

MG

Organo ufficiale di



N.287 - GENNAIO 2024 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



solo[®]
by **AL-KO**

Nuova gamma trattorini **PREMIUM pro**

engineered in
GERMANY

made in
AUSTRIA



36V 

Novità mondo BATTERIA



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

AL-KO

**AS
MOTOR**



ETESIA

**HONDA
ENGINES**



JOHN DEERE

Kawasaki
Engines

KOHLER



MURRAY
and more, the more you...



SNAPPER

solo

STIGA

STIHL

TORO



**DIVENTA
CLIENTE**



KRAMP



CAPTAIN
COMPACT TRACTORS

CAPTAIN 263^H

WITH **HYDROSTATIC** TRANSMISSION

BAGHEERA



www.captaintractors.it

VIENI A TROVARCI A **FIERA AGRICOLA**
31 GENNAIO - 3 FEBBRAIO 2024 | VERONA
Padiglione 7 - Stand B9



autela, ma anche tanto fermento. Calma, ma anche una bella frenesia. Le aziende hanno in mente tante idee, sotto forma di novità e di linee intere

da lanciare. L'anno che verrà dà già tanti spunti, quello che se n'è andato non poteva far altro che provare ad attutire il colpo dopo due stagioni ad altissima velocità. Chiaro che prima o poi una frenata ci sarebbe stata. Doveva stabilizzarsi il mercato, tutto piuttosto logico dopo un lungo periodo in cui restare a casa era l'unica via e andare in giardino la sola per uscire all'aria aperta. I mormorii del mercato vanno ascoltati, ma fino ad un certo punto. Perché il rivenditore il suo percorso quasi netto nel 2023 l'ha concluso, riuscendo a smaltire buona parte delle scorte del 2022 perché nel 2021 s'era venduta una macchina dopo l'altra e tanti, ingolositi dal boom e per cautelarsi di ritardi nelle consegne, hanno osato davvero fino a riempirsi i magazzini all'estremo. Sinusoidi legittime, aspettando la reazione dello specialista e le risposte del cliente finale. Fra quelli che spremono il rasaerba fino all'ultimissimo taglio passando da qualche riparazione di troppo a quelli che possono concedersi anche l'ultima novità e quindi alzare l'asticella seguendo la tecnologia passo dopo passo. Una tela bianca il 2024, tutta da riempire. Senza sensazioni e umori, senza far valere l'essere ottimisti o pessimisti, senza lasciarsi condizionare da discorsi sentiti in giro. Contano la realtà, le cifre, le vendite. Senza partire da condizioni di svantaggio, com'è spesso stato nella storia. Per un motivo o per l'altro. Vale la qualità, quello è sicuro. Vale il giusto coraggio, così come la necessaria prudenza. Ecco, il punto è proprio in quel compromesso. Nella capacità di saper prendersi il giusto rischio ma con le spalle sufficientemente coperte. Senza prendere a priori una direzione piuttosto che un'altra. Starà alle aziende, come sta d'altronde già succedendo, essere sempre più agili e snelle. Sempre più reattive, anche all'ordine immediato. Giorno dopo giorno. Aspettando il vero calcio d'inizio del 2024. Buon anno a tutti.

MG

è organo ufficiale di

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

by

 FEDERACMA
 Federazione Italiana delle Associazioni Nazionali dei
 Commercianti Macchine e Utensili da Giardino

segreteria Tel. 06/87420010

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi

e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona

Tel. +39 348 3908541

www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541

www.ept.it - E-mail: ept@ept.it

Stampa

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

Socio effettivo

 ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
 EDITORIA DI SETTORE
Registrazione presso il Tribunale di Verona
n° 1019 del 28/10/1991. ROC N° 1867Gli 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 suddetta legge. In conformità a quanto disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verona, via Meloni 11, esiste una banca dati ad uso redazionale. Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti (consultare, modificare o cancellare i dati) contattandoci al tel. 348 3908541 o scrivendo a ept@ept.it



Einhell

ECCELLENZA NELLA BATTERIA.

EXPERT PLUS

POWER X-CHANGE

TAGLIAERBA A BATTERIA GE-CM 18/30 Li - Solo

- REGOLAZIONE DELL'ALTEZZA DI TAGLIO A 3 LIVELLI
- MOTORE BRUSHLESS EINHELL
- MANIGLIA DI TRASPORTO INTEGRATA PER UN FACILE TRASPORTO
- CONSIGLIATO PER PRATI FINO A 150 M²



Visita il sito einhell.it



Einhell Italia    



approfondimento

- 8** **L'analisi del 2023**
Più forti di tutto, pur controvento
- 16** **Le strategie**
Varie direzioni, unico traguardo
- 30** **Sguardo al 2024**
Il delicato mix di prudenza e fiducia

dalle aziende

- 15** **Husqvarna Living City**
Conferme e soluzioni per il verde sostenibile

il punto

- 26** **Alessandro Fontana**
«Parola d'ordine? Cambiamento»

inchiesta

- 50** **Una passerella**
lunga un anno

indagine

- 28** **Lo specialista**
si prende la scena

l'opinione

- 36** **Roberto Dose**
«Rivenditori, prepariamoci ad imboccare nuove strade»

marketing verde

- 44** **Alessandro Di Fonzo**
«Giardiniere, ora cambia mentalità»

