

# MIG

Organo ufficiale di



N.285 - OTTOBRE 2023 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)



**CAPTAIN**  
COMPACT TRACTORS

**CAPTAIN 263H**

WITH **HYDROSTATIC** TRANSMISSION

BAGHEERA



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



**INVERTER**



**ELECTRIC-START**  
su tutta la gamma



**Prai srl**  
ZONA PIP - Via Nobel, 11/17  
70024 Gravina in Puglia (BA) - Italy

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



Seguici su:





# CAMPAGNOLA

By your side, since 1958

## 3 ATTREZZI



### UNICA BATTERIA INTERCAMBIABILE!

## NEXI

Legatrice elettrica

## STARK M

Forbice elettrica



## T-CAT M

Potatore a catena elettrico

Immagina di avere il potere di una **batteria da 14,4 V - 2,5 Ah** che può adattarsi perfettamente a diversi attrezzi Campagnola. Con la nostra soluzione innovativa, la stessa batteria alimenta il potatore a catena **T-CAT M**, la legatrice **NEXI** per la cura del

vigneto e la forbice **STARK M**. È la versatilità che risparmia tempo e denaro, garantendo che tu abbia sempre la potenza di cui hai bisogno, dove ne hai bisogno. Scopri il futuro della tua operatività agricola con Campagnola!

**B**ell'energia in giro, fra scatti e controscatti. Anche l'estate è stata viva, per quanto da tarare fra città quasi deserte e le sacre vacanze. I segnali però sono piovuti lo stesso, anche dalle mission delle aziende decise a fare un altro passo in avanti. Su più fronti. Si muove il mondo del verde, anche con una certa fermezza. La chiave del futuro è nell'equilibrio fra macchine a scoppio e a batteria fra travasi di quote, scelte più o meno nette e percorsi già tracciati. In movimento continuo anche il rivenditore, ormai abituato a stagioni che durano anche sette o otto mesi in un mercato in evoluzione continua. Non tutto fila liscio, di punti di domanda ce ne sono un bel po' uniti però alla consapevolezza che il buon lavoro alla fine paghi sempre. Dalla macchina che esce dalla catena di montaggio finché viene consegnata nelle mani del cliente finale. Anelli di una catena unica, in uno scenario per forza diverso da quello disegnato nel tempo che pareva dovesse durare in eterno. Non è così, troppe variabili all'orizzonte per fossilizzarsi su antichi canoni e credere che la vecchia ricetta sia in fondo sempre la migliore. Tempo invece di aggiornare il file, di conservare gelosamente l'esperienza del passato ma anche di mescolarla con nuove frontiere ed altri parametri. Va veloce la vita, anche quella del rivenditore di macchine da giardino. Il terreno è piuttosto fertile, pur fra oscillazioni verso il basso quasi fisiologiche dopo i grandi numeri del periodo delle chiusure e dell'Italia tutta in casa col solo giardino come zona d'aria. Non sarà tutto rose e fiori, ma la stagione è stata positiva. S'è venduto, svuotando i magazzini anche se spesso a fatica. Chi più, chi meno. Anche grazie al meteo, tirato in ballo spesso quando provoca freni. Stavolta niente da dire, anche con la giusta alternanza fra sole e pioggia. Al di là di certi eccessi, in una direzione o nell'altra. Già tempo di guardare avanti, appena fatti quattro conti. Di riposizionarsi a dovere, con la necessità di non dover sbagliare nulla intanto. Le prime pietre sono le più importanti. Da posare con calma, ma neanche troppa.



## EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

**Direttore Responsabile**

Elisabetta Bellomi  
e.bellomi@ept.it

**Direzione, Redazione, Amministrazione**

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

**Redazione**

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

**Impaginazione**

Studio MG

**Pubblicità e Sviluppo**

**EPT**

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

**Stampa**

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

**Socio effettivo**

**ANES** ASSOCIAZIONE NAZIONALE  
EDITORIA DI SETTORE

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

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

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

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

**INFORMATIVA**

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

# WORTEX



**Acquista la nostra motocarriola WORTEX ad alte prestazioni e ricevi 25 litri di carburante Aspen4 GRATUITAMENTE!**

Porta la tua attività al livello successivo.

**RISPARMIA DENARO**

e ti garantisci un trasporto efficiente e affidabile, utilizzando il carburante di qualità superiore, rispettando te stesso e l'ambiente.



 **ASPEN**<sup>®</sup>  
FUEL FOR PROFESSIONALS

## ASPEN4

Benzina alchilata per tutti i tipi di motori a 4 tempi.

Aspen 4 è il carburante ideale per la tua motocarriola, poiché consente di ridurre le emissioni nocive e può essere lasciata nel serbatoio senza conseguenze sul sistema di alimentazione del carburante. Con Aspen nel serbatoio puoi avviare facilmente le tue attrezzature anche dopo periodi di fermo prolungati. Aspen 4 è un eccellente carburante per il tuo tosaerba, generatori, stufe, lanterne, motori fuoribordo e qualsiasi attrezzatura alimentata a benzina senza piombo.



### dalle aziende

- 19** Husqvarna Aspire™, evoluzione 18 V
- 25** Cormik  
Corner Echo, Zoppi apre la serie
- 26** Il mondo di Stihl  
è pieno di certezze
- 28** Campagnola e Green Line  
Il futuro parte dalla storia
- 30** Serie H, Emak mette tutti d'accordo
- 32** Grin XM lancia in Europa  
la linea oltre i 3000 mq
- 55** Agrinova crea,  
Zakandra esegue
- 60** I plus di Heron 10  
Platform va forte

### eventi

- 63** DemoGreen piace,  
col passo giusto

### il punto

- 22** Alessandro Fontana  
«Magazzini vuoti,  
prima dei riordini»

### inchiesta

- 8** Infiniti potatori  
È lo scatto giusto

- 46** I decespugliatori?  
Ormai irrefrenabili

### l'opinione

- 61** Roberto Dose  
«Annata da 8, adesso vietato  
rilassarsi. Il margine c'è»

### marketing verde

- 42** Alessandro Di Fonzo  
Il mercato del verde  
ha un'altra strada

### professionisti

- 58** Pierpaolo Zatta  
«Anfibi nel laghetto  
in giardini naturali»

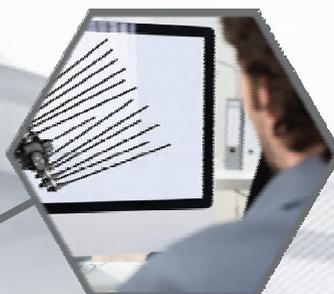
### rubriche

- 36** News
- 65** Vetrina

### vita nel verde

- 56** Focus biolaghi, AIPV si prende  
applausi anche al Flormart

### 67 Tuttomercato



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



OlivGreen® **OlivGreen® 500 Plus**



OlivGreen® **OlivGreen® 700 Plus**



OlivGreen® **OlivGreen® A3**



OlivGreen® **OlivGreen® 300 Plus**

MADE IN ITALY

Macchine sempre più performanti, fra un'autonomia che lievita e la massima facilità d'uso. Con la tecnologia a farla da padrona, insieme al know how di aziende lungimiranti e attentissime ad ogni dettaglio

# INFINITI POTATORI È LO SCATTO GIUSTO

**E** clettici, solidi, pratici. Il potatore si guarda indietro e scopre di aver già fatto un bel po' di strada, guarda avanti e scruta tanti nuovi orizzonti. Bel mercato, in evoluzione continua. Bell'argomentazione per il rivenditore. Sempre più.

**QUADRO COLORATO.** Tanti attori sulla scena. E tante idee. «Ricerca e innovazione», la prima sottolineatura dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «sono di fondamentale rilevanza per il nostro settore. Riconosciamo l'importanza di rimanere al passo con i progressi tecnologici e di anticipare le esigenze dei clienti e lo facciamo attraverso:

investimenti aziendali e strutturali, insieme alla valorizzazione del personale, consapevole che per rimanere competitivi e all'avanguardia, è necessario investire in: risorse, tecnologie e competenze. I nostri prodotti si distinguono per una serie di caratteristiche che li rendono eccezionali. Il punto di partenza è la durata della vita del prodotto. Sono stati dedicati notevoli sforzi e risorse nella progettazione e nella selezione dei materiali per assicurare che i nostri prodotti siano robusti e in grado di resistere all'usura anche nelle condizioni più impegnative. Ciò si traduce in una maggiore longevità e affidabilità. La performance dei nostri prodotti è un altro elemento chiave. Abbia-



# INCHIESTA

mo investito in ricerca e sviluppo per garantire prestazioni superiori. Siamo costantemente impegnati nel migliorare l'efficienza, la potenza e la precisione, al fine di soddisfare le esigenze dei nostri clienti e superare le aspettative del mercato. Il riscontro positivo ottenuto attraverso test di utilizzo condotti da migliaia di utilizzatori conferma la qualità delle nostre soluzioni».

«La gamma dei potatori **Campagnola**», permette il direttore commerciale Vanni Roncagli, «è in continua crescita grazie all'ampiezza della gamma, alla versatilità di utilizzo ed alle varie possibilità che vengono offerte sia agli imprenditori agricoli che ai professionisti che si occupano della cura del verde. Da quest'anno abbiamo inserito in gamma un modello di potatore elettrico su asta telescopica lunga (che permette di operare ad oltre 4 metri di altezza) funzionante con batteria agli ioni di litio e con la lubrificazione automatica della catena. Questo modello, affiancato al modello "gemello" con lunghezza inferiore (che permette di operare ad oltre 3,5 metri), sono stati apprezzati sul mercato ed hanno garantito una crescita



Campagnola

potatori a batteria

## EASY LIFE, EASY SPRAYERS.



## IRRORATRICI E NEBULIZZATORI DA GIARDINO IPIERRE

Da **IPIERRE** un'ampia gamma di erogatori a batteria per il trattamento di giardini di piccole e medie dimensioni.

Realizzati con **materiali di alta qualità**, tutti i prodotti sono corredati da batteria al litio o al piombo, con serbatoio di diverse capacità, lancia regolabile e spallatura ergonomica.

**IPIERRE** è da sempre il tuo partner per la cura del giardino. Scopri tutti i prodotti del nostro ampio catalogo, pensati per ogni esigenza della cura del verde.

**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



SCOPRI DI PIÙ



Pellenc

importante nei volumi di vendita».

«La nostra gamma di potatori a batteria è composta da tre modelli: i multifunzione a batteria GE – LM 36 4 in 1 e GE - HC 18 Li T e lo sveltatoio a batteria GC – LC 18/20 Li T. Abbiamo riscontrato un incremento delle vendite significativo rispetto al 2022», il parallelo di Nicolò Conti, direttore marketing di **Einhell Italia**, «con una penetrazione importante in tutti i segmenti di mercato di prodotti legati al giardinaggio. Einhell negli anni ha avuto una crescita tale da potersi affermare tra i maggiori brand sul mercato e stimiamo che nel 2024 i risultati possano confermare il trend positivo prendendo progressivamente sempre più quota e aumentando la gamma di potatori con focus sui prodotti a batteria».

«Gli importanti investimenti sostenuti negli scorsi anni destinati allo sviluppo di innovativi potatori cordless a batteria green», esordisce Sandro Minelli, responsabile commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «hanno sicuramente determinato ottimi risultati che sono andati ben oltre le nostre aspettative. Da subito i clienti hanno premiato la

potenza, ergonomia, leggerezza dei ns.

potatori a batteria in grado soddisfare le aspettative dei professionisti più esigenti. Grazie anche alle nuove batterie Minelli che offrono una grande autonomia di lavoro e peso ridotto».

«Il numero di utilizzatori di potatori a batteria», il panorama di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «nel corso degli ultimi anni è cresciuto in modo importante, sia per una crescente attenzione e sensibilità verso argomenti quali sostenibilità ambientale e benessere degli operatori, sia per il diffondersi di buone pratiche come quella della potatura da terra. Pellenc sta continuando a lavorare a stretto contatto con i professionisti di settore, facendo leva su quelli che sono i punti cardine nello sviluppo delle proprie attrezzature; prestazioni, sostenibilità ambientale e benessere dell'operatore, tutti aspetti che vengono apprezzati dagli utilizzatori, e che fanno sì che il marchio sia riconosciuto come sinonimo di professionalità e affidabilità».

«L'andamento è stato buono», assicura Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «il mercato ha reagito in modo positivo alle attività commerciali e promozionali che abbiamo messo in atto».

«Il mercato generale dei potatori», riferisce Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «sta segnando il passo nel corso del 2023 e anche noi abbiamo riscontrato questa tendenza. I potatori rappresentano un segmento di prodotti di un mercato ben definito e le oscillazioni di vendita sono da interpretare come un normale andamento».

**PASSI DECISI.** Vie diverse, ma la destinazione resta quella della qualità. E della versatilità. Archman sta puntando forte sulla batteria da 21 V, nelle versioni da quattro e due ampere, per alimentare il potatore PE 01 così come la forbice di 40 cm di taglio e la pompa a spalla da 12 e 16 litri con due regolazioni di pressione. «Una batteria per più attrezzi, l'indirizzo ormai è quello. Come sta confermando il mercato», la regola di Claudia Pittau, responsabile commerciale di **Archman** nella due giorni di DemoGreen.

«Rileviamo che la tendenza del mercato e della richiesta», il parere di Vanni Roncagli di **Campagnola**, «si rivolge verso prodotti elettrici con la batteria incorporata i cui prezzi sono più conte-



Blue Bird

**solo**<sup>®</sup>  
by **ALKO**

**NEW  
2024**

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

engineered in  
**GERMANY** 

 made in  
**AUSTRIA**

**NUOVI  
TRATTORINI  
PREMIUM *pro***

**Contattaci per maggiori dettagli e per scoprire le promozioni lancio!**

Einhell



nuti rispetto ai modelli di alta gamma e con elevate caratteristiche prestazionali. Vediamo che anche i professionisti tendono ad apprezzare e scegliere modelli con caratteristiche meno elevate preferendo il prezzo come fattore distintivo».

«Le necessità di gestione e della pulizia di boschi e giardini di manutenzione degli spazi verdi in generale», premette Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «porta a considerare con sempre maggiore attenzione macchinari come i potatori. Einhell cavalcando il trend di mercato positivo, offre in questo campo una vasta scelta di tecnologie, adatte per tutte le esigenze, ma questo comporta la necessità di conoscere sempre meglio le caratteristiche tecniche dei mezzi, al fine di una corretta scelta e di un utilizzo ottimale degli stessi. Noi di Einhell progressivamente cercheremo di aumentare la gamma dei potatori con molte novità...senza fili». «Negli ultimi anni», la sintesi di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «il mercato ha rapidamente abbandonato la soluzione endotermica scegliendo in modo deciso la soluzione green a batteria che offre notevoli vantaggi. Perché è ecologica (Eco-friendly), pertanto non emette gas nocivi ed è rispettosa dell'ambiente. Perché trasmette meno vibrazioni e rumore. Perché è più ergonomica e leggera. Perché ha maggiore facilità d'uso, avviamento ed arresto immediato. Perché richiede minore manutenzione».

«Negli ultimi anni», l'analisi di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «il mercato della batteria ha visto un crescente numero di competitor presenti sul mercato, che ha senza dubbio portato ad una mag-

giore conoscenza di questa tipo di tecnologia, soprattutto tra privati e hobbisti. Oltre a questo, per quanto riguarda l'utilizzo dei potatori, è stato fondamentale il diffondersi della conoscenza dei giusti metodi di potatura da terra, che ha portato ad un maggiore utilizzo di queste attrezzature in funzione di un sostanziale miglioramento delle condizioni di sicurezza degli operatori».

«Il rivenditore è sempre più alla ricerca di prodotti estremamente performanti da poter proporre all'utilizzatore finale», il punto di Paolo Ferri di **Sabart**, «prodotti affidabili nel tempo e con basse manutenzioni. Questa tipologia di macchine segue il processo di evoluzione delle batterie al litio; quindi, si punta ad avere attrezzi sempre più potenti e durata delle batterie sempre maggiore». «Da alcuni anni le nostre vendite di potatori, come anche quelle del mercato, sono indirizzate verso le motorizzazioni alimentate da batteria. Il successo di questa tecnologia applicata a questa gamma di prodotto», l'istantanea di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è determinato non solo dall'assenza dei gas di scarico e dal minore impatto acustico ma anche dalle limitate vibrazioni e dal peso più contenuto. Altro fattore di successo è l'ampia gamma proposta, nel nostro caso offriamo cinque modelli a batteria e cinque con motore a scoppio con differenti lunghezze di asta, quest'ultima in alcuni casi è anche telescopica».

**VALORI AGGIUNTI.** Offre molto il mercato, con tanti prodotti di valore fra varie sfaccettature e denominatori comuni. «La gamma dei potatori per l'utilizzo manuale e su asta di prolunga di **Campagnola** è completa ed adatta ad ogni esigenza dell'utilizzatore. Partiamo dai segacci manuali che da quest'anno sono approvvigionati da un fabbricante italiano che garantisce un alto livello qualitativo con un costo contenuto. La gamma», rileva Vanni Roncagli, «prevede poi tre modelli di potatori pneumatici ad alta efficienza con barra "slim" che permette un taglio preciso e netto sia per un utilizzo manuale che su asta di prolunga. A completamento della gamma offriamo poi una proposta molto ampia di potatori elettrici funzionanti con batterie agli ioni di litio sia per un uso professionale che per un utilizzo in ambito semi-professionale. Il primo modello denominato Kronos è il potatore su asta professionale di Campagnola che funziona con batteria al litio spalleggiata da 50,4V, 14,4° e 705W di potenza. Il potatore è dotato di barra da 7" con

lubrificazione automatica della catena. Le aste due aste di prolunga permettono di operare ad altezze che vanno da oltre tre metri fino a 3,5 metri. La gamma dei potatori inclusi nella Linea Green prevede tre modelli di potatori per l'utilizzo manuale e due modelli su asta telescopica che possono raggiungere altezze fino a tre metri e dotati di lubrificazione automatica della catena». «Pensiamo che autorevolezza nel campo, innovazione e professionalità», le chiavi di Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «siano i valori aggiunti della nostra offerta. Inoltre il nostro centro di ricerca e sviluppo ci permette di raggiungere risultati sempre più importanti, dal punto di vista tecnologico e di design, migliorando e implementando il prodotto. La vasta gamma di prodotti che utilizzano la batteria Power X-Change è il fiore all'occhiello di Einhell, e lo dimostrano i risultati. La comoda batteria da 18 V è intercambiabile e si può utilizzare per ogni attrezzo ed è disponibile in diversi modelli a seconda dell'ampereaggio. Il Multifunzione a batteria GE – LM 36 4 in 1 è un esempio di innovazione tecnologica, infatti, oltre a funzionare a batteria, dispone di un motore PurePOWER Brushless. Esente da manutenzione, ad alte prestazioni ed efficiente dal punto di vista energetico, i motori Brushless PurePOWER di Einhell offrono vantaggi significativi rispetto ai tradizionali motori a spazzole di carbone. Non solo garantiscono la massima potenza e prestazioni elevate, anche le perdite per attrito o le rotture non pianificate dovute al surriscaldamento dei motori sono un ricordo del passato, consentendo una maggiore durata della batteria e della durata dei nostri dispositivi».

«I grandi valori aggiunti? Unione di potenza, ergonomia, leggerezza e autonomia», il quadro di Sandro Minelli, responsabile commerciale di **Minelli Elettromeccanica**.

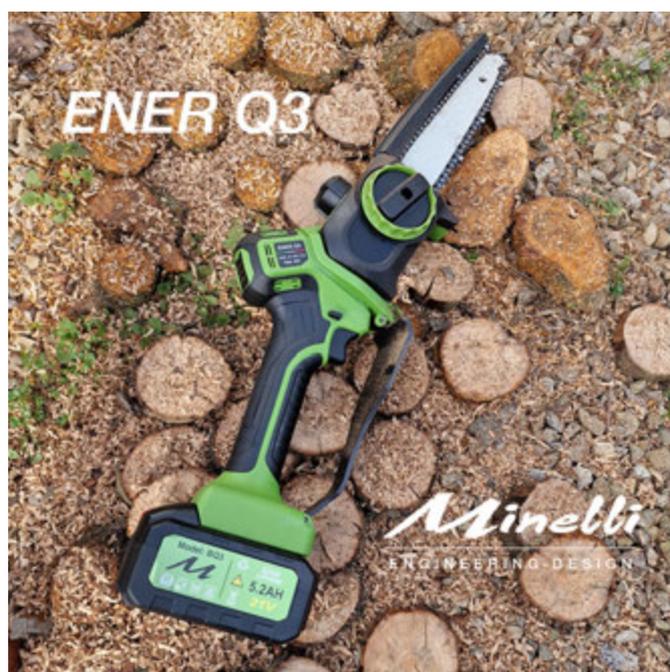
«Pellenc, in quanto precursore assoluto per quanto riguarda lo sviluppo delle attrezzature professionali a batteria per agricoltura e giardinaggio, vanta un know-how e un'esperienza assolutamente unici sul mercato. Oggi», l'orgoglio di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «l'azienda può vantare la possibilità di offrire ai propri clienti una gamma all'avanguardia, con batterie multifunzione in grado di assicurare sempre il mix ideale di comfort di utilizzo e autonomie di lavoro».

