», prosegue Scholten, «la posizione finanziaria rimane molto forte con una situazione di solvibilità di quasi il 47%». Molto bene la filiale italiana, con un ottimo +14%. «Abbiamo ampliato il nostro magazzino in Francia, trasformato la nostra rete di vendita al dettaglio Grene, in Polonia, in negozi Powered by Kramp e realizzato», le chiavi di Perdok, «il nostro piano per diventare un partner essenziale nel settore F&G».



Numeri Comagarden, la primavera DemoGreen, appuntamento in soccorso al primo trimestre il 28 settembre a San Donato

Dato relativo quello del primo trimestre, quando il meteo era ancora incerto e la stagione non ancora partita. Il raffronto con il 2022 è comunque negativo, per i numeri di Comagarden e del gruppo di rilevamento Morgan al 31 marzo le macchine da giardino erano in calo del 19,6% rispetto allo scorso anno. A fare eccezione i trattorini, con una crescita dell'11,6%, così come i ride-on professionali (+17,6%) e i rasaerba robot (+6,7%). Stazionario il mercato dei tagliaerba (-0,4%). I rasaerba calano del 26,1%, le motozappatrici del 22,7%, le motoseghe del 19,5%, i decespugliatori a scoppio del 26,9%, gli spazzaneve del 43,6%. «L'attuale congiuntura», spiega Comagarden, «penalizza gli acquisti perché all'andamento meteorologico anomalo, che ha visto sino a marzo un deficit di precipitazioni piovose e quindi una minore attività vegetativa delle piante, si sono aggiunti l'incertezza economica e la crescita dei prezzi a causa dell'aumento dei costi di produzione». Il mercato ha poi dato ben altri segnali, tanto da spingere Comagarden a prevedere per la fine del 2023 «una flessione attorno al 5% con un numero di quasi 1,3 milioni di unità complessivamente vendute comprendenti ogni categoria merceologica, dai rasaerba sino ai soffiatori, ai biotrituratori e alle forbici da prato».

Una grande kermesse per il verde urbano la prossima DemoGreen, in calendario il 28 e 29 settembre al Parco dei Conigli di San Donato Milanese e non più a Novegro. Trattorini, rasaerba, ride-on, decespugliatori ed ogni altro tipo di macchina e attrezzatura per il giardinaggio e la cura del verde saranno in mostra negli stand e impegnati nelle prove dimostrative su una superficie di centomila metri quadrati, davanti ad un pubblico composto da progettisti del verde, giardinieri, manutentori, operatori delle municipalità, oltre che da appassionati e hobbisti. L'evento, organizzato da DemoGreen srl in collaborazione fra gli altri anche con Comagarden, coinvolgerà circa cinquanta case costruttrici che mostreranno i modelli più avanzati e più funzionali per una gestione sostenibile dei parchi, degli impianti sportivi e degli spazi verdi pubblici e privati. Mezzi elettrici e a basso impatto ambientale, piantumazione di alberi e specie vegetali adatte ai cambiamenti climatici, semina dei prati con la gramigna per ridurre il fabbisogno d'acqua e un bilancio totalmente "carbon free" sottolineano lo spirito ecologico dell'evento e il suo obiettivo primario, quello di portare nel gardening gli standard più alti in termini di progettualità, tecnologia e gestione.



Husqvarna®

NOVITÀ

HUSQVARNA T542i XP® & 542i XP®

Le prime motoseghe a batteria al mondo con frizione



Husqvarna T542i XP® e 542i XP®

Prova un'esperienza di taglio come non hai mai visto prima con le nuove motoseghe a batteria Husqvarna dotate di frizione, T542i XP® e 542i XP®. Sono esattamente ciò di cui ogni arborista professionista o tree climber necessita: potenza immediata e maneggevolezza.

LA PRIMA AL MONDO

Frizione Centrifuga

Ti presentiamo la prima motosega a batteria al mondo dotata di frizione. Questo conferisce la massima resa, pari ad un prodotto a scoppio ma senza emissioni dirette.



LA MACCHINA PERFETTA PER IL TREE CLIMBER

Energia kick-start

Husqvarna T542i XP® è la motosega a batteria perfetta per l'arboricoltore professionista e Tree Climber.

Con impugnatura superiore, leggera, maneggevole e potente; con la migliorata funzione kick-start, garantisce una ripartenza immediata all'inizio di ogni taglio, conferendo subito tutta la potenza necessaria a portare a termine il lavoro in modo più fluido.

PER UN LAVORO NO STOP

Coperchio frizione ottimizzato

Il design del carter copri catena è stato ottimizzato per favorire un'espulsione più rapida e sicura dei trucioli.

Impedisce inoltre l'intasamento, anche durante il taglio di legna a fibra lunga.



Motosega a batteria: anche per i lavori più pesanti?

Chi lavora nella e per la natura sa quanto sia importante farlo sempre nel modo più sostenibile, ma senza dover rinunciare alla potenza necessaria a portare a termine anche i lavori più impegnativi. Le motoseghe Husqvarna a batteria mantengono la potenza ma rendono il lavoro più fluido e maneggevole, diventando la scelta migliore per i professionisti del verde.

Pura potenza Husqvarna



Una macchina per ogni esigenza

La gamma Husqvarna composta da macchine, batterie e caricabatterie, è progettata per ridurre al minimo la fatica di un ampio numero di attività. Alta capacità, facilità di utilizzo e attrezzature che offrono prestazioni sempre impressionanti, pari alle macchine a scoppio, ma con il vantaggio di basse vibrazioni e bassi livelli di rumore nonché zero emissioni di CO2 durante l'uso. Inoltre, consentono di lavorare in completa assenza di fumi. È un cambiamento che migliora tutto, sia l'ambiente sia l'utilizzo, fornendo risultati impeccabili ogni volta, semplicemente ricaricando una batteria.



Progettata per le migliori giornate di lavoro

La serie 500 della gamma a batteria Husqvarna è stata progettata con le prestazioni e l'utente al centro, questo per garantire performance superiori e resistere all'utilizzo intensivo di tutti i giorni, potendo contare inoltre sulla massima praticità d'uso, fin dall'accensione.



Una batteria adatta a tutte le macchine

Il sistema a batterie agli ioni di litio Husqvarna BLi-X da 36 V è ottimizzato e sviluppato per un utilizzo professionale, duraturo e versatile.

Infatti le batteria sono adatte a tutte le macchine Husqvarna a batteria portatili, puoi interscambiarle rapidamente per esempio tra un decespugliatore, un soffiatore oppure un tagliaerba.



PER SAPERNE DI PIÙ

Scopri la nostra gamma completa di prodotti a batteria sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)

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



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



Husqvarna

Fieragricola dice 116, tutti a

Verona dal 31 gennaio al 3 febbraio

FIERAGRICOLA
116th INTERNATIONAL AGRICULTURAL TECHNOLOGIES SHOW

Innovazione, formazione, contenuti, business e passione. Sarà questa

l'anima di Fieragricola 2024, l'edizione numero 116 della rassegna internazionale di Verona dedicata all'agricoltura in calendario dal 31 gennaio al 3 febbraio. «Crediamo molto in Fieragricola», il punto di Federico Bricolo, presidente di Veronafiere, «vogliamo investire e farla crescere, non solo in termini espositivi ma soprattutto in chiave di innovazione, business e formazione». Con una forte spinta all'innovazione, alla digitalizzazione e alla robotica, segmenti che oggi in Italia sviluppano investimenti per oltre due miliardi di euro all'anno e sono previsti in crescita anche come risposta alle difficoltà di reperire manodopera qualificata, «Fieragricola 2024», anticipa Raul Barbieri, direttore commerciale di Veronafiere, «punterà anche sul coinvolgimento sempre maggiore degli istituti agrari e dei giovani imprenditori quali destinatari di un programma di convegni qualificato, grazie ad un team che sta operando con competenza, professionalità e passione».

Demo Days, la due giorni firmata Kohler Engines fra motori e storie

All'interno dello storico stabilimento di Reggio Emilia, sede italiana per la produzione di motori diesel, Kohler Engines ha ospitato il 20 e 21 giugno la prima edizione dei Demo Days per la stampa specializzata. Il format unico dell'evento ha puntato i riflettori sui veri protagonisti: i motori Kohler. Ancora una volta i vibranti narratori di una storia lunga oltre un secolo, fatta di passione e know-how, raccontando come hanno rivoluzionato il lavoro degli operatori. I motori Kohler hanno attraversato continenti e conquistato orizzonti, raccogliendo la fiducia incrollabile di coloro che li hanno scelti. Proprio le storie dei clienti sono state al centro dell'incontro, a testimonianza del potere trasformativo dei motori Kohler. I racconti di come l'unione tra le loro macchine con i motori Kohler diventi la linfa vitale che alimenta i loro risultati, offrendo potenza, efficienza e affidabilità.



HOMEBREWING

ENOLOGIA



GIARDINAGGIO

FARE BENE, CON PIACERE.

Dal 1954 produciamo e commercializziamo prodotti per chi considera il **fai da te** un vero piacere, soprattutto quando è realizzato con strumenti e soluzioni affidabili, sicure e che durano nel tempo, come i nostri prodotti.

È con questa filosofia che **Ferrari Group** è oggi sinonimo **Made in Italy** di diversi settori: Enologia, Homebrewing e Giardinaggio.

Da sempre fornitori stimati da migliaia di rivenditori, garden center, negozi specializzati, nonché partner consolidati della grande distribuzione, oggi la nostra offerta ci permette di proporci come leader esperto nella produzione e distribuzione di intere linee nel settore del **bricolage europeo**.



Sabart, più di 11.500 referenze nel nuovo catalogo AgriRicambi 11 E la collaborazione col Gruppo Carraro allarga ancora il campo

Con il nuovo catalogo AgriRicambi 11, Sabart si conferma tra i maggiori player italiani nella distribuzione di ricambi e accessori per il settore agricolo. Oltre 11.500 gli articoli che trovano spazio nell'undicesima edizione del catalogo AgriRicambi. Le 23 famiglie di prodotto sono state ampliate e i settori che hanno visto l'incremento più significativo di articoli in gamma sono l'irrorazione, il lavaggio ad alta pressione (con la linea Mecline di Tecomec), l'antifortunistica e abbigliamento da lavoro (con le linee Puma Safety e Albatros) più gli accessori elettrici. Un nuovo capitolo, in più, è stato interamente dedicato alle pompe Comet. Nell'area lavaggio ad alta pressione stati introdotti i prodotti della linea Mafra, leader nella fornitura di prodotti per la detersione e la cura di auto, mezzi agricoli e industriali.

Ma il catalogo non è l'unica novità di casa Sabart in ambito agricolo: è iniziata la collaborazione con il Gruppo Carraro, leader nei sistemi di trasmissione per veicoli off-highway e trattori specializzati, per la distribuzione di ricambi, lubrificanti e accessori della linea Beyond Carraro, con potenziale allargamento dell'offerta sui ricambi originali.



Parco Sigurtà, estate magica fra mille colori e scatti d'autore



Tre foto che sintetizzano al meglio il concetto di «Vivere il Parco Sigurtà». La corsa, su Instagram, continua fino a settembre. Ormai sul rettilineo conclusivo, una partita iniziata a marzo che ha prodotto splendidi scatti e messo in luce tanti angoli dei uno dei parchi più

belli al mondo incastonato nella suggestiva Valleggio sul Mincio, a due passi da Verona e dal Lago di Garda. Ogni settimana verranno scelte tre foto tra quelle pubblicate dagli utenti del Parco su Instagram. Gli autori delle tre vincitrici verranno premiati con un biglietto omaggio per visitare il Parco entro la chiusura del 12 novembre. Gli spunti sono infiniti, anche dopo un'estate cominciata fra ninfee, rose, ortensie, fiori di loto e girasoli, ulteriori raggi di luce lungo seicentomila metri quadrati tra alberi centenari, fioriture, 18 specchi d'acqua, viste mozzafiato, immensi tappeti erbosi e un suggestivo Labirinto. E poi migliaia di rose in due varietà antiche hanno continuato ad adornare il chilometro del Viale delle Rose, l'immagine simbolo del Parco per cui è conosciuto ovunque. Oltre a dalie, girasoli, petunie, gerani. E tanto altro. Il Parco Sigurtà è una scoperta continua.

FederUnacoma a Maschio Il garden a Peruzzo e Campello

L'assemblea generale di FederUnacoma, l'associazione che in seno a Confindustria rappresenta le case costruttrici di macchine agricole, ha eletto come nuovo presidente Maria Teresa Maschio al posto di Alessandro Malavolti in carica dal 2017. Amministratore delegato della Mascar, azienda vicentina specializzata nella produzione di tecnologie per la fienagione e la semina, Maschio è la prima presidente donna di FederUnacoma. Laureata in relazioni pubbliche allo IULM di Milano, madre di due figlie, la nuova presidente ha già ricoperto la carica di consigliere della Federazione e partecipato attivamente alla vita associativa. «FederUnacoma ha nel proprio raggio di attività il contesto politico e quello economico, nel quale si inserisce il nostro comparto. Mai come in questa fase», evidenzia Maschio, «lo scenario nel quale le imprese si trovano ad operare appare complesso e in evoluzione, e gestire la complessità è compito di un sistema di rappresentanza come il nostro. Credo fortemente nel valore dell'associazionismo e farò del mio meglio per rappresentare adeguatamente la nostra industria».

