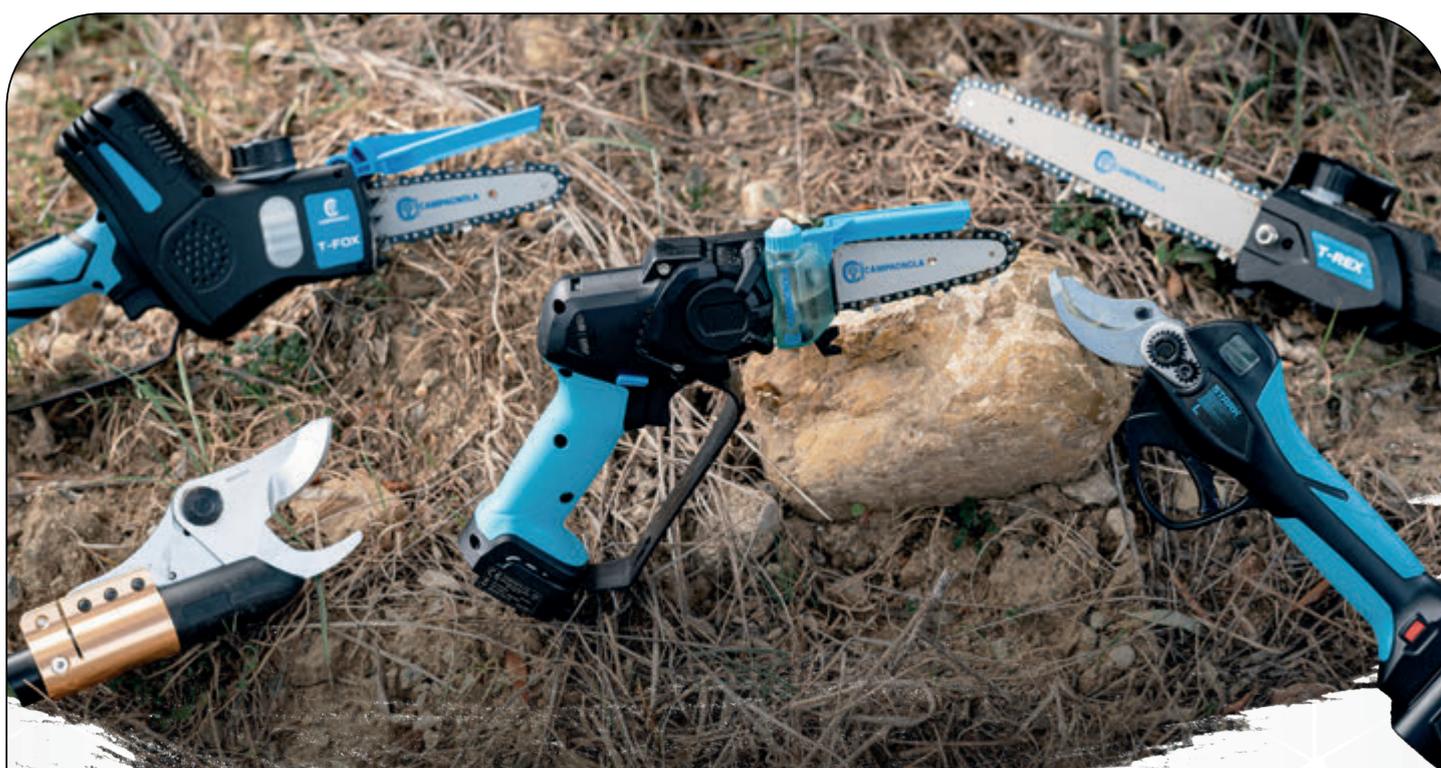


MIG

Organo ufficiale di



N.286 - NOVEMBRE/DICEMBRE 2023 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



CAMPAGNOLA

By your side, since 1958

GREEN LINE



UNICA BATTERIA INTERCambiabile!

Immagina una batteria da 21,6 V - 2,5 Ah che si adatta perfettamente a vari attrezzi, come i potatori a catena T-FOX e T-REX, i potatori a catena su asta T-REX 160-240 e T-REX 250-300, la forbice STARK L e le forbici su asta STARK 90-160-220 V1. Con Campagnola è realtà!



Kress Commercial

8 MINUTE CyberSystem

40099 60Wh

Kress Commercial

POWERED BY MOTOR CO.



Ricarica da 0 a 100 in 8 minuti

Scopri la prima batteria per uso professionale in grado di combinare potenza, durata e velocità di ricarica.



**da 0 a 100
in 8 minuti di
ricarica**



**3,2 kW
continuativi
di potenza**

Kress Commercial KC500.9

Potenza premium,
straordinariamente silenziosa.

Kress [®] 

Commercial

Scopri di più su www.kress.com

Titoli di coda, dopo un lungo anno. Dopo la solita infinita stagione, dopo qualche inevitabile tormento ma anche numeri interessanti. Ogni rivenditore con la sua fotografia. Più o meno colorata, più o meno cupa. Ognuno con la sua storia. Di macchine in magazzino ne sono rimaste, ma non poteva essere diversamente dopo lo straripante 2021 che fra vendite eccezionali ma anche ritardi sensibili nelle consegne ha consigliato allo specialista di alzare il tiro. In fondo al rettilineo il cliente finale, col suo portafogli più asciutto ma anche con la consueta passione per il giardinaggio e desideri da soddisfare in un modo o nell'altro. S'è lavorato, alla fine dei conti. «Magari le aziende hanno venduto meno, ma il sell-out è andato forte», una delle correnti di pensiero più gettonate, con produttori e distributori ad attendere e punti vendita che hanno marciato a buon ritmo. La quiete adesso, anche se relativa. Qualcosa da fare c'è sempre, incluso qualche inevitabile sguardo alla prossima primavera. Il tempo trascorre in fretta, meglio farsi subito un'idea. Monitorando i magazzini in primis, mentre le aziende muovono già le prime leve. Il fermento è indubbio, fra novità continue e l'avanzare della batteria sempre più termometro sensibile del mercato. Margini ristretti in teoria, per tanti negozi più o meno ingolfati, ma anche la sensazione che in una maniera o nell'altra una chiave la si troverà. Difficile scorgersela oggi, ma il tempo qualcosa potrà dire. Indizi più che vere sentenze, in attesa dei prossimi mesi. Ancora lunga la partita, sempre più elastici produttori e distributori, necessariamente flessibili pure i rivenditori. È il solito conto alla rovescia, vissuto con fiducia e qualche timore. Semplici sensazioni, il più delle volte. Ci sta. Ordinaria amministrazione, ora che l'andatura non è più massima. Anche se fino ai primi di ottobre l'erba è stata tagliata, prima che sovrappiungesse l'autunno. Prima che il rivenditore finisse di nuovo avvolto nei suoi pensieri. Quelli di sempre, immaginando problemi e disegnando soluzioni. Com'è scritto nel suo destino.



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

VOLT

GRINDER VOLT 52

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



**NOVITÀ
2024**

100% Made in Italy



www.marinasystems.it - commerciale@marinasystems.it

CAMPAGNOLA

GREEN LINE

UNICA BATTERIA INTERCAMBIABILE

www.campagnola.it



a tu per tu

- 44** **Rafael Massei**
«Quanta strada con Kramp...»

dalle aziende

- 19** Serie 2 e Serie 4, **Stihl** raddoppia
Per l'hobbista infinite soluzioni
- 24** **Active**
«Ecco tutti i vantaggi
dei motori Strato Charged»
- 32** Versatilità TC-SY 18/60
Einhell è una garanzia
- 47** **Campagnola** e Green Line,
il futuro parte dalla storia

federacma

- 34** Dati di mercato,
entra in scena Unagreen

il punto

- 8** **Alessandro Fontana**
«Mercato difficile,
cautela in primis»

inchiesta

- 10** Il cambio di ritmo
dei biotrituratori
- 52** Super motoseghe,
il potere dei dettagli

l'intervista

- 20** **Filippo Settimi**
«Ecco il mondo AgriEuro»

l'opinione

- 60** **Roberto Dose**
«Attenzione, è arrivato
il momento delle scelte»

marketing verde

- 28** **Alessandro Di Fonzo**
«Ecco come vendere
le proprie competenze»

mercato

- 48** «Fascia di mezzo,
vuoto da colmare»
- 62** «Il grande valore
di saper ascoltare»

professionisti

- 58** **Leonardo Massari**
«Vi guido nel magico
mondo dei terrari»

rubriche

- 36** News
- 64** Vetrina

67 Tuttomercato

Minelli®

ENGINEERING - DESIGN



Scegli l'innovazione tecnica ad alta produttività dei potatori e forbici a batteria Minelli per la manutenzione e cura delle tue piante



EnerGarden

ENER-Q3

MADE IN ITALY

«MERCATO DIFFICILE, CAUTELA IN PRIMIS»

A bocce quasi ferme, è giunto il momento di ragionare. Di fare quattro conti. Di prendere un indirizzo. Riflette Alessandro Fontana, già presidente Assogreen e titolare a nel piacentino a Rivergaro dell'azienda di famiglia Fontana 1950. Sta cambiando il mercato, è cambiato il cliente. Tutto è diverso, ragione per cui il punto vendita non può rimanere quello di sempre.

Fontana, la prima pietra del suo 2024?

«Staremo molto attenti a portarci in casa delle macchine. Temo che anche quest'ultima guerra che s'è innescata adesso vada ulteriormente ad influire sulla situazione economica e sociale di noi tutti. Si farà sempre più fatica. Ed anche questo autunno non ci fa ben sperare, non solo il prossimo anno. I consumi e le vendite sono fortemente rallentate».

Come coglie nel concreto gli effetti di macrovariabili come un conflitto?

«Prima di tutto vedendo sempre meno gente in giro e clienti che comprano sempre di meno. Anche i media a volte fanno sembrare che questi possano essere gli effetti, anche se magari è solo un diversivo per spostare l'attenzione su un altro aspetto più importante. Avvenimenti come le tensioni in Israele è chiaro che sono un freno. Il livello

di tassi, parlando con le società che ci aiutano con i leasing e il credito al consumo, è destinato ad alzarsi ulteriormente anche a causa di tutto quel che sta succedendo».

«Non sempre ci vengono garantiti i giusti margini, in cui ci sono anche la nostra storicità e tanti altri elementi. Senza calcolare i costi, tanti dei quali restano invisibili. Sappiamo cosa fare, a partire dalla selezione delle macchine. Anche a batteria. Prenderemo solo quelle di fascia medio-alta. Quelle più gradite anche dal cliente»

Se un appassionato di verde non acquista una macchina da giardino dove orienterà maggiormente i suoi consumi? Chi è il vero concorrente fuori dal giardino?

«Sono tutte le cose futili di cui ci nutriamo. Come mangiare puntualmente una pizza, come andare allo stadio o ad un concerto. Lo faccio anch'io, per carità. Magari, che ne so, non compro la bicicletta che costa mille euro ma ne spendo cinquanta per venti volte, arrivando a quella soglia magari neanche in troppo tempo. Spendendo quel che mi serviva per prendermi la bici. I concorrenti non sono altro che i nostri vizi a cui non riusciamo ancora a rinunciare. Perché i ristoranti sono pieni, decidi di andare in vacanza e fai fatica a trovare l'albergo, le spiagge erano stracolme. E la vita non è che sia economica».

Già segnata la linea di demarcazione sui prodotti a batteria da prendere e da non prendere?

«Tutto già fatto. Ci sono nuove formule di vendita





che ci propongono, vendite dirette dalle case produttrici con consegna da parte nostra. Su prodotti venduti in quella maniera di primissimo prezzo il fornitore ci ha detto che ci avrebbe lasciato il 20-25% di margine, condizioni che non abbiamo accettato. Venticinque per cento su un articolo di primo prezzo sono poche decine di euro. Per 25-30 euro non ci sto, vuol dire che l'azienda ha in mente solo di perseguire quote di mercato».

Quali sono i prodotti a batteria che si metterà in casa?

«Le macchine di livello medio-alto, quelle con cui l'utilizzatore lavora molto volentieri. E soprattutto prodotti che assicurano margini a noi. Non solo in percentuale ma anche in valore assoluto. Immaginare il 40% su uno di cinquanta euro non va bene per noi».

In generale qual è la marginalità sufficiente per un rivenditore?

«La marginalità sufficiente considerati anche i nostri costi può essere dal 25 al 30%. Ovviamente su quelli della fascia d'ingresso il 25 non è sufficiente. Sulla macchina professionale invece da cinquemila euro il 30% è anche tanto. Diciamo che su prodotti dal valore inferiore ai mille euro la marginalità minima e quindi indispensabile dovrebbe essere del 30%, se si sale fino a cinquemila potrebbe andar bene anche il 25% mentre se si superano i sette-ottomila euro andando incontro quindi a macchine ancor più professionali ci si può accontentare anche del 15%».

Che c'è racchiuso in quelle percentuali sotto forma di costi?

«Bisogna metterci dentro la nostra storia, prima di tutto. Che non può essere sostituita da un prodotto di prima fascia da venti-trenta euro. La nostra sto-

ricità dobbiamo farcela pagare perché dietro c'è tutta la nostra esperienza. Dietro quei numeri ci sono dei ragazzi formati, compreso l'investimento per fare i corsi. È importante, ma mandare dei dipendenti in giro per l'Italia a casa dei produttori ha dei costi. Compreso il servizio che assicuriamo nel post-vendita, quando il cliente torna da noi per una cavolata e noi non gli facciamo pagare niente perché giustamente gli abbiamo appena venduto una macchina e appena marginato il giusto. Possiamo a quel punto anche non chiedere nulla da quel quarto d'ora o quella mezzora di tempo in cui gli spieghiamo ulteriormente come dovrà usarla al meglio. C'è dietro anche l'usato, perché molte volte il cliente ci restituisce i prodotti già utilizzati che a quel punto devono essere valorizzati e coperti da una parte del margine del nuovo. Tante dinamiche che ci contraddistinguono dal vendere online o dal vendere direttamente dal fornitore. Ovviamente più tanti altri costi che sosteniamo. Davvero un'infinità, nascosti e mai quindi presi in considerazione».

Quanto è lontano o vicino per arrivare ai margini ideali?

«Dipende se il fornitore ti lascia fare il padrone a casa tua. Se ti da ampia libertà bene o male ad una certa soglia ci arrivi. Quando invece iniziavo ad importi dei prezzi allora lì ci sei lontano almeno di dieci o quindici punti. Quello che più dà fastidio è che da una vita noi rivenditori sosteniamo questo davanti alle varie aree manager e ai direttori commerciali, ma quando poi vengono decisi i prezzi ci si rende conto che in definitiva le nostre problematiche non sono state prese davvero in considerazione come avevamo chiesto. Non è bello, ma almeno mi aiuta a capire a fare selezione in base a chi ascolta e chi no».

Nuove macchine, ad ogni livello. Per il manutentore e per i privati, con soluzioni robuste ma anche agili. Accompagnate dall'altissima tecnologia e da pratici valori aggiunti. Per salire su un altro piano

IL CAMBIO DI RITMO DEI BIOTRITURATORI

Va ovunque il biotrituratore. Ad ampissimo raggio. Per i super professionisti e i privati evoluti che vogliono tutto anche dal piccolo giardino. Biotrituratori e cippatori, pieni di valori e frutto di grandi idee.

LE FACCE DEL MERCATO. Ampio lo scenario, con varie sfaccettature. «Le necessità di gestione delle biomasse agricole e forestali e di manutenzione degli spazi verdi», il quadro di Nicolò Conti, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «porta

a considerare con sempre maggiore attenzione macchinari come i biotrituratori. 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 biotrituratori con novità...senza fili». «Il mercato per quel che ci riguarda sta andando



INCHIESTA

bene», la prima fotografia di Allan Cademartiri, co-titolare di **Sabre Italia**, «siamo molto soddisfatti dei risultati raggiunti con Eliet, marchio che il professionista sta sempre più apprezzando. Le macchine si vendono grazie al passaparola, grazie a manutentori e specialisti del verde che usano le macchine, ne verificano i pregi e l'affidabilità, ne parlano. Da manutentore a manutentore, il passo è breve. Per quel che i nostri biotrituratori dimostrano di valere sul campo, giorno dopo giorno». «Il biotrituratore è un prodotto particolare. Infatti», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «ogni anno sembra quello giusto per esprimere le sue potenzialità ma in realtà subisce l'instabilità della domanda. La logica direbbe che ogni giardino necessiterebbe di un biotrituratore, ma nella realtà le vendite rimangono una nicchia di mercato. Crediamo che ad oggi non sia ancora espressa al meglio la cultura del riutilizzo degli "scarti" del giardino come elemento naturale da riciclare. Ritendiamo che questa sia la fotografia attuale nel campo del biotrituratore da giardino, dove i nostri prodotti sono presenti».

IL VALORE AGGIUNTO. Punti fermi e novità, coi piccoli dettagli a fare le grandi differenze. Tut-



Sabre Italia

ti col proprio asso nella manica. «Difficile trovare un solo punto», premette Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «ma fra i tanti possiamo citare la qualità del cippato, la velocità di lavoro, la costruzione e la relativa solidità, la praticità nell'utilizzo. Ma non vanno dimenticati anche i servizi che forniamo come il test drive delle macchine prima dell'acquisto, il tasso

PENSI All'ambiente prima di fare il PIENO

Vuoi una motosega, una tosaerba, una decapugliatore, un tosasegpi che non si intasi?
Parta sempre e duri di più?
È facilmente e realizzabile.
Riempi il serbatoio con il carburante Aspen Alchilato e potrai lavorare senza problemi.

Il carburante alchilato Aspen migliora sia le prestazioni che la durata della tua macchina.
Essendo completamente esente da etanolo, elimina ruggine e depositi nel motore.
La sua elevata purezza consente una combustione ottimale e emissioni di scarto minime e, naturalmente, è meglio per la salute e l'ambiente.

Tutto quello che devi fare è pensare prima di riempire il serbatoio.



Grin



zero, la pubblicità che oggi sono parte integrante del prodotto».

«I modelli di punta della nostra gamma di biotrituratori sono due: il biotrituratore elettrico a coltelli GC-KS 2540 e il biotrituratore elettrico ad ingranaggi GC-RS 254. Col modello GC-KS 2540», evidenzia Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «la triturazione delle ramaglie è veloce e affidabile. La lavorazione è resa efficace grazie ai due robusti e resistenti coltelli reversibili in acciaio speciale, azionati dal potente motore da 2.500 . La tramoggia con apertura di grandi dimensioni rende la lavorazione maneggevole ed è provvista di chiusura di sicurezza e ribaltabile per agevolare pulizia e manutenzione. Il trasporto è reso facile e veloce fino al punto di impiego all'interno del giardino e presso rami di alberi e siepi domestici, grazie al robusto telaio, provvisto di ruote. Il biotrituratore elettrico GC-RS 2540 è un apparecchio potente e affidabile, destinato alla triturazione di foglie, rami di siepi e ogni altro tipo di scarti ottenuti dalla manutenzione e cura del giardino, caratterizzato da velocità e silenziosità. Il suo durevole cilindro di taglio ha la potenza adeguata a sminuzzare le foglie nell'abbondante apertura della tramoggia. Grazie al robusto telaio provvisto di ruote e la pratica maniglia di trasporto, l'attrezzo è facile e comodo da trasportare».

«La nostra gamma», l'istantanea di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è composta da tre modelli alimentati da motore a scoppio e otto con alimen-

tazione elettrica con cavo. Questi soddisfano la domanda del cliente privato hobbista esigente e garantiscono un elevato livello di sicurezza, silenziosità e produttività. La qualità del prodotto è garantita dall'utilizzo di componenti duraturi e robusti e le ruote li rendono comodi durante il trasporto. La tecnologia ad inversione del senso di rotazione permette al modello Stihl GHE 355 di sminuzzare il materiale da tritare duro quando l'interruttore viene attivato a destra, come ad es. i rami, mentre verso sinistra le lame rotanti riescono a trasformare gli scarti di piante in materiale adatto al compostaggio. La lama con costruzione a sandwich, il materiale da tritare viene sminuzzato con vibrazioni limitate. Lo sminuzzamento viene ottimizzato dalle lame alettate e dai nasetti da strappo aggiuntivi. Il grande imbuto di caricamento riduce al minimo i rumori di lavoro durante la triturazione e l'apertura di caricamento extra large facilita l'introduzione di materiale tenero e ramaglie voluminose».

«Le nostre macchine», la fotografia di Allan Cademartiri di **Sabre Italia**, «sono prima di tutto compatti. Passano ovunque, autotrazionati, veloci nel taglio, veloci in tutto col loro sistema di taglio a lame con varie inclinazioni. Per super professionisti, ma anche per il mercato più basso».

ALTA QUALITÀ. Il cippatore TC08 prodotto da **Tekna** è una macchina adatta alla triturazione di potature fresche fino ad un diametro massimo di rami di 8 cm con la possibilità di installazione sulla gamma di motocarriole Tekna. È dotato di una tramoggia di carico di opportune dimensioni e di un rotore di taglio con due lame più controllama ad L che effettuano il taglio preventivo della ramaglia. L'azione di sminuzzamento in schegge del prodotto da tritare è affidata alla presenza di sei martelli ad S. Il materiale tritato, opportunamente essiccato, può essere utilizzato per la produzione di pellet o per il suo utilizzo diretto come combustibile per le caldaie a cippato, oltre a compostaggio o pacciamatura. È equipaggiata con un motore a benzina 4 tempi Honda da 390 cm³ con trasmissione a cinghia per una potenza ottimale di triturazione. La sua movimentazione avviene manualmente per mezzo di due ruote e maniglie poste sulla tramoggia di carico. La versione cingolata è costituita dalla macchina base portata su sotto carro di motocarriola cingolata Tekna versione TT350, per poter accedere in luoghi impervi come terreni difficili, boschi o terreni



ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA PER AGRICOLTURA E GIARDINAGGIO



PELLENC

GAMMA ATTREZZATURE

Prestazioni, ergonomia e rispetto dell'ambiente;
vantaggi PELLENC al servizio dei professionisti



Gamma Batterie Multifunzione



info@pellencitalia.com | pellencitalia.com

Agrinova



in pendenza. Con un apposito kit di montaggio e previo smontaggio del cassone, è possibile adattare il cippatore su tutte le nostre motocarriole cingolate versione TT350 o TT500, rendendo così le due macchine perfettamente compatibili e flessibili nel loro utilizzo a seconda delle esigenze. A seconda della tipologia e durezza di legno da tritare.

FATTORE-INNOVAZIONE. Passi in avanti, in più direzioni. Evoluzione continua. «Sicuramente possiamo dire che i nostri biotrituratori», la chiave di Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «si distinguono per leggerezza e facilità d'uso oltre ad essere facili da trasportare. La più grande innovazione arriverà l'anno prossimo e sarà il nuovo biotrituratore a batteria Redaxxo 36/25 studiato apposta per essere ancora più comodo da utilizzare andando ad arricchire ancora di più la nostra gamma Power X-Change».

«I modelli di biotrituratori Stihl GH 460/C e GHE 420», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «si distinguono per l'elevata potenza e riescono a tritare rami fino a 75 mm. Inoltre, sono dotati di una doppia camera di lavoro dove le differenti lame si adoperano per le parti legnose o quelle più morbide come ad esempio il fogliame».