«Ciò che contraddistingue da sempre **Sabart**», sottolinea Paolo Ferri, «è l'ampliamento continuo della gamma e la ricerca costante di nuove op-

portunità per il nostro business. Da qui la nascita della linea Forestal Extreme Line che si distingue per l'innovazione e gli standard di affidabilità e sicurezza molto elevati per la potatura del proprio giardino e per la cura di un frutteto o vigneto. Della linea fanno parte il potatore a batteria FOR6000 e FOR8000 (86,4 Wh), il nuovissimo potatore a batteria FOR300 e al potatore telescopico FOR310, oltre alla mini motosega a catena FOR20V (40 Wh), alle forbici a batteria EX250, EX300 e all'idropulitrice FOR720 e agli attrezzi manuali da taglio».

«I nostri prodotti», certifica Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «offrono un alto livello di affidabilità, prestazioni elevate e durata. Una ricca linea di accessori completa la gamma per soddisfare qualsiasi esigenza sia in ambito professionale che hobbistico, come ad esempio, il sistema spalleggiato Stihl RTS per ridurre l'affaticamento durante il lavoro prolungato o l'ingranaggio d'angolo quando si necessita di adattare facilmente l'asta quando si opera in zone della pianta poco accessibili. Consigliamo sempre l'uso di dispositivi di sicurezza individuale come casco protettivo visiera o occhiali».

**OFFERTA AMPIA.** Punti forti e novità, una dietro l'altra. La minisega CSM 1815 di **AL-KO** si presenta leggera, maneggevole e versatile. È un prodotto che presenta numerosi vantaggi per attività come il taglio della legna da ardere, la pota-



Sabart



tura dei rami dagli alberi, la pulizia dei cespugli o per lavori domestici che richiedono la recisione del legno. Lunghezza della barra 15 cm, lubrificazione tramite innovativo sistema SDL (Smart Dynamic Lubrication). Fornita in una pratica valigetta che può contenere due batterie, il caricatore e un pretico flacone di olio per la catena.

«Il potatore a batteria modello CS 22-07», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «è un'innovativa soluzione per la potatura di alberi e arbusti. Dotato di un potente motore brushless con potenza pari a 750 W, offre prestazioni affidabili e durature. La batteria utilizzata è caratterizzata da voltaggio massimo di 21 V – 5 Ah e offre una lunga durata di utilizzo, consentendo di lavorare senza interruzioni. Tagli precisi ed efficienti sono garantiti dalla catena utilizzata con 42 maglie, di tipo 1/4", e la barra da 7" (175 mm) permettendo il taglio di rami più sottili fino alle potature più impegnative. Il prodotto è inoltre dotato di una pompa olio automatica, che assicura una corretta lubrificazione della catena, garantendo una maggiore durata e prestazioni ottimali nel tempo. Non solo è potente, ma anche leggero, con un peso di soli 1.7 kg, compresa la batteria, che lo rende comodo da maneggiare e riduce l'affaticamento durante le sessioni di lavoro prolungate».

«**Campagnola**», il passo in avanti di Vanni Roncagli, «continua ad investire in progetti per il continuo allargamento della gamma poiché riteniamo che, più ampia è l'offerta che possiamo proporre ai nostri clienti, più profonda è la penetrazione all'interno dei mercati».

«Il potatore a catena a batteria GE-PS 18/15 Li BL-Solo», l'ulteriore aggiunta spiegata da Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «è sicuramente la novità più importante di casa Einhell. Il nuovo potatore

a catena è un pratico aiuto per la potatura e il taglio di alberi e arbusti, nonché per la triturazione di verdi e per il taglio squadrato di legname piccolo. Il potatore compatto fa parte della famiglia Einhell Power X-Change e può essere combinato con tutte le batterie della stessa serie che alimentano l'efficiente motore brushless Einhell PurePOWER che garantisce più potenza e durabilità. Con una lunghezza della lama di 15,8 cm e una lunghezza di taglio di 12,5 cm, questo piccolo e leggero potatore a batteria è ideale per un uso versatile in giardino. Il motore ad alta efficienza garantisce vibrazioni minime e una velocità della catena fino a 4,8 m/s. Per una facile manutenzione, la barra e la catena possono essere sostituite facilmente e senza attrezzi. La sega è dotata di una protezione per le mani e di un copricatena pieghevole che ne rendono l'uso sicuro e versatile. Il pratico attrezzo da giardino è inoltre comodo da tenere in mano grazie all'impugnatura sottile, alle speciali superfici Softgrip e al poggiamani incorporato per l'uso ambidestro». «La novità è il potatore cordless ENER-Q3 2023», una delle tante carte di **Minelli Elettromeccanica**, leggero e potente potatore cordless a batteria dotato di motorizzazione Brushless, lubrificazione automatica, barra da 7" e catena da 1.1 – 1/4 con caratteristiche e performance di taglio paragonabili ad una motosega a motore endotermico. «Per quanto riguarda i potatori, Pellenc è presente sul mercato con la propria storica gamma di motoseghe professionali Selion, tra le quali spicca senza dubbio la variante su asta (Selion T), in grado di assicurare precisione, leggerezza e potenza. A testimonianza dell'attenzione costante di Pellenc verso l'intero ciclo vita dei suoi prodotti», il valore ulteriore raccontato da Marco Guarino, «l'ultima novità è stata l'introduzione della possibilità di utilizzare nuove barre, denominate appunto "precision", a passo più stretto, capaci di assicurare ancora maggiore pulizia di taglio e autonomia della batteria».

«Il potatore a batteria su asta telescopica FOR310 della nostra gamma Forestal Extreme Line», commenta Paolo Ferri di **Sabart**, «è un attrezzo essenziale per raggiungere i rami più alti ed effettuare potature precise. L'asta telescopica con profilo esagonale consente un'estensione da 2,9 a 3,85 metri. Grazie alla notevole capacità di taglio semplifica e rende le operazioni estremamente veloci con minimo sforzo. FOR310 ha un serbatoio per la lubrificazione automatica da 40 ml».

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

**AL-KO**

**AS  
MOTOR**

**BRIGGS & STRATTON**

**CASTELGARDEN**

**ETESIA**

**HONDA  
ENGINES**



**JOHN DEERE**

**Kawasaki  
Engines**

**KOHLER**

**LONCIN**

**MTD**  
For A Growing World.

**MURRAY**  
Get It Done. The Hard Way.

**SABO**

**SNAPPER**

**solo**

**STIGA**

**STIHL**

**TORO**

**TUFF TORQ**

**WOLF Garten**



**DIVENTA  
CLIENTE**



**KRAMP**

«Il nostro modello di grande successo è HTA 50», spiega Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «un leggero potatore a batteria con elevate prestazioni di taglio per la cura di qualsiasi albero. Catena Stihl 1/4" PM3 e tendicatena laterale. Con gancio per rami per una facile rimozione dei residui di potatura dalla pianta, serbatoio olio semitrasparente, unità di controllo ergonomica e asta divisibile per un facile trasporto e stoccaggio salvaspazio. La lunghezza totale è di 280 cm. Questo è un prodotto destinato ad un utilizzatore privato esigente che cerca semplicità d'uso e sicurezza. Nel corso del 2024 presenteremo nuovi modelli professionali a batteria che ci permetteranno di allargare ulteriormente la nostra proposta».



**LE GRANDI COLONNE.** Tanti fattori sul piatto, ma quale più di tutti fa la differenza? «Sul mercato oggi», il punto di Vanni Roncagli di **Campagnola**, «si trovano prodotti con caratteristiche affini ed a prezzi molto variabili che inducono confusione e dubbi al cliente finale. Ritengo che, per potere garantire l'acquirente ed assicurare il professionista la certezza di avere effettuato una scelta corretta, gli elementi distintivi che dovranno essere presi in considerazione al momento dell'acquisto sono, ancora prima del prezzo, il marchio dell'azienda che li propone, la certezza e la disponibilità dei ricambi, il servizio post vendita ed assistenza che l'azienda è in grado di garantire. Questi elementi sono la garanzia per l'acquirente di avere effettuato l'acquisto di un

prodotto che durerà nel tempo e che ripagherà velocemente il prezzo pagato».

«Sicurezza, affidabilità e il servizio che offriamo è ciò che fa davvero la differenza agli occhi del cliente finale. Con i nostri rivenditori», evidenzia Nicolò Conti, direttore marketing di **Einhell Italia**, «stiamo investendo nella formazione, nella presenza a scaffale e nell'assortimento. Si è creato negli anni un rapporto di fiducia e questo viene ricambiato con un servizio di qualità e professionalità che è sicuramente un plus durante il momento di consulenza e acquisto dei nostri prodotti. Partnership internazionali con Mercedes-AMG Petronas F1 Team & FC Bayern, Aumento della gamma PXC per aumentare la nostra penetrazione in più segmenti di mercato, Campagne marketing a 360°, attività online e offline che comprenderanno campagne Tv e social, newsletter, espositori, fiere, concorsi, Partnership e attivazioni con riviste di settore sono ulteriori aiuti lato pubblicitario con cui aiutiamo i nostri rivenditori a far conoscere il nostro brand e i nostri prodotti».

«Unita alla prestazione e innovazione tecnica sicuramente», lo sguardo d'insieme di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «l'altro aspetto determinante è il supporto post-vendita al fine di garantire la piena soddisfazione del cliente».

«In ambito di potatori», osserva Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «quello che fa la differenza è sicuramente la potenza e la pulizia del taglio, unite alla leggerezza e al comfort di lavoro; tutti aspetti nei quali Pellenc si è sempre focalizzata nel corso degli anni».

Stihl



# POTENTE E GENTILE. UN VERO SUPEREROE.

AGRICOLTURA / ABBACCHIATORI



## Il suo nome è Olimpo ed è il potente abbacchiatore Blue Bird

Quando si tratta di raccogliere le olive **ci vuole potenza**: la nuova linea **Olimpo** ne ha in abbondanza visto che è **l'unico sul mercato** con una **potenza massima di 1000 watt** e una **potenza di lavoro pari a 350 watt**. Per non danneggiare le olive ci vuole anche rispetto: **leggero e veloce**, Olimpo ha un funzionamento con oscillazioni laterali a elevata frequenza che preservano la qualità di alberi e frutti. Che si scelga la **batteria al litio standard** o si preferisca la **batteria al litio versione zaino**, la libertà d'azione è assicurata.

**Voltaggio nominale 18-43.2V**

**Voltaggio massimo 21-50.4V**

**Potenza massima 1000 watt**

**Ampiezza lavoro 500 mm**

**Asta in carbonio**

**Tempo di lavoro con batteria 21V: 2-3 ore a vuoto**

**Con batteria a zaino 50.4V - 18Ah: 9 ore a vuoto**



Entra nel pianeta Blue Bird  
e scopri di più su Olimpo 23-56

 **BLUEBIRD  
INDUSTRIES**

*We are Blue Bird*

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

«Ci sono diversi fattori da tenere in considerazione. Sicuramente», la visione di Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «c'è un'attenzione al rapporto qualità-prezzo e si ricerca un prodotto in grado di offrire un taglio di qualità, che preservi e non danneggi la pianta, e che assicuri velocità di esecuzione e precisione. In più sono parametri importanti anche il peso e l'ingombro, la presa ergonomica, per un maggior confort d'uso dell'attrezzo».

«I clienti», sostiene Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «hanno esigenze diverse ma se li differenziamo tra professionisti e hobbisti troviamo diversi punti che accomunano questi dissimili target. Ad esempio, l'hobbista è attento alla semplicità d'uso e alla facilità di trasporto e stoccaggio. Il professionista è sensibile alle prestazioni al peso e in genere al dettaglio tecnico a lui più congeniale. Entrambi però sono attenti al servizio di assistenza e alla disponibilità di ricambi e accessori di consumo che possono trovare dal rivenditore specializzato».

**SMS AL RIVENDITORE.** Lo specialista, nel frattempo, immagazzina numeri e prodotti. Sempre più preparato. «**Campagnola** da alcuni anni», ricorda il direttore commerciale Vanni Roncagli, «organizza corsi di formazione ai propri rivenditori sia nelle regioni italiane che nei paesi esteri con lo scopo di trasmettere e condividere con i propri partner quelli che sono le argomentazioni tecniche di utilizzo, di servizio attese dal cliente finale. Pertanto il consiglio che mi sento di sugge-



rire al rivenditore è quello di non considerare terminato il suo lavoro al momento della vendita ma di considerarsi partner del suo cliente sapendo di avere a fianco una realtà come Campagnola che gli garantisce il supporto e l'innovazione per permettergli di incrementare il suo business».

«I nostri rivenditori», la certezza di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «sono altamente specializzati, preparati ed aggiornati, tuttavia stiamo attraversando anche nel settore agricolo un rapido cambiamento energetico. È importante per loro affidarsi ed avviare collaborazioni con aziende che abbiano il know-how e siano in grado di fornire soluzioni tecniche innovative».

«Senza dubbio quello di offrire ai clienti un servizio reale a 360 gradi», la base di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «fatto di corrette informazioni, conoscenza dei prodotti e del mercato, servizio post vendita e assistenza. Pellenc fa della forza della propria rete vendita un aspetto fondamentale, in modo da assicurare sempre totale tranquillità ai professionisti che decidono di lavorare con le nostre attrezzature».

«Non è facile dare un suggerimento a chi affronta le richieste che ogni giorno arrivano direttamente dal cliente finale. Quello che ci sentiamo di consigliare», l'input di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è di seguire con continuità i nostri corsi di formazione commerciale e tecnica perché crediamo che siano uno strumento per tenersi aggiornati sulle novità di prodotto e per conoscere i dettagli delle attrezzature. I dettagli fanno sempre la differenza. Inoltre, disponibilità di gamma e accessori permettono di affrontare con professionalità le richieste dei clienti e di approcciarsi a loro utilizzando le leve di marketing come up selling e cross selling».



Cinque macchine, batterie intercambiabili grazie al nuovo sistema 18 V Power For All, soluzioni perfette per i giardini di dimensioni ridotte per il lavoro del privato. Dal robot al bordatore, dal tagliaerba al soffiatore fino al tagliaerba. Sempre con la massima qualità

# HUSQVARNA ASPIRE™

## EVOLUZIONE 18 V

**H**usqvarna presenta la nuova gamma **Aspire™**, set di attrezzature per il taglio e la cura del verde pensato per i privati che necessitano di strumenti facili ed efficienti per il mantenimento di giardini di dimensioni contenute. La gamma al momento comprende bordatore, tagliaerba, soffiatore, robot



tagliaerba e tosaerba, oltre ad un nuovo sistema di stoccaggio per ciascuna macchina. Tutti i prodotti a batteria **Aspire™** possono essere utilizzati con il sistema a batterie **18V POWER FOR ALL**: questo consente agli utenti di poter intercambiare batterie e caricabatterie ottimizzando spazio e riducendo i costi.

Il **robot tagliaerba Husqvarna Aspire™ R4** offre un taglio del prato perfetto, ottimizzato per superfici erbose fino a 400 m<sup>2</sup>, garantendo una precisa rifinitura anche nei passaggi stretti. In più la macchina adegua il tempo di lavoro alla velocità della crescita dell'erba, in base alle condizioni meteorologiche. Anche il robot tagliaerba Husqvarna Aspire™ R4 può essere collegato tramite WiFi all'**App Husqvarna Connect** per una facile gestione da remoto. Il **bordatore Aspire™ T28-P4A** è agile e potente ma anche compatto e leggero, in grado di rifinire alla perfezione anche aree dove l'erba è alta e folta. Il filo viene alimentato automaticamente ogni volta che si avvia il bordatore. Piante, muri e altri oggetti

più delicati sono protetti dall'archetto di protezione. Il bordatore è perfettamente bilanciato e facile da maneggiare, oltre che da trasportare e riporre.

Il **tagliasiepi Aspire™ H50-P4A** è in grado di offrire un taglio efficace e veloce, nonostante le sue dimensioni compatte: una soluzione più economica rispetto a uno strumento professionale, utile per coprire aree di lavoro vaste in un tempo ridotto. Fra i valori aggiunti un deflettore che raccoglie le foglie rimosse e i detriti, con un notevole risparmio di tempo e fatica.

Il **soffiatore Aspire™ B8X-P4A** è sottile e compatto, pur garantendo una elevata potenza e durezza. Utile, ad esempio, per rimuovere detriti e sfalci d'erba o di siepi, oppure per pulire il pavimento del garage. Connesso all'app Husqvarna Connect, il soffiatore può essere facilmente regolato e controllato in base all'attività da svolgere, optando anche per la modalità boost.

Il **tagliaerba Aspire™ LC34-P4A** è la soluzione ideale per coloro che hanno disposizione spazi ridotti per lo stoccaggio e necessitano, quindi, di un prodotto compatto e leggero. È inoltre facile da avviare già al primo utilizzo, essendo pre-assemblato nella confezione.





**EXPERT**

**NOVITÀ**

## GE-PS 18/15 LI BL-SOLO POTATORE A CATENA A BATTERIA

Il potatore a batteria Einhell GE-PS 18/15 Li BL-Solo è lo strumento pratico che cercavi per tagliare rami e arbusti, sminuzzare i residui verdi e per piccoli lavori di sfalcio. Con una lunghezza della lama di 15,8 cm e una lunghezza di taglio di 12,5 cm, il piccolo e leggero potatore è ideale per l'uso flessibile in giardino. Inoltre l'attrezzo è dotato di un motore brushless PurePOWER che garantisce più potenza e durabilità ma anche vibrazioni molto basse e una velocità della catena fino a 4,8 m/s!

Voltaggio	18 V
Velocità catena	4.8 m/s
Lunghezza barra	15.8 cm
Lunghezza di taglio	12.5 cm
Peso del prodotto	1.1 kg
Codice articolo	4600040

**MOTORE BRUSHLESS**  
Maggiore potenza e durata nel tempo

**COPRI CATENA MOBILE**  
Garantisce sicurezza e flessibilità durante il lavoro

**CUSTODIA COPRI LAMA**  
Per uno stoccaggio sicuro

**BARRA E CATENA DI ALTA QUALITÀ**  
Per avere le migliori performance durante il taglio

**CAMBIO CATENA SENZA UTENSILI**  
Per un rapido e facile lavoro

**PROTEZIONE MANI**  
Per un uso sicuro

**APPOGGIO PER LA SECONDA MANO**  
Per un uso corretto e in sicurezza

**DOPPIO PULSANTE**  
Per un utilizzo da entrambi i lati

**AMPIA IMPUGNATURA**  
Una presa confortevole

**SOFTGRIP**  
Per una presa sicura

**CHIAVE TENSIONAMENTO CATENA**  
Sempre a portata di mano



**PUREPOWER**  
BRUSHLESS



- + 25% Potenza\*
- + 50% Autonomia\*
- + 100% Durata di vita\*
- + 10 Anni di garanzia\*\*

\* Solo sul motore previa registrazione online  
\*\* Sul motore brushless previa registrazione online

# SOFFIATORE ASPIRATORE A BATTERIA VENTURRO 36/240

Voltaggio	36 V
Numero giri	8.000-15.000
Max. soffiaggio aria	240 km/h
Max. portata aria	740 m <sup>3</sup> /h
Funzione triturazione	10:1
Volume sacco raccolta	45L
Peso del prodotto	4.0 kg
Codice articolo	3433640

Con il soffiatore/aspiratore a batteria VENTURRO 36/240 la noiosa raccolta delle foglie è un lontano ricordo! Completamente senza fili grazie alla tecnologia TWIN - PACK, che combina due batterie da 18V e un motore Brushless Pure Power, il nostro soffiatore/aspiratore è un campione di potenza e durata! Il dispositivo leggero rimuove in pochissimo tempo anche grandi quantità di foglie che, grazie alla funzione di triturazione, finiscono in un sacco di raccolta da 45L!

**FUNZIONE BOOST**  
Garantisce più potenza durante l'utilizzo

**CONTROLLO DELLA VELOCITA' CON DISPLAY A LED**  
Per una ottimale regolazione della potenza di utilizzo

**IMPUGNATURE MORBIDE**  
Una presa migliore e un utilizzo più confortevole

**GANCIO PER POSIZIONAMENTO A MURO INTEGRATO**  
Salvaspazio

**TRACOLLA INCLUSA**  
Per un utilizzo senza fatica

**FUNZIONE DI SMINUZZAMENTO INTEGRATA**  
Lama in metallo aggiuntiva

**MOTORE BRUSHLESS**  
Maggiore potenza e durata

**36V CON DOPPIA BATTERIA**  
Maggiore potenza e durata

**SPORTELLO TRASPARENTE**  
Per controllare la presenza di sporco

**CAMBIO DI FUNZIONE SENZA ATTREZZI**  
Dalla funzione di soffiaggio a quella di aspirazione

**SACCO DI RACCOLTA CAPIENTE E DI QUALITA'**  
Resistente, robusto, impermeabile e antisporco:  
**CERNIERA DI ALTA QUALITA':**  
facile da aprire, resistente e duratura  
**SISTEMA DI AGGANCIAMENTO RAPIDO:**  
sistema di aggancio rapido con tre opzioni di regolazione e vani di ispezione su entrambi i lati

**GROSSE RUOTE REMOVIBILI**  
Per ridurre il peso durante l'utilizzo



**NOVITÀ**

**PROFESSIONAL**

**POWER X-CHANGE**

Visita il sito [einhell.it](http://einhell.it)

Einhell Italia   

# «MAGAZZINI VUOTI, PRIMA DEI RIORDINI»

**I**l tasto di sempre. La selezione delle macchine, ma non solo. Tempo di guardare avanti, già da un po' ormai fra gli uffici di Fontana 1950 nella piacentina Rivergaro. «Già dal rientro dalle ferie», il punto del titolare Alessandro Fontana, «ci siamo accorti che la stagionalità s'era fermata, nonostante d'estate abbiamo lavoricchiato. L'affluenza in negozio però è drasticamente calata, così come la richiesta di macchine. Il settembre vissuto più di una volta in passato non s'è ripetuto, di conseguenza non c'è rimasto altro da fare che tirar le somme».