Per Comagarden, l'associazione dei costruttori di macchine e attrezzature per il giardinaggio, sono stati eletti rispettivamente Lorenzo Peruzzo di Peruzzo e Alberto Campello di Stiga.

Nella bacheca di AgriEuro un altro Premio Industria Felix

Settimi: «Ulteriore prova della nostra solidità finanziaria»

AgriEuro ha ottenuto per il secondo anno consecutivo il «Premio Industria Felix - Il Centro Italia e la Sardegna che competono». Un riconoscimento importante che attenziona le imprese più performanti in base alle migliori performance gestionali. L'azienda e-commerce AgriEuro, con sede a Spoleto, è stata infatti insignita del Premio Industria Felix, arrivato alla sua 51esima edizione, da parte del Comitato Scientifico coordinato a livello nazionale dal professor Cesare Pozzi, docente di Economia industriale all'Università LUIS Guido Carli, come «miglior impresa del settore commercio online per performance gestionale e affidabilità finanziaria Cerved con sede legale nella regione Umbria».

L'alta onorificenza di bilancio è stata assegnata durante la cerimonia di premiazione tenutasi il 14 giugno nella suggestiva cornice di Palazzo Trinci a Foligno. A ritirare il premio Filippo Settimi, CEO AgriEuro, insieme al CFO Alessia Settimi. «Vederci riconosciuto di nuovo il Premio Industria Felix ci rende orgogliosi e felici. Si tratta», evidenzia Filippo Settimi, «di una testimonianza significativa della crescita costante della nostra realtà imprenditoriale e un'ulteriore prova della solidità finanziaria di AgriEuro, all'interno di un contesto particolarmente complesso e sfidante come quello delle vendite online in cui operiamo. Il grande merito va a tutta la nostra squadra, ovvero circa 150 risorse, che ogni giorno lavora puntando al miglioramento continuo della nostra offerta e dei nostri servizi. Vogliamo continuare a portare innovazione all'interno del nostro settore».



MACCHINE COSTRUITE PER DURARE NEL TEMPO



CIPPATORI

per hobbisti e professionisti

ASPIRATORI

per parchi e pulizie stradali

ARIEGGIATORI

per prati e campi sportivi

L'asticella continua ad alzarsi, fra progressi tecnologici e prodotti nel pieno della maturità. Quel che ci vuole anche per le intense giornate del professionista, una traccia virtuosa abbracciata da tutto il mercato

CESOIE FORTISSIME IL FUTURO È SCRITTO

Ancor più autonome, sempre più affidabili. Una certezza ormai le forbici a batteria. Un pilastro del mercato, con miglioramenti costanti e lunghe giornate di lavoro ormai coperte con assoluta disinvoltura. C'è margine ancora, per un altro scatto. In uno scenario sempre più a colori.

EVOLUZIONE VELOCE. Si procede a passi svelti, fra qualche sosta ma anche decise accelerate. Il mercato di risultati nell'ultimo periodo ne ha assicurati tanti. «Il settore delle forbici a batteria, fortemente cresciuto negli ultimi due anni, si è stabilizzato. La grande richiesta del mercato», il punto di Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Active**, «ampiamente soddisfatta sia dai big players del mondo della potatura, che dai nuovi importatori nati recentemente, ha toccato

tutti i modelli di piccoli prodotti a batteria». «Il know-how di **Blue Bird Industries**», il quadro dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «ha permesso sin da subito di immettere nel mercato prodotti di qualità e parecchio funzionali. Migliorare la propria offerta è un obiettivo aziendale permanente e questo è il motivo per cui si è voluti andare oltre. Oltre all'incremento dell'autonomia della batteria ci si è concentrati su caratteristiche come velocità e potenza».

«Le forbici per potatura azionate elettricamente da batterie indossate con uno zaino e collegate tra di loro con un filo elettrico», il quadro di Vanni Roncagli, direttore commerciale di **Campagnola**, «sono presenti da oltre un ventennio sul mercato ed hanno raggiunto un livello tecnologico che permettono un'alta efficienza e l'affidabilità di utilizzo. Gli aspetti sfavorevoli di questi prodotti sono



INCHIESTA

il prezzo, il peso dell'insieme forbice/batteria e l'ingombro del cavo di collegamento. L'avvento sul mercato di prodotti fabbricati in oriente che utilizzano batterie molto più compatte e leggere direttamente collegate alla forbice e con prezzi di vendita più contenuti, hanno permesso una rapida evoluzione di questi prodotti riscuotendo l'interesse degli utilizzatori. Gli elementi sfavorevoli relativi a questi prodotti sono derivati dai numerosi fornitori (tra loro concorrenti) che negli ultimi cinque anni si sono affacciati sul mercato europeo proponendo politiche di vendita che mettono in secondo piano alcuni aspetti tipici ed esigenze del mercato specifico quali disponibilità dei ricambi, servizio post-vendita, affidabilità negli anni degli attrezzi. Oggi più che mai è divenuto essenziale per gli importatori, porre l'attenzione e prediligere quei fornitori che, a discapito del prezzo, possano garantire la soddisfazione delle caratteristiche e necessità del mercato europeo. «Il mercato delle forbici a batteria si sta consolidando. L'offerta», assicura Giovanni Pastorelli, direttore commerciale della **Davide e Luigi Volpi**,



Campagnola

«è sicuramente ampia e concentrata sui modelli cordless con batteria a bordo, minimo l'interesse per le forbici a cavo. Attualmente abbiamo in produzione una gamma di nove forbici, tre troncaremi su asta, quattro potatori a catena con impugnatura diretta, tre potatori a catena su asta telescopica e una legatralci, tutti con batteria cordless a bordo da 14.4 V e 2.5 Ah o 21.6 V e 4 Ah. La novità importante è che abbiamo iniziato la produzione delle batterie in Italia, questo per garantirci un miglioramento degli standard di affidabilità e prestazione».

cesoie a batteria

Novità

SPEEDCUT™ NANO

SERIE 80TXL

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

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



OREGON®

OREGON®
SpeedCut™ Nano

INCHIESTA



Active

«La nostra cesoia a batteria», spiega Nicolò Conti, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «sta avendo un grande successo, testimoniato dal fatto che al 30 giugno abbiamo venduto lo stesso numero di prodotti venduti in tutto il 2022. I numeri sono quindi decisamente in crescita, anche perché il nostro rispetto a quelli che si trovano sul mercato è un prodotto con un prezzo molto competitivo. E quindi molto apprezzato dalla fascia hobbista». «È sicuramente una categoria di prodotto in crescita», rileva Roberto Mozzoni, amministratore delegato e managing director di Husqvarna Italia SpA, titolare del marchio **Gardena**, «con un notevole affollamento di proposte da parte di diversi fornitori, sia in versione batteria integrata che in versione batteria estraibile. La diffusione sempre maggiore anche nell'utilizzo hobbistico, oltre a quello professionale, ne favorisce infatti la diffusione e l'aumento dei risultati di vendita».

«La linea Kratos», spiega Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Ibea**, «è stata inserita nella gamma Ibea circa quattro anni fa. Abbiamo pertanto potuto godere sia del picco massimo di richieste, che della stabilizzazione della domanda di mercato, condizionata fortemente dall'entrata nel settore di tantissimi nuovi players».

«Dal 2000 la **Minelli**», sottolinea il responsabile commerciale Sandro Minelli, «è presente sul mercato delle cesoie a batteria, investendo con attenzione anno dopo anno molte risorse in sviluppo e innovazione offrendo cesoie sempre più performanti agli utilizzatori. La Minelli propone oltre

cinque modelli di cesoie a batteria con diverse tipologie di taglio adatte ad ogni genere di esigenza».

«Il mercato delle cesoie a batteria», la premessa di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «negli ultimi anni ha avuto un forte incremento dovuto a diversi fattori; l'evoluzione della tecnologia della batteria, l'aver ormai superato una iniziale diffidenza verso questa tipologia di attrezzature grazie ad una diffusione ormai capillare, fino ad arrivare alla crescente attenzione verso argomenti importanti come la sostenibilità ambientale e il benessere e sicurezza degli operatori. In questo mercato Pellenc ha fatto da apripista, essendo stato il primo brand ad introdurre l'utilizzo delle batterie agli ioni di litio applicate alle attrezzature per agricoltura e giardinaggio. Ancora oggi risulta essere un punto di riferimento tecnologico nel mercato della batteria».

«È un mercato che si è sviluppato negli ultimi anni ed è in costante crescita», il fermo immagine di Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**.

LA VERA DIFFERENZA. Precursori e attori relativamente giovani. Varianti e denominatori comuni. Alla ricerca dell'elemento che sposti la scelta del cliente finale nella propria direzione. Sul mercato si gioca a carte scoperte. «Il nostro prodotto», la fotografia di Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «è ottimo per le piccole e medie potature, la previsione dopo la base del primo semestre e visto che stiamo andando verso l'alta stagione è ovviamente quella di un ulteriore incremento».

«Leggerezza, facilità di utilizzo e alta affidabilità», la panoramica di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «sono gli elementi di spicco che stanno distinguendo le cesoie a batteria Minelli sul mercato. Inoltre, l'introduzione della batteria a tampone ha permesso la rimozione del cavo elettrico consentendo, pertanto, una maggiore libertà di movimento e di utilizzo anche in luoghi difficili da raggiungere».

«Ritengo che gli elementi che attualmente stanno differenziando i prodotti e le aziende che li distribuiscono sono diversi, poiché ogni società pone l'attenzione all'elemento che più si confà con il proprio mercato di riferimento. In quello professionale, dove **Campagnola** è presente da 65 anni, l'elemento distintivo», l'istantanea di Vanni Roncagli, «è la capacità di avere saputo individuare, selezionare e perfezionare prodotti atti a



Pellenc

VOLT

GRINDER VOLT 52

La linea **VOLT** è la svolta ecologica dove spicca la grande durata delle batterie e le performance veramente eccezionali del motore. Macchina adatta al professionista ed al privato esigente.



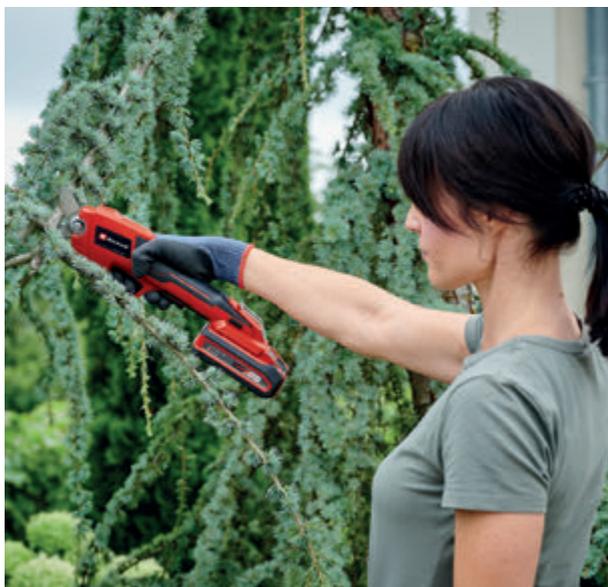
**NOVITÀ
2024**

100% Made in Italy



www.marinasystems.it - commerciale@marinasystems.it

Einhell



soddisfare al meglio le esigenze dell'imprenditore agricolo o del potatore professionale che ricerca attrezzature affidabili, performanti e durature a scapito dell'elemento prezzo che invece è l'elemento che differenzia il mercato della grande distribuzione o dell'hobbista».

«Nello specifico delle forbici», rileva Andrea Tachino, «**Active** ha deciso di concentrarsi solo sul prodotto di fascia alta, lavorando sulla struttura dell'attrezzo, modellando l'impugnatura ergonomica per l'utilizzo di qualsiasi operatore, sviluppando motori brushless molto potenti, fornendo di serie il display dedicato alle informazioni di utilizzo della forbice e affinando anche il taglio delle stesse lame. In questo momento pertanto, possiamo offrire un prodotto di alta qualità per tutti gli utenti esigenti e soprattutto adatto a lavori professionali». «Prestazioni ed ergonomia», le strade imboccate

da Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sono sicuramente le caratteristiche che fanno la differenza. Pellenc, nello specifico, progetta e realizza le attrezzature in base all'utilizzo e alle richieste di professionisti e semi-professionisti, che richiedono dunque i più alti standard tecnologici e prestazionali. Fondamentale è inoltre la presenza di una rete vendita capillare ed in grado di fornire un supporto a 360 gradi, dalla vendita alla manutenzione. In questo Pellenc investe molto, tenendo corsi di formazione periodici, in modo da essere presenti sul territorio con un servizio tecnico specializzato e professionale».

«I clienti», garantisce Paolo Ferri di **Sabart**, «cercano un prodotto performante, dalle elevate prestazioni di taglio unite a una lunga durata della batteria».