«Come per la nostra linea di tagliaerba», il parallelo di Daniele Bianchi di **Grin**, «il sistema di taglio è il cuore della macchina anche per i cippatori. Il sistema di taglio di cui sono dotati i Grin Bioch garantisce un cippato di alta qualità e con le giu-

ste dimensioni, ma è anche un sistema che evita l'intasamento del macchinario durante il lavoro anche del materiale più difficile. Siamo soddisfatti di come le macchine siano state recepite ed apprezzate dal mercato, ma non ci accontentiamo perché il lavoro da fare è ancora tanto. Questo primo anno ci ha fatto capire le potenzialità che la nostra azienda ha anche in questo settore: abbiamo destinato diversi investimenti per l'allargamento della gamma, le attività promozionali, le fiere di settore e molte altre leve».

SCATTI E CONTROSCATTI. Due anni sotto la lente di ingrandimento. Gli ultimi due. Con numeri decisamente a colori. «Il mercato del 2022», la pano-

ramica di Nicolò Conti di **Einhell Italia**, «ha registrato vendite molto importanti che stiamo in parte replicando quest'anno. Da segnalare è il dato di vendite e-commerce che stanno trainando sempre più una tendenza ancora più netta sull'online».

«Il prodotto è la nostra forza», la sintesi di Allan Cademartiri di **Sabre Italia**, «con le sue caratteristiche di grande robustezza e affidabilità, con numerosi particolari tecnici che lo rendono prima di tutto affidabile. I risultati sono solo la conseguenza diretta di quel che le nostre macchine assicurano».

«Le nostre vendite del 2023 sono migliorate se comparate a quelle dell'anno precedente», il quadro di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ma il mercato rappresenta una nicchia ancora troppo piccola affinché la crescita possa essere rappresentativa in termini di valore assoluto».

RIVENDITORI, A VOI. Lo specialista si rimbocca le maniche. Fra certezze varie accumulate nel tempo e gli input dei fornitori. «Il mercato italiano», la premessa di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «è più fermo di quello di altre nazioni europee. La risposta del rivenditore è che non c'è richiesta. In realtà spesso la domanda è scarsa perché il cliente non viene stimolato. Abbiamo notato come per questo settore i clienti finali siano poco informati. Per il rivenditore è quindi importante avere macchine in esposizione e macchine demo per far provare i clienti in maniera che possano capire i vantaggi dei prodotti di un certo livello. Per i biotrituratori



professionali un'ottima idea è quella di avere uno o più modelli a noleggio. In questo modo si può stimolare l'acquisto, ma anche guadagnare sul noleggio e rientrare così dei costi della macchina usata come demo».

«Negli anni», racconta Nicolò Conti, responsabile marketing di **Einhell Italia**, «si è creato con i nostri rivenditori 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. Con loro stiamo investendo nella formazione, nella presenza a scaffale e nell'assortimento. Partnership internazionali con Mercedes-AMG Petronas F1 Team e il Bayern Monaco, 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». «Noi crediamo che per assicurarsi che la vendita del biotrituratore soddisfi la reale esigenza del cliente», la chiave di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «bisogna individuare ed ascoltare le necessità di quest'ultimo. Alcune domande facilitano l'individuazione del modello più adatto. Ad esempio, sul tipo di azionamento, sul materiale da triturare e sulla sua quantità. Se, ad esempio, si necessita di triturare grandi quantitativi di materiale, ed in particolare rami spessi, i biotrituratori più raccomandati sono

quelli potenti a benzina. Invece, grazie all'ampia gamma di prodotti ed alla loro alta efficienza, i biotrituratori elettrici da giardino si addicono ad attività di diverso tipo: dalla triturazione occasionale di piccole quantità di rifiuti verdi alla triturazione regolare di rami più grandi. L'assortimento prevede modelli più silenziosi, ideali per aree sensibili al rumore».

BASI SOLIDISSIME. Sta lavorando assai intensamente **Agrinova**, sempre alla ricerca di soluzioni nuove su una base già molto forte di macchine che hanno messo radici profonde nel mercato. Come il cippatore Zakandra, il cui fondamentale punto di forza è la capacità di triturare qualsia-



Stihl

Tekna



si tipo di residuo vegetale secco o umido fino a un diametro massimo di 12 cm Zakandra offre la possibilità di entrare in aree agricole e/o boschive e di superare agevolmente le pendenze. Macchina estremamente versatile in grado di triturare agevolmente rami con foglie appena tagliati, rami secchi, tronchi, solo foglie, paglia, palme, raspe di uva. Sul sistema di taglio a tamburo sono poste due file di lame (due per fila) parallele. Radialmente sono poste della "palette" che ruotando ad alta velocità creano il flusso di aria necessario per espellere il materiale lavorato, anche se molto umido, ad un'altezza di circa due metri. Il sistema a tamburo permette di triturare tutti i tipi di residui vegetali compreso il materiale particolarmente fibroso come le palme. Altro grande valore aggiunto che contraddistingue il cippatore Zakandra è l'ampiezza della tramoggia di carico che si mantiene larga anche nel punto di taglio. Questo fa sì che la macchina sia in grado di triturare materiale particolarmente frondoso, come ad esempio le potature d'ulivo, evitando intasamenti e permettendo la triturazione di notevoli quantità di materiale ad ogni carico con una considerevole riduzione dei tempi di lavoro. E poi c'è il sistema antistress, apparecchiatura che ha lo scopo di preservare il motore (benzina, diesel o il motore del trattore) da eccessive tensioni originate dal taglio di materiali grossi di diametro, molto duri, frondosi, umidi e, in generale, che richiedono molta potenza. La curva di scarico è caratterizzata dalla possibilità di essere ruotata di 360° permettendo così di direzionare il getto del tritato senza dover muovere il corpo della macchina. La curva di scarico raggiunge un'altezza da terra di cm. 192. Optional per la curva di scarico con

prolunga che consente di alzare lo stesso di 23 cm, fino ad un'altezza totale di 2,15 metri. Sistema di scarico di notevoli dimensioni che si mantiene ampio per tutta la sua estensione, evitando quindi strozzature che blocchino il materiale in uscita evitando effetti "collo di bottiglia". Grazie anche al volume d'aria generato dalla rotazione del sistema di taglio, Zakandra è in grado di scaricare agevolmente quasi tutti i tipi di materiale tritato anche se particolarmente umido o foglioso, minimizzando o annullando gli intasamenti e i fermi macchina. Il cippatore Zakandra è stato pensato in modo che sia possibile accedere con estrema facilità e rapidità, ma sempre nel rispetto delle norme di sicurezza, a tutte quelle parti che normalmente richiedono manutenzione. In particolare è agevole accedere al sistema di taglio e ai meccanismi di trasmissione. Inoltre, grazie alla finestra trasparente, è possibile vedere l'interno della camera di taglio senza aprirla e tener monitorato come la macchina sta lavorando.

BEL CALCIO DI INIZIO. La nuova linea **Grin** Bioch di **Grin** è composta da due biotrituratori-cippatori per privati esigenti e professionisti che cercano dei prodotti di alta qualità, con un sistema di triturazione delle potature efficace in tutte le situazioni, senza rinunciare a una macchina com-

Einhell



BEST CHOICE SPARGISALE SP 575X1

SNOWEX ✓



- ✓ Controllo totale di ghiaccio e neve.
- ✓ Compatto, preciso, infallibile.
- ✓ Installabile da una sola persona.
- ✓ Ideale per viali, sentieri, parcheggi, strade.
- ✓ Il motore 12 volt a magneti permanenti, accoppiato al riduttore, è esente da manutenzione perché stagno.



Comfort



L'ampia tramoggia in polietilene anti corrosione facilita il riempimento.



Potenza



Centralina di controllo della velocità di rotazione della girante e del vibratore.



Sicurezza



Flangiatura al veicolo con tubolare quadro da 51 mm al gancio traino.

LA GAMMA



SPARGISALE SP1575-1

Tramoggia: 150 L
Distribuzione: fino a 9 m



SPARGISALE A CADUTA SD600-1

Tramoggia: 170 L
Distribuzione: 0,9 m



SPARGISALE SP32600

Tramoggia: 800 L
Distribuzione: fino a 12 m

INCHIESTA

patta e comoda da movimentare. Equipaggiati con motori professionali Briggs & Stratton molto potenti, sono dotati di un comodissimo sistema di avviamento elettrico che garantisce un'accensione immediata e senza fatica. Il sistema di avviamento a corda rimane in dotazione su questi motori in caso di necessità. La qualità della triturazione è assicurata dal sistema di taglio Grin e la struttura in acciaio garantisce l'affidabilità e la durabilità di questi prodotti. Alcune soluzioni tecniche innovative e uno studio sull'ergonomia e la distribuzione dei pesi permette a queste macchine di essere spostate nei giardini senza fatica, oppure trasportate comodamente in auto o in furgone. Ogni componente è stato studiato per garantire la massima semplicità di utilizzo e la massima sicurezza dell'utilizzatore.

GRANDI VOLUMI. GH 460 C di **Stihl** è il potente biotrituratore a benzina per volumi di lavoro elevati con rami resistenti e materiale morbido. Funziona indipendentemente dall'allacciamento elettrico. Ideale particolarmente per grandi quantità di materiale da tritare. Con sistema a due camere di triturazione, gruppo lame a sandwich e interruttore di sicurezza "one clic/one turn". Due aperture separate consentono il caricamento di ramaglie dure e materiale da tritare morbido o misto. Ogni camera è dotata di lame speciali per il materiale caricato. Il grande imbuto di caricamento riduce al minimo i rumori di lavoro durante la triturazione. Sia il pulsante di accensione sia l'interruttore di sicurezza sono integrati nel tappo di chiusura. Il motore viene arrestato direttamente con una semplice rotazione.

SENZA LIMITI. Eliet, marchio distribuito da **Sabre Italia**, ha appena completato la sua gamma di biotrituratori professionali multiuso con il modello Vector 4S, dove 4S sta per quattro stagioni giusto per rafforzare il concetto di multifunzionalità. Dotato di motore Honda da 13 Hp, la macchina può gestire rami di spessore fino ad 8 cm. Grazie al rullo di alimentazione ad azionamento idraulico è sempre agevole dosare le più diverse tipologie di rifiuti verdi. Vector 4S è anche in versione semovente, così il giardiniere può scegliere fra ruote e cingoli. Con la sua stretta carreggiata di soli 75 cm, Vector 4S è adatto per un lavoro di triturazione anche nei più piccoli giardini urbani. Una macchina che il professionista può portare con lui proprio come il suo tosaerba, nel proprio

furgone per eseguire ogni lavoro di manutenzione. Vector 4S è dotato del sistema Turbo Discharge, una turbina che crea un effetto di aspirazione sui rifiuti verdi tritati e quindi li espelle attraverso un camino orientabile. Il flusso d'aria permanente della turbina ripulisce costantemente la camera di triturazione, rendendo praticamente impossibile l'intasamento. I residui BioTech risultanti hanno una struttura adatta a decomporsi rapidamente, materiale che si presta bene al compostaggio così come può essere utilizzato per la pacciamatura per i bordi del giardino. Diametro massimo macinabile 80 mm, 56.000 tagli al minuto, larghezza taglio 350 mm, rotore a 20 lame HSS Resist 8.3, trasmissione al rotore con cinghia a V a tensione costante, alimentatore idraulico a rullo di 156 mm di diametro, velocità avanzamento di 14 m/min comandato da pompa idraulica azionata da cinghia a V, serbatoio olio 8 l, turbina soffiante di 295 mm di diametro, tubo di mandata di 120 mm indirizzabile a 210°, altezza di scarico cippato 1550 mm, bocca 520x450 alta da terra 1000 mm, trazione tramite un motore idraulico per ciascuna ruota anteriore, velocità avanti e retro km/h da 0 a 3, avviamento a strappo, ruote anteriori tractor 16x6.50-8, ruote post. 300x4.00-4, serbatoio carburante l. 6, telaio in acciaio da 3 mm, rumorosità 118 dB(LwA). Avanti tutta, il biotrituratore vuole accelerare.



STIHL STIHL STIHL STIHL

SERIE 2 E SERIE 4, STIHL RADDOPPIA PER L'HOBBISTA INFINITE SOLUZIONI

Due gamme di tosaerba completamente nuove per la fascia consumer. La **Serie 2** con un occhio di riguardo al posizionamento di prezzo, la **Serie 4** per un target più esigente. A batteria e con motore a scoppio. **Stihl** affresca ulteriormente la sua offerta verso l'hobbista, macchine sul mercato italiano già da gennaio. Pronte per il rivenditore specializzato. Numerosi i plus, a partire dai valori superiori della batteria ed una totale versatilità. In primis il "4 in 1" fra scarico posteriore, laterale, raccolta e mulching grazie ad un kit in dotazione di serie su entrambe le linee. Cinque i modelli della **Serie 2** a batteria: **RMA 243, RMA 248, RMA 258 T, RMA 253 ed RMA 253 T**, con larghezza di taglio di 41, 46 e 51 cm incluse due versioni trazionate. Completamente monocomfort il manubrio, regolabile in altezza e pieghevole, semplicissimo quindi rimuovere il cesto di raccolta. Con un'operazione sola, così come per la regolazione dell'altezza di taglio centralizzata, nella precedente serie invece regolabile anteriormente e posteriormente. Di livello superiore la **Serie 4**, sei macchine tre delle quali (**RMA 443 PV, RMA 448 PV ed RMA 453 PV**) con batterie Stihl AP che garantisce garantiscono in primis un'autonomia di taglio più elevata rispetto ai modelli



RMA 443, RMA 443 V ed RMA 448 V. Rispetto ai tosaerba precedenti l'introduzione più rilevante è l'aggiunta di quello da 51 cm. In materiale plastico le scocche dei tosaerba della Serie 4, più resistenti quindi dell'acciaio, con sistema mulching integrato. Tutti dotate di manubrio monostegola. Nelle versioni PV anche la regolazione della velocità, l'interruttore per la modalità di falciatura, la visualizzazione del livello di carica, la possibilità falciare in tre modalità a seconda dell'altezza dell'erba per ottimizzare sia taglio che l'energia contenuta nella batteria. **Serie 2 e Serie 4**, su due livelli, sempre col comun denominatore della qualità.



STIHL STIHL STIHL STIHL

AGRIEURO

Da rivenditore all'e-commerce. Numeri sempre più alti, come il consenso del consumatore. Un riferimento ormai per il mercato del giardinaggio, anche grazie ad un servizio post-vendita ancor più accurato. E tante altre idee in testa

FILIPPO SETTIMI

«ECCO IL MONDO AGRIEURO»

Un vissuto da rivenditore, poi Filippo Settimi ha imboccato un altro sentiero. Diventato ora un'autostrada. Vendite online, assistenza compresa. AgriEuro muove passi sempre più decisi, rafforzati dai risultati e resi sempre più sicuri dalle idee del suo CEO. Un colosso ormai. Non solo in Italia. E la voglia di non fermarsi. Di cavalcare l'onda, fino in fondo.

Settimi, il numero che più la inorgoglisce nel vostro percorso?

«Due soprattutto. Venticinquemila, come le macchine vendute ogni mese nelle varie categorie. E quattrocento, come il numero delle assistenze al giorno».

Com'è strutturato il vostro post-vendita?

«In due modalità. La prima, quella per noi storica, è l'officina centrale nella sede principale di Spoleto in cui operano una quindicina di meccanici. Quando il cliente ha un problema e richiede il nostro intervento ritiriamo a domicilio la macchina con un corriere, lo portiamo in officina, la ripariamo e la riconsegniamo. La seconda, aggiunta in seguito, è quella che coinvolge i centri di assistenza. Di pari passo con la crescita del volume di vendite inevitabilmente avrebbe dovuto andare anche la nostra officina interna che però non avrebbe senso ingrandire all'infinito».

Quindi?

«Ci siamo resi conto che era arrivato il momento di cercare una strada che consentisse di fare questa stessa operazione ma più nelle vicinanze del cliente. L'unico modo era allacciare delle partnership con officine già esistenti, un po' sulla falsariga di quel che fanno i vari produttori. Abbiamo adottato l'identico modello, ma in chiave più moderna perché ci abbiamo costruito sopra un gestionale. Con un'infinità di informazioni e tutti i dettagli sullo stato delle macchine. Compreso un estratto conto in automatico per ogni operazione svolta. Lavorando così diventa anche facile guadagnare consensi. Il cliente può decidere se far eseguire la riparazione a Spoleto o, scegliendo fra le officine disponibili online, quella più vicina a casa sua».

La macchina che il cliente richiede maggiormente?

«Vi do i dati, facendo uno strappo alla regola. Dal primo gennaio fino al 20 settembre abbiamo venduto



ventitremila decespugliatori, ventunmila tagliaerba e idropultrici, ventimila pompe irroratrici».

In che direzione allargherete l'offerta?

«Il filone su cui stiamo lavorando è quello di andare verso una maggiore specializzazione. Stiamo sempre di più allargando il catalogo sul prodotto di media e alta fascia. Meno numeri, ma un maggior fatturato. Macchine dai duemilacinquecento ai diecimila euro al pubblico. Quindi trattorini, motocoltivatori, trinciaerba a scoppio, motofalciatrici e attrezzature agricole di varia natura».

Le introduzioni più recenti?

«Le categorie ormai sono definite, orizzontalmente copriamo tutto il mercato del giardino e della piccola agricoltura. Negli ultimi due anni il catalogo si è arricchito con altre tipologie di macchine. Quelle a batteria, là dove i produttori stanno continuando ad investire. Se dovessi citare una macchina direi i robot, cresciuti enormemente in termini di offerta».

Il grande obiettivo del 2023?

«Il primo era arrivare a duecento centri assistenza in Europa. Raggiunto. Il secondo era riuscire a contenere i tempi di riparazione in garanzia per i prodotti che vendiamo nell'arco di sette giorni. Che avvengano tramite i centro assistenza o attraverso la nostra officina centrale. Se devi fare centinaia di riparazioni al giorno lo sforzo d'altronde è notevole. Alle spalle ci vuole una certa organizzazione. Anche questo secondo traguardo dovremmo riuscire a tagliarlo».

Quello dei prossimi anni?

«Spostarci dal ruolo che già credo rivestiamo, quello di piattaforma di riferimento del nostro settore come portale e-commerce, a quello di motore di ricerca centrale nell'ambito delle attrezzature da giardino e agricole. In realtà un po' di strada in quella direzione l'abbiamo già percorsa. Oggi AgriEuro conta due milioni di visite al mese solo sul sito italiano, lasciando perdere il portale tedesco, francese, spagnolo e inglese. Un'enormità, se consideriamo che si tratta di un ambito estremamente specifico ed un mercato assai verticale. Significa che il sito già adesso viene tenuto in altissima considerazione. Independentemente dal fatto che siano o meno nostri clienti».

Il prossimo grande passo?

«Nel breve termine svilupperemo i servizi offerti dai centri assistenza a cui facevo riferimento prima. Quelli che adesso collaborano con AgriEuro unicamente



Da sx Filippo, Alessandra e Alessia Settimi

per un servizio di post-vendita, ma all'accordo vorremmo aggiungere un altro step».

Quale?

«Fornire dei servizi più legati alla vendita del prodotto. Il servizio sarà effettivo attorno ad aprile. Stiamo già definendo il gestionale, così come l'elaborazione dei servizi che verranno erogati. Il prodotto acquistato su AgriEuro verrà consegnato in questi centri che saranno in grado di garantire l'opera di assemblaggio per tutti quei prodotti che, essendo forniti in scatola, appena estratti richiedono il montaggio. In più anche un servizio di primo avviamento, quindi la messa a punto del prodotto. Per le macchine a scoppio ad esempio riguarderà l'inserimento dell'olio ed il primo avviamento. Il terzo servizio è il collaudo a domicilio. Prendiamo il trattorino: se il cliente lo acquista online, sicuramente vorrebbe che gli venisse portato a casa da una persona esperta che glielo consegna già montato e con tanto di collaudo. È il massimo che si possa desiderare. Romperemo anche quest'ultima barriera, offrendo di fatto lo stesso servizio di un negozio tradizionale. I centri assistenza naturalmente verranno remunerati a dovere. Il cliente, al momento dell'acquisto, potrà quindi decidere se inserire o meno nel carrello questo genere di servizi personalizzati. Credo che sia una novità assoluta a livello mondiale per un e-commerce. Staremo a vedere se funzionerà o meno. lo immagino di sì».

Dove si giocherà in futuro la vera partita sul mercato del verde?

«In generale la sfida è su un cambio di paradigma, passare quindi da un orientamento ancora tipico di tutte le aziende produttrici che secondo me pagano dei retaggi sbagliati. Di essere quasi esclusivamente orientati sulla rete di distribuzione, senza aver ancora imparato come succede in molti altri mercati ad indirizzarsi invece verso il cliente finale. La più grande

AGRIEURO

sfida dunque, a partire da chi produce e che quindi detta le regole del gioco, è proprio quella si staccarsi dalla vecchia concezione di affidarsi alla solita rete di distribuzione. Giusto averlo fatto, ma il modo di operare è anacronistico. Le aziende produttrici di qualsiasi settore oggi, che si tratti di elettronica o di abbigliamento, sono ormai rivolte al consumatore. Le aziende devono capire quali siano le sue esigenze e su questi punti cominciare a lavorare. E poi, ma solo come riflesso, lavorare sulla rete del rivenditore. Adattata però alle esigenze del consumatore».

Ad esempio?

«Oggi c'è ancora la mentalità, storicamente anche la mia perché prima di diventare AgriEuro siamo stati una realtà del territorio per oltre quarant'anni, per cui l'approccio, che nasce dagli stessi produttori, è quella di avere sempre un atteggiamento di scarso supporto al cliente. Il professionista ha sicuramente un'elevata capacità di utilizzare le attrezzature, ma il mercato per l'80% è composto di utenti non professionisti. Spesso si tratta di gente senza grande esperienza nell'uso delle macchine e che talvolta può commettere degli errori anche arrivando a commettere qualche piccolo danno al prodotto. Qual è la politica dei produttori ancora oggi? Quella di non dare il supporto necessario al cliente, al quale viene spesso addossata la colpa oltre a fargli pagare la riparazione. In linea di principio è giusto, ma se tu vuoi educarlo non puoi punirlo per un errore facendogli pagare la riparazione dopo pochi giorni che ha comprato la macchina. Finisci per fare una pessima pubblicità al tuo marchio e forse la volta successiva ne sceglierà un altro. Bisogna andare oltre queste logiche punitive, ma dare un servizio davvero di supporto. Oggi è l'unica leva che funziona, nell'era del consumatore, in cui il cliente ha davvero fiducia in un brand. Ci sta, ripeto, che un non professionista possa sbagliare. Ma nell'era in cui il cliente vuole essere sempre più viziato e coccolato un vero supporto deve partire dai servizi gratuiti. Anche se il problema l'ha causato lui».

Su quali principi si fonda il rapporto con le aziende fornitrici?

«È il principio per cui il rapporto funziona se c'è una chiara utilità per entrambi. Visto da chi come noi è nel mercato dell'online, al primo posto ci metto quello di attuare una politica di prezzo condivisa e che dia la giusta valorizzazione al prodotto. Se questa condizione viene rispettata il fornitore per il 50% è già soddisfatto. E si andrà d'amore e d'accordo».



E al secondo?

«La collaborazione sul post-vendita. Nel nostro caso l'assistenza e la garanzia ce le facciamo in totale autonomia, senza ricorrere al supporto dell'azienda produttrice. Il problema è che a volte i fornitori non sono totalmente efficienti nella gestione di questi passaggi. Il più delle volte piuttosto lente. Come nell'invio dei ricambi che non sempre puoi avere in casa e per i quali non si possono aspettare sei o sette giorni. A volte ne passano anche quindici o venti. Nel 2023 non è accettabile, motivo per cui al momento dell'accordo con l'azienda chiediamo in primis la necessaria efficienza sul supporto al post-vendita e la fornitura tempestiva dei ricambi. Il terzo è la correttezza e la trasparenza. Quando il rapporto è basato sulla totale limpidezza delle azioni non può che funzionare. Chi vende online ha le porte costantemente aperte. A maggior ragione la trasparenza è fondamentale».