mercato

- 46** «Cautela e azzardo, la ricetta vincente»
- 48** L'Italia riscopre
«i desideri minori»

rubriche

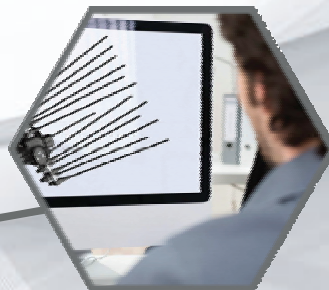
- 38** News
- 58** Vetrina

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



MADE IN ITALY

EnerGarden™

ENER-Q3

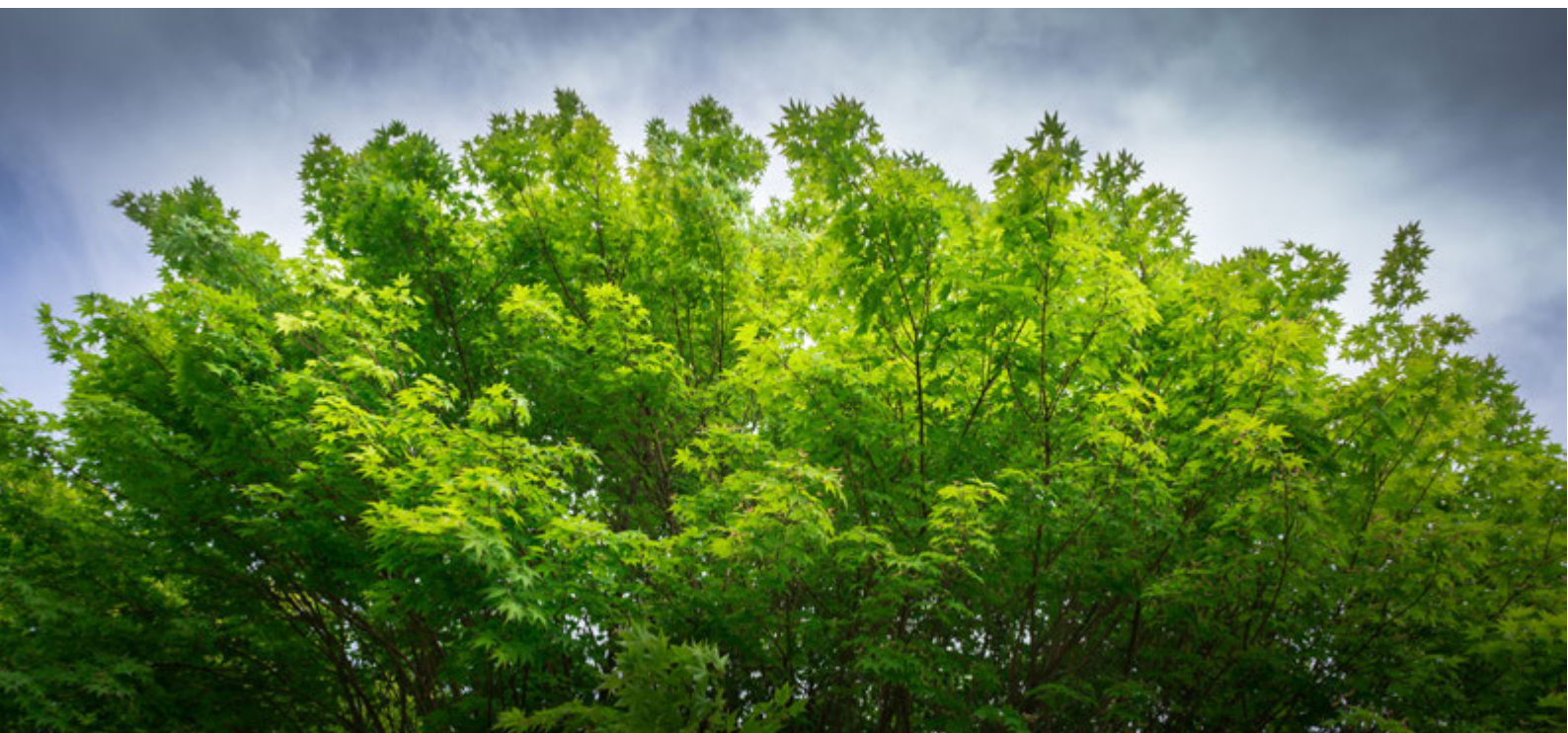
Le variabili avverse, fra quelle attese ed altre giunte all'improvviso, hanno solo intaccato l'opera delle aziende, brave a scavalcare gli ostacoli lungo il cammino. E a far quadrare, alla fine, i propri conti

PIÙ FORTI DI TUTTO, PUR CONTROVENTO

Non è stato un anno facile, ma le idee e il buon lavoro sono ancora una volta andati oltre l'attendismo di partenza e premesse non proprio memorabili. Ne è uscito discretamente il giardinaggio, consapevole che certe annate passate non erano certo replicabili e che il mercato potesse anche prendersi una pausa fra magazzini non proprio vuoti e vendite passate ai limiti del clamoroso. Le aziende, come sempre, hanno saputo muoversi nel modo giusto. Agendo su più leve, non solo

sul prodotto. Cambiando certe coordinate, confermandosi snelle e pronte a reagire ad ogni potenziale contraccolpo. Imboccando anche nuovi sentieri. Questione di vissuto, di know-how, di spalle larghe e conoscenza. Ognuno coi suoi punti forti e le sue certezze. Senza mai perdere di vista gli obiettivi. Fino alla meta.