«Sicuramente il curare l'aspetto prestazionale dell'articolo, abbinandolo ad un interessante posizionamento di prezzo al pubblico, anche su questo articolo risulta vincente. Fondamentali», prosegue Roberto Mozzoni di Husqvarna Italia SpA, titolare del marchio **Gardena**, «risultano essere la maneggevolezza ed il peso trascurabile che ne facilitano l'utilizzo prolungato, la facilità e velocità di ricarica, nonché la precisione di taglio, tutte caratteristiche basilari per il successo in vendita di un articolo di questo tipo».

«Negli ultimi mesi», commenta Andrea Tachino di **Ibea**, «stiamo osservando una battaglia dei prezzi non indifferente, dove oltre ai nuovi distributori italiani, si sono aggiunte importazioni dirette dalla Cina da parte dei rivenditori. Per questo motivo abbiamo deciso di concentrarci solo ed esclusivamente sul prodotto professionale, offrendo sul mercato forbici complete di tutti i comfort





Blue Bird

che un utilizzatore necessita, dal taglio progressivo all'impugnatura ergonomica, tutte dotate di display LCD e fornite con apposita valigetta e coredate di fodero».

SCENARIO 2023. Profondo il lavoro delle aziende, verso più orizzonti. Aspettando l'alta stagione, i prossimi decisivi mesi per confermare antiche posizioni e guadagnarne di nuove. «Il 2023 presumibilmente», lo scenario disegnato da Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sarà un anno in cui continueremo ad avere sempre una maggiore diffusione delle forbici a batteria. Ancora più importante, dunque, sarà far percepire agli utilizzatori in modo chiaro i reali vantaggi e la convenienza di lavorare con attrezzature professionali, che permettano di risparmiare tempo e nel massimo del comfort. Non dimentichiamo che una forbice professionale, ergonomica e leggera evita possibili insorgenze di malattie professionali, assicura una maggiore affidabilità e permette così di evitare inutili perdite di tempo. Pellenc inoltre ha lavorato anche per ottimizzare ulteriormente i costi di gestione, dimezzando gli interventi di manutenzione rispetto ai precedenti modelli, ad ulteriore garanzia di affidabilità. Per questo, Pellenc ha messo in campo un'azione specifica in grado di far usufruire fino a cinque stagioni di garanzia, semplicemente rispettando le manutenzioni ordinarie previste».

«Il 2023», lo sguardo in avanti di Vanni Roncagli di **Campagnola**, «sarà un anno di consolidamento degli ottimi risultati ottenuti negli scorsi anni sui mercati storici, mentre ci aspettiamo una crescita importante sui nuovi mercati oggetto di azioni di promozioni ed azioni specifiche di vendita».

«Il futuro di queste macchine», il punto di Giovanni Pastorelli della **Davide e Luigi Volpi**, «dipenderà sicuramente dalla qualità dei prodotti e quindi dell'affidabilità complessiva oltre che dal garantire un rapido ed efficiente servizio di postvendita.

Volpi si sta orientando proprio in questo senso, entro l'anno in corso avremo, in Italia, circa 150 centri di assistenza autorizzati, adeguatamente istruiti e preparati per tutte le attività di service sulle nostre macchine. L'utilizzatore in questo periodo è stato disorientato da un'offerta incontrollata. In molti hanno commercializzato forbici e potatori cordless senza però avere ben chiaro un progetto di continuità del prodotto. In futuro, come sempre accade, il mercato si orienterà verso i marchi che assicurano qualità e servizio quindi sarà inevitabile una selezione naturale».

«Siamo consapevoli», la base di Andrea Tachino di **Ibea**, «che sarà un'altra stagione difficile per le vendite nel settore della potatura, ma altrettanto convinti di proporre sul mercato un prodotto eccellente».

«Da un paio di anni», la base di Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «abbiamo in gamma due modelli: forbici a batteria EX250 e EX350, che stanno performando molto bene sul mercato, grazie al motore brushless da 150W che permette di raggiungere la massima potenza con tempi di ricarica rapidi, per eseguire un lavoro continuativo e preciso. Hanno una buona autonomia di lavoro, che si abbina con le loro dimensioni ridotte e la notevole maneggevolezza. Ci aspettiamo degli ottimi risultati anche per il 2023».

«Prevediamo», il punto di Roberto Mozzoni di Husqvarna Italia SpA, titolare del marchio **Gardena**, «un anno ancora con numeri di vendita in crescita per questa tipologia di articolo, che Gardena accompagna in esposizione con un espositore Test&Try specificatamente pensato per provare





Sabart

l'articolo ed apprezzarne la facilità di utilizzo, comparando un taglio manuale normale con un taglio assistito a batteria inserita ed in funzione». «Considerando la grossa concorrenza e la rincorsa al prezzo più basso», la previsione di Andrea Tachino di **Active**, «sarà una stagione impegnativa, ma non siamo spaventati nell'affrontarla anzi, stiamo valutando l'inserimento di un nuovo modello in gamma, per posizionarci maggiormente nel settore professionale».

«Il 2023 è iniziato in maniera estremamente positiva», il primo bilancio di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «confermando un trend di costante crescita che ci accompagna da anni e con lo sguardo verso il futuro la Minelli ha ampliato la gamma di prodotti elettrici a impatto zero».

CAMBIO DI MARCIA. Ci sono nuove frontiere da provare a varcare, con una tecnologia sempre più complice e idee una dopo l'altra.

«A breve», rivela l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «verrà presentata una nuova forbice a batteria con un livello di efficienza e comodità mai visti prima. Si tratta di un prodotto con delle caratteristiche rivoluzionarie che renderanno il tuo lavoro più efficiente, riducendo il tempo e la fatica necessari per ottenere risultati eccezionali. Una forbice a batteria di terza generazione che non ha eguali nel mercato con l'obiettivo di superare i limiti delle forbici tradizionali e offrire funzionalità innovative. La sua tecnologia all'avanguardia permetterà di ottenere risultati professionali con facilità, sia che tu sia un professionista che un giardiniere



Ibea

esperto o appassionato che ama prendersi cura delle proprie piante».

«Siamo certi», il manifesto di Andrea Tachino di **Active**, «che il nostro prodotto sia tra i migliori del mercato e con gli ultimi aggiornamenti fatti ad ogni singola forbice e l'introduzione delle aste telescopiche per tutti i modelli con batteria plug-in, offriamo la soluzione ottimale di potatura ad ogni operatore».

«La continua evoluzione tecnologica dei componenti quali motori, elettronica di controllo e batterie», evidenzia Vanni Roncagli di **Campagnola**, «permette di migliorare le performances e la durata nel funzionamento delle forbici oltre che alle funzionalità e sistemi di controllo delle stesse. Campagnola utilizza già da anni dei componenti realizzati con polimeri plastici al carbonio che garantiscono una maggiore robustezza e leggerezza dei gusci esterni. Ritengo che la tecnologia permetterà migliorie legate a maggiori prestazioni con una riduzione costi dei componenti e del prodotto in generale per un utilizzo professionale».

«Il nostro prodotto è ancora migliorabile», la convinzione di Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «nella forma così come nella maneggevolezza. Lo è già, ma sul comfort durante il lavoro si può ancora incidere».

«L'AssistCut **Gardena**», l'istantanea di Roberto Mozzoni di Husqvarna Italia SpA, titolare del marchio Gardena, «è ad oggi proposto nella versione migliore possibile: nello sviluppo futuro del prodotto, possiamo evidenziare la ricerca da parte del nostro comparto tecnico e progettazione, di ottenere un prodotto ancora meno pesante e quindi ancora più facile da poter utilizzare per lavori prolungati nel tempo».

«Per migliorarci», il passo in avanti di Andrea Tachino di **Ibea**, «non possiamo fare altro che, considerare l'inserimento di un modello di forbice altamente professionale, con diametro di taglio superiore rispetto ai 35mm che offriamo attualmente con la nostra Kratos 35, il modello cordless più grande in gamma».

«Il fattore peso», osserva Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «è sicuramente l'aspetto migliorabile dei prodotti a batteria e le nuove ed innovative batterie Minelli disponibili dal 2024 permetteranno di ridurre i pesi delle cesoie».

«Per quanto riguarda l'autonomia **Pellenc** ha lavorato moltissimo e continua a farlo. Ad oggi, le batterie Pellenc», evidenzia Marco Guarino, «permettono di lavorare oltre un'intera giornata

ECOROBOT

POOP



AFFIDABILE
La filosofia Wiper



WI FI
connesso
all'home network

LAMA FLOTTANTE



BUMP COVER
multi direzionale



APP
controllo remoto

READY TO GO

FACILE
installazione semplificata



wipercompany.com

Wiper
mowing on

di lavoro con un'unica ricarica, grazie anche ad un sistema di recupero energia in fase di apertura, del quale sono dotate le nuove C35 e C45. Questa soluzione assicura allo stesso tempo anche una maggiore vita utile delle batterie stesse nel tempo, per un maggiore rientro economico dell'investimento iniziale e un minore impatto ambientale. Oltre a questo, Pellenc continua ad investire in ambito di ricerca e sviluppo, in modo da fornire costantemente soluzioni all'avanguardia in merito a sicurezza, durata nel tempo, prestazioni e affidabilità».

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

Blue Bird Industries propone una gamma sempre

più completa di attrezzi a batteria. Le forbici a batteria sono una delle categorie di articoli trainanti dell'offerta aziendale. Si tratta di articoli adatti per il taglio e per la potatura, che rispondono egregiamente alle esigenze di ogni tipo di utilizzo, da quello domestico a quello prettamente professionale. La vasta gamma di forbici proposta, ideale per la potatura di vigneti, frutteti, ulivi, permette di soddisfare le più svariate esigenze. Le forbici Blue Bird, infatti, sono caratterizzate da grande stabilità e resistenza, massimo comfort dato da un'impugnatura soft-grip per una migliore presa e lame in acciaio svizzero SK5 dall'eccezionale forza e durezza. Uno dei prodotti scelti dai professionisti è la forbice PS 22-32C. Alimentata da una batteria al litio con voltaggio massimo pari a 16.8 V - 2.5 Ah che garantisce una potenza costante e affidabile durante le sessioni di potatura, così da poter affrontare anche i lavori più impegnativi senza alcuna difficoltà. La forbice PS 22-32C è progettata per tagliare rami fino a 32 mm di diametro, offrendo una versatilità senza pari. Con l'opzione di taglio a due aperture e il taglio progressivo, è possibile adattare la forbice alle tue esigenze specifiche, ottenendo risultati precisi e puliti in ogni situazione. Nonostante le sue prestazioni eccezionali, la forbice PS 22-32C è incredibilmente leggera, con un peso di soli 970 grammi (batteria inclusa). Potrai lavorare a lungo senza affaticarti e godere di un comfort ottimale durante l'utilizzo. Questo modello inoltre è compatibile con la prolunga EP 22-32 che permette di raggiungere i 2.2 mt di altezza per svolgere il lavoro di potatura.

La forbice elettrica Stark M di **Campagnola** con batteria plug-in è stata realizzata per ottenere il miglior rapporto peso/potenza della categoria. Il motore brushless permette di effettuare tagli fino ad un diametro di 32 mm, per cui è consigliato l'utilizzo per viticoltura, frutticoltura ed olivicoltura. Le lame in acciaio ad alta resistenza consentono tagli netti e precisi senza alcuna sbavatura. Stark M è dotata di un display LCD, dal quale è possibile visualizzare i tagli effettuati ed il livello di carica residua. È fornita con due batterie, con ognuna delle quali è possibile effettuare due-tre ore di potatura.

Le forbici da potatura a batteria di **Einhell** GE-LS 18 Li-Solo fa parte della famiglia a batteria Power X-Change. La cesoia per rami è adatta per tagliare rami fino a 28 millimetri di spessore. Le sue lame bypass di alta qualità sono progettate per



GALLERIE D'AUTORE

Titolo: *Emozioni dalla Natura*

Artista: Grillo SpA

Collezione 2022/2023



RASAERBA FX 27
Erba soddisfatta



FD PROFESSIONAL:
Vanità & Efficienza



DUMPER 507
Fragranza
che non pesa



MOTAZZAPPA GZ
Terra che non resiste



MOTOCOLTIVATORE
G107
Felicità nel lavoro

ve di gestione agronomica e di difesa, in grado di sostenere la produzione, ridurre l'impatto ambientale e trasferire l'innovazione al territorio. Su questo fronte è impegnata la Fondazione Mach...
attenzione alla rotazione delle colture, alla creazione di siepi alberature che...
viene fornita al...
o in conv...
la vitico...
l'orticolt...
inali. «N...
osabili...
vorano...
a tecn...
nici e...
li attiv...
no gli...
o minerale...
L'attività di...
tegrata su vite...
studi di...

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



Grillo
AGRIGARDEN MACHINES

www.grillospa.it

www.grillospa.it grillo@grillospa.it

prestazioni di taglio efficienti. Una clip da cintura consente di trasportare le cesoie a batteria in totale comodità anche quando si lavora in alto sugli alberi. La forbice da potatura è dotata di interruttore di sicurezza e impugnatura ergonomica con Softgrip. Lo stoccaggio sicuro è assicurato da un interruttore scorrevole on/off per attivare / disattivare le cesoie e da una robusta copertura in plastica. Fornito senza batteria o caricabatterie Power X-Change, disponibili separatamente.