Con che occhi vedete il rivenditore?

«Lo specialista non ha bisogno della collaborazione di AgriEuro, perché è specializzato ed è dotato di tutti gli strumenti per la miglior riuscita della sua attività. L'elemento cruciale per il successo anche negli anni futuri. C'è un target di clienti, essenzialmente il professionista, che per me rimarrà sempre in mano allo specialista. Quello che con la macchina ci lavora tutto il giorno e che quindi ha bisogno di un livello di servizio particolarmente alto, senza potersi permettere il fermo della macchina. Per l'altro target invece, la fetta più corposa, abbiamo assistito in questi anni ad un certo travaso. Su tutti i segmenti. Dall'hobbista che prende la macchina giusto di primo prezzo a chi invece ha una villa con un bel parco e quindi magari altospesente col conseguente desiderio di mettersi in casa macchine professionali. Per tutti questi segmenti stiamo registrando uno spostamento verso altri canali. Non lo dico io, lo dicono i dati di mercato».

Prima erano le catene di Brico, adesso s'è aggiunto il canale online che sta acquisendo un peso sempre maggiore. Il mondo che cambia è un processo che non si può fermare. La gente diventa sempre più digitalizzata, per avere informazioni ricorre sempre più ad internet verso cui si orienterà sempre più anche per fare degli acquisti. Avere uno sbocco nell'online dovrà essere un passo necessario per tutte le attività che vorranno avere una propria fetta di clienti non professionisti. Quel che devono tenere in considerazione soprattutto i produttori che talvolta anche su questo fronte non sono così agili nel comprendere come il mercato si stia spostando in maniera sempre più massiccia verso la rete. Oggi il 12% del nostro mercato, quindi delle attrezzature da giardino e agricoltura, avviene online. Non possiamo più far finta che non esista».

Dove si orienta il cliente AgriEuro al momento della riparazione?

«Il 40% degli interventi viene eseguito nella nostra officina, il restante 60% nei centri assistenza. Il servizio di riparazione lo stiamo quindi sempre più spingendo verso il territorio».

Come intendete migliorarlo?

«L'anno prossimo vogliamo superare i trecento centri di assistenza in Europa, ma anche riuscire ad accorciare i tempi di riparazione rispetto ai sette giorni».

I mercati che vanno meglio in Europa?

«Operiamo nei Paesi di maggiori dimensioni. I due che vanno meglio sono Francia e Germania, là dove c'è un pollice particolarmente verde ed un'attenzione per il giardino anche superiore che in Italia».

Vi aspettavate risultati così positivi?

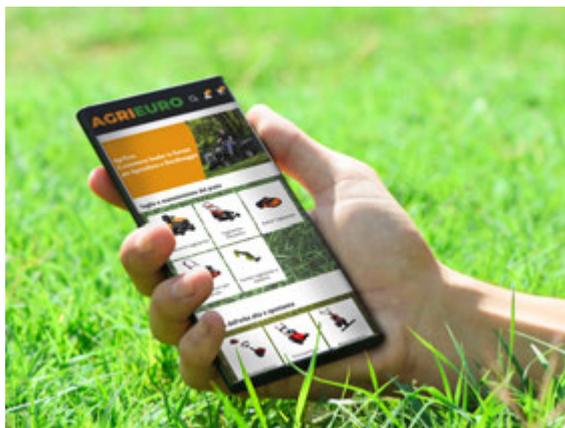
«Sì, se devo essere onesto. Se raggiungi un certo volume di vendita diventi per forza un osservato speciale e sollevi clamore, ma l'importante è farlo in una maniera che sia inattaccabile. Se noi avessimo adottato la classica strategia attribuita ai venditori online, quella del basso prezzo, probabilmente avremmo avuto contro tutto il mercato. Non tanto dei rivenditori, quanto dei produttori. Invece abbiamo deciso, ed è stata una scelta azzeccata, non di lavorare sul prezzo ma sui servizi. Guadagnando clienti con la credibilità e la professionalità. Possiamo anche non essere visti di buon occhio perché siamo un soggetto ingombrante, ma nessuno può accusarci di nulla. I prezzi sono quelli del negozio, le cui dinamiche le conosciamo molto bene. Ripeto, noi veniamo da lì».

Altri punti fermi della vostra politica?

«L'informazione in primis. Partendo dal sito, arricchito da strumenti che in tanti altri portali non si trovano. Ogni categoria è divisa in tante sottocategorie, grazie alle quali il visitatore anche solo navigando immagazzina maggiore consapevolezza sull'argomento. Anche chi le macchine non le conosce. È agli occhi del consumatore inesperto che il nostro sito fa la differenza. Siamo stati i primi ad inserire la classificazione dei prodotti dall'hobbistico al professionale passando per il semiprofessionale. O il sistema di filtri interattivo, in base a centinaia di caratteristiche tecniche dei prodotti. In mezzo a cinquecento, con questi filtri, si riesce ad estrarre quei pochi con le caratteristiche che stai cercando. O ancora il sistema di confronto, dopo averne individuato più di uno, grazie al quale è possibile raffrontare i vari modelli. E infine, introduzione recente, pure il configuratore. Visibile oggi nella categoria dei tagliaerba, ponendo un banalissimo questionario al cliente. Alla fine il configuratore ti indica i quattro o cinque tosaerba più aderenti tenendo conto delle risposte».

La curva delle vendite negli ultimi anni?

«Negli ultimi otto anni la crescita, in maniera piuttosto costante, si è attestata di media sul 20-25%, in un mercato maturo in cui gli incrementi delle vendite online hanno continuato ad essere superiori, salendo dal 15 al 18%, rispetto ai numeri del negozio. L'unica anomalia nel 2020, nel primo lockdown, quando la gente ha riversato le sue attenzioni nelle operazioni di bricolage così come di giardinaggio. Quando siamo cresciuti del 75%. La sfida più grande è stata nei due anni successivi, quando c'è stato un lento ritorno alla normalità. Quel 75% però siamo riusciti a renderlo strutturale, aggiungendoci anche il nostro abituale tasso di crescita. Guadagnando il 22% sia nel 2021 che nel 2022».





L'azienda cremonese decisa ad andare avanti nella direzione del due tempi, con soluzioni capaci di far migliorare le prestazioni riducendo allo stesso tempo le emissioni. Tante idee, figlie del puro made in Italy

«ECCO TUTTI I VANTAGGI DEI MOTORI STRATO CHARGED»

Nel panorama attuale, dove pare che l'unica innovazione sia il mondo dell'elettrico e la batteria (nonostante gli innumerevoli ed evidenti limiti legati alla stessa), noi di Active vogliamo distinguerci: siamo nati nel 1991 come produttori di motori endotermici 2 tempi e continueremo in

questa direzione, essendo convinti che questo abbia ancora molto da dare.

Per questo motivo abbiamo investito per innovare e migliorare i nostri progetti.

Vogliamo dimostrare a tutti coloro che ritengono che il motore endotermico sia una tecnologia vecchia, senza prospettive di innovazione, sviluppo e miglioramento, i molteplici e incredibili vantaggi che i nuovi motori **ACTIVE STRATO CHARGED** offrono.

Quello che abbiamo sviluppato in questi anni di studi è un motore a scoppio in grado di aumentare drasticamente le prestazioni e diminuire nettamente le emissioni nocive di scarico: una risposta importante ad un contesto sociale incentrato su ecologia e rispetto per l'ambiente, temi a cui teniamo particolarmente.

Tutto questo è stato possibile grazie alla struttura interna di Active, un team coeso e preparato di ingegneri che, dopo svariati studi, calcoli, prove e perché no, fallimenti, è riuscito a dar vita ad un motore unico, dalle caratteristiche tecniche eccelse che sta lasciando a bocca aperta gli esperti di settore.

Più potenza, più leggerezza, meno emissioni e consumi ridotti...cos'altro chiedere?

Una nuova tecnologia?

I motori a carica stratificata, in inglese strato charged, appunto, non sono una vera e propria novità, in quanto i primi motori dotati di questa tecnologia risalgono al periodo post-bellico '15-'18 nel campo dell'aviazione.

Il nostro motore è stato sviluppato a lungo inter-

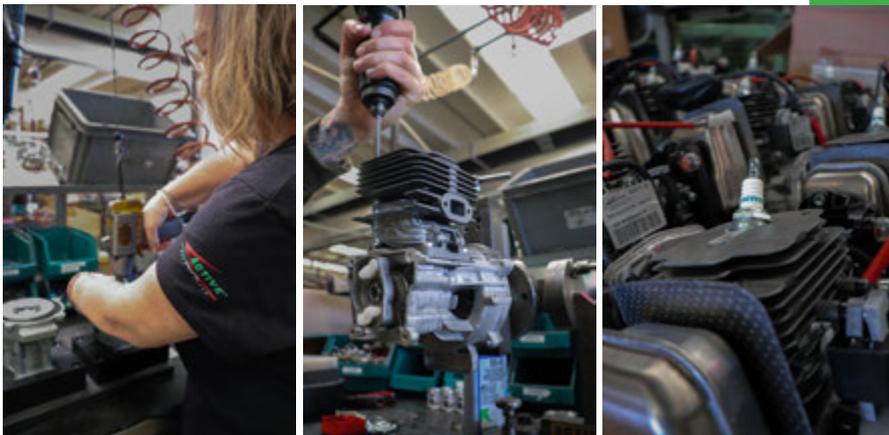


namente all'azienda e questo periodo di incubazione, contro le leggi di un mercato che ne voleva l'uscita anni addietro, ha consentito ad oggi risultati incredibili: motori ancora più performanti e potenti!

Come funziona un motore strato charged?

Il motore strato charged si differenzia dal tradizionale motore a scoppio per la presenza di un doppio canale di aspirazione, in termini tecnici luci, che permettono l'ingresso di aria e miscela in due rispettive canalizzazioni ricavate nella flangia termica e nel cilindro.

In una precisa posizione del pistone durante la sua corsa, l'aria proveniente dal filtro passa nella parte superiore del venturi del carburatore, attraversa un condotto della flangia termica e, passando da due nicchie ricavate dal pistone, viene incanalata nei travasi, mentre nella parte superiore del pistone avviene la combustione.



Contemporaneamente, l'aria che attraversa il venturi del carburatore, nella parte inferiore, si arricchisce di benzina e va a riempire il carter pompa (dove gira l'albero motore).

Pertanto, quando il pistone si porta al p.m.i. (punto inferiore) e apre le luci dei condotti di travaso, da esse esce

solo aria (precedentemente immagazzinata) che compie la fase di lavaggio della combustione appena avvenuta. In questa fase dalla luce di scarico escono gas combusti e aria; ma non miscela aria-benzina in quantità come nei motori tradizionali 2T.

Successivamente, dalle luci dei condotti di travaso esce aria miscelata a benzina più olio che va a riempire la camera di combustione, la quale si comprime per il ciclo successivo.

Questo "lavaggio" con aria, che troviamo nella tecnologia a carica stratificata, consente la netta diminuzione delle emissioni inquinanti.

Qualche dato significativo?

3 sono i numeri che vanno tenuti in considerazione quando si parla della nostra tecnologia strato charged:

- **80%**: la riduzione degli HC - gas incombusti - in

uscita = **ECOLOGICO**

- **30%**: l'aumento della coppia rispetto ai motori tradizionali = **EFFICIENTE**

- **20%**: la riduzione dei consumi di carburante = **ECONOMICO**

Una tecnologia eccezionale non solo sulla carta ma anche nelle sue applicazioni!

Quali sono le applicazioni del motore strato charged?

A partire dalla prossima stagione - 2024 - sarà disponibile tutta la nuova gamma dei Decespugliatori **ACTIVE BRUTALE** strato charged: macchine progettate, costruite e assemblate in Italia, nella nostra sede produttiva e commerciale a San Giovanni in Croce, in provincia di Cremona.

I primi decespugliatori disponibili saranno quelli ad asta fissa, anche nelle versioni multifunzione, proseguendo, nei mesi successivi, con le macchine nella versione "a zaino".

Il 2022-23 ci sono serviti per svolgere in azienda tutti i collaudi e i test endurance, proseguendo poi con le prove in campo presso i rivenditori. I feedback sono stati più che positivi per la straordinaria potenza (anche delle macchine più piccole), per la qualità delle componenti (come il magnesio utilizzato per i carter dei modelli 32,37,50 e 65) e per l'equilibrio delle macchine in fase di lavoro.



Quali modelli saranno disponibili?

La gamma completa strato charged sarà composta da 5 modelli:

- **ST25**: il minore della famiglia, già sul mercato dalla scorsa stagione. Una macchina piccola e leggera, ma che stupirà per l'incredibile efficienza dei suoi 1.7 Cv;

- **ST32**: il gioiello della linea, con i suoi 30.8 cm³ di cilindrata in grado di erogare fino a 2.2 cavalli di potenza. Questo è il modello di cui siamo più soddisfatti, una macchina adatta a tutti, dall'appassionato del verde al professionista che necessita di una macchina professionale leggera e performante;

- **ST37**: stessa motorizzazione del ST32 ma copia conica HIGH POWER che lo rende uno strumento estremamente professionale e performante.

- **ST50**: con i suoi 50.9 cm³ di cilindrata e 3.4 Cv di potenza sarà difficile metterlo in difficoltà.

- **ST65**: il fratello maggiore della gamma strato charged, una macchina eccezionale che lascia a bocca aperta chi prova i suoi 4.5 Cv di potenza. Durante i nostri test l'abbiamo sentito paragonare addirittura ad un trincia, ma l'esclamazione più frequente è stata: "è davvero BRUTALE".

Una linea completa per assecondare tutte le esigenze degli utilizzatori equipaggiata con una tecnologia capace di rendere ancora più performanti questi attrezzi.

Ed è proprio per le performance dimostrate che abbiamo voluto definire ognuno di questi 5 decespugliatori "BRUTALE".

Qual è l'opinione di Active nei confronti dell'elettrico?

Evidentemente i power tools a batteria hanno la propria ragione di esistere soprattutto per impieghi saltuari e poco intensivi, oppure particolari come quello del taglia siepi.

Non bisogna però dimenticare l'impatto che anche questa tecnologia ha sull'ambiente: infatti laddove l'elettricità per produrre le batterie proviene ancora da combustibili fossili (petrolio, gas, carbone), o da generatori, il vantaggio ambientale è sicuramente limitato ed anche inferiore rispetto

a quello del motore a scoppio.

Active, quindi, non ripudia il prodotto a batteria, riconoscendo anche l'importanza che ha acquisito nel mercato, ma continuerà a incentrarsi principalmente sul motore a scoppio, grazie al quale ci siamo affermati tra i leader del mercato in Italia ed Europa.



Considerazioni finali

Lo sviluppo della tecnologia strato charged ha aperto la strada verso la ricerca di soluzioni meno impattanti nel campo dei motori endotermici. Sicuramente Active continuerà la sua ricerca in questa direzione, sperimentando anche il funzionamento con e-fuel e biocarburanti, poiché il motore endotermico non è solo impattante, inquinante e senza prospettive di sviluppo e noi continueremo a dimostrarlo.





**NON
RISCHIARE**

DI RIMANERE

AL BUIO

**PROTEGGITI DAI POSSIBILI
BLACKOUT CON PRODOTTI
EFFICIENTI ED AFFIDABILI**

**GENERATORI E
INVERTER IBEA**

Massima protezione dai picchi di tensione
tutte per le apparecchiature collegate,
grazie alla tecnologia AVR e INVERTER



WWW.IBEA.IT

«ECCO COME VENDERE LE PROPRIE COMPETENZE»

di Alessandro Di Fonzo

Quando mi chiedono «che lavoro fai?», spesso mi piace rispondere che sono un giardiniere sotto un altro punto di vista. Le competenze che utilizzo nel mio lavoro di consulente marketing per giardinieri, infatti, derivano in parte da quelle che ho appreso durante i dieci anni di esperienza nel settore del giardinaggio. Con la mia azienda ho effettuato lavori di pregio in gran parte dell'Italia e per una committenza di alto livello. Alle competenze di giardinaggio, implementate sul campo e a suon di corsi di formazione in Italia e in Inghilterra, ho aggiunto successivamente un importante bagaglio di conoscenze legate

«È il livello di conoscenza a fare la vera differenza, com'è stato in fondo nel mio percorso. Fino a riuscire ad applicare anche al giardinaggio i concetti di replicabilità e scalabilità. Leggete "Autostrada per la ricchezza", di M.J. De Marco. Mi ha aperto letteralmente la mente, così com'è stato per milioni di persone. Come fare tanti soldi in fretta? Agendo in intensità e in estensione»

al mondo della comunicazione, marketing e del business modelling.

Ho sempre avuto il marketing "nel sangue" e, ben presto nella mia carriera da giardiniere, ho capito che le sole competenze tecniche specifiche del settore non sono sufficienti per elevarsi sopra la media in qualsiasi mercato.

È così che, studiando anche altre discipline, mi sono imbattuto in un interessantissimo libro che ti consiglio di leggere. Si chiama "Autostrada per la ricchezza" di M.J. De Marco, imprenditore multimilionario e autore di libri americano.

So benissimo che parlare di ricchezza in Italia è sempre tabù e, già immagino, che leggendo il titolo del libro tu abbia subito acceso diversi campanelli di allarme.

Ti consiglio di mettere da parte i pregiudizi, sia in questa occasione che per il futuro, e di seguire il resto del discorso.





«Autostrada per la ricchezza» è un interessantissimo manuale di business che ha aperto la mente a me, come ad altri milioni di persone. Gli argomenti trattati sono molti, ma quello che mi ha colpito di più è relativo a strategie per generare rapidamente tanti soldi.

Si possono fare in due modi:

- 1) Agendo in intensità
- 2) Agendo in estensione

Nel punto uno rientrano, ad esempio, i casi di compravendita immobiliare del tipo compro un palazzo, lo ristrutturo tutto e lo rivendo al triplo o al quadruplo.

Numeri alla mano, compro un palazzo a un milione, lo ristrutturo con un altro e lo vendo a quattro milioni. Investendo due milioni, nel giro di un paio d'anni, ne ottengo due di profitto.

Rientrano nel punto due, invece, business come i franchising o le catene di vario tipo, ad esempio quelle di ristorazione.

Apro un ristorante, creo dei processi di gestione che mano a mano vado a modificare e migliorare fino a quando tutto funziona alla perfezione ed è profittevole. Poi decodifico questi processi e li inserisco in un manuale, che seguirò per ripetere l'operazione in un altro luogo geografico.

Mi spiego in maniera più semplice: apro un ristorante a Roma, creo un modello che descrivo in un manuale, una volta che tutto funziona bene e viene tanta gente a mangiare, lo faccio uguale a Milano. Ho ottime probabilità che anche lì funzioni bene. In questo modo, dopo qualche anno, riesco aprire tanti punti vendita il cui profitto, sommato, incomincia a diventare molto interessante.

Apro una breve parentesi sull'ignoranza imprendi-

SERRE DA GIARDINO E DA BALCONE



Ferrari Group propone un'ampia gamma di **serre da giardino e da balcone** per soddisfare le esigenze di chi possiede un **piccolo orto domestico** o desidera prendersi cura del verde in tutte le stagioni, **realizzando in casa un ambiente adatto alle diverse tipologie di piante.**

Le serre Ferrari sono **disponibili in varie dimensioni e materiali**, possono essere a libera installazione (da posizionare a terra) o possono essere appese al muro.



Scopri quella più adatta alle tue esigenze sul nostro catalogo online.



FERRARI[®]
group

FERRARI GROUP S.R.L.

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

toriale italiana. Spesso nel nostro paese incontri imprenditori del food, anche bravi e dagli ottimi risultati, che aprono tante attività di ristorazione tutte diverse, invece di creare una catena all'americana in stile McDonald's.

Non è molto intelligente come cosa per due motivi. La prima è che gestire, anche se dello stesso settore, tante attività di ristorazione diverse è più complesso che gestire una sola tipologia. La seconda è che, quando replichi lo stesso tipo di ristorante sotto uno stesso brand, quel logo che metti sull'insegna incomincia ad assumere un bel valore che si addiziona al giro d'affari della catena di ristoranti.

L'obiettivo di una catena di ristoranti, ma anche di una catena di negozi come potrebbero essere delle lavanderie a gettoni, è quello di aprire più punti vendita possibile in quattro/cinque anni per poi realizzare una exit che è la vendita milionaria e in blocco di tutta l'attività commerciale.

Tornando al discorso sul come fare tanti soldi se per intensità o per estensione, nel primo caso occorre un importante budget di partenza, nel secondo caso è possibile partire con un fabbisogno economico minore che probabilmente è appannaggio di tante persone.

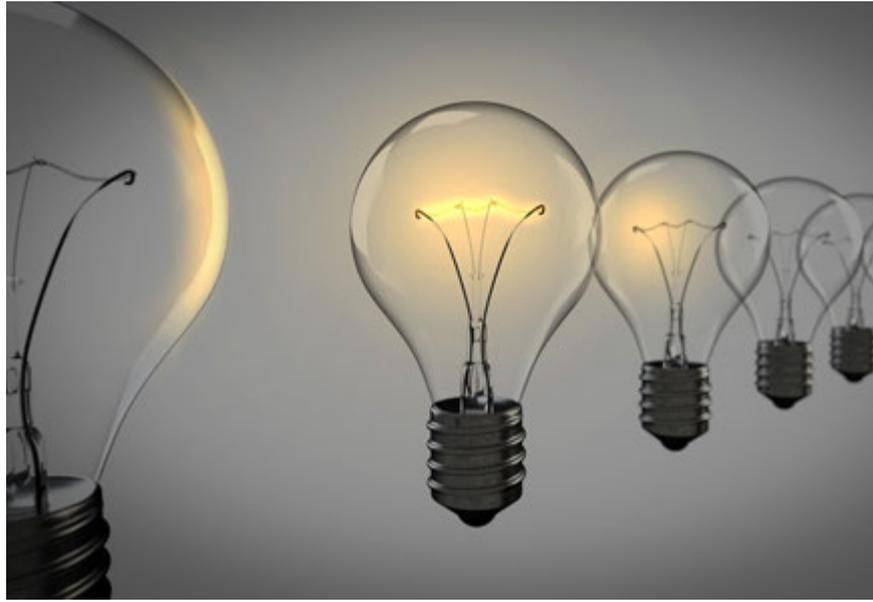
La seconda strategia per generare tanti soldi mi ha aperto al concetto di replicabilità (che ho già spiegato) che, spesso, va a braccetto con quello di scalabilità di un business.

Un'attività commerciale si definisce scalabile quando può aumentare il suo giro d'affari in modo esponenziale senza un impiego di risorse proporzionali.

Un business scalabile, se ci pensi e purtroppo, è esattamente il contrario di un'attività di giardinaggio. Se sei in questo settore, sai benissimo che ogni nuovo cantiere presenta nuove insidie che possono ritardare i lavori e diminuire di conseguenza i margini.

Dopo aver appreso la triste realtà, ho iniziato a riflettere su come risolvere questo importante limite del settore.

Ci sono voluti anni di riflessione e studio per arrivare al punto che, per soddisfare i requisiti di replicabilità e scalabilità nel giardinaggio, non



era possibile operare in maniera standard, ma era necessario cambiare l'angolo d'attacco alla materia (per questo mi definisco giardiniere da un altro punto di vista).

Ho preso le mie conoscenze di giardinaggio, le ho mescolate con nuove informazioni relative al marketing, alla vendita e alla comunicazione e ho creato il mio primo videocorso «Marketing per Giardinieri», una vera pietra miliare per tutti i giardinieri illuminati che vogliono crescere con la loro attività di realizzazione opere in verde.