«Dopo gli eccezionali risultati del 2021 e 2022», evidenzia Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Active**, «mi aspettavo una stagione più tranquilla. Quello che mi lascia maggiormen-



te soddisfatto è il sell-out ottenuto quest'anno da parte dei nostri concessionari. Il rafforzamento della nostra rete vendita e le attività di marketing che abbiamo svolto hanno permesso di raggiungere importanti risultati di vendita e migliorare il nostro brand image».

«Il 2023», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «è stato un anno positivo. Abbiamo registrato risultati in crescita in termini di vendite e quote di mercato. Questo successo è stato possibile grazie a una serie di fattori. Come un team coeso e collaborativo che ha lavorato con impegno e dedizione per raggiungere gli obiettivi prefissati. Dimostrando un forte spirito di squadra, collaborando in modo costruttivo per raggiungere gli obiettivi comuni. E poi l'ingegno e un'attenta analisi di proporre i prodotti richiesti nel mercato, in linea con le esigenze dei clienti. L'azienda ha dimostrato una grande capacità di innovazione, proponendo prodotti e servizi innovativi che rispondono alle esigenze dei consumatori. Questo ha permesso di attrarre nuovi clienti e di fidelizzare quelli esistenti».

«Nei primi quattro-cinque mesi», il quadro di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «la carenza di precipitazioni ha rallentato la domanda ed ha causato un calo di vendite, soprattutto nelle macchine dedicate al taglio dell'erba. Da giugno il clima piovoso e la crescita delle temperature ha ricreato le condizioni per aumentare le vendite, con una stagione che si è prolungata più del solito. Per quanto riguarda la Brumar, nonostante la situazione climatica e il perdurare di un'economia debole che crea sempre insicurezza nell'utente finale, possiamo dirci soddisfatti dei risultati raggiunti».

«L'anno 2023 è iniziato con ottime prospettive per **Campagnola**», evidenzia Vanni Roncagli, chief operating officer dell'azienda bolognese, «tanto da permetterci un vero record di fatturato fino a fine Agosto. Il quadrimestre successivo ha invece evidenziato un calo delle vendite dovute principalmente alla profonda crisi che sta colpendo il mercato agricolo in diversi settori, tra i quali la produzione olivicola, a causa delle avverse condizioni meteorologiche ed in generale

dalla sfiducia indotta dalla situazione socio politica internazionale».

«L'azienda», rileva Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «ha ottenuto un grande successo nel 2023 per quanto riguarda tutta la gamma legata al giardinaggio, registrando un incremento delle vendite del 2% rispetto all'anno precedente. I prodotti di punta dell'azienda come rasa erba, tagliasiepi, tagliabordi, elettro seghe, ma anche pompe, soffiatori, potatori e altri strumenti come il nuovo abbacchiatore a batteria hanno contribuito in modo significativo a questo risultato, offrendo soluzioni innovative e di alta qualità per la cura del giardino e la manutenzione degli spazi verdi».

«I dati di settore forniti da Comagarden», il punto di partenza di Giovanni Masini, marketing



director di **Emak**, «riferiscono una significativa contrazione del mercato nel 2023; pur in questo contesto difficile, siamo soddisfatti dei risultati ottenuti da Emak che ha registrato performance migliori rispetto al comparto totale. Infatti, grazie a numerose attività orientate alla relazione con la rete di rivenditori e di supporto alle loro attività di sell-out durante la stagione di vendita, siamo riusciti a mitigare gli effetti di questa recessione del mercato. In merito alle famiglie di prodotto, decespugliatori, tagliaerba e, in generale, le macchine professionali per lo sfalcio e la piccola agricoltura ci hanno dato comunque

A P P R O F O N D I M E N T O

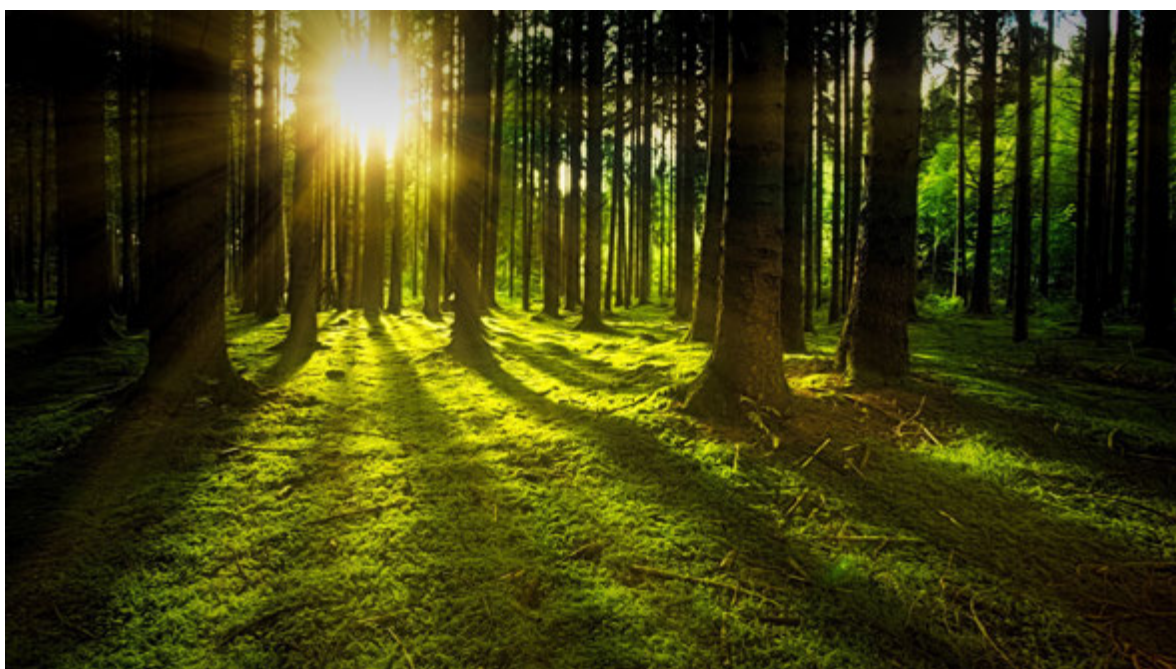
risultati molto positivi».