Le nuove cesoie a batteria AssistCut **Gardena** forniscono un aiuto potente, taglio dopo taglio. Non appena il sensore intelligente dell'attrezzo rileva una resistenza, il motore integrato si accende e sostiene l'utilizzatore con una potenza fino a cinque volte superiore rispetto alla forza di taglio applicata, consentendo di tagliare con facilità anche i rami più spessi. Le cesoie a batteria AssistCut Gardena garantiscono un'assistenza al bisogno che facilita notevolmente l'operazione di taglio e così i rami possono essere tagliati senza fatica, fino a un diametro di 25 millimetri. Con una lunghezza di 269 mm, un peso di 500 gr e un'impugnatura ergonomica, le nuove cesoie sono uno strumento estremamente comodo e di facile utilizzo. L'ampiezza di apertura dell'impugnatura, regolabile in due fasi, rende le forbici AssistCut lo strumento di taglio ideale per mani di diverse dimensioni, sia per destrorsi che per mancini, e garantisce sempre un taglio semplice e senza sforzo. Il meccanismo di taglio bypass e le lame con affilatura di precisione (prodotte in Germania) con acciaio speciale di cui sono dotate le AssistCut, consentono di ottenere risultati di taglio precisi, che preservano accuratamente le piante, e le rendono particolarmente adatte per rifilare giovani germogli, legno fresco e piante verdi. Grazie alla chiusura di sicurezza a una mano, le cesoie possono inoltre essere riposte in modo sicuro dopo l'uso. Quando la batteria è spenta, le AssistCut possono essere utilizzate come delle normali cesoie manuali. La funzione di accensione e spegnimento garantisce inoltre una lunga durata della batteria. Le nuove cesoie AssistCut Gardena saranno disponibili presso i rivenditori a partire dall'autunno 2022.

La forbice elettronica cordless **Minelli EP32** a batteria è stata realizzata per un utilizzo semi-professionale, tuttavia, il know out del nostro ufficio tecnico ha sviluppato una forbice/cesoia potente, affidabile e leggera dotata di motore brushless in grado di potare alberi da frutto. Ideale e per il



Volpi

garden e la potatura di piante. La capacità massima di taglio è di 32 mm di diametro in funzione della tipologia di legno. L'alimentazione avviene tramite una batteria a tampone inserita nella parte posteriore della forbice. È dotata di display retroilluminato per segnalare lo stato di carica della batteria e il numero dei tagli. La doppia apertura lama 0-25/0-32 cm consente l'aumento della velocità di taglio e risparmio della batteria. La forbice elettronica Minelli EP32 è assemblabile su asta telescopica TEP32 150->215 cm.

Tra i prodotti di punta per la potatura, **Sabart** propone le forbici elettroniche EX250. Fanno parte della nuova linea Extreme Line a marchio Forestal che rappresenta la risposta alle esigenze di chi cerca soluzioni di qualità per la potatura del proprio giardino, per la cura di un frutteto o vigneto e si caratterizza per standard di affidabilità e sicurezza molto elevati, garantiti dai 60 anni di esperienza di Sabart nel settore. Le forbici elettroniche EX250 sono leggere e pratiche, ideali per l'utilizzo in agricoltura, nella potatura dei parchi e nel giardinaggio. Grazie alla batteria al litio ricaricabile e al motore brushless da 150W (con sistema di movimento a ingranaggi) assicurano la massima potenza con tempi di ricarica rapidi, consentendo di eseguire un lavoro continuativo e preciso. Le lame in acciaio sono intercambiabili e l'impugnatura ergonomica permette una presa sicura. Sono dotate di un display con contagiri totale e parziale e controllo del livello di carica della batteria. La EX250 presenta la regolazione dell'apertura a qualunque misura, con due modalità di taglio: progressivo e non progressivo.

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT

2019

2020

2021

2022

2023

Siamo anche sui social



Complicati i primi mesi dell'anno, decisamente meglio quelli successivi in cui anche la macchina a scoppio s'è messa a viaggiare alle solite andature. Spinta anche dal rivenditore, a caccia di vera affidabilità

LA FEROCCE RIMONTA DEI DECESPUGLIATORI

In pieno fermento il decespugliatore. Reduce da un'annata fatta di alti e bassi, ma prima fortificato da feroci impennate. Avvolto dalle possenti braccia dei suoi motori a scoppio, gratificato da professionisti e privati, immerso anche in profonde riflessioni. Con un capitolo, il prossimo, tutto da scrivere. Fra travasi di quote, numeri da ristampare ed un mercato da inquadrare a dovere.

LA SITUAZIONE. C'è molto ancora da galoppare, il cammino è appena agli inizi. Con premesse assai interessanti. «Il decespugliatore con motore a scoppio, è certamente uno dei prodotti più conosciuti di **Active**. Il primo modello BIG

5.2», riavvolge il nastro Andrea Tachino, direttore commerciale dell'azienda cremonese, «nacque più di trent'anni fa e apparì fin da subito sul mercato come macchina estremamente potente. Da quel momento la gamma Active si è sviluppata enormemente, sia a livello di cilindrata che di allestimenti, fino ad arrivare all'imminente uscita della linea Brutale Strato Charged. La vendita dei decespugliatori è un dato parecchio costante per noi, possono esserci lievi variazioni di stagione in stagione ma nel complesso i fatturati di vendita tra Italia ed estero sono sempre molto soddisfacenti e anche la chiusura dello scorso anno non è stato affatto malvagio, pur considerando la stagione secca e arida».



«Il mercato del decespugliatore», spiega Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «si sta spostando dal prodotto a scoppio a quello a batteria. Le motivazioni principali sono sempre le stesse che si riscontrano su altri prodotti: maggiore affidabilità e durata delle batterie e minore manutenzione richiesta per l'utilizzatore. Ciò non toglie che il prodotto a scoppio rimanga ancora molto importante e richiesto».

«La nostra gamma di decespugliatori», rileva Alessandro Barrera, responsabile commerciale di **Brumar**, «è tra le più complete del mercato. Comprende modelli sia a scoppio che a batteria sia per il settore hobbistico che professionale. La stagione scorsa, nonostante la situazione climatica non sia stata tra le più favorevoli, è stata nel complesso positiva, confermando ancora di più la richiesta di modelli a batteria della nostra gamma Ego che propone ben otto modelli per tutte le esigenze domestiche e professionali».

«Il comparto dei decespugliatori», sottolinea l'ufficio marketing di **Cormik**, «ha sofferto molto a causa della siccità già a partire da inizio stagione, tuttavia una forte campagna promozionale ci ha permesso di mantenere le nostre posizioni sul mercato».

«Il 2022», il punto di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «ha visto il consolidamento dello straordinario risultato ottenuto nel corso del 2021 in cui le vendite dell'azienda erano cresciute in modo più che proporzionale a quello del mercato. Un ottimo risultato, quindi, anche nel 2022, un anno contrassegnato da un meteo estremamente avverso che ha frenato il sell-out dei rivenditori in stagione».

«Dopo la bolla creatasi con la pandemia che ha visto un incremento delle vendite su tutti i prodotti legati al mondo del giardinaggio», la premessa di Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «nel 2022 il mercato dei decespugliatori ha sofferto a causa della pesante siccità che ha colpito il nostro Paese e che ha condizionato il ciclo di crescita del verde. Se a ciò andiamo ad aggiungere la scarsa disponibilità generale delle macchine a causa della carenza delle materie prime, si può intuire i motivi principali del calo di trend rispetto agli anni precedenti e in particolare del biennio legato al covid».

«Per **Ibea**», spiega il direttore commerciale Andrea Tachino, «il 2022 è stato un anno all'insegna del segno più, proseguendo così la forte crescita dell'anno precedente. Certamente, anche le



vendite dei decespugliatori hanno contribuito a raggiungere questi eccellenti risultati e l'aumento in doppia cifra della scorsa stagione ne è la conferma. Nonostante il nostro marchio non sia ancora affermato tra i big players di categoria, la qualità del nostro prodotto abbinata alla produzione Made in Italy, ci sta premiando in Italia ma soprattutto all'estero. Il rivenditore cerca sempre più il prodotto qualitativo, nonostante sia destinato ad una nicchia di mercato occupata da professionisti del settore e manutentori».

«Le nostre vendite di decespugliatori nel corso del 2022 hanno subito una lieve flessione», rileva Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «giustificata da una stagione con precipitazioni piovose molto inferiori alla media climatologica su gran parte del territorio nazionale. Ciò nonostante, ci riteniamo soddisfatti perché abbiamo incrementato le vendite delle versioni alimentate da batteria e questo ci fa ben sperare in futuro grazie ad un cambio generazionale del parco macchine».

«Lo scorso anno», il fermo immagine di Elena Conti, direttore commerciale di **Vinco**, «non è stato brillantissimo in generale ma noi abbiamo tenuto le posizioni sui numeri degli anni precedenti».

SEGNALI 2023. Ha sbuffato spesso il decespugliatore, nei primissimi mesi dell'anno. Il calo c'è stato, non necessariamente fisiologico. Le variabili sono state soprattutto altre. «I dati di Comagarden», la panoramica di Giovanni Masini di



Blue Bird

Emak, «nel primo trimestre 2023 segnalano una flessione del mercato dei decespugliatori a scoppio di quasi il 27%: è uno dei segmenti più penalizzati dalla contrazione della richiesta di macchine per il verde registrata nei primi mesi dell'anno. Certamente il meteo difficile, con un'assenza di pioggia durante l'avvio della stagione, ha sicuramente rallentato la partenza. Siamo però confidenti in una ripresa durante il secondo trimestre appena alle spalle che ha sostenuto anche le attività di vendita dei nostri rivenditori».

«L'inizio della stagione», sottolinea Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «ha riconfermato il trend in calo a causa della rinnovata siccità del primo periodo, ma a partire da giugno abbiamo intravisto dei primi timidi segnali di ripresa».

«La stagione dello sfalcio dell'erba», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è partita in ritardo a causa della scarsa piovosità che ha caratterizzato il primo trimestre. A

partire dal mese di maggio la tendenza è cambiata in positivo grazie a maggiori piogge alternate a ore soleggiate. Crediamo che questa stagione possa essere lunga e riservarci piacevoli sorprese. Ciò nonostante, non possiamo sottovalutare la situazione economica in cui ci troviamo causata dall'aumento dei prezzi dei beni energetici che potrebbero frenare la crescita in questo mercato».

«Quest'anno la stagione è iniziata tardi», sottolinea Andrea Tachino di **Active**, «ma considerando l'aspetto meteorologico positivo per il nostro settore, siamo convinti che possa allungarsi parecchio e permetterci quindi di continuare a vendere decespugliatori anche nei prossimi mesi. Al momento stiamo ricevendo i primi riordini da parte dei rivenditori, ma è

troppo presto per capire quale sarà il risultato di vendita finale nel 2023».

«I primi segnali non sono stati del tutto positivi ma la stagione», tiene a precisare Elena Conti di **Vinco**, «di fatto è partita a giugno inoltrato».

«I primi mesi sono stati negativi. Il decespugliatore a scoppio», precisa Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «ha sofferto maggiormente rispetto al segmento a batteria».

«Nel primo quadrimestre dell'anno», il punto dell'ufficio marketing di **Cormik**, «il trend era negativo a causa della siccità e della contrazione dei consumi. Dal mese di maggio però la situazione è migliorata».

«I primi quattro-cinque mesi hanno ancora subito il problema della carenza di pioggia e la domanda è stata in calo. Da giugno», il punto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «la pioggia abbondante ha ricreato le condizioni per incrementare le vendite ed i segnali lasciano ben sperare in una stagione più lunga del solito».

«L'AGO DELLA BILANCIA. Ad ogni macchina il suo punto forte, un elemento capace di spostare l'equilibrio. Di indirizzare l'utilizzatore dalla propria parte. Tutti col proprio asso nella manica. «I fattori che fanno la differenza sul mercato», sottolinea l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «si traducono in potenza, precisione e versatilità seguiti da prestazioni sempre più superiori, affidabilità e comfort durante le operazioni di taglio, con gli obiettivi di ridurre quanto più possibile i consumi e rispettare e salvaguardare l'ambiente».

«I fattori che fanno la differenza», sottolinea Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «sono la qualità, l'affidabilità e naturalmente le performance. Questi tre elementi sono stati fondamentali per lo sviluppo dei nostri decespugliatori soprattutto per la gamma solo® by AL-KO. La ricerca del prezzo a tutti i costi non è un motivo che aiuta a sviluppare il prodotto ma a dequalificarlo. Noi vogliamo che i nostri clienti siano pienamente soddisfatti dei nostri prodotti ed una volta testata la loro qualità/affidabilità possa crescere la fiducia nei nostri brand».

«Si può fare la differenza», la strada indicata dall'ufficio marketing di **Cormik**, «offrendo soluzioni sempre più evolute e confortevoli nell'utilizzo per rendere il lavoro dell'operatore meno gravoso e un supporto tecnico puntuale e professionale nel servizio post vendita».

«Per quanto riguarda i decespugliatori a scoppio», il parere di Giovanni Masini di **Emak**, «di-

».

».