## Come saranno gli ultimi mesi dell'anno?

«Bisogna continuare nell'ottica di liberare il magazzino. E dovremo poi fare delle scelte commerciali, studiando bene quali prodotti andare a proporre senza sposare in toto la politica del fornitore

che ci chiede di vendere tutto il suo catalogo da pagina uno a pagina cento. Invece dovremo avere il tempo e soprattutto il coraggio di estrarre dal catalogo quei prodotti che veramente ci permetteranno di andare avanti».

## Più complicato così...

«Certamente sì, ma nei periodi complicati bisogna prima di tutto guardare in faccia la realtà e cercare prima di tutto di fare in modo di sopravvivere. Se noi continuassimo a prendere in mano il catalogo in toto ci renderemmo ancora che certi prodotti non fanno la ricchezza nostra. Anzi,

«Andiamo incontro ad un periodo non facile, servono decisioni ferme. A partire dalle macchine da acquistare. Non potremo più accettare di vendere tutto il catalogo dei fornitori. La stagione? S'è riparato molto, ma la clientela deve capire che la nostra assistenza vale quella dell'Alfa Romeo e della Mercedes»

per noi sarebbe un costo venderle. Nelle nostre rivendite alcuni di questi non hanno più senso di esistere. Altrimenti si tratta tutto, chiudendo gli occhi però, col rischio di far fatica ad arrivare a fine mese. Specie quando il mercato è frenato».

## Pronti ad accettare anche il rovescio della medaglia? Quindi l'azienda fornitrice più rigida nei vostri confronti...

«Certamente, c'è chi certe condizioni le pone già. Senza lo sconto originario nel caso si scelga di non trattare certe macchine o comunque tutto il pacchetto. Se però il rivenditore monitora preventivamente tutto, calcolando veramente ogni dettaglio, le agevolazioni iniziali dell'azienda varranno meno rispetto al dover metterci in casa prodotti che non ci assicurano i giusti margini. Avremo sconti inferiori ma non avremo magazzini elevati, non tratteremo prodotti di fascia bassa che ci creerebbero solo dei problemi e non saremmo contenti i clienti perché poi certi prodotti poi tanto qualitativi non lo sono. Margineremo meno su quelli di fascia alta, ma quei margini non li disperderemo più».





*It's coming...*

## TOSASIEPI A BATTERIA

L'ultima novità in arrivo, realizzato e progettato completamente da Active!

*Made in Italy*



### BATTERIA CORDLESS

La **batteria da 40 V-2,5 Ah** viene fornita in dotazione con la macchina.



### BATTERIA A ZAINO

Con la stessa configurazione di macchina, sarà possibile ordinare come optional la **batteria a zaino da 800 W-20 Ah**.



### IMPUGNATURA GIREVOLE

Impugnatura girevole in **5 posizioni** per lavorare in comodità.



### LUCI LED

Le luci sull'impugnatura permettono di scegliere le **3 velocità** di lavoro delle lame e di segnalare eventuali errori di funzionamento.



### Sensazioni particolari?

«Dobbiamo prepararci ad essere rigidi e particolarmente attenti, perché secondo me i prossimi saranno anni per niente facili. Tutt'altro. La gente fa fatica ad acquistare. I tassi sono andati alle stelle. E chi ha dei mutui aperti se una volta era in difficoltà ora è anche peggio. Servirà massima cautela, con un occhio ancor più oculato sulla gestione interna. Non ci aspetta certo un periodo felice, compreso il 2024. S'è sempre detto di tener duro perché poi sarebbe tutto ripartito dall'anno successivo, ma ormai lo diciamo da troppo tempo e niente è davvero cambiato. Ogni volta lo stesso ritornello. Abbiamo tenuto duro, ma alla fine il fieno in cascina scarseggia».

### Curiosità: quanto funzionano i meeting aziendali?

«Valgono soprattutto quando ti raccontano a fondo le macchine, quando vanno nel concreto e quindi oltre i numeri che spesso ti elencano fra fatturato e vendite. D'accordo tutto, ma un meeting deve essere soprattutto una giornata proficua. Utile. Di sostanza. Parlando anche di problemi. E di obiettivi. Quando anche il rivenditore può dire la sua».

### Una nota lieta da estrapolare da questi mesi?

«Che ci siamo sforzati a svuotare i nostri magazzini, piuttosto che fare riordini. S'è imparato a vendere quel che avevamo, ovviamente non imponendola al cliente ma cercando di far leva su quel che avevamo in casa pur accontentando l'utilizzatore nelle sue richieste».

### Come avete fatto a far combaciare la volontà vostra e le necessità del cliente?

«Lo fai nel limite del possibile, senza troppe forzature. Quando capisci che una macchina puoi in effetti dargliela perché soddisfa quel di cui il cliente bisogno a quel punto fai leva in primis sul vantaggio di avere il prodotto in casa piuttosto che doverlo ordinare. Fra l'altro con tempi tutti da decifrare e il dubbio di quanto ci metta ad arrivare in negozio. Grazie al cielo il cliente di noi si fida ancora. Naturalmente è capitato anche di riscontrare distanza fra la macchina che avevamo a disposizione e la specificità che richiedeva il cliente. Sempre mettendo la professionalità al primo posto».

### Avete lavorato bene con l'officina?

«La manodopera l'abbiamo dovuta aumentare, ma siamo sempre sotto costo reale e soprattutto



sulle macchine da giardino è complicato far digerire anche i quaranta euro di manodopera perché quando perdi tre ore a sistemare una macchinetta di dieci-quindici anni di vita il costo dell'operazione spesso si avvicina a quello di una nuova. Naturalmente nella fascia bassa, ma la verità è questa. Così come bisogna far capire al cliente che il nostro lavoro di assistenza vale come quello dell'Alfa Romeo o della Mercedes anche se non è proporzionata al valore di vendita del bene. Spesso l'obiezione è quella, di un costo di assistenza sovradimensionata rispetto al valore della macchina. "Se vale trecento euro nuova, non possono spenderne duecento per riparare una di quindici anni", ti dicono a volte. Però è così, la realtà dei fatti è questa. I ragazzi in officina spesso queste dinamiche non le conoscono. Il loro compito è di riparare e loro riparano provando il tutto per tutto».

### Con quali macchine ha tagliato tendenzialmente il vostro cliente?

«Tanti il tosaerba vecchio l'hanno sostituito, il problema è sui prodotti datati dove la riparazione spesso è più corposa di quanto il cliente presupponga. Poi è chiaro che la clientela tende spesso a lamentarsi, succede sempre quando deve mettere mano al portafoglio e capita ancor più frequentemente adesso che il momento non è certo dei più felici. Per tornare alla domanda c'è chi la macchina la cambia dopo tre anni e chi dopo trenta, così come c'è chi nel frattempo è passato al robot il cui ricambio è effettivamente più frequente perché più sensibili alla tecnologia e coscienti del fatto che una macchina così necessiti di un ricambio più frequente di un prodotto meccanico. Con i robot riesci meglio ad organizzarti con l'assistenza invernale programmata, quando le macchine arrivano di problemi non ce ne sono perché le tieni comunque monitorate durante l'anno. Quel cliente è più facile da accontentare, almeno per il service ed il costo della riparazione».

Angoli evoluti, valori aggiunti per il punto vendita. Vetrine prestigiose, secondo un disegno pianificato da Cormik e dal presidente Roberto Ferraretto. Il primo mattone a Colognola ai Colli, nel veronese, con un marchio storico per fedeltà e passione

# CORNER ECHO, ZOPPI APRE LA SERIE

**C**ormik S.p.A. è orgogliosa di presentare il progetto del primo nuovo corner evoluto del marchio Echo all'interno del punto vendita **Zoppi Giovanni** presso la sede di Colognola ai Colli, in provincia di Verona. Non è stato un percorso semplice e tantomeno breve ma finalmente, dopo un anno, è stato raggiunto il risultato tanto atteso! Tutto è iniziato dal desiderio espresso da parte del Presidente, **Roberto Ferraretto**, di creare sul territorio italiano alcune vetrine prestigiose che rappresentassero al meglio l'universo del marchio **Echo**. La scelta del rivenditore per la realizzazione di questo corner pilota è caduta su Zoppi Giovanni in quanto cliente storico dell'azienda sin dall'inizio dell'attività, che ha sempre scelto di rimanere fedele a **Echo**, senza voler mai offrire ai propri clienti delle alternative proprio perché assolutamente certo del grande valore dei prodotti del marchio. Ben si presta la sede di Colognola ai Colli sia per tipologia di struttura e ampia disponibilità di spazi, che per la posizione strategica dal punto di vista commerciale. Dopo la visita fatta al rivenditore Zoppi da una rappresentanza dell'ufficio marketing a fine agosto, Carolina e Marta raccontano quanto sia stata interessante la chiacchierata con il fondatore, Giovanni Zoppi, che ha ricordato lo stretto e proficuo rapporto con l'allora proprietà, Placido Ferraretto e Guido Cervellati, le fiere a Verona e il grande successo delle motoseghe 302 e 60, modelli storici, che ora espone nella vetrina del nuovo imponente bancone in ingresso.

Zoppi senior rappresenta la memoria storica delle origini di una collaborazione che dura da oltre mezzo secolo.

Gli attuali proprietari dell'attività, i figli Enrico e Luigi, che rappresentano la continuità del saldo rapporto di collaborazione con **Cormik** e di fedeltà a **Echo**, hanno manifestato grande soddisfazione per la nuova esposizione perché finalmente risulta valorizzata al meglio l'intera gamma. Hanno potuto notare e apprezzare un diverso approccio da parte del cliente finale, il quale percepisce immediatamente e con maggior chiarezza l'alta qualità dei prodotti perché fatti risaltare attraverso un'esposizione luminosa e di effetto, degna del prestigio del marchio.

Questa realizzazione è la prima di una serie limitata di **corner evoluti** e unici del marchio **Echo** che saranno realizzati nelle principali aree strategiche sul territorio italiano.



Il meeting di Waiblingen ha messo in chiaro una volta di più le strategie del colosso tedesco, fra la centralità dello specialista ed un nuovo equilibrio fra macchine a scoppio e a batteria. Fra innovazione e i punti fermi accumulati in 97 anni di vita

# IL MONDO DI STIHL È PIENO DI CERTEZZE

**U**n rassicurante silenzio avvolge il quartier generale di Stihl. Quasi come se i tempi li dettasse il sentiero d'acqua che lo costeggia, parente stretto del fiume Neckar che taglia Stoccarda, e non i ritmi intensissimi e le idee di un gruppo fatto di 20.311 dipendenti che da gennaio ad agosto ha fatturato 3,84 miliardi di euro. A Waiblingen c'è arancio ovunque. Sempre più vivo. Ha detto molto il media day del 13 settembre. Macchine nuove e scadenze più o meno ravvicinate. Come l'obiettivo di riformulare l'offerta con l'80% di prodotti a batteria e il 20% col motore a scoppio. Traguardo da tagliare entro il 2035. «Il lavoro di ricerca e sviluppo sarà continuo, per garantire al rivenditore sempre maggiori vantaggi», la base di Giulio Franceschi, responsabile marketing di Stihl Italia, a rafforzare ancora una volta la centralità dello



*Michael Traub, presidente del consiglio di amministrazione di Stihl*





specialista ribadita a più riprese anche in Germania. «La batteria assicurerà col tempo più approdi, ma il motore endotermico resta ancora imprescindibile così come ferma è l'intenzione di Stihl di andare in entrambe le direzioni.

Ragionando sempre con equilibrio più tanto dinamismo», il successivo quadro di Franceschi, «al fine di creare soluzioni ancor più aderenti alle esigenze dell'utilizzatore sfruttando al massimo la tecnologia». Avanza Stihl, pur in un anno di sostanziale consolidamento dopo sensibilissimi incrementi. «Abbiamo piani ambiziosi, continueremo ad investire molto nel nostro business. A partire proprio dalla batteria, per cui la nostra strategia sta dando i suoi frutti come certifica l'interesse per i nostri prodotti da parte di clienti di tutto il mondo», l'istantanea di Michael Traub, presidente del consiglio di amministrazione di Stihl, agenda sempre fittissima e tante carte da consegnare al mercato racchiuse e spiegate i cinque stazioni immerse nel verde. A partire dal decespugliatore FSA 200, il più potente, destinato anche alla fascia professionale. Macchina ergonomica, senza

vibrazioni. Colonna portante del nuovo pacchetto. Come il potatore ad asta HTA 150, realizzato appositamente per la silvicoltura. Con tagli di altissima precisione, così come l'ancor più potente HTA 160. Sempre aperta la frontiera della multifunzionalità, sintetizzata nel nuovo KombiEngine KMA 120 R. Sempre più completo il segmento dei taglia siepi fra i modelli HSA 30 e HSA 40, così come i tagliabordi arricchiti dall'FSA 30. D'alto valore anche l'FSA 80, decespugliatore per piccoli prati affiancato dalla variante FSA 80 R a garantire una flessibilità ancora maggiore. Totalmente rinnovata la gamma dei tosaerba con la Serie 2 e la Serie 4, piatti da 41, 46 o 51 cm e il punto di partenza dell'assoluta versatilità nei sistemi di taglio. La qualità come parola d'ordine, concetto-cardine visibilissimo in ogni angolo dell'head quarter di Waiblingen. Tradizione ed innovazione. Dallo splendido nuovo museo articolato su tre piani ai progetti per le macchine del domani. Alle spalle 97 anni di storia e spalle ormai parecchio larghe, all'orizzonte tante altre strade da percorrere. Una più affascinante dell'altra.



La sostenibilità al centro della scena. Un know how dalle radici assai profonde. Più le batterie plug-in agli ioni di litio a chiudere il cerchio. Il risultato? Eccellente. Qualità purissima fra Stark M, Nexi e T-Cam M

## CAMPAGNOLA E GREEN LINE, IL FUTURO PARTE DALLA STORIA

L'evoluzione della tecnologia supporta la filiera agricola, proponendo soluzioni capaci di incrementare la competitività del settore. L'azienda storica **Campagnola Srl** è tra i protagonisti del comparto che hanno scelto di mettere **la sostenibilità al centro delle loro innovazioni**, investendo costantemente su proposte elettriche dall'animo ecologico.

La **GREEN Line** è una delle più lampanti dimostrazioni di come, affidandosi all'elettrico e alle più **moderne batterie plug-in agli ioni di litio**, oggi non si debba più scendere a compromessi in tema di prestazioni e autonomia di lavoro. La linea è progettata, inoltre, per fornire agli utilizzatori soluzioni per la potatura che siano **performanti**, ma anche estremamente compatibili tra loro, in modo da rendere conveniente la creazione di un'unica attrezzatura a marchio **Campagnola**.

Ad esempio, tre attrezzi come **STARK M**, **NEXI** e **T-CAT M**, sono perfetti per essere utilizzati in combinazione tra loro da chi cerca prestazioni professionali accompagnate da praticità, maneggevolezza, **efficienza e ampia libertà di movimento**.

Mentre la forbice elettrica **STARK M** è l'ideale per gli olivicoltori, i viticoltori e i frutticoltori che hanno la necessità di intervenire su rami fino a 32 mm di diametro, **T-CAT M** è l'alleato complementare per ogni operazione di potatura e consente di eseguire tagli di rifinitura su rami fino ad 8 cm di diametro.

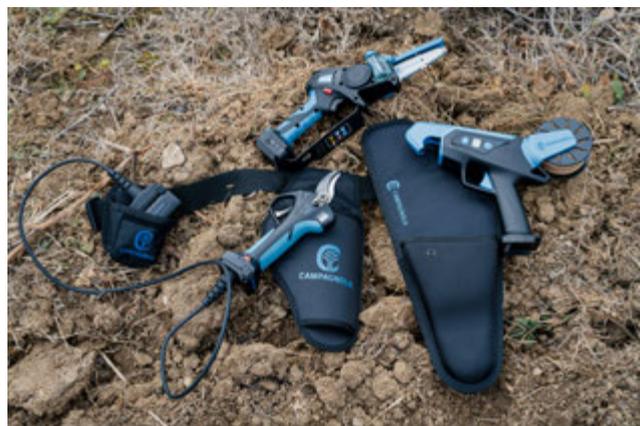
Ad accomunarli sono un peso estremamente contenuto e la massima maneggevolezza, (ottenuta grazie all'assenza totale di cavi), ma anche una batteria plug-in da 14,4 V - 2,5 Ah. La stessa fonte di alimentazione aziona anche la legatrice **NEXI**, che lavora alla velocità di 80 esecuzioni al minuto e può essere utilizzata con sei diverse modalità di legatura e tre tipologie di filo.

L'ergonomia e i validi sistemi di protezione presenti in tutti gli attrezzi della **linea GREEN** completano il quadro dell'impegno **Campagnola** per una **qualità che metta concretamente al centro le esigenze dell'utilizzatore**.



**CAMPAGNOLA**

By your side, since 1958



# errezeta<sup>®</sup>

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

PRENDITI CURA  
DEL TUO GIARDINO CON GLI  
ATTREZZI GIUSTI



[www.errezetagarden.com](http://www.errezetagarden.com)

Motoseghe, decespugliatori e potatori firmati Efco ed Oleo-Mac, racchiusi in una linea che ha riscosso subito grande successo sul mercato. Merito di un eccellente rapporto fra prestazioni e prezzo. Con una garanzia estendibile fino a tre anni

# SERIE H, EMAK METTE TUTTI D'ACCORDO

EMAK



Vivere piacevoli momenti di relax e benessere nei propri spazi aperti, ben curati e popolati di piante sane e rigogliose, è l'obiettivo di ogni appassionato del verde. Ma a quale prezzo? Per rispondere alle esigenze degli utilizzatori che ricercano macchine per il giardinaggio con un'alta resa a costi contenuti, **Emak ha progettato la serie H**: una gamma di motoseghe, decespugliatori e potatori a marchio **Efco** e **Oleo-Mac** che rappresenta un eccellente rapporto tra prestazioni e prezzo. «È una linea che ha riscosso da subito un ottimo successo sul mercato», spiega **Luca Vandelli, sales director italian market**, «perché comprende modelli di varie potenze, adatti sia alla cura del prato sia a lavori più gravosi e nella piccola agricoltura. Le soluzioni tecniche adottate garantiscono alle macchine una qualità costante nel tempo e il prezzo contenuto le rendono molto appetibili».

La **gamma H**, al pari delle gamme premium, beneficia di tutto il supporto marketing alla vendita, dell'assistenza qualificata e del servizio di ricambi e accessori originali fornita

dalla rete di rivenditori Efco e Oleo-Mac. Inoltre, registrandosi, **l'utente potrà estendere gratuitamente la garanzia fino a 3 anni**.

Tra le novità della serie H, sono di recente introduzione le motoseghe **Oleo-Mac GSTH 240** ed **Efco MTH 2400**. Maneggevoli, compatte e robuste, sono macchine ideali per svolgere lavori domestici come la potatura di alberi da frutto e ulivi e la sramatura di piante da giardino. Grazie alla stabilità di carburazione, tutte le operazioni di taglio possono essere effettuate anche in posizioni non tradizionali (con macchina inclinata o capovolta).

Ma lo sviluppo della **serie H** non si ferma qui: prossimamente saranno presentati nuovi modelli e nuove famiglie che arricchiranno ulteriormente l'offerta.



# Emak®



# GENERATORI DI CORRENTE

Sempre pronti, per ogni evenienza.

I generatori di corrente **Oleo-Mac** sono composti da un motore a combustione interna che, abbinato ad un generatore elettrico, produce elettricità, in corrente continua o alternata in maniera indipendente.

È possibile scegliere tra gruppi elettrogeni aperti, disponibili con potenze fino a 6 kW, oppure quelli ad inverter silenziosi.





CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

Una nuova linea di macchine per la manutenzione dei grandi spazi verdi. Qualità senza raccolta, innovazione sulla movimentazione e flessibilità d'uso i punti fermi. Col consenso unanime dei professionisti

# GRIN XM LANCIA IN EUROPA LA LINEA OLTRE I 3000 MQ

**C**ome sempre la comunicazione di **GRIN** è stata moderna ed efficace. Il 5 settembre i rivenditori ufficiali di tutta Europa hanno partecipato, in anteprima, al lancio digitale della linea **XM**. Questa attesissima iniziativa è stata il risultato di un mese di lavoro molto intenso che si è diviso tra le atti-

vità digitali e quelle pratiche di demo insieme ai rivenditori e nelle varie fiere di settore. L'idea di **GRIN** ha avuto successo per l'originalità del prodotto, ma anche per la qualità delle prestazioni delle macchine assai apprezzate da chi esegue la manutenzione del prato. Parola di Daniele Bianchi, responsabile commerciale di **GRIN**.





CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

### Come è nata l'idea della linea XM?

«Il mercato richiedeva una macchina con taglio **GRIN** per la manutenzione di aree **sopra i 3.000 mq**. La richiesta che abbiamo fatto ai nostri progettisti è stata quella di avere delle macchine con piatti dalle dimensioni importanti, senza però scendere a compromessi sulla qualità del taglio senza raccolta. E quindi mantenere gli standard della "famosa" polverizzazione dei tagliaerba **GRIN**.

Dopo aver sviluppato 3 piatti da 90, 120 e 140 cm che soddisfacevano appieno le nostre esigenze, rimaneva da studiare come movimentarli. La domanda era una: quale macchina dovevamo costruire per questi piatti?

Nell'ottica di mantenere la qualità di taglio dovevamo sviluppare un progetto che potesse essere compatibile: un prodotto leggero, poco ingombrante e facilmente movimentabile.