«Il 2023», il quadro di Roberto Mozzoni, amministratore delegato di Husqvarna Italia SpA, titolare fra gli altri del marchio **Gardena**, «soprattutto per quanto riguarda i prodotti di irrigazione, è stato negativamente influenzato dalle cattive condizioni meteorologiche del periodo più importante della stagione (maggio-giugno) che hanno causato, oltre che notevoli danni a tante famiglie in zone particolarmente colpite, anche la perdita di fatturato di prodotti che in quel frangente non sono stati acquistati come normalmente sarebbe avvenuto. Notevole invece è stato l'apporto positivo alle vendite dei nostri nuovi prodotti a batteria, in rapida e costante crescita. Quindi, nonostante le difficoltà di un mercato inserito in una congiuntura economica non certo positiva, ci riteniamo più che soddisfatti dei risultati ottenuti in questa stagione».

«Il 2023 di **Grillo**», racconta il responsabile commerciale e marketing Stefano Grilli, «è stato caratterizzato ancora da una domanda che ha superato abbondantemente la nostra risposta, nonostante gli investimenti e tutte le attività messe in atto per incrementare la capacità produttiva. È stato un anno in cui abbiamo lavorato con ritmi molto serrati, doppi turni dove possibile e ancora con alcune difficoltà a reperire materiali e componenti nei tempi giusti. Abbiamo continuato infatti ad utilizzare su diverse linee di prodotti lo schema messo in atto negli anni

precedenti che prevede una distribuzione "ponderata" del pronto, cioè che assegna le macchine secondo la priorità del venduto sul sell-out o dello stock minimo del rivenditore/distributore di zona. In ogni caso il resoconto del 2023 non può essere che positivo: l'incremento importante del fatturato e della produzione ci conferma che, anche dopo la "bolla" figlia del periodo covid, la proposta Grillo mantiene un posto importante nei mercati di riferimento e continua ad essere considerata un'offerta di qualità e remunerativa per la nostra rete distributiva italiana ed estera. Uno degli elementi messi in evidenza e confermati anche dagli stessi operatori che hanno partecipato a centinaia ai vari meeting commerciali Grillo dello scorso novembre. Tutto questo ci rende estremamente orgogliosi e soddisfatti, ci conferma che tutti gli sforzi messi in atto nonostante le grandi difficoltà che abbiamo dovuto affrontare nell'ultimo triennio fra covid, recessione e alluvione hanno portato risultati al di sopra di ogni migliore aspettativa, mantenendo un assetto solido che ci fa guardare verso il futuro con fiducia e rinnovato entusiasmo».

«La nostra rete di rivenditori ha registrato un ottimo 2023. All'inizio dell'anno», la fotografia di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «i magazzini erano un po' più alti del solito, a causa della siccità patita nel 2022, ma nella primavera 2023 i negozi si sono svuotati e hanno effettuato diversi riordi-



PELENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA



DECESPUGLIATORI PROFESSIONALI A BATTERIA



EXCELION 2

LA POTENZA IN OGNI SITUAZIONE

Estremamente leggero e resistente. Disponibile con l'impugnatura a manubrio o rotonda.

Ideale per tutte le operazioni :
dallo sfalcio intensivo al diserbo



Gamma Batterie Multifunzione
PELENC

ni. La crescita della conoscenza del brand e le numerose attività pubblicitarie hanno aiutato il rivenditore che sta affrontando con buon entusiasmo l'inverno e programmando il 2024 con fiducia».

«Questo 2023 è stato un anno difficile», la premessa di Massimo Bertolo, responsabile **Husqvarna PRO**, «che ha visto un mercato in flessione in particolar modo sui portatili, ma nonostante tutto nelle nuove categorie di prodotti chiave come robot tagliaerba e prodotti a batteria abbiamo mantenuto le quote di mercato».

«Il risultato più soddisfacente per **Ibea** nel 2023», l'istantanea del responsabile commerciale Andrea Tachino, «è sicuramente relativo all'arrivo del nuovo responsabile vendite Stefano Ascari. Con lui sono certo di poter ricostruire la vera Ibea, potendo contare sul marchio prestigioso e sulla qualità dei prodotti. In merito invece al risultato delle vendite ottenuto per que-

sta stagione, devo dire che sono soddisfatto di quanto fatto. Certamente i numeri di quest'anno non possono essere paragonati a quelli del 2021 e 2022, entrambe annate record per la nostra azienda, condizionati da una situazione di mercato influenzata da fattori ben noti, ma il fatturato con cui s'è chiuso l'anno, è quello da noi atteso».