Active

venta un fattore sempre più determinante nella scelta l'ergonomia della macchina, in termini di peso ridotto, maneggevolezza e manovrabilità. Il tutto, ovviamente, salvaguardando prestazioni, resa e costanza qualitativa nel tempo».

«Crediamo che le aziende che offrono prodotti di qualità, tecnologie innovative e una rete distributiva affidabile», il punto di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «abbiano in mano tutti gli elementi affinché possano fare la differenza sul mercato. I clienti ricercano dapprima un rapporto fiduciario con i rivenditori e i marchi che rappresentano, poi le caratteristiche tecniche e solo infine il prezzo del prodotto. Noi a questo ci crediamo fermamente».

«In questo mercato fortemente condizionato dal prezzo e dall'avvento di numerosi prodotti a batteria, anche economici, il rivenditore specializzato», la fotografia di Andrea Tachino di **Active**, «richiede macchine adatte ai professionisti, categoria di clientela sempre più rivolta alle nostre realtà, per potersi differenziare dalla vendita massiva di prodotti entry level facilmente acquistabili on-line o tramite la grande distribuzione. Ed è proprio grazie a questa domanda che Active rimane un prodotto altamente richiesto dai rivenditori di macchine agricole e giardinaggio».

«La vera differenza, andando oltre il prezzo che sta diventando meno influente che in passato, la fanno la qualità del prodotto e le caratteristiche tecniche. Nel nostro caso però», precisa Elena Conti di **Vinco**, «quello che ci qualifica moltissimo è l'assistenza post-vendita che nel nostro caso è assistenza diretta presso l'utilizzatore».

«Qualità del prodotto, disponibilità delle macchine e il servizio post vendita con eventuale assistenza rimangono fattori molto importanti e che fanno la differenza sul mercato. Oltre a questi», il quadro di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «per i privati abbiamo notato una sempre maggiore attenzione al prezzo, dovuta sia all'inflazione che ha colpito tutta la zona europea sia alla diffusione di altre tipologie di macchinari che hanno reso il decespugliatore uno strumento meno fondamentale del passato e sempre di più rilegato a lavori di rifinitura».

«Sicuramente la differenza la fa la qualità. Contenuti tecnici innovativi, leggerezza, comfort, basse vibrazioni e rispetto ambientale. Tutte caratteristiche», l'istantanea di Alessandro Barrera di **Bromar**, «contenute nei modelli a batteria, anche se nei motori a scoppio si è lavorato molto negli

ultimi anni per abbassare l'emissione dei fumi nocivi e le vibrazioni, limitare i consumi, facilitare l'avviamento ed aumentare compattezza e maneggevolezza».

IL VERO PLUS. Linee complete e macchine al top. Più i famosi dettagli, quelli che spesso e volentieri indirizzano il vento a proprio favore.

«Abbiamo due linee di prodotti: **AL-KO** e **solo® by AL-KO**. La linea AL-KO», rileva Luca Corbetta, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «è aperta a tutti i canali distributivi e punta ad offrire un prodotto di qualità ma con un'attenzione al posizionamento prezzo per raggiungere tutti gli utilizzatori alle prime armi o alla ricerca di un prodotto dal prezzo contenuto ma affidabile e di buona qualità. La linea solo® by AL-KO è riservata ai rivenditori tradizionali e punta a fornire un prodotto dalla qualità, dalle performance e dalla durata maggiore. Pensato per utenti esigenti e professionisti alla ricerca di una macchina capace di supportare senza problemi lavori gravosi e impegnativi. Sui decespugliatori solo® by AL-KO

sono state adottate anche rifiniture e dotazioni di alta fascia come il motore Strato Charged, l'impugnatura ergonomica, le coppie coniche di ultima generazione, imbragature doppie professionali, organi di taglio rinforzati ed altri speciali accorgimenti che impreziosiscono il prodotto e forniscono un alto valore aggiunto».

«La serie di nuovi motori ST Power da noi progettata», spiega l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «assicura prestazioni inalterate, indipendentemente dalle condizioni di utilizzo. La serie ST Power inoltre ha la capacità di minimizzare l'usura nel tempo, consentendo al motore



Emak



Solo by AL-KO

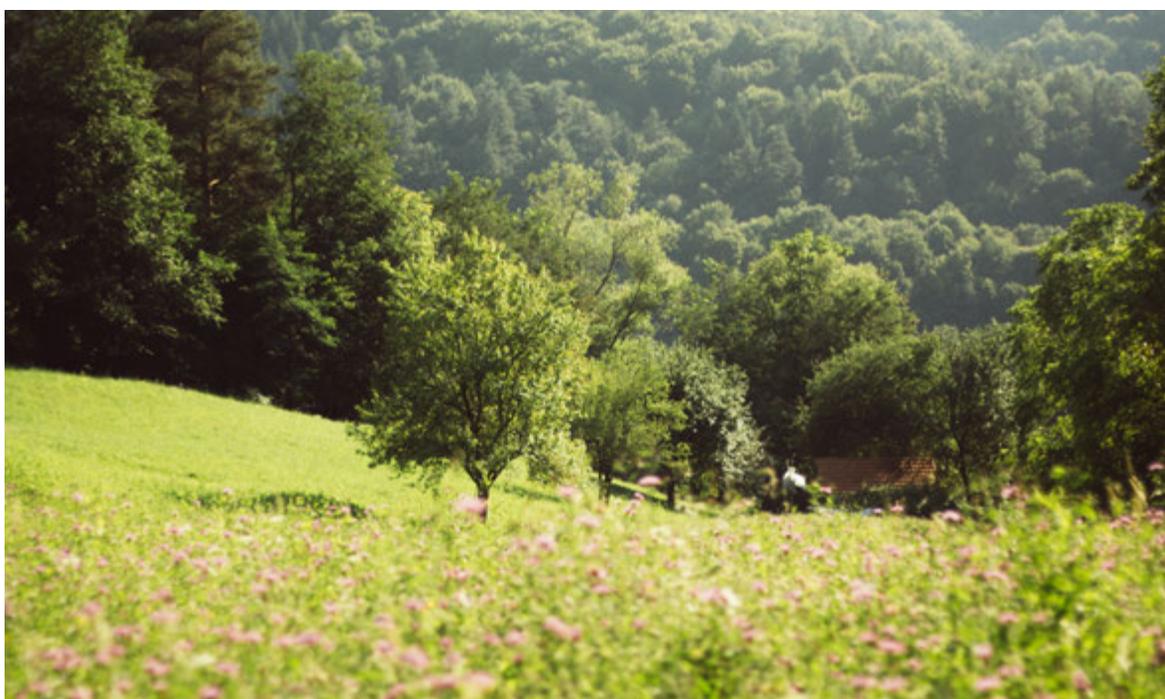




di mantenere la sua potenza e le sue prestazioni grazie all'impiego di componenti di alta qualità. Blue Bird Industries propone il decespugliatore BC 610 ST PRO, che è l'offerta più rappresentativa dell'intera gamma. Dotato di una serie di funzionalità avanzate, il BC 610 ST PRO combina prestazioni eccellenti e affidabilità eccezionale. La macchina utilizza il motore serie ST POWER a due tempi che offre una cilindrata di 57.9 cc, potenza massima di 2.8 kW e 3Nm di coppia stabile sin dai regimi più bassi, garantendo una forza di taglio straordinaria. Grazie al suo design ergonomico, il BC 610 ST PRO è facile da ma-

neggiare e offre un comfort di utilizzo ottimale, riducendo l'affaticamento dell'operatore durante le sessioni di lavoro più lunghe e le vibrazioni, ridotte al minimo grazie all'utilizzo di un efficace sistema a molle. Il BC 610 ST PRO è dotato di impugnatura doppia per una presa salda e stabile durante l'utilizzo. L'asta del decespugliatore ha un diametro di 28 mm, mentre al suo interno la trasmissione della potenza scorre su cinque boccole di supporto sinterizzate che garantiscono una lunga vita lavorativa al prodotto. Per un comfort ottimale durante il lavoro, la dotazione prevista è con un cinghione doppio regolabile, che distribuisce il peso in modo equilibrato sulle spalle e sul corpo dell'operatore. La testina di taglio utilizzata è una testina tap & go, che permette una rapida e semplice sostituzione del filo di nylon, garantendo un taglio preciso e efficiente. Il tutto accompagnato da un peso di soli 8.8 kg che lo rendono maneggevole, consentendo movimenti agevoli e precisi durante l'utilizzo».

«I decespugliatori professionali Echo e Shindaiwa», specifica l'ufficio marketing di **Cormik**, «vantano l'esclusiva tecnologia High Torque, la quale consiste in una coppia conica di nuova generazione che, mantenendo sempre il motore ad un regime di giri molto elevato, è in grado di apportare un aumento di prestazioni pari al 50% rispetto alle versioni normali. La qualità delle coppie coniche High Torque sono visibili soprattutto nelle fasi di sfalcio di erba alta e folta. L'eleva-





Sabre Italia

to numero di giri consente una combustione ottimale e una riduzione significativa dei consumi di carburante. I decespugliatori dotati di tale tecnologia raggiungono prestazioni equiparabili a quelle dei modelli con cilindrata e potenza immediatamente superiori. Il professionista può quindi ottimizzare il proprio lavoro riducendo i costi e incrementando l'operatività».

«Non c'è un plus particolare. Prestazioni equilibrate, giusto prezzo e qualità del prodotto», osserva Elena Conti di **Vinco**, «sono un mix molto interessante per l'utilizzatore. La gamma inoltre è molto completa perché abbiamo il modello con Zaino integrato, un modello con la doppia impugnatura ed un modello con motore a quattro tempi. Inoltre con il prodotto a marchio Polar andiamo a coprire le esigenze di chi desidera un prodotto a prezzo contenuto e di buona qualità. Inoltre abbiamo inserito di recente un modello con ruote opzionali per utilizzare il decespugliatore su grandi superfici».

«Il plus più caratteristico dei nostri decespugliatori a scoppio», il punto di Giuseppe De Gobbi di **Husqvarna**, «è il motore X-Torq® che grazie al maggiore afflusso di aria pura permette di ottenere una combustione più pulita con fino l'80% di emissioni in meno. Questa tecnologia, oltre a permettere un consumo di carburante inferiore ed un incremento della coppia lungo tutta la curva, garantisce la presenza di minori residui all'interna della camera di scoppio diminuendone la manutenzione ordinaria e straordinaria. Ciò si traduce in una migliore efficienza lavorativa, un risparmio economico e, ultima ma non meno importante, una maggiore sostenibilità ambientale».

«Abbiamo sviluppato la nuova linea di decespugliatori con motore a carica stratificata.

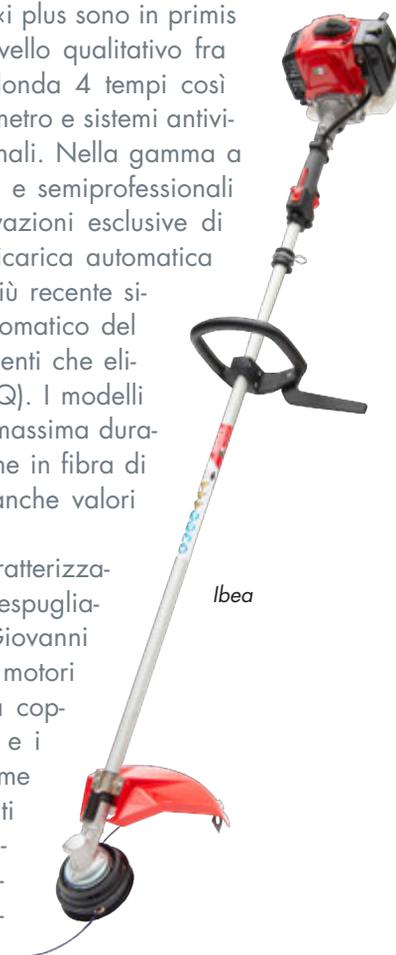
Dal modello piccolo con 25 cc di cilindrata», la carrellata di Andrea Tachino di **Ibea**, «fino ad arrivare al potentissimo 65 cc sia ad asta rigida che in configurazione zainata, offriamo una gamma completa di macchine ad altissime pre-

stazioni, con bassissime emissioni di scarico e ridotti consumi di carburante. Per chi dovrà quindi lavorare in condizioni gravose ed ottimizzare al meglio il tempo di taglio, Ibea offrirà la soluzione ottimale. Il peso ridotto dei nuovi decespugliatori, facilitato dalla leggerezza dei carter in magnesio, le performance estreme e l'elevata qualità di ogni singolo componente, caratterizzeranno i nostri nuovi decespugliatori, ovvero i decespugliatori del futuro dei professionisti. Disponibili a partire da fine anno in tutti i concessionari ufficiali Ibea».

«L'affidabilità del prodotto, unitamente alle elevate prestazioni tecniche, sono gli elementi che caratterizzano la nostra offerta. Naturalmente», prosegue Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «l'ampia gamma di decespugliatori e tagliabordi Stihl composta da 48 differenti modelli facilita l'incontro tra domanda e offerta. Abbiamo tecnologie volte a ridurre i consumi e le emissioni gassose nocive come l'utilizzo di motori 2-Mix e 4-Mix, gestione elettronica del carburatore come M-Tronic, motori a batteria EC a gestione elettronica brushless».