Da qui è nata l'intuizione di realizzare un gigante tagliaerba che a seconda delle dimensioni del prato, della morfologia del terreno e delle esigenze dell'operatore potesse anche trasportarlo a bordo in piedi o seduto per garantire all'utilizzatore professionale comodità di utilizzo».



### Dopo un mese di prove, cosa dicono i professionisti che hanno testato XM?

«Mi piacerebbe lasciar parlare loro perché i riscontri sono davvero entusiasmanti. La qualità della polverizzazione e del taglio sono, a parità di condizioni, addirittura superiori ai tagliaerba più piccoli. L'utilizzo della macchina è semplice e intuitivo, permettendo la guida a qualsiasi tipologia di operatore, anche quello più inesperto.

La dimensione delle macchine permette di ottimiz-





CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA



zare al meglio gli spazi sui furgoni, caricando su un mezzo più macchinari necessari per le manutenzioni. La robustezza della struttura e del telaio è evidente a qualsiasi persona possa vedere dal vivo la macchina».

### Come avete organizzato questo lancio in stile "Apple"?

«Una volta che si ha in mano un ottimo prodotto è necessario "raccontarlo" nella maniera adeguata. Il lancio digitale ai rivenditori è stato entusiasmante ed emozionante. Ed è stato solo l'inizio dell'attività di comunicazione.

Il 5 di settembre abbiamo organizzato quattro live in collegamento diretto Zoom con i rivenditori **GRIN** di Italia, Francia, Belgio e Olanda, per un totale di 300 specializzati collegati con noi da tutta Europa. In questa occasione hanno avuto modo di scoprire per la prima volta le macchine della **linea XM** e di ascoltare la spiegazione dettagliata di tutti i suoi valori aggiunti. A termine dell'evento e nei giorni a seguire ognuno di loro ha ricevuto una serie di newsletter con tutti i materiali comunicativi digitali pronti all'uso, per generare a loro volta passaparola sulla novità della gamma **GRIN**.

Il giorno dopo il lancio siamo andati online con la nuova sezione dedicata del sito, con i video su YouTube, con le newsletter e tutti i contenuti sui Social. Assieme ai nostri rivenditori, che

hanno ricevuto il materiale in anteprima, abbiamo fatto delle azioni, sfruttando WhatsApp, per invitare i giardinieri a provare le macchine. Il tutto supportato da un importante budget pubblicitario dedicato alla **linea XM** che verrà speso da oggi fino alla primavera prossima.

Nelle settimane successive anche le attività più concrete hanno preso il via: i tecnici commerciali di tutta Europa sono stati dotati di macchine DEMO e hanno iniziato a supportare i rivenditori nelle attività di test assieme agli utilizzatori, attività che continueranno nei prossimi mesi».

### **XM è solo una delle novità del 2024, era già stata presentata in estate una gamma a batteria rinnovata e un nuovo modello di biotrituratore su cingoli. Un anno di grandi cambiamenti...**

«Sicuramente un anno impegnativo sotto tutti i punti di vista, ma pieno di soddisfazioni. Oltre ai cambiamenti che il pubblico vede all'esterno anche la nostra struttura sta crescendo. Stiamo ultimando i lavori per la nuova sede che ospiterà i nuovi uffici, gli spazi dedicati al percorso formativo, un'area demo dove invitare i clienti per i test e tutte le nuove linee di montaggio per i tagliaerba. La sede attuale verrà invece rivista e dedicata alla produzione delle macchine di grandi dimensioni».

**Tutte le novità GRIN sono visibili sul sito internet [www.mygrin.it](http://www.mygrin.it) e per provare un macchinario basta contattare il servizio clienti al numero 039 955198**



# La R-Evolution **XMD**



Piatto di taglio disponibile in 3 larghezze: 90, 120 e 140 cm.

## Per la manutenzione professionale dei grandi spazi verdi.

VUOI FARE UNA PROVA DI TAGLIO?



**TEST DRIVE**

**GRIN**<sup>®</sup>  
CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA



Contattaci al numero **800.54.38.58**



Trova il rivenditore più vicino su [www.mygrin.it](http://www.mygrin.it)



Seguici e scopri gli eventi [f](#) [i](#) [y](#) [t](#) [i](#)

## Le ragioni dell'AIEL fino alla Camera dei deputati

Paniz: «La sfida è conciliare energia e ambiente»



In occasione dell'evento istituzionale «Legno: il più antico biocombustibile del futuro» tenutosi il 3 ottobre nella sala Matteotti della Camera dei deputati, AIEL, l'associazione italiana energie agroforestali, si è confrontata con i rappresentanti del mondo politico-istituzionale sulle politiche da mettere in atto per rafforzare la filiera nazionale bosco-legno-energia. L'uso energetico delle biomasse legnose, nell'ambito di una gestione forestale sostenibile e pianificata, infatti, può avere un ruolo importante all'interno delle politiche energetiche del Paese, in un'ottica di decarbonizzazione, contrasto al cambiamento climatico, generazione di opportunità economiche, tutela del territorio.

Questi obiettivi sono stati condivisi dagli attori della filiera che nei mesi scorsi hanno partecipato al gruppo di lavoro coordinato da AIEL nell'ambito del Tavolo di Filiera Foresta Legno del Masaf da cui è nato il position paper su «Gestione forestale e sostenibilità degli usi energetici delle biomasse forestali», presentato in apertura dell'incontro da Annalisa Paniz direttrice generale di AIEL. «La sfida che abbiamo di fronte», osserva Paniz, «è quella di conciliare energia e ambiente, considerando benefici ambientali, sociali ed economici nel loro complesso. L'uso sostenibile dei biocombustibili legnosi, la cui produzione è connessa alla gestione del territorio, riduce il tasso di dipendenza dalle fonti fossili, garantendo l'autonomia energetica, stimolando l'iniziativa economica e l'occupazione».

## Energia-Zanetti anche nei camp Agesci 1 di Scordia ringrazia

Si è concluso nella seconda metà di agosto un'altra stagione per il gruppo scout Agesci 1 di Scordia, in provincia di Catania, con il tradizionale campo scout che quest'anno si è tenuto tra le riserve naturali del messinese. A sostegno dell'iniziativa, la Zanetti Motori tramite il rivenditore DFM Sas, ha omaggiato il gruppo scout del generatore ZBG 3300 C.

L'energia Zanetti Motori d'altronde arriva ovunque. I 3,3 kW del generatore hanno alimentato le attività tenutesi nel campo e illuminato le loro serate nel cuore della natura. Zanetti Motori è sempre pronta alla collaborazione per nuovi progetti, sempre con tanta energia. La sua. Con la solita grande professionalità. E la qualità delle sue soluzioni. Per la soddisfazione massima di tutti.



## Studio ITQF, Emak fra i migliori datori di lavoro d'Italia

Il Gruppo Emak è tra i migliori datori di lavoro in Italia. Lo afferma lo studio annuale condotto dall'Istituto Tedesco Qualità ITQF e dal suo media partner La Repubblica Affari&Finanza, basato principalmente sulla valutazione diretta dei dipendenti delle aziende, contattati tramite panel in modo anonimo. Sulla base di un sondaggio online che ha raccolto 10.671 giudizi, sono state certificate le 400 aziende italiane «TOP JOB – Best Employers 2023/24». Gli aspetti analizzati per la ricerca sono stati il clima di lavoro, lo sviluppo professionale, le prospettive di crescita, la sostenibilità e valori aziendali. Da sempre Emak si impegna ad assicurare a tutti i propri dipendenti un luogo di lavoro accogliente e stimolante, dove potersi realizzare professionalmente e personalmente, adottando strumenti quali smart-working e flessibilità per agevolare la gestione dell'equilibrio tra lavoro e vita privata. «Crediamo fermamente», il punto di Guido Ghinazzi, direttore HR di Emak, «che per avere un'azienda innovativa e all'avanguardia sia fondamentale creare un clima sereno, in cui tutti possano sentirsi valorizzati attraverso un continuo processo di crescita e apprendimento. Ottenere questo riconoscimento conferma che le nostre persone apprezzano l'attenzione dell'azienda nei loro confronti».





Husqvarna®

2023

## Novità Husqvarna

Un autunno pieno di sorprese! Scopri le ultime novità che Husqvarna ha riservato per te.

**NOVITÀ**

## Nuova gamma ASPIRE™

Husqvarna Aspire™ è la nuova gamma di prodotti da giardino efficienti, dal design compatto e flessibile e dai dettagli intelligenti per rendere ancora più piacevole il lavoro in giardino.

Il sistema a batterie da 18 V POWER FOR ALL offre praticità senza fili e prestazioni all'altezza di ogni lavoro. Ideale per chi vuole fare del proprio giardino il luogo più bello, con il minor sforzo possibile.



### Robot tagliaerba **ASPIRE™ R4**



Automower® compatto e ricco di funzioni intelligenti, per prati fino a 400 m<sup>2</sup>.

**1029 €**

### Bordatore **ASPIRE™ T28-P4A**



Facilmente regolabile per una rifilatura precisa. Completo di batteria da 2.5 Ah o da 4.0 Ah e caricabatterie.

**215 €** 2,5 Ah

**235 €** 4,0 Ah

### Soffiatore **ASPIRE™ B8X-P4A**



Forza di soffiaggio elevata e regolabile in 3 livelli per prestazioni ottimali. Con batteria e carica batteria

**265 €**

### Tagliasiepi **ASPIRE™ H50-P4A**



Tagliasiepi compatto e maneggevole dotato di deflettore di foglie per un lavoro più pulito. Completo di batteria e caricabatterie.

**235 €**

### Tagliaerba **ASPIRE™ R4**



Facile da spostare, manovrare in giardino e ripiegabile, occupa uno spazio minimo quando riposto. Completo di batteria e caricabatterie.

**385 €**

### Soluzioni per il rimessaggio **ACCESSORI**



Ogni prodotto Aspire™ è riponibile a parete e dotato di un gancio in metallo su misura, pronto da utilizzare direttamente sulla parete, oppure nella apposita barra di stoccaggio, per maggiore ordine.



## Una per tutti

La **POWER FOR ALL ALLIANCE** è uno dei più grandi sistemi di batterie da **18 Volt** di tutte le marche a livello mondiale, che si estende a una moltitudine di applicazioni per la casa e il giardino.

POWER FOR ALL ALLIANCE riunisce una serie di **marchi leader** come **Husqvarna, Bosch, Gardena, Wagner e Rapid.**

In questo modo avrai bisogno di un solo caricabatterie e di una sola batteria per tutti i tuoi progetti in casa o in giardino.

# Sistema a batterie BLi 36 V

Il sistema a batterie agli ioni di litio Husqvarna BLi da 36 V è ottimizzato e sviluppato per un utilizzo professionale, duraturo e versatile, grazie alle batterie interscambiabili tra le varie macchine. Il sistema offre 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.



## Gli appuntamenti svolti a settembre



### IT'S TIME TO BATTERY

Settembre è terminato e porta con sé la serie di eventi Husqvarna dedicati ai professionisti del verde, "IT'S TIME TO BATTERY".

In **Piemonte, Lombardia, Toscana, Emilia Romagna, Lazio** e

**Campania**, ospitati dai nostri rivenditori, abbiamo incontrato municipalità, squadre di manutentori e professionisti del verde.

Condividere l'eccellenza dei nostri sistemi a batteria, confrontarci con loro e rispondere a tutte le curiosità, ci offre delle conferme, ci guida e ci ispira allo stesso tempo.

È stato un bel viaggio, continuiamo ad alimentare il cambiamento.

### PROFESSIONISTI IN SEDE

I rivenditori Silvia e Marco di **Gaddò & Scabini** in occasione del loro **25° anniversario di attività** hanno organizzato un tour che da **Rivarossa** li ha portati in Veneto. Venerdì 15 settembre tutto lo staff e molti dei loro clienti professionisti sono stati nostri ospiti presso la sede Husqvarna - Fercad di Altavilla Vicentina: è stata un onore riceverli e altrettanto interessante approfondire con loro l'attrezzatura a batteria, le motoseghe e la gamma dei robot tagliaerba, con inoltre qualche anticipazione.

Congratulazioni a Gaddò & Scabini per questa tappa così importante.



IN ARRIVO LE NUOVE  
560 XP® MARK II & 562 XP® MARK II  
**MADE FOR MOVEMENT**



### **SUPERBA MANOVRABILITÀ**

Una parola, anzi due, per descrivere le nuove motoseghe 560 XP® Mark II & 562 Xp® Mark II. Mantenendo il know-how del DNA Husqvarna ma con miglioramenti tecnici che si traducono in maggiore controllo, minore fatica ed eccellente rapporto peso/potenza. Quello che vogliono tutti, ma proprio tutti, i professionisti della cura degli alberi.

Per maggiori informazioni sulle nuove motoseghe da 60 cc visita il sito [husqvarna.com](http://husqvarna.com)



### **In arrivo anche gli eventi Husqvarna: A MOVING EXPERIENCE**

5 appuntamenti imperdibili in **Piemonte, Emilia Romagna, Lombardia, Veneto e Trentino Alto Adige**

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



## Einhell-Bayern Monaco, accordo allungato fino al 2027

Kroiss: «Identici valori». Jung: «Partner davvero forte»



La partnership fra Einhell ed il Bayern Monaco è stata estesa fino al 2027. Il contratto iniziale prevedeva una durata di quattro anni, ma i due marchi hanno deciso di rafforzare ulteriormente la collaborazione rinnovandola per altri due. Il rinnovo include anche la presenza di Einhell sui pannelli pubblicitari a LED dell'Allianz Arena, la casa della squadra tedesca. «L'FC Bayern è un ambasciatore globale dell'alta qualità in Germania

ed è sinonimo di emozioni, prestazioni e resistenza. Einhell», afferma Andreas Kroiss, CEO di Einhell Germany, «incarna gli stessi valori e ispira a posizionarsi tra i primi attori del mercato globale del bricolage. Per questo motivo, abbiamo deciso già in questa fase iniziale di estendere ulteriormente il contratto». La soddisfazione è assolutamente reciproca. «Siamo lieti», sottolinea Andreas Jung, responsabile marketing membro del consiglio di amministrazione dell'FC Bayern Monaco, «di stipulare una proroga anticipata con un partner forte e impegnato come Einhell. Tra l'altro, gli utensili a batteria Power X-Change supportano il nostro personale di terra nel lavoro quotidiano e creano le migliori condizioni di gioco per la nostra squadra sul campo». Il 2022 ha visto anche la prima produzione di contenuti video e grafici che mostravano Giovane Élber e Claudio Pizarro, leggende del Bayern, mentre utilizzavano una serie di prodotti a batteria Einhell.

Inoltre, per tutti i tifosi che vogliono occuparsi di giardinaggio, già dallo scorso anno Einhell ha messo a disposizione nel Fan Shop dell'FC Bayern e presso rivenditori selezionati due prodotti in una FC Bayern Special Edition, un tosaerba a batteria e un trapano a percussione a batteria.

## Patto Antonio Carraro e Carraro Divisione Agritalia

Fra massima competenza e nuove sinergie

È stato firmato lo scorso 28 settembre l'accordo di collaborazione tra Antonio Carraro SpA, rappresentata dal presidente Maurizio Maschio e Carraro SpA - Divisione Agritalia, azienda facente parte del Gruppo Carraro con il presidente Enrico Carraro. L'intesa mette le basi per una proficua collaborazione tra le due realtà venete per la commercializzazione di trattori tradizionali a marchio Antonio Carraro progettati e prodotti presso lo stabilimento di Carraro Agritalia a Rovigo. Antonio Carraro mette a disposizione la sua competenza nell'affrontare il mercato nazionale ed internazionale mentre Carraro SpA

- Divisione Agritalia la propria competenza nello sviluppo e nella produzione di trattori da vigneto e frutteto di taglio tradizionale per i principali OEM del settore. L'accordo prenderà avvio il primo gennaio. Antonio Carraro SpA è leader mondiale nella produzione di trattori compatti per l'agricoltura specializzata e per il settore civile. L'azienda conta oltre 550 dipendenti comprese le filiali commerciali in Australia, Spagna, Francia e Turchia. La rete di vendita è composta da oltre 600 punti tra importatori e rivenditori attivi in tutto il mondo.



## AFFIDATI A MANI ESPERTE



NUOVA DOPPIO TAGLIO 2030  
AFFILATURA CONCAVA RCS



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



#falketquality

## Spoga+gafa, a Colonia i «Giardini Responsabili» al centro della scena

«Giardini Responsabili» sarà il filo conduttore della prossima spoga+gafa 2024, la grande fiera di Colonia in calendario dal 16 al 18 giugno. «L'attenzione sarà puntata sulla responsabilità dell'industria del gardening per il ruolo del giardino nella società. Insieme ai nostri espositori e visitatori troveremo le risposte adeguate», spiega Stefan Lohrberg, director di spoga+gafa. Sotto i riflettori il verde a basso consumo, tecnologie varie, cura e irrigazione del giardino nel rispetto del clima. «Quanto più responsabilmente tratteremo gli spazi verdi privati», continua Lohrberg, «tanto più i nostri giardini, balconi e terrazze acquisiranno rilevanza sociale e personale. Questo è il nostro impegno per i prossimi anni». È dal 2017 che spoga+gafa si presenta all'insegna di un tema-guida trasversale che affronta gli ultimi sviluppi dell'industria e tematiche di rilievo sociale. Per consegnare un'esperienza a tutto tondo ad espositori e visitatori.



## Oregon, altro grande assist alla Pallacanestro Reggiana

Il Basket Pool biancorosso si avvale di una nuova importante conferma. Oregon, brand di riferimento per il settore forestale e del verde, distribuito in esclusiva da Sabart, ha rinnovato anche per questa stagione il suo sostegno a Pallacanestro Reggiana. «Abbiamo scelto di essere ancora sponsor», evi-



denza Ruggero Cavatorta, CEO di Sabart, «non solo per la volontà di sostenere con passione le realtà sportive del nostro territorio, ma anche perché i nostri valori sono molto simili a quelli sportivi. "Mai annoiarsi" è il motto che ci ripetiamo quotidianamente e che permette al nostro team di lavorare in sinergia, riuscendo così a raggiungere insieme gli obiettivi che ci prefiggiamo, proprio come una vera squadra». Sabart, azienda del Gruppo Emak, è una delle più importanti realtà italiane nella distribuzione di ricambi e accessori per i settori forestale, giardinaggio, agricolo e antinfortunistica. L'ampia gamma di prodotti commercializzati conta 120.000 referenze

## Orticolario va sempre al massimo, fra arte e natura

A Villa Erba un successo...sull'acqua. E tanti sold out

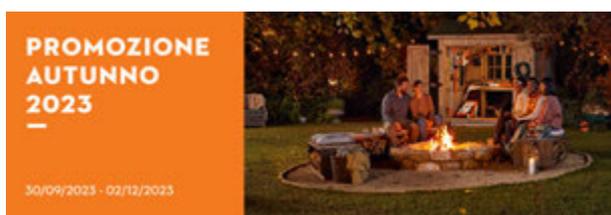
Ritagliarsi il tempo per riflettere su temi prioritari e urgenti, come il valore dell'acqua, nutrendosi di bellezza e meraviglia. Questa l'anima più pura della tredicesima edizione di Orticolario, l'evento culturale e artistico dedicato a chi vive la natura come stile di vita, svoltosi a Villa Erba sul Lago di Como dal 28 settembre al primo ottobre: con grande soddisfazione da parte degli organizzatori, sono stati recuperati i numeri pre pandemia, con un incremento dei visitatori provenienti da Paesi esteri, evidente dalle numerose lingue parlate durante i quattro giorni di manifestazione. Molto gettonati anche i



laboratori didattico-creativi per bambini e apprezzato da tutti – organizzatori, espositori e visitatori – il meteo ben favorevole. Un'edizione caratterizzata da diversi appuntamenti sold out ancora prima dell'inizio della manifestazione, come la charity dinner sabato sera, che ha trasformato il padiglione centrale in un originale gioco di luci e suoni. Oltre ai numeri, a fare di una manifestazione come Orticolario un evento di successo sono l'attenzione meticolosa per i dettagli negli allestimenti, le proposte originali degli espositori e le tematiche proposte.

## Promozione Autunno firmata Stihl, c'è tempo fino al 2 dicembre

È in piena attività la «Promozione Autunno» di Stihl, con prodotti scontati dai suoi rivenditori specializzati. La proposta comprende motoseghe, abbacchiatori, rasaerba, tagliasiepi, trattorini, decespugliatori, sramatori, tagliabordi, motozappe, soffiatori ma anche idropultrici, aspiratori, irroratori, arieggiatori e spazzatrici. Più tutti gli accessori. La promozione, iniziata il 30 settembre, si concluderà il 2 dicembre. Un assist ulteriore di Stihl per il suo specialista e per il cliente finale. Con la solita grande qualità propria del marchio tedesco.



## Colori d'Autunno, a Villa Necchi il cambio di stagione del garden



In programma sabato 4 e domenica 5 novembre a Villa Necchi Campiglio, Milano, la terza edizione di Colori d'Autunno, la mostra mercato dedicata a piante, fiori e accessori per il giardinaggio autunnale. Camelie, piante da frutto, arbusti da bacca e da fiore, rose, erbacee perenni, piante rampicanti, tipiche di questa stagione, saranno le grandi protagoniste della manifestazione, insieme a libri, vasi, attrezzi da lavoro, casette per uccelli, cesti in castagno, arredi da giardino e oggetti di brocantage. Il giardino e il campo da tennis coperto della villa ospiteranno espositori accuratamente selezionati, che proporranno le loro migliori collezioni e i prodotti più originali. Interni ed esterni della casa, progettata nei primi anni Trenta da Piero Portaluppi, saranno "vestiti d'autunno" con colori ed elementi naturali tipici della stagione: nelle sale saranno allestiti vasi con trionfi di rami e foglie, mentre il giardino sarà decorato con le piante ornamentali fornite da alcuni dei vivai che parteciperanno alla mostra mercato. Vari approfondimenti e laboratori arricchiranno la due giorni di Villa Necchi.