«Per noi è stata una stagione molto buona. L'obiettivo del 2023 era di crescere del 15% e i risultati», sottolinea Rafael Massei, direttore commerciale di **Kramp Italia**, «sono in linea con quanto ci eravamo prefissati. Considerati i chiari di luna del periodo è un risultato che ci rende molto contenti. Alla fine di agosto ma anche a metà settembre eravamo messi anche meglio, poi negli ultimi due mesi c'è stato un rallentamento. Siamo comunque più che soddisfatti per il risultato raggiunto. L'agricoltura sta probabilmente soffrendo di più nella vendita del nuovo. Per i trattori una frenata c'è in effetti stata nel 2023, così come per certe attrezzature. È chiaro che in questo quadro l'usato e comunque le riparazioni dovrebbero andar meglio. Nel giardinaggio la capacità di spesa, l'inflazione e l'andamento climatico sono i fattori che incidono maggiormente. A metà anno c'è stata una frenata del sell-in delle macchine nuove, a leggere i dati di Comagarden, anche se la stima è stata di una flessione generale a fine anno attorno al 7%. Nel 2023 ci siamo maggiormente focalizzati nel settore-giardinaggio chiudendo la stagione in maniera positiva. Ci stiamo ora attivando per far sì che il 2024 sia ancora migliore. Ci dedicheremo al mondo del verde con sempre maggior attenzione».

«L'introduzione delle nostre tecnologie», evidenzia Maurizio Fiorin, **Kress Italy** OPE manager, «soprattutto nell'ambito professionale ha avuto effetti prorompenti. Il passaggio dallo scoppio alla batteria tuttavia non è facile da trasferire al rivenditore, anche se conti alla mano la convenienza è lampante una volta spiegati i costi e il reale ritorno dell'investimento nel tempo. La nostra è una batteria brevettata che non si scalda e che per questo riesce ad esprimere il doppio della potenza con un periodo di vita dieci volte superiore ma soprattutto si carica molto più velocemente di quanto si scarichi. Il nostro è un sistema unico al mondo. Ed una ricarica in otto minuti non può che essere la soluzione che il manutentore cercava per il proprio parco





macchine. Molti professionisti si sono approcciati alla batteria come risultati talvolta molto deludenti. Per gli attuali lavori la tecnologia attuale non è sufficiente. Abbiamo organizzato tantissimi eventi anche negli ultimi mesi dell'anno per dimostrare che il nostro sistema funziona. Non solo sotto il profilo tecnico con la potenza e le autonomie necessarie, ma è sostenibile anche a livello economico. Noi offriamo un sistema che costa nettamente meno rispetto al solo costo del carburante ed assolutamente sostenibile in termini sia ecologici sia economici».

«Per noi», spiega Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «è stato un anno positivo, non il migliore di sempre ma comunque positivo. Questo risultato è stato possibile grazie ai nostri rivenditori e importatori esteri che da anni si impegnano al nostro fianco. La stagione però non ha visto un volume di sell-out capace di svuotare i magazzini di importatori e rivenditori che si sono trovati a fine stagione con volumi importanti da dover gestire. L'aumento del costo della vita e dei mutui ha sicuramente provocato un calo di vendite importante nel settore. La difficile situazione internazionale non sta certo aiutando».

«Il 2023», sottolinea Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «è iniziato positivamente e si sta concludendo molto bene confermando un trend di costante crescita che ci accompagna da diversi anni. Grazie all'implementazione della gamma di prodotti elettrici a impatto zero, la Minelli Elettromeccanica è proiettata verso un futuro sempre più green».

«Il 2023», il punto di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «è stato un anno che si è portato ancora dietro il "rimbalzo" della situazione post covid che, come sappiamo, ha avuto ripercussioni importanti nel mercato delle attrezzature da giardinaggio; oltre a questo, sia la situazione economica generale, che i continui avvenimenti sociopolitici, non sono certo stati favorevoli all'annata. Nonostante questo, Pellenc ha continuato a lavorare e ad investire, mettendo in campo numerose iniziative con lo scopo di mantenere immutato lo status di riferimento tecnologico nel mercato delle attrezzature a batteria dedicate ai giardinieri professionisti; fiere, eventi in campo, prove continue e il rapporto costante e diretto con i rivenditori specializzati, hanno fatto sì di affrontare anche il 2023 nel migliore dei modi e con risultati importanti».

«Il 2023», esordisce Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «è stato un anno sicuramente positivo e alcune linee di prodotto per il settore boschivo recentemente inserite in catalogo, come Markusson e Arbortec, hanno ottenuto risultati importanti. Il nostro obiettivo è di continuare su questa strada per soddisfare le esigenze dei nostri clienti con macchine, attrezzi, accessori e ricambi altamente performanti e garantendo un servizio personalizzato e di grande qualità».