La bellezza del videocorso è che lo registri una sola volta e lo vendi all'infinito, ovunque in Italia e senza muovere un passo.

Dopo tanto impegno avevo raggiunto il mio obiettivo innovando il settore con il primo infobusiness (attività commerciale basata sulla vendita di informazioni) del settore del giardinaggio.

Questo mi ha permesso di capire una cosa molto importante che, successivamente, mi ha aiutato tanto nella vita e sono sicuro aiuterà anche te: non c'è mai un'unica soluzione.

Quello che fa la differenza è il tuo livello di conoscenza. Le informazioni che possiedi sono in grado di aprirti porte su nuove strade che non avresti mai immaginato di conoscere e di percorrere.

Alla tua evoluzione.

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

full power

GENERATORI
TRIFASE

SAME POWER

380V=220V

7 MODELLI

BENZINA/DIESEL



BENZINA



DIESEL

Scansiona il
QR CODE:



Perfetta per tanti utilizzi la pistola a spruzzo a batteria fra i punti fermi della grande famiglia Power X-Change. Ideale per spruzzare smalti, vernici, oli, detergenti e impregnanti. Quel che ci vuole per medie e grandi dimensioni

VERSATILITA' TC-SY 18/60 EINHELL È UNA GARANZIA

La pistola a spruzzo a batteria **TC-SY 18/60 Li-Solo di Einhell** consente un'ampia versatilità di impiego. È adatta per spruzzare vernici, smalti, detergenti, impregnanti, disinfettanti e oli. Grazie alla portata di 650 ml al minuto e alla regolazione dell'aria per getto verticale, orizzontale e circolare, il sistema di verniciatura a spruzzo è perfetto per irrorare superfici di piccole e medie dimensioni. L'impugnatura ergonomica antiscivolo Softgrip permette di maneggiare la pistola in modo sicuro e confortevole, consentendo un raggio d'azione ampio senza affaticarsi. La testina spruzzatrice può essere facilmente rimossa per permettere una pulizia semplice e rapida di tutte le parti che trasportano la vernice. Il pratico dispositivo di aggancio per tracolla presente nell'alloggiamento riduce gli ingombri. La fornitura della pistola a spruzzo include nume-



rosi accessori: due ugelli per vernici e smalti con viscosità diverse, una spazzola per pulire il tubo di carico, un ago di pulizia per l'ugello spruzzatore, un contenitore da 100 ml per la prova della viscosità e un contenitore di vernice da 800ml con scala di misurazione e coperchio. Anche questo dispositivo utilizza la famiglia delle potenti e flessibili batterie **Power X-Change di Einhell**. La batteria e il caricabatteria non sono inclusi nella fornitura e sono disponibili separatamente.





Einhell

POWER X-CHANGE



CLASSIC

TC-SY 18/60 Li-Solo PISTOLA DI VERNICIATURA A SPRUZZO A BATTERIA

cod. 4260025



TAPPO ARIA
REGOLABILE



TESTINA SPRAY
RIMUOVIBILE



FLESSIBILITÀ
A MANO



FLUSSO
DELLA VERNICE
REGOLABILE



PER LACCHE
E SMALTI



IMPUGNATURA
MORBIDA
ERGONOMICA



18 V



Visita il sito einhell.it

Einhell Italia    

Da una parte i dati di Federunacoma, dall'altra il quadro soddisfacente disegnato dalle aziende. Al centro lo stato dei magazzini, riempiti nei prestagionali dello scorso anno. In attesa dei numeri prodotti dal sell-out

DATI DI MERCATO, ENTRA IN SCENA UNAGREEN

di Gianni Di Nardo, segretario generale di Federacma

Guardando le statistiche del venduto del primo semestre pubblicate da Federunacoma per ciò che riguarda il mondo del garden si nota un calo quasi del 20% nelle vendite.

Guardando invece gli articoli pubblicati da questa rivista nel mese di settembre ci si accorge di una generale soddisfazione nelle vendite, dichiarata dai commercianti di macchine da giardinaggio, caratterizzata da aumenti a due cifre. A mia memoria è la prima volta che i dati di sell-in, gli acquisti dei rivenditori italiani, non sono omogenei con quelli di sell-out, le vendite dei rivenditori italiani.

Da cosa nasce questa sfasatura è interessante analizzarlo. A parte che fino a primavera inoltrata, per questioni soprattutto meteorologiche, le vendite risultavano molto basse rispetto alla media degli anni passati. Nella fine di maggio, a giugno ed anche a luglio si è avuto un boom delle vendite (diciamo inaspettato) che ha portato i rivenditori a trovarsi a fine stagione con dei buoni risultati globali.

Dei probabili prestagionali importanti nel 2022 e la disponibilità di macchine a fine stagione da parte dei costruttori ed importatori, hanno fatto il resto. Tutto questo dovrebbe

portare a magazzini più scarichi della scorsa stagione ed a previsioni di prestagionali più ottimistiche.

Non è certo nostro compito entrare nelle dinamiche di vendita/acquisto da parte di costruttori-importatori/rivenditori. Riteniamo però che, avendo dati di sell in precisi forniti da Comagarden-Federunacoma sarebbe utile avere dati o almeno fornire tendenze sui numeri del sell out. Per fare questo e mancando le immatricolazioni, come succede per i trattori, l'unica possibilità è che almeno un panel di rivenditori di macchine da giardino siano disponibili a fornire ad UNAGREEN i dati di rimanenze, acquisti, vendite e nuove rimanenze a fine stagione. Aggregando questi dati, e rendendoli sostanzialmente anonimi, si potrebbe cominciare a capire il trend del sell-out.

A breve coinvolgeremo i dealer comunque per brevi sondaggi, per dare inizio a questa attività.





PIÙ FASTER DI COSÌ

AGRICOLTURA / FORBICI DA POTATURA 

Il suo nome è PS 23-25 FASTER ed è la forbice Blue Bird più veloce

Con la **nuova generazione** di forbici Blue Bird i risultati sono eccellenti e immediati. **PS 23-25 FASTER** è un cambio di passo completo: **nuova tecnologia, potenza e velocità da record, ben 25 millimetri di dimensione massima di taglio.** Completa di **due batterie** al litio, è pronta a dare tanta soddisfazione. All'istante.



+30%
di velocità



+10%
di potenza



Entra nel pianeta Blue Bird
e scopri di più su PS 23-25 FASTER



 **BLUEBIRD
INDUSTRIES**

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

Passione e intuito, la grande storia di Campagnola

Da sessantacinque anni «a fare la differenza»

Ingegno, passione, i valori di un tempo. I 65 anni di Campagnola sono la sintesi perfetta del made in Italy più puro. Un'intuizione dietro l'altra. L'azienda, nata nell'ormai lontano 1958, ha fondato i suoi successi sulla passione più sincera per un settore spesso sfidante, sulla risposta rapida ai cambiamenti del mercato e su una visione di lungo periodo condivisa dall'intera squadra di collaboratori. Furono l'intuito imprenditoriale di Vittorio Ferretti e di sua moglie Graziella a porre la pietra miliare di una vera rivoluzione nel campo della progettazione e della produzione di attrezzature per la raccolta e la potatura agevolate. I primi attrezzi presentati al mercato trovarono subito pieno riscontro tra i professionisti del comparto e fu, come del resto ancora è, una perseveranza senza compromessi a consentire al marchio Campagnola di diventare un punto di riferimento su scala internazionale. Oggi Campagnola propone tre diverse linee di prodotto, comprendenti un'ampia gamma di attrezzi pneumatici, a motore ed elettrici. Il marchio Campagnola è presente in 74 Paesi del mondo tramite una ricca rete di rivenditori qualificati e competenti. Dall'anno Duemila Campagnola Ibérica de Suministros Agrícolas risponde alle richieste della Penisola Iberica e del Centro e Sud America quale concessionario in esclusiva per questi territori. La reputazione ormai consolidata di questa azienda di Zola Predosa, in provincia di Bologna, si fonda su concetti ben chiari: responsabilità, qualità, affidabilità e sostenibilità, punti che sono rimasti saldi lungo i 65 anni di strada che il marchio ha percorso fino a oggi. Come recita la citazione sul sito web dell'azienda, gli utilizzatori degli attrezzi Campagnola di oggi e di domani possono contare su una promessa convincente: «Noi che potiamo, ci impegniamo a fare la differenza». E la differenza, utilizzando le soluzioni di questa impresa storica, si sente intervento dopo intervento, stagione dopo stagione. Fino al prossimo traguardo.



Settantacinque anni di Assofermet racchiusi in un convegno

Benso: «Sempre maggiore il nostro peso davanti alle istituzioni»



Il convegno autunnale di Assofermet nella sede della Confcommercio di Roma è stata un'importante occasione di incontro per le aziende della rete dell'associazione di categoria dei settori di commercio, distribuzione e prelaborazione di acciai, metalli, rottami e ferramenta. «Assofermet è in forte crescita», il punto di partenza del presidente Riccardo Benso, «stiamo proseguendo sul nostro cammino di potenziare il nostro peso davanti alle istituzioni. Abbiamo voluto festeggiare il 75esimo anniversario organizzando l'evento attorno a temi di grande attualità e strategica importanza per i settori che rappresentiamo». Particolarmente significativo l'intervento di Gianclaudio Torlizzi, Fondatore di

T-Commodity che ha presentato una relazione sul quadro economico e geostrategico del momento. «La volatilità è un aspetto fondamentale nel contesto post-pandemico. Oggi le imprese», ha spiegato Torlizzi, «si ritrovano ad operare in un mercato completamente diverso rispetto a quello a cui eravamo abituati fino a pochi anni fa. Con la crescita della volatilità e l'aumento dei rendimenti dei titoli di stato di tutto il mondo assistiamo a nuove difficoltà per il mondo imprenditoriale. Creare strategie di lungo periodo diventa particolarmente complesso». Nonostante i consumi rimangano molto alti, le politiche climatiche disincentivano fortemente le aziende petrolifere e minerarie a promuovere investimenti in capacità produttiva. «Credo che ci sarà una grande revisione del CBAM», il punto di Torlizzi, «dal momento che con l'attuale conformazione non ha ragione di rimanere tale e quale. Il rischio di deindustrializzazione verso Serbia e Turchia è forte».

Kramp Experience Days, due giorni perfetti

Fari puntati anche sul mondo del giardinaggio

Giovedì 26 e venerdì 27 ottobre, Kramp Italia ha organizzato per la prima volta nella sede di Reggio Emilia i Kramp Experience Days, due giornate di evento dedicate ai clienti del mondo Agricolo e del Forestale e Giardinaggio. Nella giornata AGRI i clienti hanno assistito a webinar su illuminazione Kramp, i servizi dell'officina, configuratore di prodotto, Kramp Workshop Solutions e personalizzazione/riparazione di sedili, fienagione e climatizzazione cabina.

E poi assortimento forestale con catene, barre, affilatrici, abbigliamento SIP e PETZL, assortimento filo del decespugliatore e DPI Kramp, ricerca ricambi sul webshop Kramp, servizi officina con Kramp Workshop Solutions e utilizzo del configuratore sono stati i temi trattati nella giornata dedicata ai settori Forestale e Giardinaggio. In entrambe le giornate i clienti hanno avuto modo di visitare anche il magazzino con un tour dedicato. Un ottimo aperitivo e una buona cena con un bell'intrattenimento musicale hanno concluso le due serate. Un'ottima occasione per i clienti per conoscere e approfondire tutto quello che Kramp può offrire per il loro lavoro quotidiano.



Innovazione John Deere, ad Agritechnica

anche il prototipo di un motore ad etanolo

John Deere continua a lavorare per incrementare la redditività e la sostenibilità dei clienti offrendo tecnologie in grado di garantire risultati migliori utilizzando meno risorse. L'azienda è impegnata a ricercare sistemi di propulsione innovativi che non abbiano emissioni di carbonio o che ne abbiano quasi pari allo zero, concentrandosi su quattro aree principali della produzione di energia: efficienza dei motori a combustione interna (ICE), carburanti rinnovabili, ibridazione, elettrificazione. John Deere si impegna a offrire ai propri clienti le soluzioni più avanzate ed efficaci in termini di carburanti rinnovabili dando priorità alle tecnologie e alle risorse che più hanno significato

per i clienti. Tra le varietà di carburanti rinnovabili a disposizione, John Deere considera il biodiesel, il gasolio rinnovabile (o HVO) e l'etanolo come le opzioni più promettenti per una integrazione nel breve termine nelle lavorazioni pesanti. L'etanolo è un carburante rinnovabile a base di alcol ampiamente disponibile in molte parti del mondo, ottenuto con i prodotti destinati al bestiame come mais, grano o canna da zucchero. John Deere sta sfruttando le proprie competenze tecniche per analizzare e testare le nuove tecnologie che possano semplificare l'integrazione dei carburanti rinnovabili con la tecnologia del motore a combustione, nell'ottica di offrire maggiore valore e produttività ai clienti. John Deere ha esposto un motore prototipale da 9,0 l compatibile con l'etanolo in occasione di Agritechnica, a dimostrare anche l'impegno continuo dell'azienda nello sviluppo di un portfolio diversificato di soluzioni volte a soddisfare le esigenze energetiche di applicazioni e attrezzature di dimensioni diverse.



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

La scelta di Doosan Bobcat: le attrezzature RYAN a Bobcat

Park: «Orgogliosi di ampliare il marchio a nuove categorie di prodotti»



Le attrezzature RYAN sono entrate nel portfolio Doosan Bobcat nel 2020, in seguito all'acquisizione delle falciatrici BOB-CAT e dei marchi Steiner e RYAN da Schiller Grounds Care. RYAN produce affidabili attrezzature per il rinnovo del manto erboso da oltre 75 anni e vanta una linea di prodotti unica che include arieggiatori, tagliazolle, scarificatori, andanatori, traseminatrici e altri prodotti specifici per i professionisti del riassetto paesaggistico e della manutenzione degli spazi verdi in diversi settori inclusi campi da golf, attività sportive e noleggio. Sulla scia del successo aziendale riscosso dalle nuove linee di prodotto quali i tosaerba, i trattori compatti e le attrezzature per la manutenzione del suolo, Bobcat sta ottimizzando il proprio approccio per creare un reale valore del marchio, ottenere il riconoscimento sul mercato e ricordare ai clienti la sua intera offerta. Lo scopo della transizione è offrire ai clienti una visione più coesa e rafforzare la presenza del marchio, rendendolo più accessibile a più clienti e in più luoghi. «Bobcat», il punto di Scott Park, CEO di Doosan Bobcat, «è un'azienda rinomata da decenni, nota per la robustezza e la versatilità delle sue macchine. Siamo orgogliosi di ampliare il marchio a nuove categorie di prodotti che consentiranno ad ancora più persone di realizzare sempre di più». Doosan Bobcat ha quindi annunciato la transizione dei marchi Doosan Industrial Vehicle e Doosan Portable Power al portfolio di prodotti Bobcat in Europa, Medio Oriente, Africa e nei mercati applicabili a livello mondiale nel 2024. «Il marchio Bobcat», ha sottolineato Jeongwon Park, vicepresidente of marketing and channel development di Bobcat EMEA, «è cresciuto notevolmente negli ultimi anni e riconosciamo il suo potenziale per espandere il marchio in modo audace e innovativo, introducendolo in nuove categorie di prodotto destinate a prosperare sotto un unico tetto».

Il boom di Agrilevante, a Bari 94.900 visitatori

Frulli: «L'agricoltura è la storia e il futuro della Puglia»



Agrilevante ha archiviato l'edizione 2023 con il record di presenze, confermandosi fiera di riferimento per l'agricoltura dell'intera area mediterranea. Nei quattro giorni della rassegna, con la presenza di 350 case costruttrici delle quali 50 estere provenienti da 20 Paesi, i visitatori sono stati 94.900. «La rassegna ha rispettato la propria missione», il punto di Mariateresa Maschio, presidente di FederUnacoma, «quella di offrire alle imprese agricole del Mezzogiorno tecnologie di nuova generazione per essere sempre più competitive e sostenibili, e nello stesso tempo di suggerire ai Paesi dell'area Mediterranea, in primo luogo nella fascia del Nordafrica e del Medioriente, ma anche in aree più estese, standard produttivi migliori e modelli di agricoltura più efficienti». Del resto, il mercato delle macchine agricole è in crescita in tutta l'area, come confermato dagli oltre 1.200 incontri d'affari svoltisi nel padiglione dell'Agenzia ICE, che hanno avuto come protagonisti gli operatori economici delle delegazioni estere ufficiali. «Agrilevante», l'istantanea di Simona Rapastella, direttore generale di FederUnacoma, «festeggia il grande successo di pubblico ma anche la qualità delle tecnologie, la ricchezza di contenuti, la sintonia con l'ente fieristico e con le istituzioni».

«L'agricoltura è la storia della nostra regione. Da qui», sostiene Gaetano Frulli, presidente della Nuova Fiera del Levante, «che dobbiamo costruire il nostro futuro e dobbiamo essere capaci di spingere i nuovi giovani imprenditori a studiare e a specializzarsi in questo settore che oggi rappresenta un aggregato di prodotti e tecniche produttive di altissima specializzazione tecnologica. Aver riportato in Nuova Fiera del Levante un appuntamento così importante come Agrilevante è stata una scelta strategica e lo sarà per un lungo periodo».



Husqvarna®



2023

Offerte esclusive Husqvarna

Questo Natale... regala un giardino da sogno.

NUOVA GAMMA HUSQVARNA ASPIRE™

Lavora in modo più smart grazie a prodotti compatti ed efficienti

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.



Il meglio della tecnologia, sotto l'albero... per te e il tuo giardino

Per fare il giardino perfetto ci vuole Automower® e per avere un Automower® in offerta sono arrivate per la prima volta le **promozioni autunno inverno con un volantino dedicato**.

Chi prenoterà o acquisterà uno dei modelli di robot tagliaerba del volantino valido **dal 23/10 al 23/12/2023** oltre allo sconto riceverà **in omaggio il primo tagliando** e un **Automower® giocattolo radiocomandato**.

Regalare o regalarsi un giardino sempre curato e più tempo libero, renderà il Natale ancora più magico.

Husqvarna On Air su Radio 24, stampa e web

Oltre 500 spot su **Radio 24**, sponsorizzazione del programma **La Zanzara**, oltre 20 uscite stampa sul **Quotidiano Il Sole 24 Ore** e molti altri speciali.

Dal **29 ottobre al 23 dicembre**, il robot tagliaerba Husqvarna è protagonista di una campagna di comunicazione volta a mettere in luce messaggi legati al prodotto, al brand e all'offerta di Natale. **Stay tuned, più che mai!**

Radio**24**

5 Eventi all'insegna delle motoseghe professionali



Eventi di lancio delle nuove Husqvarna 560 XP® Mark II & 562 XP® Mark II

È arrivata, riprogettata, la nuova generazione di **motoseghe professionali da 60 cc.**

Per loro abbiamo dato vita al ciclo di eventi e workshop "A moving experience".

5 eventi, 5 date, 5 località. oltre **200 professionisti del bosco** e molti rivenditori delle zone limitrofe presenti.

A MOVING EXPERIENCE - Grazie anche a voi

È stato un concentrato di potenza, curiosità, prova delle nuove motoseghe ed informazioni condivise. Questo oltre che con i **tecnici dimostratori specializzati** Husqvarna anche con **Alessandro Novati** di **Formazione3t**, centro di formazione riconosciuto a livello nazionale.

Concetti chiave di affilatura e corrette modalità di taglio hanno arricchito gli eventi, rendendo ogni loro parte ricca di spunti e di professionalità. In pieno stile Husqvarna.



Agrilevante 2023

CEORA™ vince il premio "Novità tecnica"

Si è svolta, dal 5 all'8 ottobre, a Bari, Agrilevante 2023, **una delle più importanti manifestazioni fieristiche** del nostro Paese e principale riferimento per il Sud Italia dedicata alle macchine agricole, impianti e tecnologie per la coltivazione del terreno.



Abbiamo partecipato all'evento con svariate novità di prodotto, in prevalenza rivolte ai professionisti del settore. Tra queste **CEORA™, robot progettato specificatamente per la gestione di superfici fino a 75.000 mq premiato come "Novità Tecnica".**

Con CEORA™ arrivato sul mercato italiano da alcuni mesi, **intendiamo rivoluzionare un settore** finora dominato da falciatrici a scoppio convenzionali e pesanti, contribuendo così a ridurre tempi, costi ed emissioni di CO2 connesse all'attività di gestione dei tappeti erbosi professionali su larga scala.



Macchine e batterie, per ogni esigenza professionale

Un'azienda a prova di futuro

La gamma Husqvarna composta da **macchine, batterie e caricabatterie**, è progettata per garantire alte capacità, facilità di utilizzo e attrezzature che offrono prestazioni sempre impressionanti, pari alle macchine a scoppio, ma con meno manutenzione e con il vantaggio di basse vibrazioni e bassi livelli di rumore nonché **zero emissioni di CO2** durante l'uso.

Il sistema a **batterie agli ioni di litio Husqvarna BLi-X da 36 V** è ottimizzato e sviluppato per un utilizzo professionale, duraturo e versatile. Le batterie sono infatti intercambiabili tra un prodotto e l'altro, vengono sviluppate internamente e testate rigorosamente per l'operatività in qualsiasi condizione atmosferica, con potenza costante e in tempi di ricarica ridotti.

Maggiori informazioni sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)

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



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



Husqvarna®

A Binetto è Lagonigro show Zanetti Motor Racing in trionfo

Vincenzo Lagonigro fa il bis. Due vittorie, una dietro l'altra, in un fine settimana straordinario, fra il 20 e il 22 ottobre, per il team Zanetti Motor Racing all'autodromo del Levante di Binetto. Tutto perfetto, in un week end da ricordare. Nessuna sbavatura, nessun intoppo. Grazie ad un grande pilota e ad una grande squadra. Dalle prove di venerdì alla pole position di sabato mattina prima della Gara 1 sul bagnato, ribadendo ancora una volta il suo fortissimo feeling con la sua Ducati. Identico epilogo domenica, con la relativa conquista del Trofeo del Mediterraneo 2023 da parte dello Zanetti Racing Team. «Tornare a correre tra i cordoli là dove è iniziato tutto», l'istananea di Lagonigro, «mi ha fatto innamorare per la seconda volta della mia Ducati. Il modo migliore per chiudere la stagione. Il countdown per la prossima è già iniziato. Lagonigro ha fame di altri successi. Zanetti Motor Racing va sempre più veloce.



I numeri Istat di ottobre, decelera il tasso d'inflazione

Secondo le stime preliminari, nel mese di ottobre l'indice nazionale dei prezzi al consumo per l'intera collettività registra una diminuzione dello 0,1% su base mensile e un aumento di 1,8% su base annua. La decelerazione del tasso di inflazione si deve prevalentemente al forte rallentamento su base tendenziale dei prezzi degli energetici, sia non regolamentati (da +7,6% a -17,7%) sia regolamentati (da -27,9% a -32,7%), e in misura minore al calo degli alimentari non lavorati (da +7,7% a +5,0%) e lavorati (da +8,9% a +7,4%). Tali effetti risultano solo in parte compensati dall'accelerazione dei prezzi dei servizi relativi all'abitazione (da +3,7% a +4,0%) e dei servizi relativi ai trasporti (da +3,8% a +4,0%). Frena decisamente la crescita su base annua dei prezzi dei beni (da +6,0% a +0,1%), mentre quella dei servizi resta stabile (a +4,1%), riportando il differenziale inflazionistico tra il comparto dei servizi e quello dei beni su valori ampiamente positivi. A +4%, dal -1,9% di settembre.