# 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**.



## Powered By Kramp aggiunge il settimo tassello in Italia A Montebello della Battaglia un altro passo in avanti

Demetra S.a.s. di Baldazzi Alex, in collaborazione con Kramp, ha aperto il settimo negozio Powered By Kramp in Italia, con un servizio sempre più di qualità e affidabilità ai clienti del settore agricolo, movimento terra, forestale e giardinaggio della zona di Pavia. La formula di negozi Powered By Kramp, lanciata a fine 2019, conta ad oggi sette punti vendita in Italia: uno in Piemonte, uno in Veneto, due in Emilia Romagna e due in Lombardia. Il settimo è stato inaugurato il 23 settembre a Codevilla.

Situato per la precisione a Montebello della Battaglia, una posizione strategica in quanto importante nodo stradale e ferroviario del nord Italia, la sede centrale di Demetra Parts si estende su una superficie di mille metri quadrati coperti da poco ampliata di cui 150 dedicati all'area negozio PBK. Specializzati nella fornitura di parti di ricambio per macchine agricole, movimento terra, forestale e giardinaggio, il team di Demetra Parts si impegna quotidianamente per garantire la massima qualità del servizio e offrire soluzioni su misura per i suoi clienti.

La formula Powered By Kramp, a cui principalmente aderiscono rivenditori agricoli e ricambisti, ha in questo caso l'obiettivo di allargare e diversificare l'offerta nell'ambito del settore agricolo, movimento terra, forestale e giardinaggio della regione Lombardia, tale da soddisfare sia le esigenze dei clienti finali che le richieste del mercato. Kramp offre un supporto completo ai partner della rete Powered By Kramp, comprendente lo studio e l'installazione di un negozio con un layout moderno, fornendo strumenti pubblicitari per aumentare la visibilità del negozio e creare un'ottimale esperienza di acquisto per i clienti. La formazione tecnica agli addetti alle vendite è un altro aspetto fondamentale della formula PBK, grazie al quale il personale del negozio potrà godere al fine di poter fornire consigli professionali e assistenza tecnica a supporto della propria attività.



## Fieragricola dice 116, tutti a Verona dal 31 gennaio al 3 febbraio Bricolo: «Investimenti e crescita in innovazione e formazione»

**FIERAGRICOLA**  
116<sup>th</sup> INTERNATIONAL AGRICULTURAL TECHNOLOGIES SHOW

Innovazione, formazione, contenuti, business e passione. Potenziando la formula che abbraccia trasversalità e verticalizzazione espositiva. 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, formazione, per dare un indirizzo al settore e avviare un dialogo costruttivo con le istituzioni, in modo da garantire risposte in linea con le esigenze di un comparto produttivo strategico a livello nazionale». 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 sulla formazione e 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». L'innovazione tecnologica inoltre per Marino Berton, coordinatore scientifico di Fieragricola «costituirà una risposta anche verso una delle grandi emergenze che vedono impegnati in prima linea gli agricoltori: i cambiamenti climatici. Non possiamo parlare di agricoltura ma di agricolture, perché sono diversi i modelli produttivi in una penisola come l'Italia, che va dalle Alpi a Lampedusa, e che ha trovato nella biodiversità e nello sviluppo delle indicazioni geografiche i propri punti di forza».

## Il fai-da-te è sempre più di moda, la conferma anche a Bricoday Primeggia il giardinaggio, piace la formula Buy Now Pay Later

Il 93% degli italiani negli ultimi dodici mesi ha svolto almeno un lavoro manuale. Il fai-da-te è sempre più di moda. Con alcune differenze: i più giovani ci si dedicano soprattutto per necessità o per esprimere la propria creatività, gli adulti sono invece più che altro alla ricerca di un passatempo piacevole e rilassante. Ma anche un'occasione di risparmio, in un contesto di crescente attenzione al bilancio familiare. Dall'Osservatorio Compass dedicato al Bricolage, presentato in occasione del Bricoday del 28 e 29 settembre a FieraMilanoCity, è emerso che nell'ultimo anno la spesa media per i piccoli lavori di casa si attesta intorno ai 950 euro, importo a cui oggi è possibile far fronte anche attraverso il Buy Now Pay Later.

Una formula di dilazione per gli acquisti innovativa e immediata. Fra le attività più gettonate del fai-da-te c'è il giardinaggio (80%) coi i lavori di ferramenta (78%) a ruota, ma sono comuni anche interventi in ambito elettrico, idraulico, meccanico e l'arredo, oltre che impieghi più creativi come la pittura e la decorazione della casa. Secondo l'analisi, il 61% degli intervistati (il 74% tra chi ha un'elevata propensione al "fai-da-te") ritiene utile la formula del Buy Now Pay Later applicata anche alla spesa per il bricolage. Inoltre, poter dilazionare i pagamenti nel tempo a costo zero è considerato da 1 italiano su 3 (32%) con una punta del 44% tra i Millennials, un valido incentivo alla spesa. Il BNPL, inoltre, piace molto ai residenti delle regioni del Sud e delle Isole e a chi è solito dedicarsi ai lavori di bricolage.



**STRONG**

# TIMBER FUEL 2T

**BENZINA ALCHILATA PER MOTORI 2 TEMPI CON ADDITTIVO PREMIUM**

**LASCIATI ISPIRARE DAI MIGLIORI BOSCAIOLI**

Partner Of  
**TIMBER TEAM GIACOMELLI**

Disponibile presso  
le migliori officine e  
negozi di giardinaggio

# IL MERCATO DEL VERDE HA UN'ALTRA STRADA

di Alessandro Di Fonzo

**D**a poco più di un anno ho lanciato la più grande innovazione mai vista in Italia nel settore del giardinaggio: si chiama **Franchising Giardinaggio** [www.franchising-giardinaggio.it](http://www.franchising-giardinaggio.it)

L'obiettivo è creare l'azienda di giardinaggio virtuale più grande in Italia, in grado di raccogliere al suo interno e aiutare migliaia di piccole aziende del settore, fornendo

- 1) *Visibilità nazionale*
- 2) *Potenziati clienti altospendenti*
- 3) *La struttura di una grande azienda anche se lavori da solo*
- 4) *Formazione di vendita, marketing, crescita*

«Franchising Giardinaggio vuole diventare una grande azienda virtuale, con tanti benefici per le aziende del settore fra visibilità ma anche formazione di vendita. Sempre rispettando l'autonomia di tutti. Bisogna evitare più che mai di commettere vecchi errori, come succede spesso anche a me, anche per dare alla propria impresa il giusto indirizzo. E quindi prima di tutto generare profitti»

*personale (per ora non tecnica del settore)*  
5) *Liberare all'affiliato del tempo da dedicare alla sua persona e alla sua famiglia*

Chi ha aderito e chi lo farà in futuro, ha a disposizione un mercato più ampio e migliore, più tempo a disposizione per erogare meglio il suo servizio, più tempo a disposizione per studiare e migliorarsi sotto tutti i punti di vista.

Riassumendo, un giardiniere che aderisce avrà: più denaro, più tempo libero, più rispetto da parte del cliente.

Per una serie di vicissitudini, a oggi, non siamo in linea con lo sviluppo previsto e ci sono cose che funzionano bene e altre meno.

Tra le cose che non funzionano ancora bene, c'è questa: chi aderisce, a seconda che abbia o meno già un'azienda di giardinaggio, deve scegliere uno dei quattro brand che, per ora, sono a disposizione.





Mi spiego meglio, sei un giardiniere e la tua azienda si chiama Antonio Giardinaggio? Bene, se entri in Franchising Giardinaggio la tua ragione sociale e la partita iva rimangono le stesse, ma dovrai scegliere di entrare e di rappresentare nella tua zona, una delle nostre quattro aziende virtuali: Mangiardi, Giappish, GreenAlto, Potatura Acrobatica (se ti interessa capire meglio, puoi andare sul sito o scrivere una mail).

Off-line continuerai a lavorare con il tuo nome, quando sarai contattato attraverso il web come referente di uno dei brand di Franchising Giardinaggio, ti presenterai con la tua nuova veste.

Qui nasce un piccolo problema che, in realtà, nemmeno si può definire tale.

È piuttosto una tara mentale: alcuni giardinieri affiliati non sentono loro l'azienda – non la sentono come loro figlia – quindi non sono in grado di rappresentare appieno i valori del brand per il quale interagiscono con il cliente e a cui fanno riferimento.

Questo ha comportato una minor conversione dei contatti interessati a realizzare giardini, ma è una cosa che si può tranquillamente sistemare.

Scrivo questo articolo perché la maggior parte di noi commette questo errore: l'azienda è una nostra creazione, quindi viene vista come se fosse nostra figlia.

È chiaro come sia una nostra creazione, ma questo non ci autorizza a fare considerazioni e valutazioni, prendere decisioni come se fossimo dei veri e propri genitori e come facciamo con i nostri pargoli. Quando si parla di business non è possibile basarsi solo sull'istinto e sulle emozioni, tralasciando la razionalità e i numeri.

Se agisci in questo modo ed è questo il tuo punto

di vista, ti metto in guardia perché stai commettendo un grave errore.

L'azienda non è tua figlia, ma solo uno strumento per massimizzare i tuoi profitti e aumentare il tuo patrimonio personale.

Ripeto, l'azienda è uno strumento, come un tosaerba o un furgone, per guadagnare più soldi di quelli che ci sarebbero corrisposti se fossimo dipendenti. Niente di più, niente di meno.

Significa che, se questo non avviene, l'azienda va chiusa, modificata, ribaltata e qualsiasi altra azione drastica si possa intraprendere nei confronti di un'entità che non sta svolgendo la sua funzione al meglio.

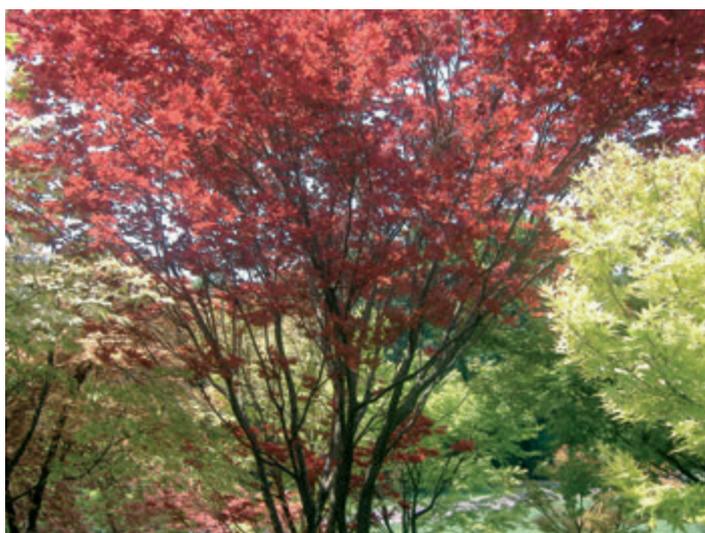
Ti capisco, è difficile digerire questi concetti e, pur insegnandoli, ci sono cascato pure io: per due anni ho continuato a destinare risorse psicofisiche ed economiche per un progetto, che mi ha portato solamente una serie enorme di problemi e assorbito un'incredibile quantità di denaro.

Ho continuato a lavorarci su ciecamente, fino a quando un giorno mi sono svegliato e ho aperto gli occhi: cosa cavolo sto facendo? Ho pensato!

In attesa di poterlo modificare in modo che svolga al meglio la sua funzione (portarmi soldi e non problemi), l'ho bloccato in modo da investire il mio focus e altre risorse verso quanto funziona meglio per me.

Ti svelo un segreto, adoro commettere errori – meglio se recuperabili – e mi piace raccontarli in maniera trasparente in modo che altri li evitino.

Chi mi assolda per avere consulenza, non solo ottiene informazioni di alto valore, ma approfitta di una serie di errori che ho commesso al posto suo...errori anche molto costosi.



Dopo esserci caduto con tutti e due i piedi, dopo essermi risvegliato dal torpore, ho deciso di approfondire il tema e, come mi piace fare in tutte le cose, arrivare a capire la radice psicologica di un determinato evento.

Tutto, infatti, parte dalla nostra testa, che è l'unica responsabile di quello che accade nella nostra vita...nel bene e nel male, nel successo e nel fallimento. Fortuna e sfortuna non esistono.

Devi sapere che sia io che te, tendiamo a ragionare molto male, anzi spesso non lo facciamo affatto. Questo avviene perché, mettere in moto le rotelle del cervello, comporta grandi costi energetici per il nostro corpo.

La natura è furba e vuole che, affinché la nostra vita sia più lunga possibile e ci permetta di riprodurci tranquillamente mandando avanti la specie, il nostro organismo cerchi sempre di risparmiare energia.

Questo avviene attraverso una serie infinita di meccanismi e anche con i "Bias Cognitivi": sono delle distorsioni che le persone attuano nelle valutazioni di fatti e avvenimenti.

Esse ci spingono a ricreare una propria visione soggettiva, che non corrisponde fedelmente alla realtà. In sintesi, i bias cognitivi, rappresentano il modo con cui il nostro cervello distorce la realtà.

Pensiamo di ragionare, di capire bene le cose, ma siamo totalmente fuori strada.

I bias più conosciuti sono circa duecento, quello a cui mi riferisco oggi si chiama "Fallacia dei costi irrecuperabili".

Quando in un progetto o in un'azienda abbiamo investito tanto tempo, denaro e altre risorse, abbiamo la tendenza a valutare la situazione in maniera non razionale, ma istintiva ed emotiva.

Gli investimenti già effettuati (tempo e denaro) sono così elevati che, per il timore di perderli, spesso corriamo il rischio di perdere ancor più tempo e denaro continuando a insistere su qualcosa che non funziona bene.

Puoi amare tuo figlio anche se non è perfetto, non puoi farlo con la tua azienda.

La "Fallacia dei costi irrecuperabili" ci porta a fare danni ancor maggiori di quelli che abbiamo già commesso.

L'azienda non è tua figlia, ma solo e soltanto un semplice strumento per generare profitto.

Torno al punto di partenza, gli affiliati dei miei franchising temono che, spingendo la vendita per uno dei brand di cui fanno parte (e con cui guadagnano), possano in qualche modo ledere o far un



torto alla loro azienda figlioccia. Questo riduce le loro performance di vendita.

Dovresti riflettere su questi concetti, perché, probabilmente, ne sei vittima anche tu.

Non sto dicendo che la tua azienda non funziona, ma sono sicuro, anche senza vederlo, che hai una serie di clienti a cui sei affezionato, che continui a servire con un margine basso o addirittura nullo.

Come la signora Maria, la tua prima cliente da cui vai ancora al prezzo di quando hai aperto l'azienda cinque anni fa, che ti sta facendo perdere denaro e opportunità.

Oppure hai servizi con i quali lavori quasi a rimessa, ma continui a proporli perché li hai sempre fatti e ti dispiace dismetterli. Ancor peggio, stai erogando dei servizi a margine altissimo e che ti portano tanti soldi, ma non ne sei cosciente o li lasci in secondo piano perché non ti piacciono più di tanto.

Sono sicuro che, scavando nella tua azienda, possano venir fuori più di una di queste situazioni. Nel business i sentimenti e le emozioni non dovrebbero aver peso, l'istinto a volte può servire, ma contano i numeri e le risposte a queste domande:

Funziona? Sì, allora ok!

Non funziona? Capiamo perché e cambiamo.

Dopo le modifiche...porta soldi? No, allora chiudiamolo.

A volte bisogna essere sinceri e spietati, anche con noi stessi.

*Alla tua evoluzione.*

*Alessandro Di Fonzo – Agri Coach  
info@franchising-giardinaggio.it*



**STIHL**

# PROMOZIONE AUTUNNO 2023

---

VALIDITÀ

**30/09/2023 - 02/12/2023**

I prodotti e l'assistenza STIHL  
si trovano solo dai Rivenditori  
Specializzati:

[WWW.STIHL.IT](http://WWW.STIHL.IT)



 **SCANSIONA  
IL QR CODE**

Scopri gli altri prodotti in promozione.

Batterie ogni giorno più performanti e l'indirizzo chiaro del cliente finale hanno rotto del tutto gli argini e proiettato il mercato verso il salto di qualità. Anche grazie alla preziosa complicità del rivenditore

## I DECESPUGLIATORI? ORMAI IRREFRENABILI

**S**ale il decespugliatore a batteria. Quote in rialzo, a velocità sostenuta anche. Il margine c'è, la giusta offerta anche. Corre la macchina, corre forte. Anche in un periodo in generale non proprio straordinario. E il viaggio è appena iniziato.

**LA SITUAZIONE.** Brillante lo scenario, per tanti motivi. «Il decespugliatore a batteria», sostiene l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «sta registrando un andamento positivo sul mercato. Attualmen-

te, le vendite effettuate in riferimento a questa categoria merceologica si allineano alle stime generali di mercato e riflettono il fatto che il decespugliatore a batteria sta guadagnando terreno, considerando comunque che rimane ancora in una fase di sviluppo. Quanto alla velocità rispetto alle previsioni iniziali, possiamo affermare che sta seguendo una traiettoria coerente con le nostre aspettative. Relativamente alle vendite è importante notare che questa quota varia da regione a regione, con il nord Italia che mostra



una maggiore adozione del decespugliatore a batteria rispetto al sud».

«Nonostante in generale i dati di vendita del primo semestre abbiano un segno, quasi per tutte le categorie, negativo il decespugliatore a batteria», sottolinea Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «continua la sua crescita al di sopra delle aspettative. Certamente per quanto riguarda Ego, la completezza della gamma e le innovazioni esclusive hanno permesso di raggiungere la posizione di leader di mercato nel segmento a batteria».

«La nostra gamma di decespugliatori a batteria», spiega Nicolò Conti, direttore marketing di **Einhell Italia**, «è composta da due modelli: Agillo 36/255 BL e Agillo 18/200. Abbiamo riscontrato un incremento delle vendite significativo rispetto al 2022, con una penetrazione importante in tutti i segmenti di mercato di prodotti legati al giardinaggio. Einhell negli anni ha avuto una crescita tale da potersi affermare tra i maggiori brand sul mercato e stimiamo che nel 2024 i risultati possano confermare il trend positivo prendendo progressivamente sempre più quota e aumentando la gamma di prodotti. Decespugliatori compresi».

«Il segmento delle macchine a batteria», rileva Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «sta crescendo nonostante la flessione del mercato complessivo del gardening, che ha chiuso in calo il primo semestre 2023. La congiuntura non favorevole sta comunque penalizzando anche questo comparto, che potrebbe crescere con tassi di sviluppo più importanti».

«Il decespugliatore a batteria sta superando le aspettative. Da un lato», evidenzia Francesco Brazzarola, sales manager di **Husqvarna**, «segue il trend generale di mercato, dall'altro grazie anche ai prodotti nuovi introdotti. Ne è un valido esempio il bordatore della gamma Aspire T28-P4A».

«**Pellenc**», evidenzia Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing della filiale italiana della casa francese, «ha creduto prima di tutti nelle potenzialità della batteria, anticipando il mercato e iniziando a proporre questa tecnologia quando ancora non era diffusa e sviluppata; il gruppo Pellenc infatti è un precursore assoluto per quanto riguarda la realizzazione e la com-



mercializzazione di attrezzature professionali a batteria per agricoltura e giardinaggio. Negli ultimi anni il mercato della batteria ha visto un incremento importante in termini di competitor presenti, numero di utilizzatori e sviluppo delle attrezzature. Oggi difficilmente un giardiniere non ha nel proprio parco macchine almeno un attrezzo (o un'intera gamma) alimentata a batteria. Possiamo dunque con orgoglio affermare che Pellenc aveva sicuramente avuto una visione a lungo termine centrata, ed oggi è forte di un'esperienza e di un know-how che non hanno paragoni».

«La linea dei decespugliatori a batteria **Stihl**», spiega Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana del gruppo tedesco, «sta crescendo in linea alle nostre previsioni. La crescita del mercato è ampiamente a doppia cifra ed è destinata a crescere ancora molto. Questo incremento però non è sufficiente per coprire la differenza creata dal rallentamento delle vendite dei decespugliatori alimentati da motore a scoppio». «Decisamente in crescita», conferma Elena Conti, direttore commerciale di **Vinco**, «come i numeri dei prodotti a batteria su tutte le famiglie. Sicuramente abbiamo notato un calo di richiesta dei modelli alimentati a corrente di rete, a filo per intenderci, a favore dei modelli a batteria più versatili, pratici e moderni».

**CERCHIO DA CHIUDERE.** Non s'è mai fermata la macchina nel 2023, fatturato già parecchio sostanzioso ma ancora in sospenso. C'è spazio per qualche bella aggiunta. «Siamo molto ottimisti», la fiducia di Alessandro Barrera di **Brumar**, «nonostante il mercato, sia negli ultimi mesi dell'anno scorso che nei primi mesi di quest'anno dia segnali opposti. Ormai l'utente privato ha superato lo scetticismo della batteria».

«Per **Emak**», il quadro di Giovanni Masini, «si tratta di una quota ancora modesta, anche se in crescita. A partire dal 2024, grazie all'introduzione di nuovi modelli con un nuovo voltaggio, ci attendiamo una crescita molto significativa del

peso del comparto a batteria. Il 2023 sarà un anno in leggera crescita, ma con tassi di sviluppo inferiori alle aspettative».