«Non possiamo certo lamentarci, il 2023 è andato bene per quel che ci riguarda. Ho dato un'occhiata ai dati di Comagarden e ai tanti segni meno, a parte qualche articolo di nicchia a batteria. Una flessione anche fisiologica, con-

A P P R O F O N D I M E N T O

siderato che negli anni precedenti si sono fatti davvero grandi numeri. Di sicuro», la riflessione di Allan Cademartiri, co-titolare di **Sabre Italia**, «il mercato adesso è un po' stanco, diretto soprattutto verso soluzioni di basso prezzo lontane dal canale tradizionale. Il primo acquisto di un prodotto a batteria puoi farlo ovunque, soprattutto se costa poco. In quei numeri però c'è una parte di vendite fuori controllo che non prendono in considerazione certi canali. Non tanto la grande distribuzione quanto internet, Amazon e l'e-commerce in genere. Noi ci sentiamo fortunati, diciamo più protetti trattando macchine soprattutto per il professionista o comunque di alta fascia. Noi abbiamo fatto un buon lavoro. Coi biotrituratori in primis, davvero molto bene. Come i decespugliatori».

«Noi ci riteniamo molto soddisfatti per i risultati ottenuti nel corso del 2023», la premessa di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «nonostante la situazione geopolitica mondiale non è rassicurante. Ci sono due guerre in atto, l'economia purché più confortante rispetto allo scorso anno, mostra tassi di inflazione che pesano nelle tasche delle famiglie. Motoseghe, tosasiepi, soffiatori e trattorini sono stati i prodotti trainanti del nostro successo, mentre le vendite delle altre famiglie hanno consolidato i risultati del 2022. I risultati positivi

sono frutto di un lavoro di squadra che in questi anni ci hanno permesso di avere un'ottima rete di vendita che supporta le nostre iniziative ed è orientata al cambiamento verso nuove tecnologie e strategie».

«Tutto sommato», l'istantanea di Elena Conti, direttore commerciale di **Vinco**, «possiamo ritenerci abbastanza soddisfatti. Veniamo da due anni di forte crescita e ci aspettavamo per quest'anno un periodo con una piccola inversione di tendenza. Ovviamente non siamo contenti, ma dobbiamo prenderne atto e programmare il 2024 in maniera molto attenta».

«È stato un anno complesso», il punto di Luca Saccani, direttore commerciale di **Wiper**, «dopo le forti crescite delle ultime stagioni. Fortunatamente il mercato dei robot rasaerba ha sofferto meno di altri e la chiusura è stata più soddisfacente di quanto non ci aspettassimo nel corso della stagione».

«Il 2023», sottolinea Nicola Ciabatti, responsabile commerciale Italia di **Zucchetti Centro Sistemi**, «è stato un anno impegnativo e ricco di novità. L'impegno costante per l'eccellenza e la soddisfazione del cliente ha portato all'ottenimento di importanti obiettivi aziendali e la fiducia dei nostri clienti ha contribuito in modo significativo a questo successo». Il mondo del verde ha ancora una volta trovato la retta via.



Prosegue l'impegno di Husqvarna nell'indagare, studiare e proporre nuove soluzioni per uno sviluppo e cura sostenibile degli spazi verdi nelle aree urbane. E durante la nona edizione di Living City ha presentato le novità, come un nuovo robot dall'alta produttività a sistemi di ricarica molto rapidi e ancora più tecnologici.

HUSQVARNA LIVING CITY

CONFERME E SOLUZIONI PER IL VERDE SOSTENIBILE

S' è svolta a Parigi la nona edizione di **Living City**, evento organizzato da **Husqvarna** e dedicato ai professionisti della cura e della gestione degli spazi verdi, in cui i fari sono stati puntati su due importanti tematiche come lo **sviluppo sostenibile e la cura degli spazi verdi nelle aree urbane**. Nella bellissima cornice dei Jardin d'Acclimatation esperti da ogni parte d'Europa si sono riuniti per condividere approfondimenti e prospettive future sul paesaggio sostenibile urbano, con un focus sulla biodiversità. **Living City**, però, è stata anche un'occasione per **Husqvarna** per presentare le novità in arrivo per il **2024**.

FATTORE AUTOMOWER. Nella famiglia dei rasaerba robotizzati professionali senza cavo perimetrale di **Husqvarna** spicca l'**Automower 520 EPOS**. Il robot, utilizzando un taglio sistematico, offre un'elevata produttività ed una soluzione economicamente vantaggiosa per gli spazi verdi commerciali. Grazie a questa tipologia di taglio, inoltre, può rasare secondo una serie di "disegni" preimpostati, che offrono una

varietà di "motivi": a scacchiera, triangolari o a forma di diamante. I modelli sono resi possibili dalla navigazione di precisione del robot e dalla capacità di regolare rapidamente l'altezza di taglio del suo disco a cinque lame.

L'**Automower 520 EPOS** di **Husqvarna** può arrivare a tagliare 5000 mq in 48 ore e non richiede un cavo perimetrale.

LA FORZA DI SOLAR CHARGER. Husqvarna ha presentato un caricabatterie solare "off-grid" su misura per la gamma completa dei suoi Automower. **Husqvarna Solar Charger** rende possibile la manutenzione autonoma dei robot su superfici dove le fonti di energia sono poco o per nulla disponibili. Il nuovo prodotto vanta un funzionamento continuo, 24 ore su 24, anche durante lunghi periodi di luce solare ridotta. Il suo avanzato sistema di gestione dell'energia garantisce prestazioni costanti, indipendentemente dalle condizioni meteorologiche e offre un'affidabilità eccezionale. Il **Solar Charger di Husqvarna** si integra facilmente con tutti gli Automower.