QUALITÀ MADE IN ITALY



GARDEN & HYDRO

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

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

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



IPIERRE®

IPIERRE SYSTEM SRL

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

Tutti in piedi, a Pellenc Italia il premio Fedeltà al lavoro 2023

Salvestrini: «Siamo carichi come le nostre batterie...»



Applaudita non solo dal mercato, ma anche dalla Camera di Commercio di Siena ed Arezzo che lo scorso 23 ottobre ha consegnato a Pellenc Italia la targa «Fedeltà al lavoro 2023» nella sezione «Premio impegno imprenditoriale» nella bella cornice della sala Italo Calvino del complesso monumentale Santa Maria della Scala di Siena. A ritirare il riconoscimento l'amministratore delegato Paolo Salvestrini. La scelta è andata su Pellenc «per essersi affermata in oltre 25 anni di attività sul territorio nazionale, quale azienda ad elevata specializzazione e competenza tecnica, presente nei più significativi

mercati globali e brand precursore per quanto riguarda la tecnologia della batteria applicata alle attrezzature per agricoltura e giardinaggio». Con Salvestrini anche Vania Valacchi e Antonio D'Isa, due fra i suoi più stretti collaboratori. «Questo è un premio, un riconoscimento che ci siamo conquistati in questi oltre vent'anni di attività grazie all'impegno, al legame e alla fiducia che tutte le ragazze e tutti i ragazzi della Pellenc Italia hanno messo quotidianamente nell'azienda. Un modus operandi», la fotografia di Salvestrini, «che ha portato la nostra azienda a crescere non solo in valore economico ma anche e soprattutto umano. Una crescita infatti basata su valori imprenditoriali e umani ma soprattutto di crescita e miglioramento personale e di valorizzazione delle capacità di ciascun individuo. Siamo carichi come le nostre batterie, pronti ad affrontare nuove sfide, sempre in modo più professionale».



news

Sabart, firma d'autore anche a Forestalia



Un successo la partecipazione di Sabart a Forestalia, il salone agriforestale per i professionisti del bosco che s'è svolto dal 27 al 29 ottobre 2023 a Piacenza Expo. Nello stand macchine e prodotti che ottimizzano le performance in ambito forestale, come le affilatrici automatiche dei brand Markusson e Vallorbe e la gamma Forestal® Extreme Line con soluzioni a batteria. Tra le novità, la linea di abbigliamento, calzature e accessori forestali Arbortec, il nuovo brand che distribuiamo, leader nel settore. A testare la qualità delle barre e catene di Oregon® è stato lo scultore Barba Brisiu, che sabato 28 e domenica 29 ottobre è stato impegnato nella realizzazione di opere ispirate al bosco. La squadra di boscaioli e influencer composta da Vitale, Moreno e Patrizio Giacomelli è stata presente sabato 28 per un Timber Meet. Un momento di incontro con i fan e di presentazione della benzina alchilata Timber Fuel per motori a 2 tempi con un additivo Premium, prodotta da Sabart in collaborazione con il team.

Trattrici e rimorchi, primi otto mesi del 2023 al rallentatore

Nei primi otto mesi dell'anno è calato il mercato italiano delle trattrici e dei rimorchi, mentre risultano in attivo le altre tipologie di macchine. Le immatricolazioni di trattrici, secondo i dati elaborati da FederUnacoma sulla base delle registrazioni del Ministero delle infrastrutture e dei trasporti, indicano nel periodo gennaio-agosto una flessione per le trattrici del 10% rispetto allo stesso periodo del 2022, e un calo per i rimorchi pari al 7,5%, mentre le mietitrebbie segnano +28,5%, le trattrici con pianale di carico +24,8 e i sollevatori telescopici +11,6%. Il mercato italiano delle trattrici accusa una flessione più consistente rispetto alla media europea che, secondo i dati del Comitato europeo dei costruttori CEMA, nei primi otto mesi dell'anno registra una flessione del 3%. «Sull'andamento del mercato nazionale pesano, oltre all'incertezza economica e all'aumento dei prezzi e dei tassi d'interesse», ha sostenuto Mariateresa Maschio, presidente di FederUnacoma, «anche la riduzione degli incentivi pubblici per l'acquisto dei macchinari agricoli».

Fieragricola fa tappa a Sammichele di Bari

A Verona dal 31 gennaio l'edizione numero 116

Tappa pugliese per Fieragricola, in vista della 116esima edizione della manifestazione internazionale in programma a Veronafiere dal 31 gennaio al 3 febbraio, con l'obiettivo di presentare le novità della rassegna nell'ambito della meccanica, delle tecnologie per la zootecnia, le energie rinnovabili, la sostenibilità, ma anche per illustrare le innovazioni nelle colture specializzate (vigneto, frutteto, olivicoltura) che rappresentano i pilastri portanti dell'evento. Dopo Sicilia e Sardegna, il Road Show di Fieragricola ha fatto tappa alla Fiera dell'Agricoltura a Sammichele di Bari, andata in scena dal 27 al 29 ottobre, dialogando con i rappresentanti territoriali nei settori più rappresentativi dell'agricoltura pugliese, caratterizzata da produzioni estensive con il Tavoliere che costituisce una delle aree più vocate in Italia per la produzione di grano, ma anche da un'elevata qualità, testimoniata da 26 produzioni a indicazione geografiche nel cibo (13 Dop, 9 Igp, 4 Stg, pari al 7,3% del paniere nazionale di produzioni tipiche) e da 38 vini Dop e Igp, che proiettano la regione al quinto posto in Italia per prodotti certificati. «Fieragricola ha voluto presentare direttamente ai produttori pugliesi le potenzialità che una manifestazione come quella di Verona può rappresentare per le filiere agroalimentari del territorio», il quadro di Raul Barbieri, direttore commerciale di Veronafiere, «sia in termini di mezzi, tecnologie, start up e tecnologie verticali su diversi settori agricoli specializzati sia in chiave di opportunità per declinare nuove forme di aggregazione e di collaborazioni fra le diverse catene di approvvigionamento, sostenendo così una maggiore valorizzazione del prodotto agricolo e alimentare in Italia e all'estero».

FIERAGRICOLA
la manifestazione internazionale, tecnologia, zootecnia, energie rinnovabili

31 GEN - 03 FEB
VERONA 2024

PENSI All'ambiente prima di fare il PIENO

Vuoi una motosega che non si intasi? Che parta sempre e duri di più?

È facilmente realizzabile.

Riempi il serbatoio con Olio per catena Bio Aspen e potrai lavorare senza problemi.

Aspen Bio Chain Oil offre un olio per motosega a base vegetale di alta qualità che può essere utilizzato per tutte le catene e le barre di guida. La composizione unica di olio di colza e additivi assicura eccezionali proprietà antiossidanti e mantiene la funzionalità anche dopo lunghe soste, senza intaccare né la pompa né la catena della motosega. Protegge l'ambiente con il suo alto percentuale di biodegradabilità.

Tutto quello che devi fare è pensare prima di riempire il serbatoio

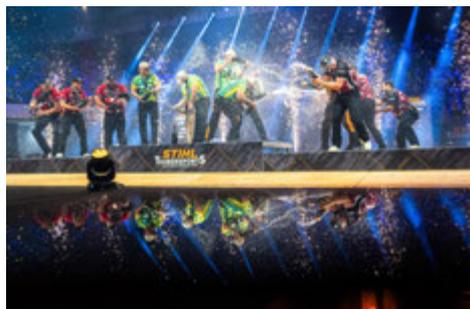


Stihl Timbersports, l'Australia fa poker. Secondi ancora gli Stati Uniti

Spettacolo puro a Stoccarda, in 6.500 alla Porsche Arena per le finali

Il regno dell'Australia è sempre più inattaccabile. Campione del mondo a squadre ancora una volta, la quarta di fila, in un'edizione di Stihl Timbersports che ai primi di novembre per la giornata conclusiva ha richiamato alla Porsche Arena di Stoccarda 6.500 spettatori. Un incontro epocale, la finale con gli Stati Uniti nella replica dello scorso anno. Terzo posto al Canada, davanti alla Nuova Zelanda. Le nazioni in gara si sono sfidate in un formato a eliminazione diretta in quattro delle sei discipline: Stock Saw, Single Buck, Underhand Chop e Standing Block Chop. L'Italia ha conquistato il miglior tempo di sempre, chiudendo in dodicesima posizione. Con una potente miscela di gioventù ed esperienza, guidata dagli ex campioni del mondo individuali Laurence O'Toole e Brad de Losa e con la partecipazione di Brayden Meyer e Mitchell Argent, i taglialegna australiani hanno costantemente migliorato il loro tempo turno dopo turno, mettendo a dura prova Austria e Polonia, gettando le basi per un'intrigante semifinale con la Nuova Zelanda. Il Team USA composto da Jason Lenta, Matt Cogar, Matthew Slingerland e Mark Bouquin è stato battuto per soli 2,29 secondi, dopo un percorso fatto di tempi straordinari e la convinzione di poter finalmente rompere

l'egemonia australiana. Niente da fare invece, ma per un soffio. «È una sensazione fantastica», la gioia alla fine di Brayden Meyer, del Team Australia, «vincere il nostro quarto titolo consecutivo. Una sensazione incredibile. Stoccarda è l'ambiente più bello che abbiamo mai vissuto». S'è consolato coi suoi strepitosi tempi il Team Usa. «Siamo venuti qui per vincere», ha sottolineato Matthew Slingerland, «è un peccato che non ci siamo riusciti, ma abbiamo stabilito due record personali per gli Stati Uniti. Spero che il Paese sia orgoglioso di noi. Questa è la squadra più veloce che abbiamo mai messo in campo, lo si è visto dai tempi. Torneremo più carichi che mai. Cercheremo di vincere l'anno prossimo».



Convegno Compag alle porte

Il grande tema è il cambiamento

Si svolgerà venerdì 1 dicembre dalle 10 all'Auditorium del Savoia Hotel Regency di Bologna il convegno nazionale Compag, incontro organizzato ogni anno dalla federazione nazionale delle rivendite agrarie al quale sono invitati tutti gli associati ma aperto anche al pubblico. Il tema sarà quello del cambiamento, con accenti sulle inevitabili ripercussioni nel settore agroalimentare.

Quest'anno, in particolare, Compag conterrà le informazioni tecniche a vantaggio di uno sguardo più ampio, trasversalmente comprensibile, affinché l'argomento di primaria importanza possa raggiungere chiunque.

Anche Tiqets incorona il Sigurtà

Per il Parco di Valeggio un'altra perla

Un altro traguardo di respiro nazionale per il Parco Sigurtà. Tiqets, la piattaforma digitale di vendita biglietti e prenotazione online per attrazioni turistiche, per la settima edizione del premio Remarkable Venue Awards ha conferito al meraviglioso parco veronese di Valeggio sul Mincio il riconoscimento di Most Remarkable Venue in Italia, riservato ai musei e alle attrazioni che richiamano il maggior numero di turisti e che ricevono le migliori recensioni sul sito di Tiqets. Per questa prima fase si sono sfidati 229 candidati in tutto il mondo e la selezione dei vincitori si è basata su oltre 1,6 milioni di recensioni dei clienti su Tiqets.com.



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



MOTAZAPPA 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 e alberature che favorisc...
viene fornita al...
o in conv...
della vitico...
l'orticolt...
inali. «N...
insabile...
vorano...
a tecno...
nici e c...
li attiv...
mo gli...
o minerale...
L'attività di...
tegrata su vite...
studi di...

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



Grillo
AGRIGARDEN MACHINES

www.grillospa.it

www.grillospa.it grillo@grillospa.it

Risultati in serie, fra continui aumenti di fatturato e il gradimento del cliente. Da sempre la sua missione, portata a termine anche nella sua nuova sfida nel mondo dei ricambi. Con un occhio sempre più attento verso il giardinaggio

RAFAEL MASSEI

«QUANTA STRADA CON KRAMP...»

Una vita nella meccanizzazione, agricola e giardinaggio ma negli ultimi undici anni Rafael Massei ha visto tutto da un'altra prospettiva: quella di Kramp, dell'universo dei ricambi, della visione olandese da sempre maestri nel commercio. Assorbito in un progetto che ha prodotto incrementi continui, nati mettendo a frutto competenza e visione. La sua giornata tipo: «Cerco di essere in ufficio attorno alle 8.30,

poi nell'arco della giornata si verifica l'andamento dell'ordinato del giorno precedente e ci si interfaccia coi collaboratori a seconda delle attività. In questo periodo», evidenzia Massei, «siamo anche impegnati per delineare il budget per il prossimo anno. Una delle priorità delle ultime settimane».

Riavvolga un attimo il nastro: come è cambiato il modo di lavorare rispetto al passato?

«Intanto ci siamo resi conto, dopo la pandemia, che si può lavorare anche da remoto. Lo smart working ha aperto delle opportunità che prima non venivano davvero prese in considerazione. Rispetto al passato è tutto diverso. È aumentata e di molto la velocità nelle comunicazioni, sono lievitate le varie interazioni a partire dal numero di e-mail a tutto il resto, con i cellulari, gli smartphone, whatsapp. Nel 1986, quando ho cominciato a lavorare, non c'era neanche il fax. Pensi a che evoluzione ho assistito».

Qual è stato il colpo di fulmine con Kramp?

«La Kramp mi contattò quand'era ancora in fase embrionale. L'azienda cercava un sales manager per il mercato italiano, ma si partiva da zero. Per me è stata un'esperienza nuova, così come nuovo era occuparmi di ricambi post-vendita e soprattutto per il modo con cui lo intende Kramp. Ho dovuto anch'io imparare strada facendo, provenendo da altre esperienze fra John Deere, Claas, Antonio Carraro, Merlo, Ibea occupandomi di Toro e Iseki. Ho sempre venduto macchine, dove i ricambi erano quelli originali del costruttore. Con Kramp il percorso è stato diverso, con l'after market fra ricambi originali e ricambi compatibili, ma qualitativamente assai validi».



Ricorda i primi passi?

«Quando siamo partiti, nel 2012 eravamo in cinque: tre account manager e due persone in ufficio. Io sono stato il sesto. Il primo anno abbiamo raggiunto un milione e duecentomila euro di fatturato, nel 2022 abbiamo superato i 31 milioni».

Il quadro adesso?

«L'ambizione è di crescere. Siamo andati molto bene fino a fine agosto, nelle successive sei settimane abbiamo assistito ad un rallentamento strano visto che la stagione 2023 è andata bene. Siamo comunque nell'ordine di un incremento del 15-16% che dovremmo riuscire a mantenere a fine anno».

Il valore aggiunto del mondo Kramp nel dietro le quinte?

«L'attenzione per i rapporti interpersonali. Anche io, appena arrivato, ho dovuto modificare il mio modo di interagire con i dipendenti ed i collaboratori rispetto alle esperienze con le altre aziende, per di più estere, dov'ero precedentemente stato. Le relazioni all'interno di Kramp sono un fattore importante. È una caratteristica che contraddistingue anche la cultura olandese, la cultura del feedback là dove in Italia non siamo particolarmente forti. Mentre in Olanda ci si confronta e si parla in maniera aperta cercando di migliorare affrontando le questioni in maniera trasparente e diretta, in Italia questa predisposizione non c'è. Nell'approccio, da questo punto di vista, la differenza è notevole».

Le aspettative per il 2024?

«Nella nuova sede di Reggio Emilia, operativa anche col magazzino da settembre 2021, siamo un centinaio di cui una quarantina per il commerciale. Il mercato italiano del settore agricolo ha un potenziale di oltre quattrocento milioni di euro di fatturato e per il giardinaggio si va dai 130 ai 150 milioni. Con la struttura alle spalle e i margini del mercato, Kramp ci chiede di accelerare nonostante non arrivino grandissimi segnali a livello economico e finanziario. I costruttori non stanno certo facendo previsioni rosee per il 2024, anche perché grandi supporti a livello di finanziamenti non dovrebbero essercene».

La sfida più importante del prossimo anno?

«Per supportare la crescita si dovrà cercare di completare e migliorare l'assortimento-prodotto del materiale che noi stocchiamo a Reggio Emilia nel segmento agricolo così come per il giardinaggio.



Per far ciò abbiamo anche assunto una persona da dedicare in maniera esclusiva al pricing, così da permettere, a chi se ne occupava prima, di potersi concentrare solo sul prodotto. Ciò ci aiuterà a selezionare ed attivare degli articoli più pertinenti al mercato italiano. Questo sarà una delle priorità per il 2024, così come l'acquisizione di nuovi clienti, soprattutto quelli del segmento forestale e giardinaggio. Da febbraio 2023 siamo partiti con maggiori attenzioni, con un web-shop dedicato comprese promozioni e news. Il numero di clienti è ancora relativamente limitato rispetto al dato complessivo. Il business più consistente rimane quello generato dall'attività agricola».

La chiave d'accesso al giardinaggio?

«I settori forestale e giardinaggio sono delle opportunità. Dobbiamo cercare di imparare, provando ad essere anche innovativi così come lo siamo stati quando ci siamo approcciati al mercato italiano del mondo agricolo. Anche nel settore del giardinaggio la ricetta o il modo di lavorare vincente che ha Kramp, sarà quello di assicurare sia ricambi originali che compatibili. Kramp mira a diventare l'unico fornitore, permettendo al cliente di ridurre i costi operativi propri di chi invece il ricambio lo acquisisce da più fornitori. Noi possiamo aggiungere anche la velocità, con consegna del materiale a stock dal giorno successivo in tutta Italia, tranne Sardegna, Sicilia e Calabria, se l'ordine è stato effettuato prima delle 17. Con una capacità di evasione oggi superiore al 95%, è sicuramente uno dei grandi nostri punti di forza».

È questa la vera chiave di accesso al rivenditore?

«La ricetta vincente è certamente la disponibilità, così come la rapidità di evasione del ricambio e una gamma ampia. Abbiamo ricambi originali per quel che riguarda rasaerba, trattorini, decespugliatori e

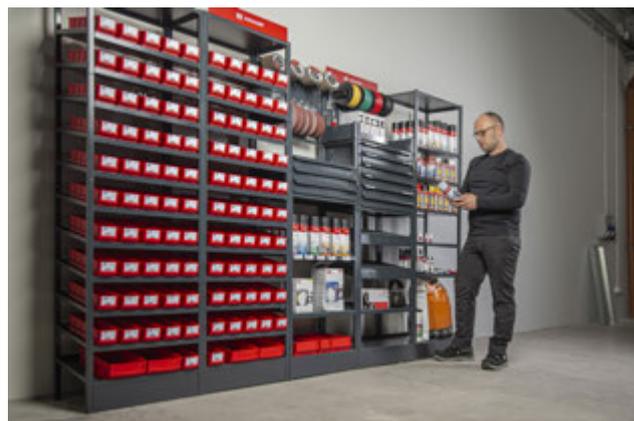
motoseghe, così come ricambi compatibili, insieme a quelli per motori grazie all'accesso diretto a Briggs, Kawasaki, Loncin, Yanmar, Lombardini-Kohler ma anche a Peerless e Tuff Torq per le trasmissioni. Siamo quindi un partner in cui si può di certo trovare un'ampia gamma di prodotti, permettendo così allo specialista e alle officine di ridurre i tempi morti nel riparare le macchine. Se si riesce a soddisfare rapidamente le esigenze del cliente inviando velocemente i ricambi, chi ha problemi di spazio nella propria struttura non dovrà tenere a lungo occupate le postazioni di lavorazione. In più il rivenditore riesce a dare un servizio senza dover stoccare delle grandi quantità di ricambi nella propria sede. Come se Kramp facesse magazzino per lui, riuscendo a soddisfare le sue esigenze al momento giusto e risolvendogli con agilità le problematiche che incontra. Questo è il nostro obiettivo. E sono sicuro che se continueremo ad operare in questo modo ci vorrà un po' di tempo, ma otterremo dei migliori risultati anche nel mercato del giardinaggio».

Il lavoro resta ancora una passione?

«Direi proprio di sì. Nonostante abbia da poco compiuto 65 anni detto sinceramente il lavoro non mi pesa, lavoro sempre con entusiasmo. Anzi, mi diverto anche. I primi anni in Kramp sono stati più difficili, adesso che però la macchina è avviata c'è meno stress. In più, il fatto di constatare che l'attività sta crescendo e che i clienti sono in aumento, è un'ulteriore conferma che il servizio che garantiamo, funziona. Così come, di riflesso, la fiducia di chi ci ha scelto. Lavorare con un team giovane e farlo crescere è una delle altre priorità per i prossimi anni».

Siete cresciuti gradualmente. Un traguardo dopo l'altro...

«Questo fa parte anche della cultura e della mentalità degli olandesi. Quando Kramp ha aperto in Italia c'è stato un investimento iniziale minimo, poi si è accelerato in base ai risultati conseguiti. Il primo passo consistente è stato quello del 2018 con l'acquisizione di Raico grazie alla quale nel giro di un anno abbiamo raddoppiato il fatturato. Il secondo è stato costruire il magazzino che ci ha permesso di poter supportare a dovere il mercato italiano. Siamo il terzo mercato più importante per l'agricoltura e fra i più importanti del giardinaggio, nonostante la cultura del verde in Italia non sia ancora così radicata. Al Nord è abbastanza diffusa, legata alla disponibilità di acqua e ad una capacità economica superiore. Se ci spostiamo verso il Centro-Sud l'attenzione



sta aumentando legata anche, e spero che su questa scia si possa continuare, allo sviluppo del turismo e tutto quello che vi è associato fra alberghi, case-vacanza e agriturismi. Ci sono le possibilità per far sì che la cura del verde faccia un salto di qualità, anche per abbellire ed impreziosire le strutture ricettive e sia quindi un valore aggiunto per i clienti. L'unica frustrazione è vedere come il golf non sia stato preso davvero in considerazione anche a livello politico, soprattutto al Centro-Sud, là dove le condizioni climatiche lo consentirebbero per incentivare il turismo. Come sta succedendo ad esempio in Spagna, a Marbella, e in Portogallo, specie a sud nell'Algarve. Abbiamo tante eccellenze, dal nostro patrimonio storico-culturale a quello eno-gastronomico, che porta un flusso notevole di visitatori. Si sarebbe potuto investire molto di più nell'industria del verde in aree come la Sicilia, la Sardegna, la Puglia, la Calabria e la Campania per dotarsi di strutture ricettive dove un golfista che atterra a Napoli o a Catania possa trovarsi attorno sette-otto campi da golf senza dover girare tutta la regione per trovarne, ad oggi, cinque in tutto. Mi auguro che la Ryder Cup a Roma possa essere una spinta per il futuro».

Il suo rapporto con Eddie Perdok?

«Il nostro CEO ha grande carisma e grande visione. Il suo lavoro gli piace molto. Fin da piccolo lui ha respirato l'aria dei ricambi, nell'azienda di famiglia acquisita da Kramp all'inizio degli anni Duemila. Ci dà supporto e ci troviamo bene insieme. Ripeto, da noi i rapporti interpersonali sono un valore vero. Ad ogni livello. Da quando sono arrivato io, l'azienda ha quasi triplicato il suo fatturato, superando il miliardo e cento milioni di euro e in questo, anche la struttura si è modificata ed ora è molto diversa. Ma nonostante ciò, anche se oggi tutto è legato alle analisi e ai dati di mercato, e il razioconio vince sull'istinto, al primo posto ci sono ancora le persone».