«Riteniamo che il prodotto», la previsione dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «continuerà a guadagnare quote di mercato, affiancandosi nella fascia dei decespugliatori tradizionali a scoppio di piccola cilindrata. Attorno ai 25-30 cc».

«Ad oggi», il quadro di Nicolò Conti di **Einhell**, «la quota più rilevante è senza ombra di dubbio quella dei prodotti a batteria. L'esplosione della richiesta di strumenti a batteria, senza filo, facili da utilizzare, fattore fondamentale soprattutto ora che la società è sempre più frenetica e in movimento. Comodità e velocità di esecuzione infatti sono ad oggi i motivi principali che guidano le scelte di acquisto dei nostri clienti. Inoltre il decespugliatore a batteria è più sostenibile, silenzioso e confortevole e sicuramente questi fattori guidano le scelte di acquisto dei nostri clienti. Ci aspettiamo che il fatturato dei decespugliatori a scoppio vada progressivamente scemando, in favore di tutta la parte elettrica a batteria che acquisirà sempre ancora più valore. Ci aspettiamo un aumento delle vendite e un ampliamento di gamma a breve termine per un prodotto su cui Einhell punta molto per efficienza e prestazioni».

«La quota è in crescita», rileva Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «ma contando in gamma su alcuni modelli a scoppio presenti e apprezzati da molti anni sul mercato, l'impatto è ancora relativamente basso. Positivo il 2023, seguendo il trend generale partito già da qualche anno. Quello che senza dubbio ha fatto la differenza quest'anno è stato dedicare delle risorse tecniche per delle prove pratiche direttamente con i clienti finali, professionisti per la maggiore. Dare modo di provare le macchine e ricevere chiarimenti ed esempi sulle modalità di utilizzo ci agevola nell'illustrare ogni tipo di caratteristica e vantaggio dei nostri

decespugliatori».

«Innanzitutto», premette Marco Guarino, «c'è da sottolineare come **Pellenc** continui costantemente ad investire nello sviluppo di tutta quanta la propria gamma di attrezzature, sviluppata in totale autonomia, in modo da andare a rispondere alle esigenze dei giardinieri professionisti. Per quanto riguarda i decespugliatori, oggi Pellenc propone diverse soluzioni in grado di assicurare potenza, comfort di lavoro e rispetto per l'ambiente e l'operatore. Le previsioni sono certamente quelle di continuare a lavorare a stretto contatto con i professionisti, facendo testare le nostre attrezzature in ogni condizione di lavoro, così da riuscire a mantenere lo status di riferimento tecnologico del mercato della batteria dedicata ai professionisti». «Le vendite delle versioni di decespugliatori a batteria rappresentano il 30% se rapportate a quelle alimentate da motore a scoppio. Ci auguriamo», il passo in avanti di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «che questo dato sia destinato a mutare velocemente grazie all'introduzione di nuovi modelli a batteria che presto lanceremo sul mercato».

«Ovviamente l'obiettivo è di crescita e aumento dell'interesse da parte di rivenditori e utilizzatori. Ancora», rileva Elena Conti di **Vinco**, «la parte principale delle nostre vendite è data dai modelli a scoppio, con una gamma molto profonda che va dai prodotti destinati all'uso privato fino a prodotti per il professionista. Al momento i numeri non sono paragonabili. Se però consideriamo, ad esempio, il mondo delle motoseghe e della potatura in genere possiamo osservare come le quote di prodotti a batteria siano in una percentuale significativa rispetto ai prodotti alimentati tradizionalmente con motore a scoppio».

**FOCUS CHIARI.** Macchine sempre migliori, toccando vari punti. Ognuno con le sue priorità. «Tecnologia, zero emissioni dirette, design, leggerezza e silenziosità», le chiavi per Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «sono punti cardine che non smettono di esserci, quello che però ci richiede costanza e impegno è facilitare la comprensione del prodotto stesso. Le sessioni pratiche di prova ed utilizzo ci aiutano nel farlo».

«Il nostro focus principale per il miglioramento delle macchine», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «riguarda prestazioni, potenza e qualità dei motori che vengono studiati ad hoc a seconda del prodotto in cui vengono applicati. Durata e autonomia delle batterie, riduzione di

Blue Bird



pellencitalia.com



TAGLIASIEPI PROFESSIONALE A BATTERIA



# PELLENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

## HELION 3 POTENZA SENZA PARAGONI

Un'eccezionale capacità di taglio che consente di potare in tutta sicurezza sezioni di diametro fino a 3 cm



pellencitalia.com | info@pellencitalia.com



Emak

tempi di ricarica e prestazioni generali. Per soddisfare le più svariate esigenze anche del target di utenti professionali, stiamo ultimando una linea professionale di prodotti a batteria compatibile con batteria standard da 50.4V oppure con batteria a zaino da 50.4V-18AH».

«Ego», osserva Alessandro Barrera di **Brumar**, «sta lavorando per rendere i suoi modelli sempre più performanti e confortevoli da utilizzare. Ci si concentra soprattutto sull'ampliamento dell'autonomia e della ricarica veloce, senza dimenticare innovazioni esclusive e brevettate come la ricarica del filo automatica con il sistema Powerload e la recentissima tecnologia Line-IQ, che permette di alimentare il filo di taglio della testina in modo completamente automatico attraverso sensori intelligenti. Dimenticate il batti e vai, che con questo sistema è superato. Inoltre per il 2024 sono annunciate grandi novità anche per modelli ad utilizzo professionale».

«La gamma di prodotti a batteria Power X-Change è il fiore all'occhiello di **Einhell**. Lo dimostrano i risultati. La comoda batteria da 18 V», rileva Nicolò Conti, direttore marketing della filiale italiana della casa tedesca, «è intercambiabile e si può utilizzare per ogni attrezzo ed è disponibile in diversi modelli a seconda dell'ampereggio. I decespugliatori della gamma Agillo oltre a funzionare a batteria, dispongono di un motore PurePOWER Brushless. Esente da manutenzione, ad alte prestazioni ed efficiente dal

punto di vista energetico, i motori Brushless PurePOWER di Einhell offrono vantaggi significativi rispetto ai tradizionali motori a spazzole di carbone. Non solo garantiscono la massima potenza e prestazioni elevate, anche le perdite per attrito o le rotture non pianificate dovute al surriscaldamento dei motori sono un ricordo del passato, consentendo una maggiore durata della batteria e della durata dei nostri dispositivi. Pensiamo che esperienza, autorevolezza nel campo, innovazione e professionalità ci possano permettere di raggiungere risultati sempre più importanti, dal punto di vista tecnologico e di design, migliorando e implementando il prodotto».

«La potenza erogata», la chiave di Giovanni Masini di **Emak**, «sarà un fattore determinante affinché il modello a batteria si imponga sempre più come una reale alternativa ai prodotti a scoppio. Insieme alla potenza incideranno gli aspetti relativi all'autonomia di esercizio della batteria e alla ricchezza di contenuti dei display dei prodotti, in grado di fornire una serie di informazioni sull'utilizzo della macchina, la diagnostica e le necessità di manutenzione».

«In tutte quante le fasi di progettazione e realizzazione delle proprie attrezzature», sottolinea Marco Guarino, «**Pellenc** si concentra su aspetti specifici quali prestazioni, durabilità nel tempo, comfort di utilizzo e sostenibilità ambientale; tutte caratteristiche fondamentali sulle quali si è sempre puntato fortemente, e alla base di ogni progetto iniziale e sviluppo nel tempo. Molti di questi aspetti sono legati direttamente alla tipologia di batterie utilizzate. Pellenc attualmente è in grado di proporre una gamma vasta di batterie multifunzione, in modo da dare ai professionisti la possibilità di scegliere sempre la configurazione ideale, in base alla tipologia di lavori e autonomia».

«La stagione del decespugliatore è ormai verso al fine anche se si prevede di raccogliere ancora qualche risultato grazie al meteo favorevole. Noi», il bilancio di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ci riteniamo molto soddisfatti perché le nostre vendite, di decespugliatori a batteria, hanno rispettato le aspettative che avevamo preventivato. Attendiamo entro la fine dell'anno l'arrivo di nuovi modelli che ci aiuteranno ad incrementare le nostre quote di mercato nella prossima stagione. Stihl è un brand di qualità, riconosciuto da molti professionisti del settore. Per questo motivo ci stiamo concentrando per realizzare nuovi prodotti che possano soddisfare pienamente la

Stihl



domanda dei giardinieri e dei manutentori del verde. La richiesta di questi ultimi è focalizzata su decespugliatori a batteria potenti con ampio diametro di taglio e sistemi di ricarica delle batterie che siano rapidi e facilmente fruibili. Proprio in questa direzione credo che nel corso dei prossimi anni vedremo dei nuovi decespugliatori e nuovi sistemi di Battery Management».

«Durata delle batterie, leggerezza e praticità, così come il design», i punti-chiave illustrati da Elena Conti di **Vinco**.

**PRODOTTI COPERTINA.** Fra le grandi colonne dell'offerta di **Sabre Italia** il modello BC60Li di Maruyama. Dotato di motore brushless a regolazione elettronica, tre velocità di rotazione rpm 3500, 5500, 6500, dispositivo di inversione del senso di rotazione e di sicurezza in caso di sovraccarico di lavoro, asta rigida in alluminio aeronautico 25,4 mm di diametro, impugnatura a mezzaluna regolabile, vibrazioni con testina a filo ant/post m/s<sup>2</sup> 2,2/2,1, rumorosità dB(A) 10. Fornito completo di batteria 58 V, da 2,5 Ah e caricabatteria.

«Prodotti di punta», rivela l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «saranno il decespugliatore BC 23-800 L (versione ad impugnatura), BC 23-800 B (versione a manubrio) e BC 22-800 L. I modelli BC 23-800 L e B sono una potente soluzione per il taglio di erba e arbusti e offrono prestazioni eccezionali. Compatibili con batteria di voltaggio massimo di 50.4 V, questi prodotti garantiscono un equilibrio ideale tra potenza e autonomia. Il motore Brushless integrato contribuisce a fornire prestazioni eccellenti, costanti e durature, mentre i 800 W di potenza assicurano tagli precisi e efficienti. L'impugnatura singola garantisce maneggevolezza e controllo, mentre l'impugnatura doppia permette di distribuire il peso in modo uniforme per ridurre l'affaticamento durante lavori prolungati. La presenza di tre diverse velocità di taglio permette di adattarsi alle esigenze specifiche del terreno. La testina di taglio inclusa completa il pacchetto, rendendo questo decespugliatore un'opzione versatile e completa. Il modello BC 22-800 L invece è una soluzione ideale per le esigenze del taglio e rifinitura dell'erba».

Il decespugliatore 520iLX di **Husqvarna** è leggero e ad alte prestazioni per uso professionale, perfetto per giardinieri e paesaggisti. Eccellente ergonomia e bilanciamento, testina di rotazione a due vie e motore brushless a lunga durata. La



Pellenc

direzione di rotazione della testina di taglio può essere invertita, ad esempio durante la rifinitura di vie pedonali. 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. Husqvarna 520iLX soddisfa la classificazione IPX4, questo la rende uno strumento duraturo e affidabile che può essere utilizzato tutto l'anno ed in tutte le condizioni atmosferiche.≠

«Certamente il modello ST 1610E-T», la sintesi di Alessandro Barrera di **Brumar**, «racchiude tutte le caratteristiche che identificano la grande tecnologia dei prodotti Ego. Larghezza di lavoro di 40 cm, controllo della velocità digitale a velocità variabile, asta a regolazione telescopica, testina con tecnologia Line-IQ e Powerload rendono questo decespugliatore all'avanguardia nel settore». «Il decespugliatore a batteria Agillo 36/255 BL-Solo di **Einhell**», ribadisce Nicolò Conti, «è sicuramente la macchina-simbolo della nostra offerta. Garantisce incredibili risultati di falciatura del giardino di casa, ed è estremamente confortevole. Che si tratti di terreni impervi, pendii, argini o corsie di sosta, il decespugliatore a batteria, flessibile e senza cavi, si fa strada senza problemi tra l'erba e la vegetazione. Ha una presa particolarmente confortevole grazie alla doppia impugnatura regolabile universale, il numero di giri è regolato elettronicamente. Grazie allo Split Shaft, il trasporto e gli ingombri ridotti sono agevolati. La comoda cinghia di trasporto di alta qualità consente di lavorare senza sforzo, mentre l'impugnatura di guida in tubo di alluminio, così come la maniglia antiscivolo favoriscono l'ergonomia. È stato previsto anche un pratico supporto di fis-



Sabre Italia

saggio a parete. Il tagliabordi a batteria è un componente della famiglia Power X-Change».

Pratico e potente, il decespugliatore a batteria Oleo-Mac BCi 30 di **Emak** è un ottimo strumento di lavoro in giardino, con prestazioni pienamente paragonabili a quelle di un decespugliatore a scoppio per utilizzo privato. Unisce la leggerezza e semplicità del funzionamento a batteria con la comodità della testina Load&Go di facile caricamento senza l'ausilio di attrezzi: offre un diametro di taglio di ben 30 cm ed un filo silenziato di due mm di diametro. L'impugnatura è robusta e ben bilanciata. Il design, con batteria a vista, si presenta compatto ed ergonomico, per un miglior comfort di utilizzo. Le batterie a 2,5 Ah e 5 Ah, perfettamente intercambiabili su ognuna delle applicazioni della gamma, sono sviluppate per garantire performance sempre al top, assicurando la massima potenza della macchina (constant voltage) fino al momento dello scarico completo della batteria. La batteria da 5 Ah consente un'autonomia di lavoro del decespugliatore fino a 60 minuti. «Il 2024 vedrà poi», anticipa Giovanni Masini, «l'introduzione di ulteriori modelli, pensati per un'utenza più esigente o professionale, con un differente voltaggio».

«Per quanto riguarda il decespugliatore professionale a batteria, racconta Marco Guarino, «**Pellenc** ha realizzato il modello Excelion 2, disponibile nelle varianti con impugnatura a manubrio (Excelion 2 DH) ed impugnatura rotonda (Excelion 2 LH). Progettato in modo da assicurare potenza in ogni condizione di utilizzo, Excelion 2 fa della multifunzionalità una delle sue principali caratteristiche grazie alla possibilità di montare diverse tipologie di teste di taglio (dal filo al disco, passando per diversi tipi di lame) in funzione del lavoro da svolgere. Punto di forza assoluto è senza dubbio la possibilità di utilizzare la testa City Cut, ideale per le operazioni di diserbo meccanico e per evitare la proiezione di detriti durante il lavoro in ambito urbano».

«Il modello **Stihl** FSA 135/R è un decespugliatore a batteria», evidenzia Francesco Del Baglivo, «presente in due versioni, una con manico circo-

lare e l'altro con la doppia impugnatura simile al manubrio rovesciato della bicicletta. Decespugliatore a batteria robusto e potente destinato ad un target professionale con vano batteria AP nel corpo macchina. Adatto per lo sfalcio di erba e sterpaglia in aree sensibili al rumore. Diametro circonferenza di taglio 260 mm con lama tagliaerba, diametro massimo di circonferenza di taglio 420 mm con testina falciante. Leva di comando ergonomica con selezione della velocità a tre livelli e display LED, regolazione continua della velocità, doppia tracolla, filtro aria per una lunga durata. Estremamente versatile grazie al vasto assortimento di utensili di taglio Stihl. Abilitato per Stihl Smart Connector 2 A direttamente nel corpo macchina».

«Ne citerei due. Il modello 25200», il quadro di Elena Conti di **Vinco**, «rappresenta l'entrata di gamma con alimentazione 20Volt e taglio 250 mm. Mentre il modello 25320 con l'alimentazione 40 Volt ed il manico a doppia impugnatura, il motore brushless e l'imbracatura fornita di serie offre prestazioni molto elevate e si propone agli utilizzatori attenti e maggiormente esigenti».

**L'ULTIMO PASSAGGIO.** Il piatto è assai ricco, compresa l'opera del rivenditore. Ed un lavoro che prosegue spedito, sempre più fluido. «Anche il rivenditore», assicura Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «ha ormai superato tutte le diffidenze sul prodotto a batteria ed il decespugliatore cordless sta sempre più rubando spazio ai decespugliatori a scoppio. Attraverso prove pratiche e giornate dimostrative si avvicinano gli utenti finali, dimostrando loro i vantaggi dei decespugliatori a batteria, senza compromettere le performances di taglio anche in condizioni estreme. Gli Ego Point possono offrire un'ampia scelta di modelli sia per uso domestico che professionale: con otto modelli in gam-



Einhell

# 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



MOTOZAPPA 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 ila vitico l'orticolt inal. «N insabili vorano a tecnolici e c li attiv no gli

**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.*

o minerale. L'attività di... sostan... naturale, vegetale... tegrata su vite studi...

agricoltura si presta particolare



**Grillo**  
AGRIGARDEN MACHINES

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

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



Brumar

ma, di cui due professionali, può essere affrontata qualsiasi esigenza di lavoro, in una perfetta sintesi di potenza, equilibrio e comfort».

«Con i nostri rivenditori», la fotografia di Nicolò Conti, direttore marketing di **Einhell Italia**, «stiamo investendo nella formazione, nella presenza a scaffale e nell'assortimento. Si è creato negli anni un rapporto di fiducia e questo viene ricambiato con un servizio di qualità e professionalità che è sicuramente un plus durante il momento di consulenza e acquisto dei nostri prodotti. Partnership internazionali con Mercedes-AMG Petronas F1 Team & FC Bayern, aumento della gamma PXC per aumentare la penetrazione in più segmenti, campagne marketing a 360°, attività online e offline, espositori, fiere, concorsi, partnership e attivazioni con riviste di settore sono ulteriori leve con cui aiutiamo i rivenditori a far conoscere il nostro brand e i nostri prodotti».

«I rivenditori», sottolinea Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «sono sempre più preparati e hanno tutte le competenze per argomentare i benefici e le funzionalità del prodotto a batteria e per capire se, in base alle esigenze del cliente, la tecnologia a batteria sia la migliore opzione o se il prodotto a scoppio sia più rispondente alle sue aspettative».

«Il rivenditore», assicura Francesco Brazzarola, sales manager di **Husqvarna**, «segue i nostri consigli sulla dimostrazione e prova in campo o tramite porte aperte dedicati. Vediamo una continua evoluzione nel tipo di esigenze da parte del cliente finale, ora con Aspire il nostro rivenditore può rispondere davvero a tutte».

«**Pellenc**», il quadro di Marco Guarino, «è presente sul territorio nazionale con una rete vendita professionale, specializzata e formata, sempre a lavoro a stretto contatto con l'azienda, ed in grado di offrire un servizio post vendita a 360 gradi, aspetto fondamentale soprattutto il per il giardiniere professionista. Oggi le attrezzature a batteria sono conosciute e ampiamente utilizzate, resta però fondamentale riuscire a far percepire in modo chiaro le differenze tra un prodotto realmente professionale e quello invece destinato al privato, ed in questo il ruolo del rivenditore è assolutamente fondamentale. Pellenc, lavorando con la rete vendita, offre ai giardinieri la possibi-

lità di effettuare prove in campo gratuite, in modo da mettere alla prova la propria gamma di attrezzature in condizioni di lavoro reali».

«Il rivenditore», certifica Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è da alcuni anni preparato a supportare la domanda del mercato per questo attrezzo a batteria. Le difficoltà che incontra sono quelle legate alle domande dei clienti in merito all'autonomia del decespugliatore con l'uso della batteria. Per questo motivo il supporto del rivenditore è indispensabile perché è in grado di consigliare il cliente sul corretto utilizzo e la scelta dell'attrezzo di taglio più adeguato ad ottenere il massimo risultato consumando il minimo quantitativo di energia possibile. Infatti, l'uso di coltelli o della nostra testina PolyCut, in sostituzione del classico filo di nylon, può aumentare di molto l'autonomia di lavoro».

«Ancora non abbiamo una segmentazione "matura". Alcuni rivenditori», rileva Elena Conti, direttore commerciale di **Vinco**, «stanno iniziando adesso ad inserire il prodotto con profondità e con l'attenzione ad avere diverse fasce di prezzo e di prestazione. Possiamo dire che man mano tutti i principali rivenditori arriveranno ad avere due se non tre gamme di prodotti per il giardinaggio alimentati a batteria. In questo momento, almeno per i nostri prodotti, si tratta di trovare la collocazione giusta in termini di gamma, offerta e innovazione. La gamma dei prodotti One Power Hyundai oggi copre le principali prestazioni con alimentazione 20 e 40 Volt e rappresenta un equilibrio ottimale tra le prestazioni di livello medio alto e un prezzo accattivante soprattutto con la promozione che offre batterie e caricabatterie a prezzi davvero molto competitivi». Veloce il mercato. Ed è solo l'inizio.



Vinco

Cippatore solidissimo ma anche assai versatile, perfetto per il professionista e per i noleggiatori. A suo agio sulle pendenze e qualsiasi terreno, dalla grande stabilità e affidabilità. Uno dei modelli più diffusi della ricca produzione dell'azienda padovana

# AGRINOVA CREA, ZAKANDRA ESEGUE

**L**a filosofia che guida l'azienda **Agrinova** nel progettare e poi sviluppare i propri prodotti è quella di specializzarsi in alcuni settori per concentrare risorse e tecnologie innovative, in modo da rendere i propri prodotti più efficaci ed efficienti.