SUPER RICARICA. Il caricabatterie multi-rack è rivolto ai professionisti che necessitano di una ricarica rapida ed offre la possibilità di caricare, contemporaneamente, fino a quattro batterie **Husqvarna BLi-X** da 36V direttamente sul luogo di lavoro. La gamma di batterie **Husqvarna BLi-X** è dotata di una tecnologia cellulare all'avanguardia che produce la giusta potenza e autonomia per ogni tipo di lavoro. Le batterie sono adatte a tutti i prodotti della gamma **Husqvarna BLi-X** e disponibili con tre diversi livelli di capacità.



Investimenti sul marchio, la batteria, il rapporto coi rivenditori, nuove linee di prodotti ma anche sulla propria identità aziendale e per costruire basi ancor più solide. Tante missioni, tutte portate a termine

VARIE DIREZIONI, UNICO TRAGUARDO

Riunioni una dietro l'altra. Confronti continui e infinite full immersion. Pranzi saltati, giornate trascorse quasi senza guardare l'orologio, riflessioni in serie. Grafici da studiare e numeri da soppesare. Strategie da limare e percorsi da tracciare. I risultati del 2023, pur fra le fisiologiche oscillazioni del mercato, sono tutti figli della logica. Di piani precisi e la giusta selezione. Non era facile riassettarsi dopo due annate anomale, non proprio così immediato trovare il bandolo della matassa in un mercato già soggetto a variabili impossibili da prevedere. Vedi il meteo, vero e

proprio oracolo. Non era così immediato capire. Produttori e distributori si sono mossi in più direzioni. Uno dei grandi termometri è stato la batteria, ovvia direttrice in cui tanti si sono buttati a capofitto ed altri con meno euforia. Senza rinnegare il proprio orgoglioso passato con le macchine a scoppio, alimentando così ulteriormente l'opzione di motori sempre più puliti. Il mercato ha accolto nuovi attori e tante novità, soprattutto ha confermato quanto il verde in Italia continui ad essere acceso. Reso costantemente vivo da vertici illuminati e player sempre più affidabili. La forza del marchio non tradisce mai.





«Seguiremo la stessa linea anche per la prossima stagione», rivela Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Active**, «incrementando ulteriormente le azioni pubblicitarie, focalizzate principalmente sui nuovi prodotti. La nuova linea di decespugliatori Brutale Strato Charged è sicuramente il nostro fiore all'occhiello e l'arrivo delle versioni zainate previsto per settembre 2024 ci darà un'altra importantissima spinta per entrare ancora di più nella fascia professionale. Ma non ci fermeremo ai soli decespugliatori, i tecnici in Active stanno perfezionando diversi nuovi prodotti che presenteremo nei prossimi mesi a tutti i nostri dealer».

«Le corrette strategie di posizionamento degli articoli», spiega l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «ci hanno consentito di raggiungere il target di riferimento grazie a strategie di marketing mirate. Questo ha permesso di aumentare la visibilità dei prodotti e dei servizi dell'azienda e di attirare l'attenzione dei potenziali clienti. Il processo di rebranding inoltre ha contribuito a rafforzare l'immagine e la notorietà del marchio. Il rebranding ha permesso di rinnovare l'immagine dell'azienda e di rafforzarne la notorietà, migliorando la percezione da parte dei clienti e dei potenziali clienti. In aggiunta a questi fattori, l'ultimo tassello che ha contribuito al successo di quest'anno è stata la sua capacità di aprire nuovi mercati, non come soggetti che subiscono l'evoluzione ma come pionieri, trainando e creando nuove opportunità. Tale capacità, in un mondo sempre più globalizzato, permette a Blue Bird di essere realmente competitiva e soprattutto in grado di

operare in diversi settori adattandosi alle richieste e proponendo articoli perfettamente in linea che con le richieste dei consumatori finali».

«La nostra strategia», il punto fermo di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «continua essere quella di offrire un programma prodotti sempre più completo, soprattutto nel comparto batteria, sia con la gamma 56 Volt di EGO che si conferma tra i leader di mercato, sia con la nuova distribuzione esclusiva per i prodotti Garden SKIL, che amplia il nostro programma cordless con le piattaforme 20 e 40 Volt. La gamma SKIL mantiene caratteristiche che derivano dalle innovazioni Ego offrendo prodotti moderni e di ottimo livello qualitativo ad un prezzo competitivo».