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

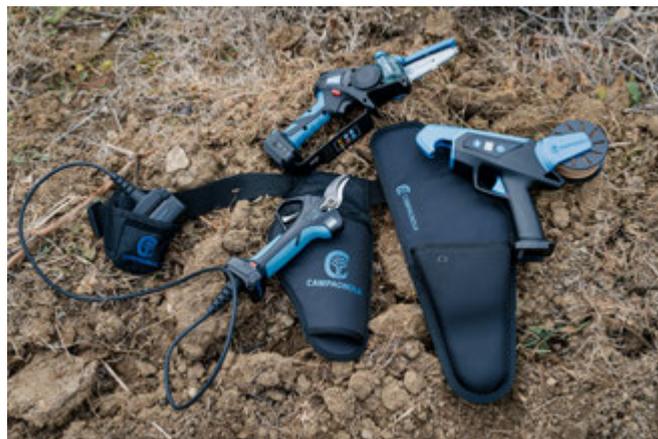
L'evoluzione della tecnologia supporta la filiera agricola, proponendo soluzioni capaci di incrementare la competitività del settore. L'azienda storica **Campagnola Srl** è tra i protagonisti del comparto che hanno scelto di mettere **la sostenibilità al centro delle loro innovazioni**, investendo costantemente



CAMPAGNOLA

By your side, since 1958

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**.



Popolato ormai soprattutto agli estremi il mercato, fra il prodotto d'alto valore e quello attorno al primo prezzo. Senza vere attenzioni verso la soluzione intermedia, area dove esistono margini e corridoi da sfruttare

«FASCIA DI MEZZO, VUOTO DA COLMARE»

Il silenzio della fascia di mezzo. Da provare a riempire, in quella zona scoperta fra il prodotto d'alto valore e l'area dell'entry level. L'area di mezzo c'è e non c'è. «Tutti vogliono o quel che costa tanto o quel che non costa nulla. Ma c'è un segmento che può dare dei frutti. E interessanti sorprese», il punto di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali a partire dal suo settore, quello dell'automotive. «C'è una parte di clientela non soddisfatta, per certi versi bloccata proprio perché manca il prodotto da opportunità. I numeri dicono che su dieci consumatori sette acquistano il prodotto "popolare" e tre quello d'alta qualità, ma fra una soluzione da dieci ed una da trentacinque c'è un corridoio parecchio

attraente, se solo venisse alimentato. C'è gente che, anche solo mentalmente, non vuole spendere una follia ma neanche va a prendersi l'articolo che poi corre il rischio di dover sostituire», continua Portioli, giusto a lastricare la strada in una striscia ormai parecchio inaridita. «Quella zona di mercato è stata solo tralasciata, trascurata anche se alla fine di occasioni ne offre tante. Un'area che s'è soltanto addormentata, ma che esiste ed ha anche un certo cuore pulsante. Anche se snobbata da tutti. Non sono pienamente d'accordo», l'obiezione di Portioli, «con chi dice che oggi il mercato è solo in alto o in basso. È chiaro però che la striscia di mezzo va stimolata. Per me ne vale assolutamente la pena, perché di soddisfazioni può darne molte».



LEVE DA MUOVERE. Portioli va nel concreto: «C'è la convinzione che non esista più quella fascia di prodotto, ma non è proprio così. La questione è un'altra, il fatto è che non viene sufficientemente percorsa anche se sarebbe nell'interesse di tutti. L'area è ristretta, ma non va ignorata. Io vendo auto molto in basso, quindi sotto i diecimila euro, oppure nella fascia alta compresa fra i trenta ed i cinquantamila euro. In mezzo c'è una zona grigia, quasi tralasciata. Per tanti motivi. Perché la redditività è più bassa, perché c'è maggior difficoltà nel convincere il cliente, perché il mercato è comunque naturalmente contratto. In più le fasce basse ed alte si sono ampliate, anche se non scomparse. Que-



Entri in contatto col tuo agente di zona
per diventare "Center Service Aspen"

E così, usufruire di tutti i vantaggi
collegati che ti porteranno ad incrementare
sia clienti che fatturato

IL MEGLIO, GIÀ NEL SERVICE

Ci prendiamo cura di te e delle tue attrezzature.

- Aspen 2 e 4 sono in gran parte prive di sostanze nocive come il benzene
- Ti permettono un avvio affidabile e un funzionamento regolare
- Otterrai un motore più pulito e performante
- La benzina alchilata ha una durata di conservazione maggiore nel tempo
- Aspen 2 e Aspen 4 sono prive di etanolo



ASPEN
SERVICE
CENTER

Fortaleza S.r.l. - Via Leone XIII N° 14 - 20145 - Milano - Cell: 339 106 5738 - Email: info@fortalezanet.it

aspenbenzina.it

sto tengo a sottolinearlo. I clienti ci sono ancora, è solo più difficile accontentarli. Anche perché sono quelli più indecisi, quindi quelli che hanno bisogno di maggiori attenzioni. È un segmento duro di mercato in cui vanno investite molte risorse e alla fine della fiera dà meno volume d'affari di altri. Il cliente di fascia media di solito ha una certa disponibilità, ma resta anche influenzato dalla situazione economica generale. Di solito ha più di quarant'anni ed una posizione socio-economica già abbastanza definita. Il prezzo, l'estetica e le prestazioni non gli bastano, servono argomentazioni ulteriori per portarlo dalla propria parte. Quindi lavorare di più sul post-vendita, sull'assistenza ed in generale su leve supplementari. Chiaro che la richiesta relativa può spingere le stesse aziende a spingere meno in quella direzione. Il prodotto "di mezzo" ha anche meno varianti, ma si possono comunque vendere».

DI QUA E DI LÀ. Gioca anche lo specialista, più che mai al tavolo principale. Fra certezze e dubbi. «A volte la fascia media la liquidiamo troppo in fretta. Magari facendo nostro un aggettivo negativo che probabilmente abbiamo letto sui giornali più che per opinione di tanti. Pensiamo invece che nella fascia media c'è una buona parte dei nostri clienti. La nostra missione è andare a svegliare quelle posizioni, in fondo i clienti ci sono. È solo che non possono entrare nel nostro negozio per motivi economici soprattutto o per altre questioni comunque dettate da questi anni di difficoltà economiche. Specie adesso. Tutti vorremmo un decespugliatore di fascia premium, tutti vorremmo una macchina di qualità rispetto ad una di livello inferiore. La differenza la fa l'esperto in merchandising, che sfrutta al meglio le varie leve che ha a disposizione in quel momento e a cui in quel momento può far ricorso per stimolare il consumatore. Lo specialista può incidere in questo senso, non potrà stravolgere i gusti del cliente finale e nemmeno far in modo che abbia maggiori disponibilità, ma può e deve lavorare perché davanti ci sia un cliente maggiormente predisposto all'acquisto. Si può fare».

DIVERSE VIE. Al centro di tutto naturalmente il cliente. Da convincere e agevolare. «C'è sempre il finanziamento classico, anche se la vedo difficile per i clienti di fascia media», sottolinea Portoli, che di strumenti ne conserva anche altri. Le vie



sono numerose, l'importante è avere orizzonti ampi. «Ipotizzerei anche una specie di noleggio con il patto di riacquisto. Ti do la macchina, la usi sei mesi. Se alla fine di questo periodo il trattorino, il decespugliatore o chissà qualche altro prodotto per giardinaggio o piccola agricoltura non ti va bene me lo ridai indietro. Se invece decidi per l'acquisto te lo sconto dal prezzo in base al periodo che l'hai usato. In fondo, pensateci, nel mercato immobiliare succede la stessa cosa. Quando entri in un appartamento e paghi l'affitto da lì a sei mesi o ad un anno hai l'opzione a certe condizioni, più favorevoli rispetto a tutti gli altri potenziali acquirenti di turno. Se il meccanismo funziona? Più volte ho venduto auto a persone che non potevano in quel momento anche con una clausola orale ed il patto che se da lì a tre o quattro mesi l'auto non l'avrebbe soddisfatto me la sarei ripresa concedendogli comunque lo sconto per l'acquisto di un'altra. Serve a mettere a proprio agio il cliente e ad abbassare la distanza fra chi deve vendere e chi deve comprare. Funziona per lo più con macchina di basso profilo, non mi sentirei di estendere questa leva anche per auto di fascia media o tantomeno alta. Ma per chi vuole un certo tipo di prodotto io consiglierei questa strategia. In fondo vendere viene prima di tutto, anche se ci sono delle condizioni sempre da salvaguardare. Come i margini di guadagno del rivenditore specializzato. Anche grazie al prodotto di fascia media. Non dimentichiamocelo».

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT

2019

2020

2021

2022

2023



Siamo anche sui social



Le macchine d'alta cilindrata continuano a registrare i soliti numeri, trainate da un'innovazione costante e da un profondo lavoro di ricerca e sviluppo. Per assicurare al professionista il meglio del meglio

SUPER MOTOSEGHE, IL POTERE DEI DETTAGLI

Fra le ombre dei boschi, a sprigionare potenza e passione. Ma non solo. Dall'alto delle sue alte cilindrata, le motoseghe da abbattimento godono di una vista privilegiata. E non soltanto perché frequentatrici abituali della montagna, di contesti complicati, di grandi alberi da domare, di giornate che iniziano la mattina presto e finiscono quasi all'imbrunire dopo tanta fatica. Abituate ad operare senza compromesso alcuno, sempre al massimo. Con poche pause. Una finestra esclusiva sul professionista, senza digressioni o intrusioni di nessun genere, con le chiavi escl-

sivamente nelle tasche del più esigente specialista. Vale anche per il rivenditore, carta piuttosto pesante da far valere fino in fondo nel suo lavoro quotidiano.

IL MERCATO. Le posizioni sono rimaste a grandi linee le solite, senza grandi oscillazioni. Regolarità, la sintesi delle vendite nell'ultimo periodo. Il campo d'altronde è piuttosto circoscritto, in un segmento comunque parecchio vivo. Con gli attori protagonisti sempre attivi sul terreno dell'innovazione. E non solo. Nessuna sinusoide o chissà quale grande scatto, ma una linea senza interruzioni.





Costante, il più delle volte. Il mercato dell'abbattimento va avanti con la consueta andatura. Almeno per adesso. Con le sue certezze, in primis. Tante. «Nel corso del 2023», osserva Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «anche le motoseghe d'alta cilindrata, come vari comparti del verde e del forestale, stanno vivendo un momento di relativa difficoltà, a causa di una generale contrazione della domanda causata da una concomitanza di fattori esterni avversi».

«Quest'anno», spiega Massimo Bertolo, responsabile **Husqvarna Pro**, «il settore delle motoseghe ha avuto un andamento non positivo a causa delle condizioni climatiche poco favorevoli. Non è il caso però delle motoseghe di alta cilindrata, il cui mercato soffre meno a questa flessione e conferma i numeri degli anni precedenti».

«Le statistiche di mercato», il quadro di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «indicano una flessione delle vendite, ciò nonostante, i numeri distribuiti alla rete Stihl rimane stabile se paragonati ai nove mesi dell'anno precedente. Questo ci permette di essere soddisfatti in quanto i professionisti continuano ad apprezzare e ad investire nei nostri modelli di punta».

UN UNICO SCENARIO. Piccoli passi, ma decisi. Fermi come la qualità delle macchine, mossi

da variabili anche solo sporadiche lungo il cammino. Anche impreviste, là dove necessitano più che mai la più totale affidabilità e mani assai sicure.

«Il mercato boschivo e forestale», la panoramica di Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «sta in parte decrescendo, a fronte però di una crescita in quello della cura e manutenzione di alberi in contesto urbano. Ciò è dovuto all'avvento di nuove attrezzature caratterizzate da tecnologie moderne».

«Questo specifico mercato mostra segnali di stabilità: si è notato progressivamente», evidenzia Giovanni Masini di **Emak**, «una riduzione della cilindrata rispetto ad alcuni anni fa, segno che anche i manutentori professionali dell'abbattimento si stanno rivolgendo verso macchine più leggere e compatte, ma sempre contraddistinte da elevate prestazioni e velocità di taglio».

«Il mercato della motosega professionale rimane abbastanza stabile da diversi anni. Le uniche varianti», rileva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono le presenze di eventi atmosferici straordinari, vedi la tempesta Vaia del 2018, che fanno aumentare la domanda di motoseghe. Negli ultimi anni l'abbattimento di vasti appezzamenti di boschi viene effettuato tramite grandi macchine come i processor harvester e forwarder che facilitano i lavori di disboscamento ma non inficiano nella vendita delle motoseghe d'abbattimento».

Husqvarna 560 XP Mark II



EVOLUZIONE CONTINUA. Hanno corso e parecchio negli ultimi anni le motoseghe da abbattimento. E continuano a farlo. Con la ricerca ad andare di pari passo con nuove richieste, ulteriori parametri da soddisfare, il desiderio di scoprire nuovi orizzonti partendo dal lavoro degli ingegneri e dalle bozze di disegni vari sui tavoli dei laboratori in giro per l'Italia e l'Europa. Là dove tutto nasce, fino ai primi prototipi, alle prime prove e test vari. Fino all'introduzione della minima aggiunta in grado di spostare gli equilibri. In meglio. Di fare la differenza, per conquistarsi altre quote. Per spostare ancora più in là la linea del traguardo. Un processo continuo, per la massima serenità del professionista. Il vero obiettivo di tutti, dal produttore al rivenditore.

«Ergonomia, manovrabilità, consumi ridotti, regolazione automatica della carburazione, sicurezza

e dotazioni per una maggiore efficienza delle macchine. Tutti questi aspetti ormai», la visione di Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «sono complementari gli uni agli altri e contraddistinguono le nostre motoseghe di oggi».

«Le motoseghe professionali», commenta Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «hanno subito diverse evoluzioni grazie a tecnologie innovative come, ad esempio, l'introduzione dell'iniezione elettronica come nel nostro modello MS 500 i. Questa tecnologia ci permette di avere la motosega con il miglior rapporto peso-potenza presente sul mercato. Anche i sistemi antivibranti e la presenza della gestione elettronica del carburatore sono elementi tecnici che rispetto al passato hanno migliorato le prestazioni riducendo i consumi e di conseguenza le emissioni gassose nocive. I professionisti sono molto attenti al peso e al bilanciamento delle macchine e per questi motivi apportiamo costantemente miglioramenti alle motoseghe Stihl».

«Abbiamo registrato una preferenza verso i modelli più leggeri e compatti. Inoltre», precisa Giovanni Masini di **Emak**, «le macchine hanno visto crescere il miglior livello di interfaccia con l'utente in termini di dispositivi per la diagnostica».

AREE SENSIBILI. Va ovunque la motosega da abbattimento. Sale verso l'alto, il più delle volte, là dove il lavoro chiama. Con la consueta puntualità ed efficienza.

«Le motoseghe di alta cilindrata», puntualizza Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono distribuite principalmente nell'arco alpino e lungo l'Appennino. Negli ultimi anni anche la zona del Salento richiede questa tipologia di motoseghe a causa dell'abbattimento di ulivi secolari colpiti dal batterio della fastidiosa *Xylella* che ha causato la morte delle piante».

«Dalla zona alpina a quella prealpina, fino a Campania, Calabria senza tralasciare le isole», racconta Massimo Bertolo di **Husqvarna**.

«In generale **Emak**», l'orizzonte del marketing director Giovanni Masini, «ha una penetrazione capillare e omogenea su tutto il territorio nazionale. Vista la specificità d'uso, ovviamente le motoseghe di alta cilindrata hanno una maggiore richiesta in aree boschive



come l'arco alpino e appenninico e in alcune regioni come Campania e Calabria».

SPAZI DI MANOVRA. Tante strade prese, tante idee in testa. Un lavoro profondo alle spalle, con altre vie da esplorare da ora in avanti. Il lavoro è incessante, su più fronti.

«Possiamo lavorare da un lato sugli aspetti legati all'innovazione legata all'elettronica», l'istanza di Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «ma anche sulla maggiore manovrabilità, ai consumi ridotti e alla maggiore durata».

«Le principali aree su cui lavorare», l'analisi di Giovanni Masini di **Emak**, «sono le prestazioni motoristiche, il controllo del rendimento attraverso la gestione elettronica e il miglioramento del rapporto tra peso e potenza».

«Crediamo che i margini di miglioramento», il parere di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «siano sempre minori in quanto le tecnologie utilizzate sono quelle più performanti. Stiamo lavorando per trovare delle opportunità per migliorare i consumi di carburante, ridurre i pesi e perfezionare il comfort dell'operatore».

I TETTI DEL PROFESSIONISTA. Altre richieste, rispetto al passato. Più alta la soglia, più esigente chi la motosega da abbattimento la usa per otto ore al giorno e spesso anche in posizioni non proprio comodissime. Là dove la macchina dev'essere fedelissimo alleato per poter lavorare al meglio. S'è alzata, com'era logico, l'asticella. Tutto più semplice adesso per il professionista. Tutto più naturale, fra prestazioni dai livelli altissimi così come il grado di sicurezza.

«Il professionista», allarga il campo Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «pone attenzione ai modelli di motosega con alimentazione a batteria. A questo proposito abbiamo introdotto la motosega a batteria professionale più potente del mercato MSA 300 C-O che sviluppa la potenza di 3 Kw. Il rendimento elevato e le tre modalità operative selezionabili consentono operazioni ottimali in un'ampia gamma di applicazioni come abbattimento, sramatura o tagli su misura».

«Il professionista», evidenzia Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «è più sensibile ad avere un prodotto tecnologicamente avanzato che gli permetta un buon rapporto tra prezzo e produttività, contando



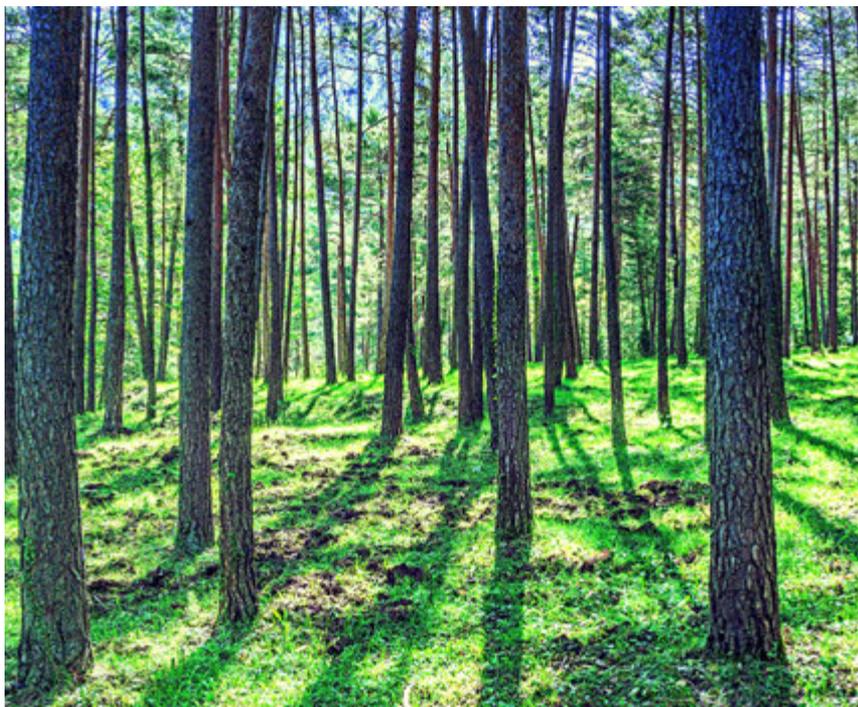
Stihl MS 500i

su un'assistenza sempre di prim'ordine con una rete di rivenditori capillari sul territorio e preparati. Il professionista oggi capisce inoltre l'importanza di una formazione adeguata che tenga conto delle nuove tecniche di lavoro e presta molta attenzione agli aspetti di sicurezza, quindi anche agli accessori a corredo della motosega in sé».

«Da sempre il professionista», la fotografia di Giovanni Masini di **Emak**, «richiede prestazioni elevate in termini di potenza, velocità e "aggressività" sul legno, combinate a un miglioramento dei pesi e delle dimensioni».

IL FUTURO. Nessun volo particolare, nessuna verticale impennata nel mercato della motosega d'alta cilindrata. Là dove resistono precisi criteri, la potenza in primis. In un quadro per il resto sempre piuttosto codificato.

«Un mercato di continuità», conferma Massimo Bertolo, responsabile **Husqvarna Pro**, «in cui al





Oleo-Mac GS 651 di Emak

momento le nuove attrezzature elettrificate non sono pronte ad entrare in modo decisivo».

«Ci aspettiamo un mercato stabile», la previsione di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «in termini di volumi e che si concentra su macchine sempre più performanti, e, forse, popolato da un numero sempre inferiore di produttori».

«Crediamo che potrà essere ancora un mercato interessante per tutta la filiera del legno anche nei prossimi anni. Nel PNRR 2023», la chiave di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «sono stati allocati 10 milioni di euro in conto capitale per la costituzione di contratti nel settore forestale. Questo è un segnale di vitalità del settore boschivo e la chiara volontà di continuare ad investire. In questo contesto le motoseghe di alta potenza continueranno ad essere utilizzate per la cura dei boschi e la produzione di legno.

NUOVE VETTE. **Husqvarna** ha appena presentato la nuova generazione di motoseghe 560 XP® Mark II e 562 XP® Mark II. Sviluppate su una piattaforma completamente nuova, hanno l'obiettivo di mantenere e migliorare ulteriormente la maneggevolezza, aumentando la produttività. Dal 1959 l'azienda si dedica alla progettazione e produzione di motoseghe professionali che siano sempre più performanti, alla ricerca della combinazione ideale di manovrabilità, durata e capacità di taglio. Con le nuove motoseghe 560 XP® Mark II e 562 XP® Mark II Husqvarna ha raggiunto oggi risultati sorprendenti, racchiudendo in un unico prodotto quanto più si possa desiderare da un'attrezzatura professionale. Ad affiancare una maggiore manovrabilità data da peso e compattezza significativamente ridotti, le nuove motoseghe Husqvarna presentano un design evoluto, il cui corpo risulta più snello con l'obiettivo di avvicinare l'impugnatura al centro di gravità della macchina.

Questo consente di utilizzare agevolmente il prodotto, rendendo il lavoro del professionista ancora più pratico, confortevole e meno pesante. Tutto ciò senza tralasciare la potenza di taglio, in grado di raggiungere risultati eccellenti. «La manovrabilità», dichiara Anders Lundberg, product director Tree Professionals di Husqvarna, è tutta una questione di dettagli. Abbiamo lavorato molto per ottenere la migliore esperienza di lavoro ed ergonomia possibile. In questo modo aumentiamo il controllo e il lavoro diventa meno faticoso». La 560 XP® Mark II e la 562 XP® Mark II sono motoseghe particolarmente resistenti, grazie ai miglioramenti apportati al sistema di raffreddamento e di filtraggio, che permettono alle macchine di svolgere anche i lavori più difficili senza preoccupazioni. Praticità e maneggevolezza, inoltre, sono garantite dalla Tecnologia Simple Start e dall'AutoTune™ 3.0, un altro "lato positivo" che facilita il lavoro ai Professionisti del Verde. «Noi di Husqvarna», evidenzia Lundberg, «siamo consapevoli dell'importanza di creare attrezzature robuste e di alta qualità, in grado di soddisfare tutte le esigenze del nostro settore. Le nuove motoseghe da 60 cc 560 XP® Mark II e 562 XP® Mark II sono state progettate per i pro-



fessionisti: siamo certi che supereranno le loro aspettative. Grazie al design 'snello', all'eccezionale manovrabilità e alle prestazioni costanti e convincenti, queste motoseghe sono l'aggiunta perfetta al corredo di prodotti di ogni professionista». Le due nuove motoseghe sono dotate di un motore riprogettato con una migliore erogazione della coppia a un regime inferiore. In questo modo è possibile esercitare una maggiore pressione sulla motosega, senza preoccuparsi che il motore si possa spegnere durante le operazioni di taglio. La 560 XP® Mark II e la 562 XP® Mark II si distinguono anche per una migliore efficienza di combustione, fattore che si traduce in una riduzione fino all'8% di consumo di carburante, rispetto alle motoseghe di prima generazione.