Da questa metodologia di lavoro nasce uno dei prodotti più venduti ed apprezzati di Agrinova: il cippatore su cingolo **ZAKANDRA**. Sul mercato ormai da qualche anno è stato migliorato anche con aggiornamenti ed upgrade. Zakandra, ha riscosso consensi ed apprezzamenti da parte di professionisti e noleggiatori che hanno avuto modo di testarlo. Tanta sostanza e pochi fronzoli per questo cippatore semovente su cingolo, ben presto attore protagonista del mercato col suo efficiente sistema di taglio fino a 12 cm, dotato di cingoli che ne garantiscono una eccellente mobilità e stabilità anche nei terreni più impervi. I punti di forza sono il suo efficacissimo rullo idraulico, il solido sistema di taglio a tamburo a coltelli sfalsati, il sistema no-stress, e la capacità di tritare senza fatica anche la potatura di palma. Zakandra per la sua qualità costruttiva è in grado di svolgere una notevole mole di lavoro nell'arco della giornata, capace di tritare qualsiasi tipo di residuo vegetale secco o umido, con la possibilità entrare in aree agricole e boschive superando agevolmente le varie pendenze. Zakandra è adatto al noleggio anche perché è facile da caricare e scaricare dai furgoni, inoltre visto che è dotata di unico motore che aziona il cingolo e il sistema di taglio si ha un prodotto stabile, che assicura sensibilità di movimento e guida, con il baricentro basso, e a bassi consumi di carburante.



Su Zakandra la regolazione della velocità ed inversione del rullo di alimentazione avviene attraverso settaggio manuale della valvola oleodinamica ed interruttori di posizione elettrici. Zakandra raggiunge una Velocità massima di a 2,5 km/h. e pesa 550 kg. La tramoggia ripieghevole in due posizioni agevola le manovre e riduce gli ingombri.

Il controllo dell'inclinazione con allarme luminoso e sonoro è disponibile come optional. Zakandra riassume in se gli oltre trent'anni d'esperienza della ditta padovana, che ha sempre realizzato prodotti progettati per durare nel tempo. Zakandra, è stato progettato con grande attenzione alla sicurezza dell'operatore. Dalla lastra in gomma trasparente per ripararsi dalle schegge alla grande stabilità data da cingoli made in Italy, di 1050 mm di lunghezza e i 900 di careggiata. La curva di scarico è in grado di ruotare fino a 360° permettendo così di direzionare il materiale tritato senza dover muovere il corpo della macchina. La curva di scarico raggiunge un'altezza da terra di 192 cm. Di notevoli dimensioni il sistema di scarico, ampio per tutta l'estensione, evitando le strozzature che possono bloccare il materiale in uscita.

**Zakandra è il fiore all'occhiello di Agrinova**

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

AGRINOVA PROGETTA MACCHINE FATTE PER DURARE NEL TEMPO

L'interessantissimo convegno nell'ultimo giorno di fiera, con gli interventi di autorevoli relatori, è stata la ciliegina sulla torta a Padova dell'associazione italiana professionisti del verde, riferimento sempre più forte per tutto il settore

# FOCUS BIOLAGHI, AIPV SI PRENDE APPLAUSI ANCHE AL FLORMART

*Dott.ssa Teresa Monchiero, Segreteria nazionale AIPV*

**A**nche quest'anno l'Associazione Italiana Professionisti del Verde ha partecipato al Flormart 2023 svoltosi a Padova dal 20 al 22 settembre, proponendo un approfondimento tematico dedicato all'acqua – argomento cardine su cui si sono incentrati i principali eventi AIPV sul territorio nell'anno in corso. AIPV ha confermato nuovamente una presenza a 360° per il Flormart 2023 attraverso un allestimento permanente, uno stand espositivo ed un convegno. L'allestimento permanente, realizzato dai soci AIPV-delegazione Veneto con il contributo dei Vivai



La Felce e dei Vivai Porcellato, ha voluto ricreare su piccola scala un biolago in miniatura con la possibilità di visionare da vicino le piante da fito-depurazione per creare interesse e stimolare i visitatori a pensare al giardino non più solo a semplice ornamento, bensì ad un micro-ecosistema che necessariamente deve supportare ed inte-





ragire con l'ambiente circostante.

La conferma di questo necessario cambio di paradigma è stata data durante il convegno AIPV svoltosi venerdì 22 settembre, dal titolo «Cosa è un biolago: dalla progettazione, alla realizzazione e successiva cura», grazie al contributo tecnico di alto livello dei relatori.

Claudio Campanini, socio AIPV e tecnico specializzato nella realizzazione di biolaghi in Italia e all'estero, ha condiviso con la platea il suo ricco bagaglio di esperienze fatte durante la sua lunga carriera, offrendo un intervento ricco di riflessioni e spunti. Il contributo è iniziato confrontando pro e contro delle diverse scuole europee rispetto alla realizzazione nella specificità territoriale italiana per poi proseguire con un'introduzione generale sui cinque diversi metodi di costruzione del biolago (in base alla quantità di tecnologia utilizzata) e tutte le conoscenze necessarie (meteorologiche, geologiche, idrauliche, botaniche e agronomiche) che bisogna mettere in campo per poter realizzare un sistema in grado di autogestirsi nel tempo. Decisamente importante il messaggio di questo contributo: un biolago è un ecosistema completo nel quale interagiscono acqua, plancton, batteri, piante e solo in ultimo l'uomo che ne fruirà (se il biolago è progettato per essere balneabile). Da qui si comprende quanto delicato sia l'equilibrio che va mantenuto per la buona riuscita di un biolago e di conseguenza la necessità di una professionalità altamente specializzata per poterlo realizzare e mantenere: zero spazio agli improvvisati.

Pierpaolo Zatta, volontario presso l'associazione SOS Anfibi sezione Padova-Colli Euganei, ha portato un contributo reale inerente ai territori limitrofi di Padova. Prezioso è stato l'exkursus

di analisi delle specie di anfibi presenti sul territorio e le loro abitudini di vita e riproduzione: per comprendere al meglio quali sono le criticità antropiche che si trovano ad affrontare e come attraverso alcuni accorgimenti, i professionisti del verde possano aiutare gli anfibi a sopravvivere nel loro ecosistema.

Una ricca platea di uditori formata da professionisti provenienti da tutta Italia e la loro interazione con i relatori durante il question time, ha confermato non solo che il tema toccato è di elevato interesse e necessita di ulteriori approfondimenti ma anche che l'Associazione Italiana Professionisti del Verde continua ad avere un ruolo importante nell'offerta di approfondimenti tematici richiesti da questo settore.

AIPV ringrazia tutti i professionisti che sono passati a trovarci presso lo stand espositivo, offrendo nuovi stimolanti spunti di riflessione per migliorare il nostro contributo e supporto ai professionisti del verde.

**Restate in contatto con noi seguendoci sulle nostre pagine social e sul sito [www.aipv.org](http://www.aipv.org), insieme si cresce!**



# «ANFIBI NEL LAGHETTO IN GIARDINI NATURALI»

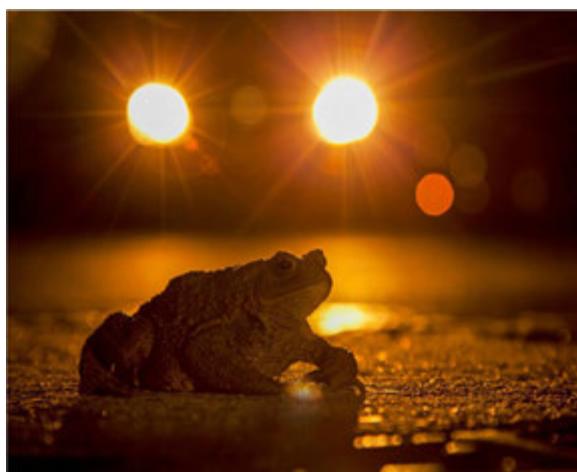
**L'**opera di **SOS Anfibi Padova-Colli Euganei** è lontana da luci e riflettori, ma preziosissima. Tanto silenziosa quanto utile. Salvataggi su strada prevalentemente, nelle migrazioni durante i periodi produttivi lasciando i boschi per raggiungere canali e zone d'acqua. Perché attraversino le strade in sicurezza, per poter arrivare poi alle aree

di riproduzione. Come possono essere anche piccoli stagni e laghetti di giardini privati, altre dimore ospitali in cui gli anfibi possano vivere in serenità. «Il nostro è anche un lavoro di sensibilizzazione», evidenzia Pierpaolo Zatta, uno dei granfi riferimenti di SOS Anfibi, presidentessa Elisabetta Borsato,

la cui mission è stata illustrata anche in occasione dell'ultimo Flormart. Il comitato italiano dell'Unione Internazionale per la Conservazione della natura (IUCN) nell'ultimo rapporto 2022 ha messo in evidenza che fra le specie minacciate, quelle in pericolo comprendono otto specie di an-

Assai profonda l'opera di SOS Anfibi, l'associazione padovana che come tante altre del territorio sta salvando migliaia di piccoli animali in via d'estinzione.

Bioindicatori naturali preziosissimi anche per l'uomo. Per tanti motivi. Necessaria la complicità di tutti, anche dell'universo del verde



Da sx Flavia Lovato, Morena Brasola, Romina Martinengo, Fernanda Ghiro, Ornella Cesaro, Elisabetta Borsato, Nicola Turetta

fibi e sette specie di rettili con un aumento significativo e preoccupante rispetto al passato. Inoltre evidenzia la situazione di criticità del rospo comune dovuto al fatto che numerose popolazioni del centro-nord stanno andando incontro a un declino demografico di oltre il 30% nell'arco dell'ultimo decennio. La lista rossa IUCN nel precedente rapporto considerava a rischio estinzione il 36% delle specie di anfibi e il 19% delle specie di rettili presenti in Italia, una percentuale salita in pochi anni rispettivamente dal 42% al 19%.



### Il mondo del verde come può darvi una mano?

«Con la creazione di biolaghi, laghetti naturali balneabili dove anche la fauna può andare a riprodursi. Oppure ad uno stagno, sempre in contesto privato, senza pesci e con un po' di vegetazione per aiutare la riproduzione. In alternativa, nel nostro piccolo, si potrebbe diminuire l'utilizzo di pesticidi e diserbanti a cui gli anfibi sono estremamente sensibili oltre ad eliminare le loro potenziali prede fra insetti, invertebrati e lumache. Sarebbe ideale lasciare al naturale una parte di giardino. Con un po' di legna, foglie, qualche siepe o comunque qualche corridoio ecologico dove possano trovar rifugio».

### Quanti ne salvate all'anno?

«Attorno ai ventimila, nei due mesi d'attività».

### Un grande aiuto alla Natura...

«Soprattutto se consideriamo che questa è la specie faunistica a maggior rischio-estinzione. Ci sono zone in cui sono del tutto spariti, resistono soprattutto in zone naturali. Se ne sono accorti tutti. Dalla scomparsa delle rane nei fossi, dove fino a trent'anni fa ce n'erano tantissime. Là dove prolifera ad esempio l'agricoltura intensiva non ce ne sono più. La frammentazione dell'habitat e l'assenza di corridoi ecologici è un grande problema, come l'impossibilità per le specie di ricongiungersi con altre popolazioni e di colonizzare nuovi ambienti. Con una conseguente maggiore fragilità della popolazione. È chiaro che qualcosa bisogna fare».

### Da dove parte il vostro invito perché gli italiani realizzino un giardino anche a misura di anfibi?

«Comunichiamo in primis con le nostre pagine social, quindi Instagram e Facebook. Più varie con-

ferenze, convegni o fiere, com'è stato al Flormart».

### Risultati fin qui ottenuti?

«Abbiamo intanto realizzato tre stagni in terreni privati all'interno del parco Colli Euganei. Diamo anche dei suggerimenti e quindi consulenza diretta a chi vuole aggiungere uno stagno ai propri spazi verdi. È chiaro che c'è ancora molto da fare, anche con le altre associazioni».

### Gli anfibi dove sono dislocati soprattutto?

«In pianura ovunque, più in zone naturali quali boschi o siepi ancora integre. Quel che conta per loro è ovviamente l'acqua. Quindi i canali e i fossati, i primi però ad essere colpiti da varie trasformazioni fra degrado e inquinamento».

### I vantaggi di avere anfibi in giardino?

«Prima di tutto sono dei bioindicatori di salute ambientale, se ci sono loro vuol dire che l'ambiente è ancora sano o comunque non troppo contaminato dall'uomo. Gli anfibi sono poi predatori, controllori di specie infestanti quali insetti e invertebrati regolando quindi le specie infestanti. Dalle lumache fino alle zanzare, fino alle cavallette che mettono spesso a rischio i raccolti soprattutto nei periodi di massima esplosione durante l'estate. Come capita ad esempio proprio attorno ai Colli Euganei».

### I suggerimenti perché tutti possano dare il proprio anche piccolo contributo?

«Rinunciare ai prodotti fitosanitari fra pesticidi, fungicidi, erbicidi, prodotti anti-lumache. Gli anfibi ne sono estremamente sensibili. Evitare poi le trappole per i piccoli animali come piscine, tombini o pozzetti. Questi pericoli possono in molti casi essere scongiurati mediante semplici misure, come ad esempio mettere una tavola ruvida in modo che possa essere utilizzata come scala nei pozzi, coprire i tombini con una griglia, installare rampe nelle piscine. Importante sarebbe mantenere il giardino nel modo più naturale possibile. Optando quindi per alberi e cespugli autoctoni, ponendo numerosi ripari come muri a secco, ammassi di pietre, siepi, cataste di legna, mucchi di foglie o rami».



Una nuova piattaforma, anche nella versione a batteria agli ioni di litio, capace di lavorare fino a dieci metri in tutta comodità e per una giornata intera. Innovazione allo stato puro, fra straordinaria stabilità e grande comodità. Al servizio del mercato

# I PLUS DI HERON 10 PLATFORM VA FORTE

**P**lattform Basket lancia la nuova **Heron 10**, piattaforma verticale innovativa con caratteristiche capaci di differenziarla da quanto attualmente in commercio. Macchina verticale semovente cingolata, in grado di raggiungere i 10 metri di altezza lavorativa. La piattaforma radiocomandata è dotata di stabilizzazione automatica per l'utilizzo anche su terreni sconnessi e soffici, quale alternative alle piattaforme semoventi cingolate di tipo Spider. Il suo utilizzo è particolarmente idoneo su superfici delicate ed in presenza di solai o balconate. **Heron 10** è offerta con propulsione a motore diesel endotermico, oppure in versione bi-energy, con aggiunta di motore elettrico monofase 220 Vac/2, 2hp. Alternativamente, ed in ottemperanza alle disposizioni ambientali più rigorose, **Heron 10** può essere equipaggiata con batterie agli ioni di litio e sistema di ricarica attraverso la potenza di rete, che ne consente l'impiego in assenza di emissioni sonore ed inquinanti. La stabilizzazione automatica permette di livellare l'attrezzatura anche in presenza di elevate pendenze: l'operatore si dovrà solo preoccupare di azionare un tasto e la macchina provvederà al proprio livellamento per consentirne l'utilizzo in quota. La piattaforma è offerta completa di radiocomando, per rendere maggiormente versatile l'utilizzo nelle fasi di carico e scarico su rampe di rimorchi leggeri e soprattutto per poter cambiare il cestello biposto da 230 kg con accessori di sollevamento carichi, per trasformarla in una vera e propria minigrù. La piattaforma è estremamente affidabile e progettata per lavorare fino a dodici ore al giorno.

**PLATTFORM**  
BASKET



# «ANNATA DA 8, ADESSO VIETATO RILASSARSI. IL MARGINE C'È»

Una stagione lunga, dominata dal taglio dell'erba ma con altre variabili a farne lievitare i numeri. Il rovescio della medaglia è il continuo proliferare di prodotti in negozio. Non facilissimi da gestire, in un quadro comunque assai positivo

roberto dose

**S**orride Roberto Dose. Petto in fuori e tanto orgoglio. A bocce quasi ferme è dolce il guardarsi indietro. Gratificante ripassare la stagione. Non ancora terminata, anche se ora è già autunno. Dal suo osservatorio speciale di Tavagnacco, nell'udinese, le fotografie scattate sono tutte a colori. Con toni accesi e numeri di cui andar fieri. «Abbiamo attraversato un buon periodo», la base di Dose, «il meteo ha continuato a darci una mano. S'è continuato quindi il trend positivo dei mesi precedenti. Anche a settembre abbiamo lavorato, così come in fondo l'estate. Non siamo certamente ai picchi di maggio o giugno, ma certo non è una stagione ferma».

## Ed ora?

«Le giornate s'accorciano e le temperature via via s'abbasseranno, ma l'erba in fondo continua a crescere. E quindi si lavora ancora. Vuoi coi ricambi, vuoi con le riparazioni e anche qualche vendita il mercato va avanti. Onestamente non possiamo rilassarci. E quindi non possiamo certo lamentarci».

## Storicamente quando le stagioni hanno iniziato davvero ad allungarsi?

«Avevamo in effetti sempre avuto a che fare con stagioni abbastanza definite. Il periodo era quello, senza troppe eccezioni. Ora è in effetti tutto diverso, almeno da una decina d'anni. Si lavora di più e questo va senz'altro bene. I costi dobbiamo comunque sostenerli mese dopo mese, quindi più la stagione è ampia si sommano e si intersecano prodotti stagionali».

## Un equilibrio continuo da trovare...

«Con la fine dell'estate e l'inizio del periodo autunnale il giardinaggio si mescola con la parte forestale. Come tante strade che finiscono in un'unica piazza. Importante questa dinamicità, almeno per nove-dieci mesi l'anno. Lasciamo fuori il periodo invernale, quasi esclusivamente dedicato alle manutenzioni e non alle vendite a parte, che ne so, lo spazzaneve in zona di montagna che per certe aree vale più o meno il mercato in pianura per il taglio dell'erba. O chi lavora forte con la motosega. Per la maggior parte degli specialisti, quelli che si occupano di cura del verde, i vari dicembre, gennaio e febbraio sono mesi abbastanza tranquilli dal punto di vista commerciale».

## Come si siete adeguati voi?

«Intanto abbiamo dovuto scaglionare le ferie almeno per quel che riguarda i dipendenti. Una volta c'erano periodi molto più ristretti, decisamente definiti con un deciso rallentamento in



certi periodi, quando ragionavi in modo del tutto diverso. Adesso devi avere la presenza adeguata della tua forza lavoro. Anche gli acquisti sono cambiati. Inevitabilmente. Fra la primavera e l'inizio dell'estate dovevi avere grandi volumi, ma devi essere ben fornito anche d'estate e da settembre in avanti. Sempre pronto, senza lasciarsi scappare le opportunità».

### La stagionalità diluita su più mesi ha riguardato solo il taglio o anche altre macchine?

«Il taglio fa da traino, ma al di là di questo bisogna tenere in considerazione anche il fatto che il mercato è cresciuto. Teniamo conto che è cambiato anche il sistema distributivo. Qualche rivenditore magari ha chiuso la sua attività, quelli un po' più grandi hanno in qualche modo aumentato i volumi. Non c'è quindi un discorso legato solo alla stagionalità dell'erba. Consideriamo anche l'avvento di certe attrezzature. Se ripenso al portafoglio-prodotti che avevamo quindici-vent'anni fa era la metà di quello che riusciamo a proporre adesso. Perché devi far vedere tanta roba, perché c'è la richiesta di tante cose diverse. E questo è sostenibile soltanto con l'aumento dei volumi, altrimenti non ci stai dentro. Aggiungiamoci anche l'avvento della batteria che ha portato altri clienti e un certo movimento in negozio. Magari il cliente acquista un tosaerba, poi torna perché gli serve una batteria in più. Una volta chi prendeva un rasaerba a scoppio non lo vedevi più per tutta la stagione. Ci sono varie componenti che hanno contribuito a cambiare il nostro lavoro».

### Ce n'è troppa di offerta forse ora?

«La sfida vale per i fornitori che hanno la necessità di far lievitare il catalogo per aumentare il fatturato ed abbracciare una fetta maggiore di clientela. Di conseguenza anche noi dobbiamo fare altrettanto. Anche noi quindi abbiamo bisogno di più proposte. Chiaro che il produttore o distributore tende ad ingrossare l'offerta inserendo articoli che fino a qualche tempo fa non aveva per togliere fette di mercato al concorrente e allo stesso tempo per avere più leve grazie alle quali far fatturato. Noi che abbiamo a che fare con



molti fornitori che ragionano in questa maniera, avendo in caso tutto di tutti, diventa difficile far passare il messaggio e lavorare con qualità. A quel punto o si selezionano i fornitori o altrimenti è naturale che tu non possa accontentare il singolo marchio con tutto il suo parco-prodotti».

### Anche la tecnologia è un'altra, senza che questo abbia eliminato le macchine storiche. Giusto?

«Ma è un rischio quello. C'è un vorticoso turnover di prodotti e di novità così come di nuove tecnologie che effettivamente diventano difficili da gestire e starci dietro come si deve. Una volta il rasaerba era il rasaerba, punto e basta. C'erano quattro modelli, prima che uscisse una novità trascorrevano tre o quattro anni. Andavi avanti col pilota automatico, adesso è naturalmente tutto più articolato. Devi avere molta più attenzione e molta più oculatezza negli acquisti ma anche molta più competenza nel fare le scelte. Non è assolutamente facile. Bisogna anche avere l'intelligenza di far convivere marchi differenti all'interno dello stesso punto vendita. Non è così automatico riuscirci e che tutto vada a posto».

### Voto alla stagione finora?

«Per la mia zona e la mia azienda gli do tranquillamente un otto. Anche otto e mezzo. Perché è stata una stagione lunga, una stagione in cui il tempo ci ha dato una mano, perché il nostro lavoro è stato premiato ed il nostro impegno riconosciuto. Non possiamo che essere contenti».