«Per le macchine a scoppio», evidenzia Alessandro Barrera di **Brumar**, «i plus sono in primis le motorizzazioni di alto livello qualitativo fra Kawasaki, Mitsubishi ed Honda 4 tempi così come le aste di grande diametro e sistemi antivibranti sui modelli professionali. Nella gamma a batteria i modelli hobbistici e semiprofessionali si distinguono per le innovazioni esclusive di EGO, come il sistema di ricarica automatica del filo (Powerload) ed il più recente sistema di alimentazione automatico del filo grazie a sensori intelligenti che eliminano i batti e vai (Line-IQ). I modelli professionali garantiscono massima durata con le aste di trasmissione in fibra di carbonio, che assicurano anche valori di vibrazione minimi».

«Sono diversi i plus che caratterizzano le nostre macchine. I decespugliatori a scoppio», sottolinea Giovanni Masini di **Emak**, «montano motori caratterizzati da un'elevata coppia anche a basso regime e i dispositivi in dotazione, come le bronzine autolubrificanti o le impugnature ergonomiche, garantiscono il massimo comfort durante il lavo-



Ibea

Brumar



ro. Altri accorgimenti, come le grandi dimensioni della frizione, la composizione in acciaio dell'albero motore o i due segmenti del pistone, fanno dei nostri decespugliatori compagni di lavoro sicuri e affidabili nel tempo. I dispositivi di sicurezza in dotazione rendono i modelli Oleo-Mac ed Efco strumenti adatti sia a un uso professionale, sia a quello privato».

FUTURO DIETRO L'ANGOLO. Come si muoverà il decespugliatore del domani? Di indizi ce ne sono già tanti, su più corridoi. Tutti percorribili e sulla carta anche piuttosto in discesa. Con la discriminante della qualità sempre in cima alla lista. «Il decespugliatore del futuro», il parere di Giuseppe De Gobbi, sales manager di **Husqvarna**, «sarà sempre più diviso tra modelli professionali di fascia alta e dall'alto contenuto tecnologico, a modelli basic con focus sul prezzo, pensati per i lavori di rifinitura a completamento di nuove famiglie di prodotti come i robot tagliaerba».

«Sicuramente», la certezza di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «ci saranno ulteriori sviluppi e progressi per la macchina a batteria la cui richiesta continua a crescere».

«Se da sempre ci siamo differenziati per l'enorme potenza erogata dai nostri decespugliatori», lo sguardo d'insieme di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «con la nuova linea Brutale Strato Charged abbiamo raggiunto un'importante riduzione di emissioni di scarico e un notevole risparmio di consumo del carburante che, abbinati alla leggerezza alle migliori tecniche riportate sull'intera nuova linea, ci permettono di uscire sul mercato con un prodotto ad oggi ineguagliabile. I considerevoli investimenti fatti dall'azienda per sviluppare questa gamma di decespugliatori, sono serviti a pianificare il nostro futuro e il futuro dei nostri rivenditori specializzati

e dei loro clienti professionisti; operatori destinati ad utilizzare macchine qualitative e ad alte prestazioni, non vincolate a problemi di autonomia e soprattutto durevoli nel tempo. Pertanto, il decespugliatore professionale del futuro si chiama Active Brutale Strato Charged».

«Il mercato del decespugliatore a scoppio sarà attivo ancora per diversi anni. A questo proposito», rivela Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «stiamo proponendo l'utilizzo dello Smart Connector che ci aiuta nel processo di digitalizzazione della macchina che facilita l'interazione tra l'utilizzatore e il suo decespugliatore. In futuro lavoreremo per ridurre il peso, le emissioni gassose nocive, le vibrazioni e facilitare gli avviamenti del motore».

«Il decespugliatore del futuro», lo scenario dell'ufficio marketing di **Cormik**, «sarà a batteria non solo per gli impieghi da parte dei privati, ma anche per l'utilizzo da parte di giardinieri e manutentori del verde, mentre continueranno ad essere richieste le versioni a scoppio per gli impieghi molto gravosi, in tal caso però la tecnologia permetterà consumi sempre più bassi e una riduzione al minimo dell'impatto sull'ambiente».

«Nel segmento delle macchine a scoppio», la previsione di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «il decespugliatore sarà un attrezzo sempre più versatile, multi-uso, e sempre più contraddistinto da un eccellente rapporto peso-potenza. Il decespugliatore del futuro sarà anche quello a batteria, multifunzione, leggero e maneggevole. E con un prezzo competitivo».

«Sicuramente il futuro», lo sguardo in avanti di Elena Conti, direttore commerciale di **Vinco**, «va verso il mondo della batteria, in generale i prodotti a scoppio avranno la loro evoluzione non tanto nell'alimentazione elettrica quanto nell'alimentazione a batteria. Batterie potenti e leggere e con costi accessibili».

«Crediamo», la convinzione di Alessandro Barera, responsabile commerciale di **Brumar**, «che l'alimentazione a batteria sarà il futuro. Miglioreranno ulteriormente autonomia e potenza, per garantire e superare le prestazioni dei modelli a scoppio, con gli evidenti vantaggi di partenza assicurata, praticamente nessuna manutenzione, consumi azzerati e grande rispetto per l'utente e l'ambiente. Ego Power+ è già da molti anni un punto di riferimento sul mercato e lo sarà ancora di più per gli anni a venire».

Vinco



L'OFFERTA. Nelle mani dello specialista un'infinità di opzioni, su più livelli. Fra le novità **Sabre** il decespugliatore professionale Maruyama BC303ORST, cilindrata da 30,1 cc, potenza 1,00 kW/1, 34 CV, peso 5,4 kg. Avviamento facilitato Reverse 2. Impugnatura singola, ma disponibile anche con impugnatura doppia. Motore CE300. Fra i grandi valori della macchina la testina GT Turbo, con una coppia conica completamente nuova con ingranaggi elicoidali a rapporto di riduzione maggiore e con cuscinetti sovradimensionati per affrontare con sicurezza e lunga durata i lavori forestali più intensivi.

Fra i punti fermi di **Husqvarna** il modello 525RXT Mark II, decespugliatore a scoppio da 25 cc potente e leggero per uso professionale. Dotato di un serbatoio del carburante molto capiente per una maggiore autonomia. Questo decespugliatore robusto e ben bilanciato è progettato per lavori di rifinitura frequenti. L'ampia larghezza di taglio aumenta la produttività. Si collega facilmente a Husqvarna FleetServices grazie al dispositivo di connettività disponibile come accessorio. Viene fornito con imbracatura Balance 55, testina a filo e lama per erba a quattro denti. Il motore Husqvarna X-Torq® combinato con un diametro di taglio ampio offre un'eccezionale capacità di taglio. Il serbatoio del carburante da 0,65 l consente una maggiore autonomia. Maggiore produttività in quanto sono necessarie meno soste per il rifornimento.

Il modello professionale solo® by **AL-KO** 151B è dotato di potente motore da 50,8 cc che permette elevate performance anche sotto sforzo e consumi/emissioni molto contenute. Equipaggiato con impugnatura doppia antivibrante per fornire il massimo comfort di lavoro negli utilizzi prolungati. Dotato di organi di taglio professionali per affrontare nel migliore dei modi differenti tipologie di impiego come la testina Fast & Easy con ricarica veloce del filo con corpo rinforzato e pulsante metallico.

L'anno scorso **Cormik** ha lanciato il nuovo modello di decespugliatore professionale a batteria DSRM2600, paragonabile ad una macchina a scoppio con cilindrata di 30 cc in termini di potenza e prestazioni. È dotato di tre impostazioni di velocità per poter eseguire tutti i tipi di lavoro, dalle bordature allo sfalcio di erba alta. È possibile inoltre montare varie tipologie di dischi di



taglio. Modalità ECO per risparmiare sul consumo della batteria quando cala lo sforzo dell'apparato di taglio. Disponibile con impugnatura a L oppure a U, questo modello è adatto ai giardinieri e ai manutentori del verde.

Il decespugliatore a scoppio Oleo-Mac BC 350 S di **Emak** è una macchina davvero straordinaria. Lo intuisce appena lo afferra dall'impugnatura singola, comoda, semi-circolare e ne hai la conferma quando lo accendi: leggero come una piuma ed estremamente potente dimostra che peso e potenza possono essere coniugati in un unico modello. Perfetto per i lavori più intensivi su ampie aree, da provare anche nelle rifiniture per giardini. Con il filtro aria ampio e in carta, il motore non dovrà temere nemmeno lo spazio più polveroso. Il dispositivo "EasyOn" permette di accendere la macchina senza sforzo, in pochi secondi. Il sistema on/off AlwaysOn salva il motore dall'ingolfamento: dopo ogni spegnimento torna infatti nella posizione di accensione. Il decespugliatore ha fretta di ripartire dalla grande. Al rivenditore, ora, l'ardua sentenza.



Più portate al dialogo le vecchie generazioni, più sintetiche le nuove. Meno tempo di reazione, passaggi più veloci, senza più le trattative di una volta. Al rivenditore non resta che voltar pagina. Ed anche in fretta

«UN LINGUAGGIO DA RIAGGIORNARE»

Altri parametri, altro scenario. Punti vendita da ricalibrare, soprattutto un nuovo cliente con cui confrontarsi.

E soprattutto meno tempo a disposizione. Non esiste più la trattativa, ad esempio. Altra variabile da cancellare. Altro concetto antico. «Non c'è quasi più. In qualsiasi attività in cui ci poniamo non si tratta più. Il prezzo è quello», il quadro di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali nel suo campo dell'automotive ma anche grande appassionato di giardinaggio. «Qualcuno intelligentemente», continua Portioli, «chiede se si può un attimo "ragionare" ma il concetto di trattare è di fatto sorpassato. La trattativa sta in piedi ancora per gli over 50, sotto quella soglia difficilmente se ne parla. Se non gli va bene il prezzo il cliente il prodotto semplicemente non lo acquista. È ancora peggio, perché non ti spiegano la ragione. Il prezzo

legato all'oggetto è sempre meno discutibile in fase di chiusura. Chiaro anche che il dialogo dura meno ora. E magari parlando di più e ragionando di più ci sarebbe la possibilità di scoprire di più delle fenditure o delle debolezze in cui ci si poteva lavorare per recuperare il cliente. Il processo di chiusura ora è molto rapido, anche quando è negativa». Altra questione è il cliente che entra in negozio con idee più chiare rispetto ad una volta. «In buona parte è così», conferma Portioli, «ma essendo il cliente meno aperto al dialogo diventa più complicato per il concessionario capire quali sono le vere necessità o i veri limiti o le sue vere titubanze. Così è più difficile "entrare" nella vendita».

SVOLTA NECESSARIA. Limpido il fermo immagine sul mondo del verde. «Ho comprato qualcosa questa primavera, i punti vendita di giar-



dinaggio li ho trovati parecchio effervescenti. È piovuto un sacco, l'erba quindi è cresciuta alla grande. Secondo me il mercato non ha subito più di tanto. Chiaro», sottolinea Portioli, «che questo è il momento per fare una selezione dei propri prodotti. Di fare delle scelte. Sempre di più. Il business del rivenditore, come dice lo stesso termine, non essendo produttore o fornitore deve accontentarsi di marginalità differenti non sempre legate all'articolo quanto all'assistenza, alla riparazione, allo stoccaggio, al rimessaggio. Più aspetti che creano i margini. Un paradigma che a mio parere, ma se ne renderanno conto un po' tutti gli specialisti, che andrà prima o poi modificato. Capisco che la macchina di basso prezzo non ti dà guadagno, ma la devi avere comunque. C'è sempre un cliente che non è poi così legato a certi prodotti di qualità, al di là della disponibilità economica, ma che può comprare dell'altro o volere certi servizi. È una porta che non va assolutamente chiusa». Periodo-chiave per i rivenditori, l'occasione per cambiare antichi canoni e vecchi paletti. «Inevitabile, la tecnologia d'altronde non è arrestabile. Qualsiasi dealer, qualsiasi negoziante, qualsiasi commerciante deve andare di fianco all'evoluzione degli oggetti e dei macchinari ma anche alle necessità e alle richieste del cliente. I consumatori, anche anagraficamente, cambiano. I padri dei ragazzi che servo io ora si comportavano in modo diverso. Utilizzavano metodiche di acquisto diverse. E ragionavano in maniera diversa, ma parliamo di una o due generazioni fa. Con lo stesso linguaggio attraverso il quale io parlavo ai genitori i figli adesso non mi sentirebbero. E questo vale per qualsiasi oggetto che oggi proponi. I giovani, ad esempio, hanno la tendenza a scrivere di più e parlare di meno».