Il nuovo design del motore, infine, garantisce una maggiore produttività e costi di gestione inferiori rispetto alla generazione precedente. I modelli Husqvarna 560 XP® Mark II e 562 XP® Mark II saranno distribuiti sul mercato internazionale nel corso dell'autunno/inverno e disponibili presso tutti i rivenditori autorizzati di Husqvarna anche nella versione G con impugnature e carburatore riscaldati.

ALTO VALORE. MS 500i, prodotta da **Stihl**, è la prima motosega dotata di iniezione elettronica Stihl Injection. Ottimo rapporto peso-potenza. La struttura leggera e l'accelerazione brillante permettono di raccogliere e lavorare legname di grandi dimensioni. Artigli ottimizzati, filtro HD2 per un filtraggio efficace, dadi anti perdita sul coperchio del rocchetto e coperchio del filtro che non richiede l'uso di utensili, pompa dell'olio ad alte prestazioni e a portata regolabile per un adeguato flusso di lubrificante, tappi serbatoio che non richiedono l'uso di utensili, per un rifornimento facile e sicuro. Perfetta per la lavorazione di legname di grandi dimensioni. Molto facile da avviare e utilizzare. Accelerazione da 0 a 100 km/h in 0,25 s. L'erogazione di potenza della macchina genera vibrazioni avvertite soprattutto nella zona dell'impugnatura. Gli ammortizzatori e gli elementi di compensazione del sistema antivibrazioni Stihl riducono la trasmissione delle vibrazioni del motore all'impugnatura e quindi al corpo di chi la utilizza. Di conseguenza, il dispositivo può essere sostenuto in modo

più confortevole. E permette di lavorare affaticandosi di meno.

Grazie alla valvola di decompressione è particolarmente agevole l'avviamento, durante il quale è possibile far fuoriuscire dal cilindro una parte della miscela compressa aprendo la valvola. In modo da proteggere l'intero sistema e ridurre l'impiego di forza sulla fune di avviamento. Grazie al motore Stihl 2-Mix è possibile ridurre non solo l'inquinamento da gas di scarico, ma anche i consumi e i conseguenti costi di esercizio. Il motore, conforme alla direttiva europea sulle emissioni Stage V, richiede poca manutenzione e utilizza il carburante in maniera efficiente anche a prestazioni elevate.

PREGI IN SERIE. Le motoseghe professionali Oleo-Mac GS 651 di **Emak** sono potenti macchine realizzate per opere di abbattimento, taglio e sezionatura di alberi di grandi dimensioni (potenza-cilindrata: 4,7 Hp – 3,5 kW/63,4 cm³). La bobina digitale ad anticipo variabile con limitatore del numero di giri garantisce regolarità del motore e un migliore raffreddamento del gruppo termico, anche in condizioni climatiche difficili. L'impugnatura e il serbatoio sono separati dal corpo macchina, così da consentire una riduzione della temperatura della miscela e un basso livello di vibrazioni. La pompa olio in alluminio, automatica e regolabile, consente di adattare la portata di olio al tipo di lavoro che si intende svolgere, senza inutili sprechi.



«VI GUIDO NEL MAGICO MONDO DEI TERRARI»

Leonardo Massari e l'amore per i terrari. Ecosistemi in un barattolo, declinazione profonda del verde. Ventiquattro anni, nativo di Milano ma ora a Lodi, laureato a Cesenatico in acquacoltura ed igiene delle produzioni ittiche. «Il terrario è equilibrio, è natura, è un ciclo che si alimenta di continuo in modo assolutamente spontaneo», l'affresco di Massari, già chiamato anche per alcune fiere per spiegare a dovere il verbo. Dall'alto della sua competenza, nata per puro amore.

Massari, com'è nata questa passione?

«L'ho avuta da sempre. La condivido con Filippo, il mio fratello gemello. Sin da piccoli anziché andare all'oratorio chiedevamo a nostra madre di andare là dove potessimo prendere un pesciolino o una piantina. Sin da subito abbiamo avuto questa vocazione. Io più per le piante, lui verso gli animali. Rispetto ai più convenzionali cani e gatti, abbiamo tenuto negli anni tutti gli animali più strani. Dagli insetti stecco fino a scoiattoli e salamandre. Prima era tutto in embrione, adesso con gli studi che ho fatto posso pensare di andare oltre. A partire da qualcosa di esotico fino alle piante rare. Adesso sto allevando anche rane freccia. Quelle blu e gialle».

È già diventato un lavoro questo per lei?

«Purtroppo no, ho qualche richiesta qua e là ma non è ancora per me una professione. Proprio quel che vorrei fare nella mia vita. Quello a cui aspiro, è un settore che mi piace tantissimo. Mi metto davanti ad un terrario, lavoro e son contento. Attento ad inserire la giusta proporzione tra terra, piante ed invertebrati in modo da creare un mondo in miniatura in perfetto equilibrio».

Passione pura, quella di Leonardo Massari, nata fin da bambino insieme al gemello Filippo. «Un modo diverso di vivere anche il verde, ma anche per catturare una fascia di clientela diversa. C'è ancora poca cultura specifica, ma anche tanti margini. In giro ne vedo in vendita, non sempre però col necessario studio alle spalle»

Dove risiede il mercato del terrario? Chi è il vero appassionato?

«La clientela dei terrari è rivolta verso gli appassionati della natura, cavalcando una tendenza adesso più di moda, ma sempre viva da tempo. O per chi desidera abbellire un angolo di casa con un tocco di verde in più. Un altro tipo di clientela è sicuramente data da chi sceglie di acquistare piante o animali che necessitano di un terrario per sopravvivere. Grazie alla sua facile e ridotta manutenzione il terrario è la scelta più giusta anche per i pollici più neri».

La vera casa del terrario?

«Un contenitore, può essere di vetro o di plastica. Di qualsiasi dimensione. Basta che abbia un tappo, se voglio farlo chiuso, ma non ermetico perché i terrari ermetici richiedono qualche accortezza in più. Ce ne sono di perfettamente ermetici, là dove andrò a mettere invertebrati solo di piccolissime dimensioni a cui basta l'ossigeno prodotto dalla pianta. Se invece voglio inserire animali di più grandi dimensioni





come anfibi e rettili il terrario non potrà essere ermetico, ma una presa d'aria dovrà per forza esserci per garantire una ventilazione adeguata».

Il connubio fra un terrario e l'universo del verde?

«Il terrario è un apripista per andare a catturare anche la clientela più difficile, quelli dal pollice nero che non riescono a far resistere una piantina per più di due giorni. Il terrario invece, mantenendosi di fatto autonomamente, è molto più facile da gestire rispetto ad una semplice pianta d'appartamento. Al di là del fatto di poter allargare il campo a quel che è il tradizionale modo di vivere il verde».

Riscontri particolari avuti finora?

«Tanti, anche inattesi. Anche miei amici che prima non c'entravano niente con la materia ora hanno un terrario. Ragazzi che non hanno mai avuto un vero feeling con la natura di volta in volta mi hanno chiesto, anche per la propria famiglia, un terrario con una piccola luce da tenere in casa o anche in ufficio. Io poi vado solo a farci una piccola manutenzione periodica, minima perché non c'è bisogno di nulla di particolarmente impegnativo. La sorpresa, ma a questo punto anche la conferma di quanto il terrario piaccia, è stata proprio la richiesta di chi prima era del tutto distante da una passione come questa. Li conosco da una vita, mai avrei pensato potessero interessarsi ai terrari. Invece è stato così. Ora mi mandano anche delle foto, facendomi notare orgogliosi di come stanno diventando e chiedendomi cosa è necessario fare. Una grande soddisfazione».

La nazione con la maggior sensibilità in materia?

«Sicuramente la Cina e il Giappone, là dove è nota la ricerca dell'equilibrio spirituale attraverso la natura. Lavorando con le piante e gli acquari».

Quanti terrari ha a casa?

«Non lo so, ma di sicuro moltissimi. Ne avrò più di trenta, al di là degli acquari. Mi sto fra l'altro specializzando nell'allevamento di piante rare, quindi man mano che crescono ho bisogno di un altro terrario».

La pianta ideale del terrario?

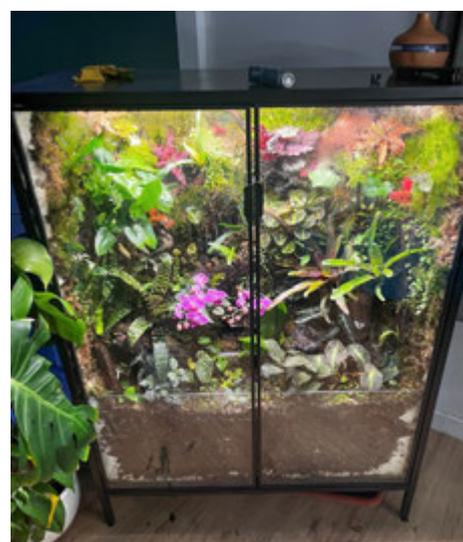
«Qualsiasi fra le tropicali, con un clima umido-caldo».

Gli animali ideali?

«Le rane, comunemente le rane-freccia. Di varietà fra cui spaziare ce ne sono tantissime. Un terrario è l'ideale per gechi così come i granchi compresi quelli terrestri. Ovviamente tutti anfibi, rettili o artropodi tipici di un clima tropicale».

Il terrario che la rende più orgoglioso?

«È il primo che ho fatto, in una vetrinetta dell'Ikea rivisitata. Ho impiegato un mese per l'allestimento, in un periodo fra l'altro assai intenso in cui ho dovuto dividermi fra studi e il lavoro da cameriere che mi impegnava fino a tarda notte. Ci ho messo due settimane solo per il montaggio. È stato alla fine un lavoro davvero bellissimo, il mio primo così grande. Più di un metro di terrario. Per mio fratello e i miei genitori era qualcosa di azzardato, ma l'ho voluto fare comunque. È venuto benissimo, come hanno dimostrato in tanti contattandomi e facendomi i complimenti dopo aver pubblicato le foto sui social. Quella vetrinetta è stata il mio vero trampolino di lancio».



Lo scenario oggi in Italia?

«In vendita c'è, in comuni negozi e catene di grande distribuzione ma privi di uno studio adeguato dietro. Molto spesso vengono inseriti piante e terrici non adatti al microclima del terrario che sarà quindi destinato a deperire dopo breve tempo. I terrari li trovi anche nei garden, così come nelle serre. Bisognerebbe far maturare l'ecosistema e avere la giusta tecnica. Un terrario non è solo vetro, terra e una pianta. Il terrario è molto di più. Una volta avviato, l'ecosistema deve poter andare avanti in perfetta autonomia in teoria per sempre».

«ATTENZIONE, È ARRIVATO IL MOMENTO DELLE SCELTE»

Da un cliente sempre più esigente ad un mercato con coordinate tutte nuove, ora che in scena è entrata di diritto anche la batteria. «Ai rivenditori dico di confrontarsi fra loro. Antenne dritte, sempre propositivi. Ora non si può sbagliare»

Prende fiato Roberto Dose. Per un attimo si può. Silenzioso il mercato, dopo tanta frenesia. Anche nel suo punto vendita udinese di Tavagnacco c'è tempo di voltarsi indietro. Di far bilanci, senza staccare l'occhio dal presente e da quel che verrà. «Abbassate le temperature, caduta un po' di pioggia è giusto archiviare la stagione e guardare avanti», il punto di Dose, già presidente di Assogreen, rivenditore di lungo corso partendo da molto lontano. Di generazione in generazione. Nel frattempo tutto è cambiato. E tanto cambierà ancora, anche nel brevissimo periodo.

Dose, la copertina del 2023?

«L'anno è stato sicuramente positivo, per certi versi inaspettato. Venivamo da una stagione passata assai complessa per le condizioni meteorologiche che certo non ci hanno aiutato in primis per un prolungato periodo di siccità. Le aspettative non erano esatta-

mente straordinarie, abbiamo vissuto l'attesa col rischio che quello scenario potesse ripetersi. Col tam tam del riscaldamento globale e dell'innalzamento delle temperature. Invece la stagione è stata buona».

Il fattore che più di tutti ha generato la schiarita?

«Noi ovviamente dipendiamo dalle condizioni del tempo, per cui se l'erba cresce e lo fa con continuità perché ci sono le condizioni, per di più senza pause, per noi è manna dal cielo visto che a quel punto c'è una domanda che rimane costante. Se si taglia una volta ogni quindici-venti giorni o una volta al mese in caso di momenti di siccità è diverso dal fatto che uno debba necessariamente per quasi tutta la stagione tagliare una volta alla settimana. A quel punto subentra anche la necessità di far manutenzione alle macchine così come di prendere prodotti anche nuovi. E il rivenditore a quel punto ha tutto da guadagnarci. Sia nella parte commerciale che per il post-vendita».

Al di là del segmento del taglio cosa ha detto l'annata?

«È continuata la grande crescita dei prodotti a batteria così come dei robot, secondo un trend ormai assodato. La chiave su cui ragionare anche per le scelte future, anche in termini di strategia e partnership con certi fornitori piuttosto che con altri. La tendenza è chiara e assai delineata, la conferma definitiva di quel che era emerso nei punti vendita negli ultimi due o tre anni».

Quanta batteria inserirà nel 2024 in più rispetto alla stagione passata?

«Ci sono tanti fornitori che crescono, quelli che lavorano esclusivamente coi prodotti a batteria



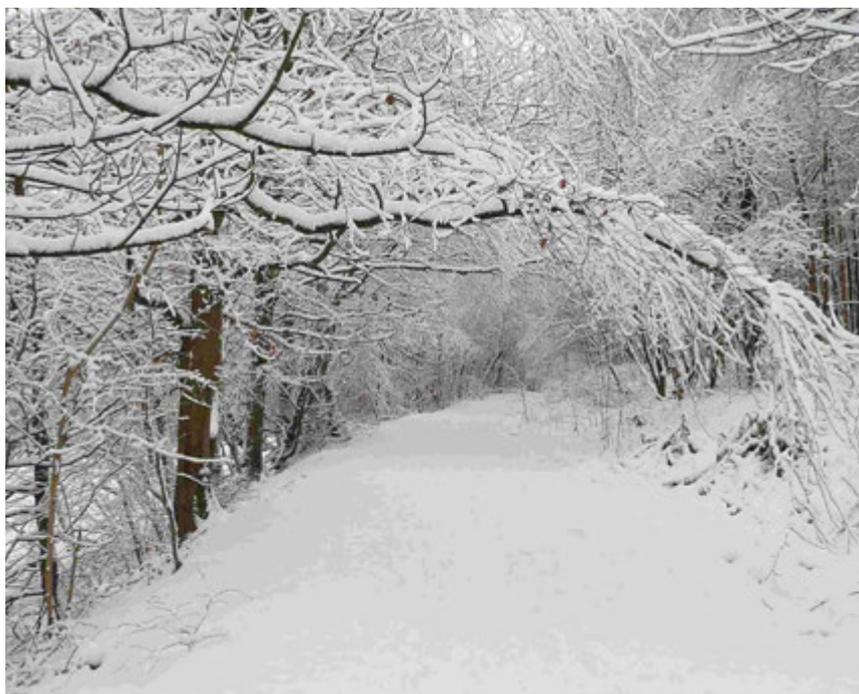
con gamme sempre più vaste e prodotti sempre più performanti. Sta al rivenditore adesso scegliere i marchi con cui instaurare i rapporti che siano continuativi e che garantiscano allo specialista una certa continuità nel tempo. Adesso il rivenditore ha anche la possibilità di legarsi ad aziende con importanti prospettive e se quel treno non riesci a prenderlo rischi di rimanere un po' in disparte. Venendo alla domanda, certo che metteremo più batteria nei nostri scaffali e nel nostro magazzino. Il mercato dice che su quella via bisogna insistere, senza tuttavia crear confusione con un milione di proposte. Anche se il primo passo adesso, per chi non l'avesse ancora fatto, è stabilire il partner con cui lavorare nei prossimi anni. Di aziende che puntano in maniera decisa sulla batteria adesso ce ne sono davvero tante».

Com'è cambiato il quadro degli attori?

«Ci sono marchi che stanno prendendo sempre più piede, oltre alle aziende di sempre, e che naturalmente vogliono incidere sul mercato in maniera importante. Senza essere comprimari, ma anzi col desiderio di dettare la linea attuale e futura perché con tutte le carte in regola per poterlo fare. La batteria ha aperto un altro fronte».

Aggiornamento sull'evoluzione del cliente?

«Sempre più esigente, ma anche pretenzioso. Sempre col bisogno di dover risolvere in fretta il suo problema, di essere seguito passo dopo passo, di essere quasi corteggiato e coccolato. Queste ormai sono delle necessità che ormai dobbiamo ritenere quasi scontate. Sicuramente andando al di là di quella che è la normale attenzione nei suoi confronti. Vedi che a volte il cliente è quasi insofferente. Capisci subito che ha voglia di essere accolto in una certa maniera. Ha fretta di avere delle risposte. Lo vediamo in ogni ambito. Dalla riparazione da eseguire nel minor tempo possibile alla fornitura del ricambio che dev'essere rapidissima fino all'attenzione che gli ha dedicata appena entra in negozio per acquistare la macchina e ad un'infinità di richieste via e-mail con la pretesa di avere un riscontro imme-



diato. Dietro una vendita nelle nostre aziende c'è veramente un lavoro piuttosto pesante. Con l'obbligo di restare sul pezzo in ogni momento. Non è semplicissimo, soprattutto se la stagione com'è stato quest'anno è lunga e senza alcuna interruzione. È un trend generale, non solo relativo ovviamente ai prodotti da giardino. La gente sempre più vuole tutto e subito».

Messaggio ai colleghi rivenditori?

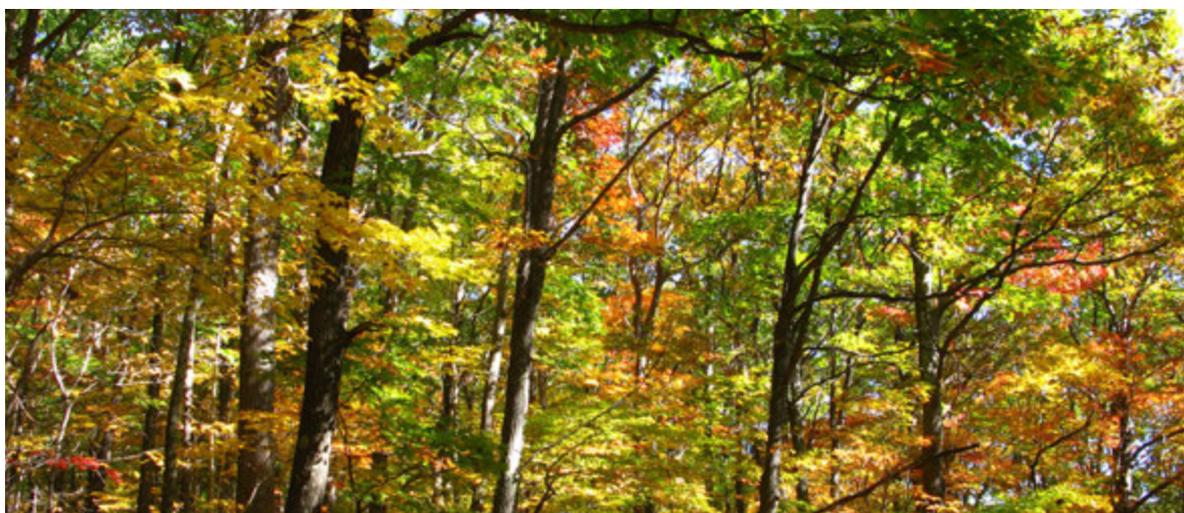
«Premetto: lungi da me dare consigli. Sentirsi, confrontarsi e condividere determinate tematiche rappresenta sempre di più un valore determinante. Qualche volta la soluzione o la risposta giusta ce l'ha il tuo collega. Perché magari in quel momento ha quella macchina di cui hai bisogno giusto in quel momento o perché una identica esperienza l'ha vissuta anche lui e magari anche di recente. Avere dei buoni rapporti con altri specialisti che lavorano quotidianamente come te in questo settore diventa un'arma in più per non perdersi nessuna opportunità ed essere sempre pronti. Il mio suggerimento è questo. E poi, mi raccomando, è necessario stare sempre attenti. Con le antenne belle dritte. Siamo di fronte ad un periodo di cambiamenti, sia nei confronti dei fornitori ma anche davanti al cliente. Bisogna avere sempre la giusta concentrazione, sempre l'attenzione massima. Sempre propositivi, capendo allo stesso tempo dove il mercato sta andando. Vietato abbassare la guardia. Mai».

Il giusto modo di porsi è alla base di ogni dialogo col cliente, anche se non sempre lo specialista rispetta tutti i parametri. Dall'immagine del negozio fino alla sensazione di voler spesso andare troppo di fretta

«IL GRANDE VALORE DI SAPER ASCOLTARE»

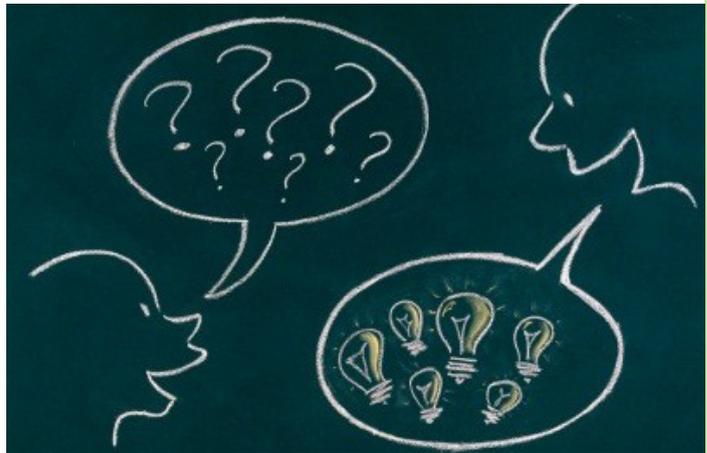
Un'intesa da accendere, quasi mai scontata. Il rivenditore e il consumatore. Faccia a faccia. Metodi e regole, buonsenso ma non solo. «Il cliente si deve prima di tutto sentire a suo agio, non sentirsi in quel grande scatolone dedicato alla vendita dove tutti ti saltano addosso e tu devi decidere velocemente senza ragionare. Bisogna creare ai suoi occhi», il primo quadro di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali da decenni nel settore dell'automotive ma anche grande appassionato di giardinaggio e piccola agricoltura, «un'aspettativa in modo tale che chi ci sceglierà si senta sereno. Conta in primis l'immagine. Di chi ti accoglie e della location, in modo da essere attrattivi. Sia per quel che riguarda il negozio che a livello web. E lanciare il messaggio che tutto procede, ma non di corsa».