L'esordio al Parco dei Conigli di San Donato ha trasmesso buoni segnali, a partire dai tanti manutentori a cui la due giorni milanese era indirizzata. Con cinquanta marchi ed oltre quaranta aziende

# DEMOGREEN PIACE, COL PASSIO GIUSTO

DEMOGREEN

**I**l messaggio, silenzioso ma chiaro, l'hanno mandato i manutentori. I professionisti c'erano, anche se nei due giorni di DemoGreen c'era anche il sole e le condizioni perfette per lavorare sul campo. Tanto più in piena settimana. Giovedì e venerdì, fra 28 e 29 settembre. Missione compiuta, anche nella nuova area del Parco dei Conigli di San Donato Milanese e non più a Novegro. Dieci chilometri più in là. Con gli aerei in fase d'atterraggio a Linate spesso ad intromettersi fra trattative e chiacchierate varie. La diffidenza dei primi minuti, tipica di tanti esordi, è andata via via dissolvendosi per dar spazio già a metà mattinata a ben altri umori. Di aziende d'altronde ce n'erano tante, a DemoGreen anche per la prima volta, tutte messe in fila a formare un lungo corridoio. Con tanto spazio alle proprie spalle dove poter provare le macchine, secondo un modello già parecchio radicato

in altre nazioni ma non del tutto in Italia. Uno dopo l'altro gli stand, tutti vicini. Meglio delle lunghe distanze di Novegro. DemoGreen è piaciuta per la sua semplicità, concreta come i professionisti del verde e i numeri da far quadrare e lievitare dei vari marchi. Molti lì, fra produttori e distributori. Più di cinquanta, al tirar delle somme. Oltre quaranta gli espositori. Il peso specifico va valutato nel tempo, in quegli accordi sulla parola da trasformare adesso in veri affari.

**QUEL GENUINO CONFRONTO.** Robusti ed agili trattori a mescolarsi con centinaia di prodotti a batteria, nuovissimi tagliaerba ad intersecarsi con decespugliatori di nuova generazione, tosaerba di ogni genere a fare i padroni in mezzo a così tanta erba. Il nuovo della batteria e l'orgoglio incrollabile della macchina a scoppio, secondo un equilibrio da ricalibrare in una futura convivenza





fatta anche di tanta complicità. La direzione pare quella. Tante strette di mano, facce sorridenti a dispetto di un mercato che di certezze non può regalarne tantissime. La solita storia, specie adesso dopo un 2021 in cui s'è venduto di tutto ed un 2022 in cui i rivenditori anche memore di notevoli ritardi nelle consegne per non restare spiazzati s'è riempito all'inverosimile il magazzino che quest'anno non è riuscito a svuotare. Ci sta, non sempre può saltare il banco. Fuorvianti quasi i mesi di covid, a deformare il mercato adesso alla ricerca della sua stabilità. Fra fisiologici alti e bassi, al di là di altri parametri certo non entusiasmati sulla strada del consumatore. «Lo specialista ha venduto, il fornitore probabilmente meno», uno dei fili conduttori delle discussioni nate e alimentate a DemoGreen fra un discorso e l'altro. Teorie a sovrapporsi, lungo quel corridoio diventato ben presto teatro di un vero e proprio dibattito. Di tanti faccia a faccia serviti per capire qualcosa in più, semplicemente. Rivenditori che hanno venduto «anche cento motoseghe in un giorno», altri che hanno piazzato in fretta «tutte le nuove macchine» di un nuovo marchio, altri ancora a confessare «che in fondo il meteo ci ha aiutato e di clienti in negozio ne abbiamo visti proprio tanti». Altri ancora a mettersi sulla difensiva per l'anno che verrà. Mentre Cesare Cipolla, il grande organizzatore di DemoGreen, faceva avanti e indietro sulla golf car. Anche lui piuttosto sorridente.

**QUESTIONE-LOCATION.** La spontanea tavola rotonda ha riguardato anche la location. D'accordo Milano, uno dei grandi cuori d'Italia piena però di numerose altre opzioni. Vedi Campovolo, l'area dell'aeroporto di Reggio Emilia celebre per i concerti di Ligabue e quest'estate di Harry Styles considerata porta perfetta per chi sarebbe arrivato facilmente dalla Toscana, dalle Marche, dall'Umbria e

non solo. Si vedrà. Giardinieri e manutentori del verde, arboricoltori, florovivaisti, professionisti del forestale, professionisti per le aree sportive e campi da calcio in primis, progettisti di esterni e di arredo urbano, municipalità ed operatori pubblici, esperti di piante, professionisti della formazione, appassionati del settore. Squadre al completo. Non male, per essere la prima volta. DemoGreen s'è avvalsa del patrocinio del comune di San Donato e la collaborazione di Assoverde, Confagricoltura, Comagarden e Kepos. La fiera diventerà, inoltre, occasione di ulteriore rigenerazione dell'area del Parco dei Conigli e dell'intero territorio comunale, con la messa a dimora di nuovi alberi a compensazione delle emissioni di anidride carbonica prodotte, caratterizzandosi in tal modo come evento ad impatto neutro. E con l'utilizzo di sementi particolari in grado di garantire un significativo risparmio idrico.

**SENSAZIONI E PRIMI BILANCI.** Ha dato risposte DemoGreen, spunti da cogliere in un quadro tutto in rapido aggiornamento. Ognuno con la sua idea, tutti col proprio obiettivo da raggiungere. Chi c'è andato qualcosa ha concluso, fermo restando che i contratti nelle fiere non si firmano più. Passati quei tempi. Una scintilla è scattata, in ogni caso. Fra stand davvero molto vivi ed altri pure parecchio affollati. Non c'è stato tempo di annoiarsi, fin troppo facile incrociare non solo i professionisti ma anche manager di aziende che a San Donato non hanno esposto ma che un giro hanno voluto farselo comunque. Chi conquistato da DemoGreen, chi con qualche riserva. Mentre gli aerei, anche parecchio vicini, continuavano a planare su Linate. Alla prossima.



## BLUE BIRD INDUSTRIES

Novità abbacchiatori, il meglio per il professionista  
Olimpo 23-56 ed Olimpo 23-56 AT da applausi

Blue Bird Industries presenta la nuova e innovativa serie di abbacchiatori, pensata per dare nuova vita all'antica arte della raccolta delle olive. Una gamma di strumenti potenti e affidabili per il professionista. Olimpo 23-56 ed Olimpo 23-56 AT sono i compagni ideali per una raccolta delle olive efficiente e precisa. Questi strumenti all'avanguardia offrono una potenza di lavoro pari a 350 w e una potenza massima pari a 1.000 W, gli unici attualmente a garantire una performance simile. Dotati di: 4 pettini + 4, un'ampiezza di lavoro di 500 mm e regolazione a 3 modalità di velocità, sarà semplicissimo adattare gli abbacchiatori alle diverse esigenze del lavoro, garantendo un controllo ottimale. Potenza, precisione e affidabilità. La serie

Olimpo è compatibile con tre diverse batterie, con la libertà di scegliere la soluzione ideale per ogni situazione: una da 12V, quella standard da 21V-5Ah e quella a zaino da 50.4V-18Ah.

## ZANETTI MOTORI

Nuovo inverter ZBG 3000 iSE, ormai ci siamo  
E la funzione Eco è la ciliegina sulla torta

Pronto alla consegna è l'attesissimo generatore benzina ZBG 3000 iSE, fratello maggiore dello ZBG 2000 iSE – Leonardo inverter. Con i suoi 2,9kW, la macchina rientra a pieno regime nella vita di tutti per sopperire alle situazioni in cui non si ha accesso diretto alla rete elettrica. Il generatore è dotato di tecnologia inverter, a cui la Zanetti Motori ha dedicato un'intera gamma. Pratico da trasportare e leggero con soli 22,2 kg, trova facile impiego sia negli eventi, fiere, sagre, campeggi liberi, che in caso di emergenza per le utenze di casa grazie alla sua silenziosità. Immane anche per lo ZBG 3000 iSE sono l'accensione elettrica Push Start Botton e da remoto fino a 50 mt grazie al radiocomando Wireless Start & Stop. Caratteristica non trascurabile è la funzione Eco, grazie alla quale i due generatori rilasciano solo l'energia strettamente necessaria agli strumenti elettronici collegati. La potenza si può anche raddoppiare la funzione collegamento in parallelo, che permette di collegare due ZBG 3000 iSE così che lavorino simultaneamente.



## EMAK

Efco ed Oleo-Mac, l'abbigliamento di qualità  
Nuove aggiunte, fra cintura e bretelle

Emak amplia le referenze della linea di abbigliamento protettivo da lavoro dei brand Efco ed Oleo-Mac con due novità: la cintura e le bretelle elasticizzate. La cintura, composta da tessuto in cotone intrecciato, di lunghezza variabile, è un accessorio molto utile in abbinamento ai pantaloni da lavoro. La fibbia in metallo ad apertura e chiusura rapida, dal design compatto, offre estrema facilità d'interazione in limitato ingombro. Le bretelle elasticizzate a fascia larga, regolabili in lunghezza e specifiche per abbigliamento con bottoni, sono di colore arancio fluo per garantire un maggiore visibilità. Ottima vestibilità e comfort grazie alla forma ad Y.



## V E T R I N A

## EINHELL

Pompe idriche, ce n'è per tutti i gusti  
Altre gemme firmate Power X-Change

Le pompe idriche Einhell sono progettate per offrire un'ampia gamma di applicazioni e permettono di utilizzare l'acqua piovana, di fronte o da cisterna per prendersi cura del proprio spazio verde. La pompa per acqua piovana GE-PP 5555 RB-A è dotata di una innovativa funzione automatica di protezione contro il funzionamento a secco, che accende l'apparecchiatura quando è richiesta acqua, per poi spegnerla nuovamente. La pompa autoadescante a batteria AQUINNA 36/30 presta attenzione al risparmio - idrico ed economico - e alla tutela dell'ambiente con il suo interruttore ECO, che permette di impostare correttamente la potenza desiderata. La pompa per acque chiare a batteria GE-PP 18 RB Li - Solo è progettata per un'ampia gamma di applicazioni ad alte prestazioni con l'utilizzo di una batteria Power X-Change senza la necessità del collegamento alla rete elettrica.



## ASPEN

Aspen Bio Chain, per tutte le catene e barre per motoseghe  
Eccellente rendimento anche in condizioni estreme

Aspen Bio Chain è l'olio per catene da utilizzare su tutti i tipi di catene e barre per motoseghe. Un olio vegetale unico, ecologico e di alta qualità. La composizione di olio e additivi conferisce ad Aspen Bio Chain eccellenti proprietà antiossidanti, con la capacità quindi di poter sopportare lunghi periodi di inattività senza incidere negativamente sulla pompa o sulla catena. L'olio Aspen Bio Chain ha ottime caratteristiche adesive, fornendo lubrificazione e funzionalità eccezionali anche in condizioni estreme. Può resistere a temperature fino a -32° C. È facilmente biodegradabile (CEC L33-A-93). Disponibile nelle versioni da uno, quattro, venti e 208 litri. Viscosità ottimale per il campo di applicazione. Facilmente biodegradabile. Aspen è distribuita in Italia da Fortaleza Srl.



## FERRARI GROUP

Promozione Linea Impronte, c'è ancora tempo  
Grande offerta con stivali, scarponcini e zoccoli

Sarà valida fino al 31 dicembre la promozione ideata da Ferrari Group per la sua Linea Impronte, con stivali e scarpe per ogni occasione e per tutta la famiglia. Numerosi i modelli dell'offerta Ferrari Group fra lo stivale antinfortunistico Tytan e lo scarponcino canadese Trop 2, il New Universal anche nella versione Pro fino a tutti gli stivali al ginocchio e gli stivaletti bassi, agli scarponcini ed agli zoccoli anche superleggeri. In diversi colori.



## RASAERBA ROBOT

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

MODELLO	PREZZO FIJO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
<b>EINHELL</b>																	
<p><b>EINHELL ITALIA Srl</b>                      Web: <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>                      Email: <a href="mailto:info@einhell.it">info@einhell.it</a></p> <p style="text-align: right;"><b>FREELEXO+</b></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



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

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

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

## HUSQVARNA

Distribuito da:  
**FERCAD SPA**  
 web: [www.husqvarna.it](http://www.husqvarna.it)  
 email: [husqvarna@fercad.it](mailto: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 m<sup>2</sup> 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)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
---------	--------------------------------------	-----------------------	------------	----------------	--------------	-----------------	-----------	---------------------------------	--------------------------------	-----------------------	------------------------	------------------	-----------	--------------	-------------------------------	-------------	----------------------

## WIPER

### WIPER

web: [www.wipercompany.com](http://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 5S	€ 730,00	500 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BLITZ 2	€ 1.191,00	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ 4	€ 1.258,00	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE 6	€ 1.104,00	600 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+V	Si
I70	€ 1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+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	1000mq	42x29x23	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+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	Random-Spiral	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	€ 4.976,00	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](mailto:info@errezetagarden.it)

[www.errezetagarden.com](http://www.errezetagarden.com)

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

## WIPER

### WIPER

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

### SERIE YARD

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



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

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

### ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: [www.ambrogiorobot.com](http://www.ambrogiorobot.com)  
email: [marketing@zcscompany.com](mailto:marketing@zcscompany.com)

### AMBROGIO TWENTY ZR

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-	
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+	400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2 - 4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-	
GREENline - AMBROGIO 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	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 (m3/min-mi/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
<b>EINHELL</b> <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>															
<b>BATTERIE DIPONIBILI</b>															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
<b>TAGLIASIEPI</b>															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 184,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - Solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 159,95	COMPLETA	18 V - 2,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	62									2,6
GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	€ 144,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li - Solo	€ 76,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T - Solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - Solo	€ 84,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CG 3,6 li WT	€ 37,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GC-CG 3,6 li	€ 49,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
<b>TAGLIABORDI</b>															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 67,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 92,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 119,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 94,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	#N/D	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 126,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
<b>MOTOSEGHE</b>															
GE-IC 18 Li Kit	€ 209,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-IC 18 Li SOLO	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/20 TH 3 AH	€ 219,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-IC 36/35 Li Solo	€ 174,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
<b>POTATORI</b>															
GC-IC 18/20 Li T - Solo	€ 129,95		18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720								4
GE-UM 36/4in1 - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 179,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
<b>RASAERBA</b>															
GE-CM 36/47 S HW Li	€ 869,95	COMPLETA	2+2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 36/43 Li M - Solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
RASARRO 36/42 (2X5,2 AH)	€ 539,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 (2X4,0 AH)	€ 499,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
GE-CM 36/37 Li - Solo	€ 249,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
RASARRO 36/36 (2X3,0 AH)	€ 389,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 Li KIT	€ 259,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/33 Li - Solo	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/30 Li KIT	€ 219,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - Solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-HM 18/38 Li - Solo	€ 209,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
<b>SOFFIATORI</b>															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 44,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	€ 109,00	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,7
GE-UB 18/250 Li E - Solo	€ 64,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				120 / 250						1,1
GE-CL 36 Li E SOLO	€ 139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				195 / 210				45		3,4
GE-LB 18/200 Li E - Solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				670 / 200						2,3
VENTURRO 18/210 - Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				500 / 210				45		2,9
GE-CL 36/230 Li E - Solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				225 / 230				45		3,1/4,4
GE-LB 36/210 Li E - Solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				816 / 210						

**PELLENC**  
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

# ATTREZZATURE A BATTERIA

**PELLENC**  
 ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m <sup>3</sup> /min-m/s)	SCocca	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
<b>PELLENC Distribuito da Pellenc Italia Srl - <a href="http://www.pellencitalia.com">www.pellencitalia.com</a></b>															
<b>EXCELION 2</b>															
Nuovo decespugliatore professionale a batteria Pellenc Excelion 2, disponibile sia con impugnatura doppia che singola, fa della potenza e dell'ergonomia le sue caratteristiche principali															
															
<b>BATTERIE DIPONIBILI</b>															
Batteria ULiB 250	batteria, zaino, caricabatterie		44V/5,6Ah							plastica					1,68kg
Batteria Alpha 260	batteria		44V/6Ah							plastica					2,5kg
Batteria Alpha 520	batteria		44V/12Ah							plastica					3,6kg
Batteria ULiB 750	batteria		44V/17Ah							plastica					4,5kg
Batteria ULiB 1200	batteria		44V/27Ah							plastica					6,3kg
Batteria ULiB 1500	batteria		44V/34Ah							plastica					7,5kg
<b>TAGLIASIEPI</b>															
Helion 2	Tagliasiepi, bracciale, cordone				Brushless	27, 51, 63, 75cm				magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,5kg
Helion Alpha	Tagliasiepi, cinghia supporto				Brushless	51cm	218cm			magnesio, alluminio e plastica					3,9kg
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
Excelion Alpha	Tagliaerba con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	40cm				3,1kg
Excelion 2	Decespugliatore con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica		42cm			
<b>MOTOSEGHE</b>															
Selion M12 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	15cm	15cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	1,95kg
Selion C21 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	30cm	30cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	2kg
<b>POTATORI</b>															
Selion T220/300 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	300cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,6kg
Selion T175/225 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	225cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				82dB(A)	3,25kg
<b>RASAERBA</b>															
Rasion 2 Easy	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70lt	84dB(A)	29kg	
Rasion 2 Smart	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70lt	84dB(A)	30kg	
<b>SOFFIATORI</b>															
Airion 3	Soffiatore				Brushless				940m <sup>3</sup>	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore				Brushless				1455 m <sup>3</sup>	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg

## Federacma a Parigi per il Summer meeting del Climmar

Il 29 ed il 30 agosto, il presidente di Federacma Andrea Borio e la responsabile della segreteria Unagreen Isabella Fontana hanno partecipato a Parigi al Summer Meeting del Climmar, la federazione internazionale delle associazioni di concessionari agricoli e garden. Numerosi sono stati i temi affrontati in queste due giornate, che hanno offerto soprattutto la cornice per un momento di confronto tra concessionari di diverse nazioni, per la messa a fuoco di temi d'interesse comune o questioni trasversali tra Paesi, fornendo infine nuovi spunti per attività da proporre sul mercato italiano.

Un importante obiettivo raggiunto dalla delegazione italiana, durante il Meeting estivo 2023, è stato quello di proporre Roma come sede del Congresso Climmar 2025, richiesta accolta con grande entusiasmo dagli altri partecipanti, che ci auguriamo possa essere definitivamente confermata nel corso del Congresso di Danzica del prossimo ottobre.

Rispetto ai diversi tavoli di lavoro della federazione internazionale, che si occupano di argomenti specifici, quelli in cui Federacma è attivamente coinvolta sono: il gruppo "educational", a cui la delegazione italiana ha partecipato per la prima volta a Parigi, ed gruppo di lavoro "garden", istituito quest'anno.



Per quanto riguarda l'"Educational working group" stiamo cercando di capire quale sia lo specifico contributo che possiamo offrire a livello italiano. Sicuramente Nazioni come i Paesi Bassi o la Germania sono molto attivi nella formazione "sul campo" dei ragazzi già durante gli anni della scuola, prevedendo perfino possibili periodi di formazione all'estero per gli studenti, nell'ottica di ampliare e incentivare la formazione dei propri futuri tecnici, indipendentemente dalla preparazione che ogni casa produttrice fornisce interamente ai propri concessionari. A livello italiano siamo sicuramente più indietro rispetto a questi Stati.

Per questo, in collaborazione con le scuole professionali e gli istituti tecnici ed agrari, è importante pianificare una formazione sempre più tecnica e aggiornata per i nostri meccanici e meccatronici, più strutturata e riconosciuta di quanto non sia stata fin'ora. In questo senso, proattivamente, abbiamo già intrapreso come Federazione una serie di attività, siglando nel 2023 un accordo tra Federacma e ReNISA (la rete Nazionale degli Istituti agrari) e tra Federacma e la Rete agrilTS (Istituti Tecnologici Superiori), oltre a vari contatti con il Ministero dell'Istruzione e del Merito per sviluppare nuove iniziative di cui vi parleremo appena saranno concretizzate.

Per quanto riguarda invece il tavolo di lavoro dedicato al tema del "garden", vi partecipano al momento: Italia, Belgio, Danimarca, Germania e Regno Unito.

Il primo passo che è stato fatto è stato quello di redigere un questionario, già presente per il mondo agricolo, ovvero il DSI (Dealer Satisfaction Index), in una versione specifica dedicata al mondo del garden.

Si tratta di un questionario per la valutazione dei fornitori nei vari Paesi secondo diversi driver (commerciale, supporto tecnico, gestione delle garanzie, formazione, marketing, gestione dei ricambi e dei resi, la consegna delle attrezzature, il contributo ai margini di vendita e la gestione generale da parte del fornitore).



L'obiettivo è quello di comprendere a livello europeo differenze e similitudini tra i vari Paesi, aree di soddisfazione generale oppure di possibile miglioramento, e comprendere quali iniziative possono essere portate avanti per supportare l'attività quotidiana dei rivenditori del mondo garden. Italia, Danimarca e Germania hanno inviato il DSI a tutti i loro dealer garden presenti sul territorio e a Parigi sono stati condivisi i primi risultati e le tematiche emerse nei vari Paesi. In Italia i temi trasversali a tutti i fornitori sui quali i dealer richiedono maggiore attenzione sono sicuramente la marginalità sui prodotti, l'immagine del brand e il rimborso delle garanzie. Alla luce dei risultati che verranno condivisi con i singoli fornitori capiremo quali azioni intraprendere. Vi terremo aggiornati sulle novità.



*Isabella Fontana - Responsabile della segreteria Unagreen*

# MG

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



# 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