PIACERI E LIMITI. A livello generale occorre convivere con le solite difficoltà. A volte difficili da superare. «In generale c'è un po' di stasi», il primo quadro di Portioli, sempre con la sua visione però che va oltre l'ostacolo e certi limiti. «Non importa, il desiderio comunque non si frena. In un modo o nell'altro la soluzione per andare in vacanza la troviamo lo stesso», il ritratto di Portioli, in un quadro generale che non può non tener conto di una variabile che piano piano sta facendo il suo corso. «L'inflazione», prosegue Portioli, «sta cominciando a falciare ed erodere un sacco di intenzioni. D'accordo quel che vorre-



sti, ma la verità è che non riesci a farlo. E questo si ripercuote essenzialmente sulla fascia consumer, quella medio-bassa del mercato. Dove ci sono i grossi numeri. Per chi ha certe disponibilità l'inflazione incide, ma gli cambia poco. Per chi ha un reddito fisso è chiaro che l'aumento dei prezzi diventa un rallentatore o persino un dissuasore. Penso ad una famiglia normalissima. O ad un pensionato. Puoi avere tutti i desideri che vuoi, ma alla fine devi fare i conti con quel che hai e con quel che ti puoi permettere». A giugno l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività ha registrato una variazione nulla su base mensile e un aumento del 6,4% su base annua, da +7,6% del mese precedente. La decelerazione del tasso di inflazione si deve ancora, in prima battuta, al rallentamento su base tendenziale dei prezzi dei beni energetici non regolamentati (da +20,3% a +8,4%) e, in misura minore, degli alimentari lavorati (da +13,2% a +11,9%), dei servizi relativi ai trasporti (da +5,6% a +3,8%), degli altri beni (da +5% a +4,8%). Per contro, un sostegno alla dinamica dell'indice generale deriva dai rialzi dei prezzi degli alimentari non lavorati (da +8,8% a +9,6%). L'inflazione di fondo, al netto degli energetici e degli alimentari freschi, rallenta ulteriormente (da +6% a +5,6%), così come quella al netto dei soli beni energetici (da +6,2%, registrato a maggio, a +5,8%). Si attenua la crescita dei prezzi dei beni (da +9,3% a +7,6%) e quella dei servizi (da +4,6% a +4,3%), portando il differenziale inflazionistico tra il comparto dei servizi e quello dei beni a -3,3 punti percentuali, da -4,7 di maggio.

«SICUREZZA E NORME, LA STRADA È LUNGA»

La sicurezza ha ancora troppe sfumature, anche se dovrebbe averne una sola. Questione di vissuto, di vuoti, di lacune anche dall'alto. Con ricadute pure nell'universo del giardino. Marco Cipolla, direttore generale di Centroimpresa con sede a Lodi, ne ha viste tante nella sua vita. Di cotte e di crude. Uno scenario monitorato da socio anche attraverso lo sportello di Aipv, l'associazione italiana professionisti del verde che ha aperto un angolo riservato alla consulenza per approfondire tematiche relative al campo normativo. «Alla sicurezza sul lavoro, nello specifico. Quesiti, curiosità, domande. Con risposte anche tramite e-mail», evidenzia Cipolla, spesso anche relatore nei vari incontri formativi di Aipv. In un mondo in cui c'è ancora tanto da fare.

Cipolla, la domanda più inflazionata che vi pongono qual è?

«Ce ne sono parecchie, ma in linea di massima gli argomenti sono due o tre. A partire dagli obblighi più stringenti di legge, quindi quel che occorre fare per essere a posto con la normativa per chi si occupa di cura

«In Italia per rispettare le regole servono soprattutto le sanzioni, non bastano le leggi. Giovani, ma chiare. Questione di mentalità, anche se qualcosa inizia a muoversi nonostante i numeri siano sempre assai preoccupanti. Siamo indietro rispetto ad altri Paesi, vedi Inghilterra e Svizzera. Dove vince la premialità, non la prescrizione»

del verde. La classica domanda all'apparenza facile, ma con una risposta non così semplice. Come porsi rispetto alle tante richieste della normativa è certamente la questione più sensibile. Una grande attenzione in questo periodo c'è anche circa l'utilizzo dei Dpi. Quindi scarpe, caschi, guanti. Di fatto tutti i mezzi di protezione. Il quadro, per tanti, non è proprio nitido».

Questione di cultura...

«Sì, senza dubbio. La normativa è estremamente giovane in Italia, col Decreto 81, figlio della famosissima 626 che nasce nel 1994 e quindi praticamente l'altro ieri in termini storici. La verità è che quando si tratta di prendere nuove abitudini, in qualsiasi campo, bisogna attendere i passaggi generazionali prima che vengano acquisite e diventino quindi del tutto naturali. Non basta una legge, seppur precisa come peraltro è il Decreto 81 e com'era prima la 626. Lo dico sempre, ci vuole tanta pazienza. Non abbiamo ancora la mentalità orientata alla sicurezza. Siamo ancora al punto in cui per far rispettare le regole servono le sanzioni. Il punto è quello. Si sta tanto discutendo della riforma del codice della strada, ma in tante nazioni certe disposizioni sono la normalità già da anni».



Perché questo gap?

«Semplicemente perché tanti Paesi sono partiti prima, anche nel campo della sicurezza sul lavoro. Noi dobbiamo fare ancora un po' di strada. Con una legge che risale alla metà degli Anni Novanta, poi riveduta e corretta col Decreto 81 nel 2008. Se andiamo però a vedere altri contesti, anglosassoni ad esempio, lì s'è iniziato a parlare di sicurezza nei luoghi di lavoro agli inizi del Novecento. Dove si è cresciuti in un ambiente che già trasudava sicurezza quando noi muovevamo solo i primi passi. Ci sono sessant'anni buoni di distacco storico, perché la prima produzione legislativa seria in Italia è degli Anni Cinquanta e Sessanta. C'è chi, rispetto a noi e alla nostra storia, ha mezzo secolo di vantaggio. Ce ne sono altri che invece rispetto a noi sono altrettanto indietro. Non siamo partiti tutti insieme. Di sicuro in Italia serve ancora un po' di tempo perché certi concetti diventino naturali applicazioni quotidiane. Da qui arrivano tutte le altre problematiche, a partire dal dover rincorrere l'operatore che si dimentica di mettere il casco così come dovergli insegnare che il lavoro va fatto in un modo piuttosto che in un altro. All'operatore in linea di massima devi continuare a star dietro, per correggere le sue abitudini».

Quindi?

«C'è la figura del preposto, il capo-cantiere, ultimamente molto sottolineata in ambito di sicurezza sul lavoro. Sottolineandone i compiti essenziali. Questo è già positivo, ma dà l'esatto significato che si vuole ancora affermare il controllo della mamma sul bambino. La necessità quindi di seguire costantemente il comportamento degli operatori da parte di un supervisore. È una cosa molto positiva, ma non fa altro che confermare come ci sia ancora bisogno di qualcuno che ci controlli i comportamenti perché si dà per buono che un'applicazione istintiva e naturale ancora non ci sia di quelle piccole regole di prevenzione che ti permettono poi di tornare a casa la sera sano e salvo».

La sua previsione?

«Sono estremamente ottimista, ma abbiamo a che fare con una marea di simpatici e vivacissimi bambini. Non siamo ancora neanche alle scuole medie superiori. Siamo ancora tanto acerbi, per adesso bisogna accontentarsi. C'è una legge scritta molto bene, anche se difficile da far applicare perché quando diciamo che servono i controlli automaticamente bisogna entrare nell'ottica che non possiamo mettere un vigile ad ogni semaforo. È assolutamente impossibile. Ed anche per quel che riguarda la sicurezza sul lavoro è improponibile avere ispettori ovunque che si nascondono negli angoli per

poi saltar fuori e controllarci. L'augurio è che col trascorrere degli anni le generazioni più giovani siano più permeabili su questi concetti. E difatti lo sono, negli ultimi anni c'è stata una grande maturazione da quando le nuove leve si sono affacciate nel mondo del lavoro. Sono giovani cresciuti con la naturalezza di allacciarsi le cinture appena saliti in macchina, mentre noi di qualche generazione prima dovevamo ricordarci di metterla perché se ci avessero fermato ci avrebbero tolto i punti dalla patente. Non lo facevamo per la nostra sicurezza, ma per evitare la multa. Siamo indietro, ma questo ritardo possiamo trasformarlo in opportunità creando attorno a noi un ambiente positivo e attivo nei confronti della sicurezza. Facendo di tutto per diffondere il verbo per cui comportarsi con le buone regole di prevenzione fa bene a noi e fa bene agli altri. Normale, ma non così scontato».

Il punto d'arrivo alla lunga?

«Vedere che le persone si comportano nei modi adeguati senza dover continuare a rincorrerle. Costatare che non sono le sanzioni a provocare comportamenti positivi. E quindi mi fermo al rosso del semaforo non perché altrimenti mi fanno la multa, ma perché rispetto me e gli altri. Questo sarebbe il primo segnale».

Le altre casistiche principali per il manutentore che incidono sulla sicurezza?

«Dietro operazioni anche di routine ed anche apparentemente semplici si celano dei grandi rischi. Molto più di quanto non si creda. Quando si pensa al giardiniere l'immaginario è quello di una persona che vive in mezzo al verde in un ambiente rilassante, tranquillo e sicuro. I rischi invece ci sono. E bisogna esserne consapevoli. I lavori in quota d'altronde vengono fatti, quindi con potenziali cadute dall'alto. Con conseguenze molto serie, se non fatali. E poi l'utilizzo di prodotti chimici, ormai all'ordine del giorno per chi opera nel campo del verde con tutte le relative attrezzature. Dai decespugliatori alle motoseghe. È un ambiente ritenuto sereno, ma che cela dei rischi magari meno evidenti di quelli ad esempio della cantieristica edile ma comunque assai reali. Bisogna isolare le principali cause



di rischio: per le cadute dall'alto, per l'utilizzo dei prodotti chimici, per l'uso delle varie attrezzature. Spesso articoli da taglio. L'infortunio è sempre dietro l'angolo e quando capita è spesso molto serio».

Il vostro lavoro non è però solo sul verde...

«Consigliando la normativa dei comportamenti sicuri in tutti i settori noi cerchiamo di tradurre la regola in buone abitudini in qualsiasi settore. Dalla ristorazione ai trasporti, dalla cura del verde all'edilizia. I rischi sono tutti assolutamente trasversali. Si cade dall'alto, per esempio, in mille situazioni diverse. Anche se ci sono contesti, come il tree climbing, con un grande senso di sicurezza sottintesa. Come chi fa subacquea. Meno pericoloso scendere con la bombola che improvvisarsi subacquei in apnea. Perché se lo fai con le bombole devi prendere un brevetto e fare un corso, quindi sei anche formato ed informato per quell'attività. Invece due pinne ed un boccaglio sono alla portata di tutti. Ed è allora che rischiamo di farci del male».

La sua missione di fondo?

«Quella di continuare a ripetere tutti i giorni le stesse parole, metterci la stessa passione e trasmettere le stesse emozioni a chi mi ascolta per cercare di far capire veramente a tutti che a volte bastano davvero delle piccole regole per star meglio noi e far star meglio gli altri. Mi creda, non è un compito semplicissimo. Succede di trovare interlocutori che accampano tutte le scuse più ostiche per complicarti il lavoro. Tanti a dirti che sanno come fare, che in fondo quel lavoro lo fanno da trent'anni, che certe raccomandazioni le ha già sentite. E così via».

Perché soprattutto capita un incidente?

«Torniamo al punto di prima. Alla radice. La sicurezza è legata alla parte sanzionatoria. Quando si tocca l'argomento l'imprenditore si chiede soprattutto che deve fare, chissà quanti costi dovrà sostenere e quanto tempo dovrà perderci. È la reazione tipica di chi è di fronte a qualcosa di obbligatorio. La sicurezza non è ancora un alleato, invece quella dovrebbe essere la base. E solo dopo che si comincia a lavorare. Invece succede il contrario, ma soprattutto per non andare contro la legge. È una questione di prospettive. La mia difficoltà e quella dei miei colleghi è trovarsi di fronte ad interlocutori che vogliono perdere meno tempo possibile e spendere il meno possibile».

Che si fa in questi casi?

«Cerco di trasformare le intenzioni in idee, in modo che il cliente possa vedere in me davvero un alleato.

Andandogli incontro in tutti i modi, anche sbrigando il grosso del lavoro e lasciandogli solo quei pochi passaggi che può e deve fare solo lui».

La nazione più evoluta in materia di sicurezza?

«Lo scettro, per stare in Europa, se lo contendono Inghilterra così come la Svizzera ed alcuni Paesi del Nord. E poi gli Stati Uniti. Dove la cultura della sicurezza è partita per prima. Questo non vuol dire che lì non ci siano infortuni, ma è la tipologia che è diversa. Oltre all'atteggiamento degli operatori nei confronti della sicurezza. I Paesi anglosassoni sono quelli più avanti da questo punto di vista, così come i nostri vicini della Svizzera dove esiste una normativa del tutto differente ed una grande attenzione in materia. La discriminante? Si fa presto. Basta andare a vedere i Paesi in cui chi fa bene viene premiato, anziché chi fa male viene punito. È l'ottica ad essere completamente un'altra. Chi ha adottato un sistema premiante è più avanti, quelli che si poggiano su sistemi di prescrizioni sono più indietro. Non sto facendo la differenza fra buoni e cattivi, sono semplicemente altri contesti. Chi ha assorbito determinati concetti recepisce meglio la premialità, creando una strada in discesa per chi è stato virtuoso verso nuove commesse, nuovi lavori e crescita di mercato. In questo contesto chi non segue questi parametri viene escluso. Lì non c'è il timore di essere sanzionati, c'è il timore di essere accantonati dal mercato. Chi non lavora come si deve non ha accesso a certi canali economici. Se facciamo due conti è peggio. Una sanzione si paga, ma se non ti danno lavoro devi cambiar mestiere».