COPERTINA AFFRESCATA. Lo scenario è legibilissimo ma complesso allo stesso tempo. «L'immagine del punto vendita è stata tendenzialmente tralasciata negli anni. Tutti hanno puntato sul web, giustamente sul contenuto e quindi sui prodotti, ma l'immagine è fondamentale. Perché creiamo delle aspettative. La luce prima di tutto», la raccomandazione di Portioli, «ma anche naturalmente la pulizia, il posizionamento differenziato degli oggetti e la rotazione della vetrina. Da muovere continuamente. Agendo inoltre pure a livello di cartellonistica. Devono esserci dei richiami a quel che si fa e che si vuole comunicare. Non aggressivi, non esasperatamente cromatici. Bisogna trasmettere a livello immobiliare un atteggiamento di un certo tipo. È una leva di cui tener assolutamente conto. È come quando noi scegliamo un albergo. Contano le camere e tutti i



servizi, ma tutti noi andiamo a cercare la location. Dov'è? Come si presenta? Dov'è posizionato? È stato restaurato da poco o è un restauro trentennale? Andiamo a vedere. Vedete? Vuol dire che ci sono più parametri. Criteri che valgono al di là di tutto, delle dimensioni del punto vendita così come dov'è. Se in centro o in periferia, se fronte strada o fra le case. Chiaro che dev'essererci un'armonia a 360 gradi, se poi quando entri trovi personale con un atteggiamento duro senza tempo o voglia di ascoltarti allora casca il palco. Attenzione a saper ascoltare il cliente, è dura farlo oggi. Perché abbiamo sempre meno tempo e meno personale. Chi entra nel punto vendita in qualche modo bisogna ascoltarlo. Un problema però di tutti però, non solo dei rivenditori di macchine da giardino. Se vai dal medico è la stessa cosa. Dovresti, tu medico, farti raccontare la storia clinica dal tuo paziente. E invece si tira dritto».

IL GIUSTO SORRISO. Passaggi obbligati, coi giusti modi. «L'accoglienza va fatta bene, anche offrendo un caffè. Ma c'è il momento e il modo giusti per farlo. Non nei primi trenta secondi», spiega Portioli, «ma dopo un paio di minuti sì. Quando il cliente ha preso un attimo coscienza del posto in cui è arrivato e dopo essersi guardato intorno. Poi trasversalmente ci si può inserire nel discorso. "Desidera un caffè?", "Le posso offrire un caffè?", "Se desidera qualcosa di caldo abbiamo un buon espresso". Sono le forme più carine, a prescindere da cosa vuoi e cosa ti serve. Bisogna mettere a proprio agio il consumatore. Spesso invece succede il contrario. Lo indisponiamo il cliente. Vero che hanno poco tempo e vogliono fare in fretta, in questo lo specialista ha ragione, ma in ogni caso ci sono dei passaggi che vanno rispettati. Ed in alcuni casi anche potenziati. Tante volte sarebbe invece sufficiente non fare quel che invece fanno in tanti. Agire quasi in contromano, perché in tanti vanno nella direzione sbagliata. Dall'atteggiamento all'approccio. La loro forza è legata al prodotto, al cliente che ha poco tempo di cercare. L'utilizzatore vuole la soluzione al problema, il rivenditore la soluzione ce l'ha e allora finisce bene. Ma non seguendo i passaggi corretti. Attenzione, perché un conto è la necessità del cliente ed un altro è fare in modo che il cliente torni a trovarci. E spesso non si fa molto per fidelizzarlo. È un errore gravissimo fondare il proprio business sulle esigenze del cliente. Per quello siamo tutti bravi. Bisogna andare molto oltre invece».



REGOLE UNIVERSALI. Non è semplicissimo chiudere il cerchio. «Il rapporto col cliente», la premessa di Portioli, «tendenzialmente sta cambiando in negativo, anche se i nuovi consumatori hanno mentalità diversa. Perché sono prima di tutto più giovani, la loro testa quindi lavora per la loro epoca, ma ci sono elementi per me non scardinabili neanche nell'arco di trenta o quarant'anni. Si deve essere propositivi, sorridenti, disponibili. Non indisponibili. Anche se capisci dopo qualche secondo che non comprerà nulla, ma quel rapporto è comunque un investimento. Non comprerà nulla quella prima volta, ma magari la prossima sì. O fra due. Normale pensarlo, non realizzarlo. Ci sono punti vendita in cui prima c'era tre persone ed ora ce ne sono due, fra l'altro in uno scenario in cui il cliente vuole avere sempre più voce in capitolo perché sa o crede di saperne tanto di quel prodotto. E quindi è d'obbligo per chi vende alzare l'asticella. Non solo in questo settore. I clienti hanno varie mentalità, profili culturali uno diverso dall'altro e quindi di conseguenza si comportano e agiscono. Se però vogliamo mantenere un certo profilo aziendale è giusto che là dove è necessario i comportamenti siano adeguati nella giusta maniera e veicolati nella direzione più corretta possibile. Cambia la società, cambiano i consumatori, deve cambiare anche lo store. A patto che ci sia un filo conduttore. Modificare sì, aggiornare sì ma ci sono degli elementi che rimangono inossidabili. Devi essere disposto ad ascoltare, devi farti trovare sempre con la faccia giusta e non arrabbiato. Sono le regole che valevano cinquant'anni fa e che valgono adesso. D'accordo le eventuali energie dedicate al web, ma queste non devono togliere energia al bancone. Là dove è tutto più difficile».

V E T R I N A

BLUE BIRD

**PS 23-25 Faster, per il professionista ma non solo
Massima velocità di taglio. Ed ancora più potente**

La forbice elettrica PS 23-25 Faster è la grande novità di Blue Bird, evoluzione di prodotto racchiusa in primis in un'altissima qualità dei materiali e nella grande velocità nel taglio. Progettata per soddisfare le esigenze dei professionisti e degli appassionati del taglio in una vasta gamma di applicazioni. La forbice è stata inoltre potenziata con una rapidità di taglio incrementata del 30% e una potenza superiore del 10%. Il lavoro sarà quindi eseguito in modo più efficiente e con minor sforzo. La gestione elettronica avanzata del motore elettrico garantisce una performance costante e affidabile in qualsiasi situazione. La forbice è alimentata da due batterie al litio da 12.6 V – 2.5 Ah in grado di garantire un'autonomia sufficiente per completare il lavoro senza interruzioni. Il tempo di ricarica varia da 2,5 a 4,5 ore garantendo così una rapida ripresa del lavoro.



ACTIVE

**Tutto il valore della motosega 31.31
Ben bilanciata, ergonomica, italiana**

La motosega Active 31.31 è concepita per il taglio, la sramatura e la potatura di fusti di medie dimensioni. Design ergonomico ed estrema semplicità di utilizzo, grazie all'impugnatura posteriore che garantisce un ottimo bilanciamento della macchina in fase di lavoro. Eccellente rapporto peso-potenza. Accensione digitale, sistema Easy Start, barra da 30 cm, potenza Kw/CV 1.03/1.4. E il solito rigoroso Made in Italy a far da sfondo.



GRILLO

**HWT 700 Supertrac, perfetto per ogni tipo di lavoro
Leggero pure nelle pendenze, in tutta sicurezza**



HWT 700 Supertrac è il modello più performante della gamma Trimmer di Grillo, adatto per tutti i tipi di lavoro, di taglio rustico in sottoboschi, viali campestri, vigneti e qualunque zona difficile da raggiungere con altre attrezzature, ma anche pratico e maneggevole nella pulizia di bordi stradali, piazzali e rotonde e nello sfalcio di prati offrendo sempre eccellenti risultati. Motore monocilindrico Kawasaki FJ180V KAI, OHV, 4.5 Hp, dotato di sistema per lubrificazione forzata che permette di operare in forti pendenze, filtro aria con doppio elemento ciclone e retina paraerba rotante per mantenere pulito il motore, serbatoio carburante con capacità 1,7 litri. Le cinghie sono ad alta resistenza e la trasmissione è a bagno d'olio. La macchina ha una trazione in grado di affrontare pendenze di lavoro fino a 30° su tutte le inclinazioni possibili.

GRIN

R-Evolution XM, prima di tutto la qualità di taglio
Tre piatti, super manovrabilità, anche con uomo a bordo



La gamma R-Evolution XM coniuga la qualità del taglio senza raccolta Grin a piatti da 90, 120 e 140 cm. I piatti di taglio Grin Maxi-3 permettono una polverizzazione dell'erba efficace, anche in situazioni complesse. L'estrema manovrabilità è garantita da Grin Easy Drive, un innovativo sistema di movimentazione zero-turn estremamente comodo, semplice da utilizzare e mantenere. Gli ingombri ridottissimi facilitano la movimentazione su prato e il trasporto. Il peso contenuto comporta bassi consumi operativi e minimo schiacciamento del terreno e del manto erboso. Le macchine della gamma XM possono essere trasformate, in pochi secondi, da tagliaerba a macchina con uomo a bordo. Tutto ciò può essere fatto direttamente dall'utilizzatore, avvalendosi dell'accessorio adatto e senza bisogno di attrezzi.

ZANETTI MOTORI

Il bicilindrico ZDM 92/2 entra in area Stage V
Prestazioni al massimo, emissioni sempre più ridotte

A grandissima richiesta, è ora disponibile il bicilindrico ZDM 92/2 nuovo di adeguamento agli standard Stage V accompagnato dal rientro in scena dell'acclamato e veterano 510 EV, atteso per il prossimo anno. La sintesi è in caratteristiche di alto pregio: 8,8 kW - 510 cc per il 510 EV e 14 kW - 997 cc per lo ZDM 92/2 sono i connotati tecnici dei due diesel ad albero orizzontale a vocazione agricola, edile e industriale. Entrambi composti da parti premium quali filtro aria in bagno d'olio, silenziatore a rumorosità ridotta e cilindro in ghisa. Focus importante della casa madre sullo ZDM 92/2 che monta due macchine new entry, il generatore silenziato ZDG 12003 SEAV (12,5 kW (400V) - 12 kW (230V)) full power e la motopompa ZDP 100-92.2 HCEV (prevalenza max 55m - portata max 1800 lt/min). Fratelli dei quattro modelli diesel già Stage V: ZDM 73 - ZDM 78 - ZDM 86 - ZDM 88 che vanno da 246 a 474 cc, con il 510EV e lo ZDM92/2 la Zanetti Motori punta sempre più a motori dalle prestazioni di massimo livello che rispondano ai nuovi standard emissivi.



SABART

Nuova miscela alchilata Timber Fuel
Strong è il giusto alleato del professionista

Timber Fuel è la nuova miscela alchilata a marchio Strong nata dalla collaborazione tra Sabart e il team di boscaioli Timber Team Giacomelli. Sviluppata per soddisfare il professionista più esigente, Timber Fuel viene formulata con l'aggiunta di un additivo Premium che le permette di erogare tutta la potenza necessaria, garantendo massime prestazioni anche nei lavori più gravosi e prolungati. L'assenza di etanolo, benzene e idrocarburi evita emissioni dannose garantendo benefici per l'ambiente e per l'operatore. Timber Fuel contribuisce a mantenere nel tempo performance eccezionali in ogni situazione. Disponibile in tanica di metallo da 5 litri o nel barile da 18 litri.



EINHELL

Venturro 36/240, doppia batteria con TWIN-Pack
Silenzioso, comodo, potente, eclettico

Fra le novità del catalogo Einhell, ancora più prestante e potente, è l'aspiratore/soffiatore a batteria Venturro 36/240: grazie alla tecnologia TWIN-Pack può essere dotato di due batterie Power X-Change da 18 Volt. Totalmente cordless, si converte in spazzafoglie ed è provvisto di un tritatore incorporato, utile per usare parte delle foglie mescolate al terreno e fertilizzare cespugli, alberi e siepi. È azionato dal motore brushless Einhell PurePOWER, che dà maggiore autonomia di lavoro rispetto ai tradizionali motori a spazzole a carboncino. La potenza di aspirazione massima di 740 m³/ora permette di rimuovere grandi quantità di foglie, riducendone a un decimo il volume grazie alla funzione di tritatura. Queste vengono poi raccolte all'interno di un ampio sacco di raccolta da 45 litri, dotato di due finestrelle di controllo e di un indicatore di livello. Può essere convertito da aspirafoglie a soffiatore in qualsiasi momento e senza dover utilizzare alcun attrezzo. Nella funzione di spazzafoglie, la velocità di soffiatura raggiunge fino a 240 km/ora, e tramite il display a LED è possibile regolare il numero di giri e impostare la potenza.

STIHL

Entrano in scena HSA 30 ed HSA 40
Quel che ci vuole per le piccole siepi

Stihl aggiunge alla sua offerta due modelli di tosasiepi a batteria destinati ad utilizzatori privati: HSA 30 col suo design leggero e compatto ed HSA 40 con addizionale potenza boost ed elevata autonomia. Entrambi sono dotati di lame tagliate a laser, dal profilo diamantato e temprate, perfetti per il taglio pulito e sano di piccole siepi. HSA 30. Prestazioni di livello assoluto, grazie all'ottimale allineamento fra le lame e l'intelligente gestione della potenza. Ergonomica e spaziosa forma dell'impugnatura con rivestimento in soft grip, spaziatura fra i denti rispettivamente di 22 e 24 mm, lunghezza di taglio di 45 e 50 cm. Operazioni flessibili grazie alle batterie intercambiabili.



GARDENA

ErgoJet 2500 aspira, soffia e tritura in un attimo
Efficienza garantita, grande facilità d'uso

L'aspiratore, soffiatore e tritatore ErgoJet 2500 elettrico è la soluzione perfetta per la manutenzione del giardino. Con la sua potente funzione 3-in-1, non solo elimina le foglie ingombranti, ma le tritura anche garantendo così un rapido smaltimento. La selezione della funzione di aspirazione o soffiatura è semplice e intuitiva, mentre la sostituzione degli accessori si adatta a specifiche esigenze. ErgoJet 2500 non solo offre un'efficienza sorprendente, ma lo fa con grandissima facilità d'uso. Grazie al sistema ClickFit, passare da soffiatore ad aspiratore è semplicissimo, senza la necessità di utilizzare attrezzi. Con un rapporto di tritatura 16:1 riduce il volume delle foglie, consentendone una facile gestione. La sua ottima maneggevolezza è garantita dalla distribuzione equilibrata del peso e dall'impugnatura ergonomica con inserti in morbida plastica, offrendo così un altissimo comfort d'uso.



RASAERBA ROBOT

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

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



RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino

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

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

TECNOX
Macchine forestali e da giardinaggio

LAUNTOP®
Motori a 4 tempi ad albero orizzontale

KASEI®
Gamma completa di macchine a scoppio e batteria

BARDAHL®
Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi

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

Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313

www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com

[@tecnogardenpadova](https://www.facebook.com/tecnogardenpadova) [Tecno Garden srl](https://www.youtube.com/TecnoGarden) [tecno_garden_srl](https://www.instagram.com/tecno_garden_srl) [@TecnoGarden srl](https://www.twitter.com/TecnoGarden)

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

HUSQVARNA

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

AUTOMOWER® 435X AWD

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



105	€1.390,00	600 m2	55x39x25	Si	Li-ion	65 min	35 cm/s	Random/3lame	2	17	2-5	25%	si con pin e allarme	A	6,9	PP	SI
305	€1.612,00	600 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
310 MARK II	2.165,00 €	1000 m2	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
315 MARK II	2.421,00 €	1500 m2	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
405X	2.190,00 €	600 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
415X	2.921,00 €	1500 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
420	3.016,00 €	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	11,5	ASA	SI
430X	3.827,00 €	3200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	145 min	46 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	6.217,00 €	3500 m2	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
440	3.827,00 €	4000 m2	72x56x31	SI	Li-ion	290 min	47 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	12,0	ASA	SI
450X	5.003,00 €	4500 m2	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
520	3.773,00 €	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	5.450,00 €	5000 m2	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	7.243,00 €	5000 m2	72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
535 AWD	6.343,00 €	3500 m2	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI

KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO

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

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT



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

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE K AWD

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



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

errezeta®

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

Via Mattei, 8/A Z.I. 30039 Stra - Ve
 Tel. 049 9803124
info@errezetagarden.it
www.errezetagarden.com

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

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE YARD

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



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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: www.ambrogiorobot.com

email: marketing@zscscompany.com

AMBROGIO TWENTY ZR

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite		200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+		400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2 - 4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe		600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L32 Deluxe		800 mq	540x450x252 mm	SI	2,5 Ah	1 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,7	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€3.700,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€4.190,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i B	€12.900,00	10.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	30 Ah	6 h 00	-	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	45,00	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L400i Deluxe	€15.300,00	20.000 mq	1.200x977x372 mm	SI	60 Ah	11 h 00	-	SDM	2 WD	84	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	49,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR	€1.520,00	1.000 mq	453X296X220	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€1.230,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.560,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	€1.790,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Deluxe	€1.980,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite	€2.270,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	SDM	2 WD	25	2,5,6,0	45%	SI	Automatica	10,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Deluxe	€2.650,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	29	2,5,6,0	45%	SI	Automatica	12,00	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Elite	€3.390,00	3.500 mq	534x263x386 mm	SI	10,00 Ah	6 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5,6,0	45%	SI	Automatica	12,00	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	€2.250,00		635X464X300 mm	SI			-	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	€3.190,00		635X464X330 mm	SI			-	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	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)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 184,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - Solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 159,95	COMPLETA	18 V - 2,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	62									2,6
GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	€ 144,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li - Solo	€ 76,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GECG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GECG 18/100 Li T - Solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GECG 18/100 Li - Solo	€ 84,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GCCG 3,6 li WT	€ 37,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
GCCG 3,6 Li	€ 49,95	COMPLETA	3,6 V - 1,3 Ah	NO	SPAZZOLE	10									0,5
TAGLIABORDI															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 67,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 92,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 119,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 94,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	#N/D	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 126,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	€ 209,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/20 TH 3 AH	€ 219,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-LC 36/35 Li Solo	€ 174,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - Solo	€ 129,95		18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720								4
GE-LM 36/4in1 - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 179,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/47 S HW Li	€ 869,95	COMPLETA	2+2 X 18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 36/43 Li M - Solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
RASARRO 36/42 (2X5,2 AH)	€ 539,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 (2X4,0 AH)	€ 499,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
GE-CM 36/37 Li - Solo	€ 249,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
RASARRO 36/36 (2X3,0 AH)	€ 389,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 Li KIT	€ 259,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/33 Li - Solo	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-CM 18/30 Li KIT	€ 219,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - Solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS										
GE-HM 18/38 Li - Solo	€ 209,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE										
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 44,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	€ 109,00	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,7
GE-UB 18/250 Li E - Solo	€ 64,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				120 / 250						1,1
GE-CL 36 Li E SOLO	€ 139,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				195 / 210				45		3,4
GE-LB 18/200 Li E - Solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				670 / 200						2,3
VENTURRO 18/210 - Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				500 / 210				45		2,9
GE-CL 36/230 Li E - Solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				225 / 230				45		3,1/4,4
GE-LB 36/210 Li E - Solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				816 / 210						

MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spaziole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min-m/s)	SCocca	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
PELLENC Distribuito da Pellenc Italia Srl - www.pellencitalia.com															
EXCELION 2															
Nuovo decespugliatore professionale a batteria Pellenc Excelion 2, disponibile sia con impugnatura doppia che singola, fa della potenza e dell'ergonomia le sue caratteristiche principali															
															
BATTERIE DISPONIBILI															
Batteria ULIB 250	batteria, zaino, caricabatterie		44V/5,6Ah							plastica					1,68kg
Batteria Alpha 260	batteria		44V/6Ah							plastica					2,5kg
Batteria Alpha 520	batteria		44V/12Ah							plastica					3,6kg
Batteria ULIB 750	batteria		44V/17Ah							plastica					4,5kg
Batteria ULIB 1200	batteria		44V/27Ah							plastica					6,3kg
Batteria ULIB 1500	batteria		44V/34Ah							plastica					7,5kg
TAGLIASIEPI															
Helion 2	Tagliasiepi, bracciale, cordone				Brushless	27, 51, 63, 75cm				magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,5kg
Helion Alpha	Tagliasiepi, cinghia supporto				Brushless	51cm	218cm			magnesio, alluminio e plastica					3,9kg
DECESPUGLIATORI															
Excelion Alpha	Tagliaerba con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	40cm		3,1kg		
Excelion 2	Decespugliatore con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica		42cm			
MOTOSEGHE															
Selion M12 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	15cm	15cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	1,95kg
Selion C21 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	30cm	30cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	2kg
POTATORI															
Selion T220/300 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	300cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,6kg
Selion T175/225 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	225cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				82dB(A)	3,25kg
RASAERBA															
Rasion 2 Easy	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70lt	84dB(A)	29kg	
Rasion 2 Smart	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70lt	84dB(A)	30kg	
SOFFIATORI															
Airion 3	Soffiatore				Brushless				940m3	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore				Brushless				1455 m3	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg

11-13 ottobre 2023: Congresso annuale del Climmar

Si è appena concluso l'appuntamento annuale con il "Climmar Congress" che, ogni anno, invita tutti i presidenti delle nazioni aderenti, a presenziare riportando il quadro generale della situazione economica e politica della propria nazione.

Il Climmar, fondato nel 1953, è la rete di distributori internazionali associazioni nazionali nel settore delle macchine e attrezzature agricole e da giardino, il presidente è Roberto Rinaldin.

Obiettivo primario della rete è quella di fare sinergia e sviluppare soluzioni a supporto delle attività dei dealer che vadano al di fuori delle peculiarità territoriali di ciascun stato, derivante dall'esigenza di costituire una forza di rappresentanza sempre più consistente che sia presente ai tavoli istituzionali e nelle sedi di decisione politica.

L'anno scorso a Budapest era stato attivato il primo working group relativamente al mondo garden, di cui Italia è stata la capogruppo.



In questo anno, il gruppo ha avuto come primo obiettivo quello di comprendere a livello europeo, quali temi sono importanti per i dealer, trasversali tra i paesi partecipanti.

Per realizzare questo obiettivo, il gruppo, composto da Italia, Germania, Danimarca, Uk e Belgio, ha inviato un questionario DSI (Dealer Satisfaction Index) a ciascun dealer presente sul territorio.

Dai primi dati, che verranno confermati o meno da un altro invio che avverrà nei primi mesi del 2024, emerge in modo evidente la preoccupazione dei dealer in merito al tema marginalità, al tema formazione tecnica e al tema gestione delle garanzie.

Le attività che il gruppo di lavoro si appresterà a concretizzare, potranno essere raggiunte solo grazie al lavoro congiunto con i produttori dei macchinari sia a livello Italiano, con la collaborazione già presente tra Federacma e Comagarden, sia a livello europeo prendendo contatti con la European Garden Machinery Federation, portavoce degli interessi delle industrie costruttrici europee di macchine per il giardinaggio principalmente nei confronti delle istituzioni comunitarie.

In alcuni stati Europei l'attenzione alla formazione tecnica è molto spinta. Sono stati creati percorsi di studio mirati a rendere i tecnici del futuro preparati con un giusto mix di studio in aula e pratica presso i concessionari. Come Italia, siamo entrati a far parte di questo gruppo di lavoro in modo da agevolare lo scambio tra stati nell'ottica di migliorare la qualità della nostra formazione.



Durante la seconda giornata del convegno, ciascun membro delegato, ha mostrato la fotografia del proprio stato, il trend di mercato e le attività svolte nei loro territori competenti.

E' stato un momento di condivisione importante. Fatte salve le differenze territoriali, si rilevano tematiche ricorrenti relative al 2023 che trovano accordo generale: la marginalità, la difficoltà nel bilanciamento domanda/offerta, tassi di inflazioni alti, stock nei magazzini. Sicuramente il 2024 sarà un anno sfidante da affrontare.

Il prossimo incontro si terrà a Bruxelles per il meeting di primavera.

Isabella Fontana - Responsabile della segreteria Unagreen

MG

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



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

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



PLATFORM BASKET

campbell.com 00623



ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

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

PLATFORM
BASKET

Via Montessori, 1 - 42028 Poviglio (RE) Italy
Tel. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667
E-mail: info@platformbasket.com

platformbasket.com

MADE IN ITALY