Qualche miglioramento s'è visto in Italia negli ultimi anni?

«Assolutamente sì, purtroppo non si è ancora trasfuso nei numeri. Infortuni e decessi sono ancora molto alti, ma a livello di consapevolezza il progresso c'è stato. Il settore più a rischio è di solito l'edilizia insieme all'agricoltura e ai trasporti, ma se prima nell'edilizia riuscivano a sopravvivere aziende che la sicurezza non sapevano neanche dove stesse di casa adesso c'è una maggiore presa di coscienza anche da parte delle piccole imprese. Tutti sanno bene che per iniziare un lavoro devi essere a posto con le varie colonne normative. Sotto il profilo documentale e nel modo di operare in cantiere. Il cambiamento l'ho visto anche da una cosa semplicissima. Anni fa dovevo rincorrere il cliente per ricordargli che doveva eseguire determinati adempimenti, adesso sono loro che mi vengono a cercare. Qualcosa si muove, ma i tempi non saranno brevissimi».

RASAERBA ROBOT

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
EINHELL																	
<p>EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it</p> <p style="text-align: right;">FREELEXO+</p> <p>FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%.</p>																	
FREELEXO	€649,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA
FREELEXO+	€739,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA
FREELEXO 300 - SOLO	€664,95	300	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA
FREELEXO 450 BT-SOLO	€759,95	450	700X 500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA
FREELEXO 800 LCD BT - SOLO	€839,95	800	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino

MAYA®
Gamma completa di accessori per il taglio: barre e catene

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

TECNOX
Macchine forestali e da giardinaggio

LAUNTOP®
Motori a 4 tempi ad albero orizzontale

KASEI®
Gamma completa di macchine a scoppio e batteria

BARDAHL®
Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi

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

Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313

www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com

@tecnogardenpadova Tecno Garden srl tecno_garden_srl @TecnoGarden srl

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

HUSQVARNA

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

KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO

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

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT



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

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



POP 3	€ 640,00	300 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
POP 55	€ 730,00	500 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BLITZ 2	€ 1.191,00	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ 4	€ 1.258,00	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE 6	€ 1.104,00	600 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+V	Si
I 70	€ 1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+V	Si
I 100S	€ 1.505,00	1000 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+V	Si
I 100R	€ 1.501,00	1000 mq	42x29x23	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+V	Si
I 130S	€ 1.786,00	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+V	Si
I 140	€ 1.868,00	1400 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 180S	€ 2.171,00	1800 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 250	€ 2.559,00	2500 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	13 Kg	ABS	Si
I 350S	€ 3.278,00	3500 mq	53x38x26	SI*	10,35 Ah	6h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	13 Kg	ABS	Si
K Light	€ 2.686,00	800 mq	63x46x30	SI*	3,45 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+V	Si
K Medium	€ 2.841,00	1200 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+V	Si
K Premium	€ 2.968,00	1800 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+V	Si
K AWD Medium	€ 3.268,00	1200mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+V	Si
K AWD Premium	€ 3.413,00	1800mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+V	Si
K S Medium	€ 3.689,00	1800 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+V	Si
K S Premium	€ 3.816,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S Extra Premium	€ 4.133,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S AWD Medium	€ 4.134,00	1800mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+V	Si
K S AWD Premium	€ 4.261,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S AWD Extra Premium	€ 4.578,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
KXL S Ultra	€ 4.676,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
KXL S AWD Ultra	€ 5.121,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
KXL S RTK Ultra	€ 5.206,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	2WD	36	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
F 28	€ 2.744,00	2800 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 35 S	€ 3.540,00	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	€ 4.032,00	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2	ABS	Si

errezeta®

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

Via Mattei, 8/A Z.I. 30039 Stra - Ve

Tel. 049 9803124

info@errezetagarden.it

www.errezetagarden.com

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

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE YARD

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



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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

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

AMBROGIO TWENTY ZR

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-	
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+	400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2 - 4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-	
GREENline - AMBROGIO L115 Deluxe	600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI	
GREENline - AMBROGIO L32 Deluxe	800 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	1 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,7	ABS	SI	
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€3.700,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€4.190,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	€12.900,00	10.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	30 Ah	6 h 00	-	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	€15.300,00	20.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	60 Ah	11 h 00	-	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR	€1.520,00	1.000 mq	453X296X220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€1.230,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.560,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	€1.790,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Deluxe	€1.980,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite	€2.270,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	SDM	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Deluxe	€2.650,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Elite	€3.390,00	3.500 mq	534x263x386 mm	SI	10,00 Ah	6 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,00	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	€2.250,00		635X464X300 mm	SI			-	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	€3.190,00		635X464X330 mm	SI			-	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/5,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	€3.890,00		784x536x330 mm	SI			-	SDM	NP	36	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite RTK	€5.290,00		784x536x330 mm	SI		4 h 00	-	RTK	NP	36	2,0-6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite RTK ANTENNA	€590,00																
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Basic 4WD	€2.750,00		635X464X300 mm	SI			-	Random-Spiral	NP	25	3,0-7,5	60%	SI	Automatica		ABS	SI
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD	€3.690,00		635X464X300 mm	SI			-	SDM	NP	25	3,0-7,5	60%	SI	Automatica		ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD	€4.390,00		522x816x358 mm	SI			-	SDM	NP	36	3,0-7,5	65%	SI	Automatica		ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	€540,00	1.000* mq [4.0 Basic + Basic 4WD]			3,45 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€710,00	1.400* mq [4.0 Basic+4WD] - 2.200* mq [4.0 Elite+4WD]			6,9 Ah	3 h [4.0 basic+4WD] - 2 h 45 min [4.0 Elite+4WD]											
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq [4.0 Basic+4WD] - 3.500* mq [4.0 Elite+4WD]			10,35 Ah	4 h [4.0 basic+4WD] - 3 h 45 min [4.0 Elite+4WD]											
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€1.190,00	3.500* mq [4.0 Elite+4WD]			10,35 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€1.000,00	6.000 mq [4.36 Elite+RTK+4WD]			10,35 Ah	4 h 00											
NEXTline - QUAD Elite	€4.850,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 30	-	SDM	4 ruote motrici e sterzanti	29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



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

PELLENC
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

ATTREZZATURE A BATTERIA

PELLENC
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

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

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

EXCELION 2

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



BATTERIE DIPONIBILI

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

TAGLIASIEPI

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

DECESPUGLIATORI

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

MOTOSEGHE

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

POTATORI

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

RASAERBA

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

SOFFIATORI

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

IL VALORE DELLE COMPETENZE

DIAMO VALORE ALLA MARGINALITA'

Torniamo ancora una volta su un tema che molto spesso viene sottovalutato o che viene dato per scontato ma che rappresenta per il rivenditore la base del lavoro e dello sviluppo. **La marginalità sulla vendita delle macchine.**

Negli ultimi anni abbiamo assistito ad una continua progressiva ed inesorabile **riduzione del guadagno netto** sulla vendita delle macchine, mentre le richieste del cliente finale nello shop tradizionale hanno visto un crescere delle aspettative legate al pre consegna e alla consulenza che egli si attende e che il rivenditore professionista rispetta, perché questo ruolo fa parte di una figura che non si limita alla mera vendita, ma che si sviluppa a 360 ° a partire dalla scelta del prodotto da proporre per continuare durante il periodo di garanzia, la manutenzione programmata e oltre.



Se **il giornalino delle offerte** rappresenta uno strumento commerciale valido, comodo e trasparente e ha avuto un ruolo rilevante sull'allineamento dei prezzi medi di vendita, oggi sta diventando un elemento che quasi sempre viene accolto con pochissimo entusiasmo.

Le offerte stagionali sono certamente importanti e possono, se ben veicolate, essere un supporto condiviso, ma devono essere **congrue in termini economici e non solo.**

Una strada che qualche azienda ha già percorso nella pubblicazione e che, certamente molti rivenditori hanno sposato soprattutto sui prodotti entry level, è per esempio quella di distinguere tra prezzo della macchina in scatola e di quella pronta all'uso completa di briefing informativo.

Lasciare spazio per un breve redazionale, con consigli per le buone pratiche di utilizzo, oppure per una guida a supporto nella scelta dei prodotti in base alle esigenze, potrebbe trasformare il "volantino" in uno strumento con una vita meno breve e ciò potrebbe avere un ruolo apprezzabile nell'evitare **acquisti incauti legati al mero prezzo più basso.** Il destino di questi prodotti diventa poi inesorabilmente la discarica, se poi il prodotto è a batteria il danno che si procura all'ambiente diventa ancora maggiore.

Consapevoli che il comparto stia cambiando tantissimo, che sarà necessario rivedere le dinamiche di vendita e assistenza, che si svilupperà sempre di più la distribuzione attraverso la rete, ci chiediamo: E' davvero questo che vogliamo per il nostro futuro?

Unagreen insieme al direttivo e ai soci, ha una visione più ampia relativamente allo sviluppo della nostra categoria professionale, vede nel comparto del verde una possibilità di crescita importante nella direzione del "migliorare", che deve tenere conto non esclusivamente dei numeri, ma della qualità dei prodotti distribuiti, del confronto con gli altri attori della filiera green, della figura professionale che tutti noi rappresentiamo e che deve essere necessariamente riconosciuta a tutti i livelli e, sopra ogni altro aspetto deve tenere conto dell'impatto ambientale che le nostre scelte hanno ogni giorno.

Silvia Scabini - Referente Unagreen

SPECIALIZZATI DEL GIARDINAGGIO CHE SI APRONO ALLE PICCOLE MACCHINE AGRICOLE

Questo articolo nasce come conseguenza dalla partecipazione di Fabrizio Pedrotti, membro del consiglio direttivo UNAGREEN, alla interessante manifestazione ENOVITIS che si è svolta presso l'Agricola Erian – Cantina Bottenago situata nel Comune di Polpenazze del Garda (BS), nelle giornate del 7 e 8 giugno 2023 ed organizzata Unione Italiana Vini. Fabrizio, come sanno coloro che lo conoscono, è la rappresentazione più pura del rivenditore specializzato di macchine da giardino. Eppure lui tratta anche tanti prodotti collaterali che sfociano abbondantemente nel settore agricolo. Facciamo attenzione al fatto che è completamente diverso essere un rivenditore di macchine agricole che vende anche macchine per il giardino, rispetto ad un rivenditore specializzato di macchine da giardino che vende anche macchine per l'agricoltura. L'approccio è completamente diverso.

Quindi ecco che dalle classiche forbici da potatura si passa alle forbici pneumatiche, dalla piccola carriola per i trattamenti fitoiatrici si passa a servire anche chi ha una serra e poi ad un gruppo portato da irrorazione, dalla pompa a spalla all'atomizzatore montato sull'attacco a tre punti. Sicuramente la motozappa ed il motocoltivatore sono attrezzature agricole che normalmente usa l'hobbysta e poi però il salto è facile: passare a vendere le motocarriola. Ma anche la motosega che acquista il professionista porta facilmente a vendere successivamente uno spaccalegna o una sega a nastro. Insomma i mondi si intersecano senza far perdere però la primordiale specializzazione.

Qui sotto troverete alcune riflessioni sul tema della responsabile della segreteria Unagreen Isabella Fontana.

GDN

Cosa si aspetta il cliente quando entra in un negozio specializzato del mondo garden? Sempre più il professionista o il privato percepisce positivamente la possibilità di trovare un punto di riferimento per le attrezzature da giardino che però offra anche servizi e prodotti correlati ad esso.

Le aspettative di consulenza da parte del cliente e sul ruolo a 360° del rivenditore presuppongono un ampliamento della gamma dei servizi e dei prodotti offerti, ponderati in base alla tipologia di clientela, che possano prevedere le attrezzature o i servizi di cui il cliente può aver bisogno nella gestione end to end del giardino. Non più solo attrezzature "standard" come decespugliatori, tosaerba, motozappe, ma il cliente ricerca anche attrezzature correlate al mondo garden: biotrituratori, carriole, sementi e concimi, pompe per irrorazione, sono alcuni esempi di prodotti correlati al mondo garden e che sono entrati all'interno di molti garden store.



Molti di questi prodotti in alcuni casi stanno avendo anche una richiesta dal punto di vista del noleggio per gestire alcune attività stagionali o spot per il quali la possibilità del noleggio è vista positivamente. Le opportunità del rivenditore sono molteplici, la sfida è comprendere in base al territorio ed al proprio bacino di clientela quali sono i prodotti o servizi che possono consentire la gestione end to end del verde.

Isabella Fontana - Responsabile della segreteria Unagreen

MG

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



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

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





Since 1960



INVERTER



ELECTRIC-START
su tutta la gamma



Siamo presenti all'
AGRILEVANTE
by **eIMA**



BARI
5-8 Ottobre 2023
PAD. 19 - STAND B6