«Le azioni che **Campagnola** ha intrapreso», spiega Vanni Roncagli, chief operating officer, «sono quelle di continuare ad investire sulla tecnologia con l'obiettivo di allargare la propria gamma prodotti così da potere offrire all'imprenditore agricolo il più ampio ventaglio di soluzioni per agevolare la sua attività di raccolta e potatura. Quest'anno Campagnola ha presentato alcune novità importanti nell'ambito delle attrezzature elettriche per la raccolta delle olive quali : il nuovo abbacchiatore economico "Master" che soddisfa le esigenze dell'olivicoltore che dispone di un numero limitato di piante, la versione rinnovata dell'abbacchiatore elettrico professionale denominato "Alice Star" nelle versioni a 12 V alimentato con il generatore modello "Energy 4" o con batteria al piombo e 58V alimentato con la batteria spalleggiata più leggera sul mercato

modello "LI-ION 700" oltre alle medesime fonti della versione a 12V. Questo nuovo modello è stato alleggerito di 200 gr sulla testa di raccolta grazie a componenti realizzati con materiali innovativi quali tecnopolimeri caricati al carbonio ed è equipaggiato con un nuovo motore "Power 58 Plus" ultraleggero, con tre velocità e con una nuova impugnatura a tre punti di presa realizzata con il medesimo materiale tecnologico della testa di raccolta. Sono poi state implementate ulteriori accorgimenti tecnici per incrementare le performances di resa e velocità degli altri abbacchiatori elettrici in gamma. Abbiamo inserito una nuova gamma di forbici manuali per la potatura con lame realizzate in acciaio speciale ad alta resistenza che permettono performances di taglio migliori rispetto alla gamma precedente. Infine nell'ambito delle macchine pneumatiche, abbiamo presentato due nuovi modelli di motocompressori montati su telai per l'attacco a tre punti del trattore MP nelle versioni con motore da 7 Hp denominati MP548 ed MP658. Nell'ambito della gamma di attrezzature per la potatura che utilizzano una batteria plug-in, abbiamo inserito in gamma un nuovo potatore a catena montato su asta di prolunga e lubrificazione automatica denominato "T-Rex 250-300" che permette ai giardinieri professionali di arrivare ad effettuare tagli ad altezze di oltre 4 metri da terra».



«Tra i prodotti di punta dell'azienda», evidenzia Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «vi sono le macchine da giardino dotate di tecnologia Power X-Change, dotate di tecnologia intelligente e motore brushless che consentono di semplificare le attività di potatura, taglio del prato e irrigazione. Le macchine da giardino di Einhell sono caratterizzate da un'alta efficienza energetica e una maggiore durata delle batterie, offrendo un'esperienza utente senza interruzioni e senza rinunciare alla sostenibilità ambientale. L'azienda ha inoltre dimostrato di avere una solida strategia di comunicazione, che ha permesso la massima visibilità dei suoi prodotti sui canali digitali e tradizionali, conquistando nuovi clienti e rafforzando la presenza sul mercato. Le partnership internazionali con Mercedes-AMG Petronas F1 Team & FC Bayern, sono ulteriori aiuti lato pubblicitario con cui aiutiamo i nostri rivenditori a far conoscere il nostro brand e i nostri prodotti».

«Ci siamo concentrati su due direttive: la prima», spiega Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «è il rafforzamento della relazione con i rivenditori, che rappresentano l'unico canale di vendita delle macchine per il verde di casa Emak. Abbiamo organizzato cinque meeting nell'headquarter di Bagnolo, in provincia di Reggio Emilia, l'occasione ideale per ritrovarsi dopo mesi di lontananza forzata, per consolidare il legame e la stretta collaborazione. Inoltre abbiamo invitato una selezione di clienti all'ultima tappa del campionato del mondo MotoE 2023, dove hanno gareggiato i piloti dell'LCR E-Team, che supportiamo da due stagioni. Un'altra attività su cui ci siamo spesi è il supporto al sell-out dei rivenditori durante le stagioni primavera ed estate sia in termini di materiali per il punto vendita, promozioni e leve commerciali come il Pick&Go o i finanziamenti Agos. Sul fronte dei nuovi prodotti, nel corso dell'anno abbiamo lanciato le motoseghe Oleo-Mac GSTH 240 ed Efco MTTH 2400 della serie H e la nuova gamma di generatori, e abbiamo consolidato alcune famiglie, tra cui rasaerba e decespugliatori, e tutta la gamma di macchine per la lavorazione del terreno in agricoltura e la cura di orti e giardini a marchio Bertolini e Nibbi».

«**Gardena**», evidenzia Roberto Mozzoni, amministratore delegato di Husqvarna Italia SpA, «da sempre ha come strategia commerciale quella di proporre al mercato la più ampia gamma possi-



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 |  

bile di articoli per il giardinaggio, integrando da sempre e costantemente il proprio catalogo ogni anno di numerose novità di prodotto, in differenti categorie merceologiche. La recente nuova gamma di prodotti a Batteria, parte dell'Alleanza Power4All che intende fornire prodotti con Batteria a 18 volts con una piattaforma uguale per diversi marchi di primaria importanza nel nostro settore di business, ha consentito di integrare ed allargare la nostra offerta commerciale anche in queste categorie di prodotto, seguendo la tendenza globale degli ultimi anni di sostituire sempre di più i prodotti con motore a scoppio con prodotti a propulsione più ecologica e sostenibile».

«È stato un anno di consolidamento il 2023, un anno in cui uno degli obiettivi principali», spie-

piccolo elettrico dalle grandi prestazioni”, in quanto è un concentrato di componenti e scelte tecniche che lo collocano ai massimi livelli per efficienza e performances di lavoro alla pari di macchine professionali più grandi».

«La strategia del 2023», racconta Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «è stata quella di introdurre diversi modelli che completassero la gamma dei tagliaerba Grin. A settembre 2023 abbiamo lanciato una nuova linea dedicata alla manutenzione professionale dei grandi spazi verdi che, assieme alla nuova macchina a batteria per i giardinieri e al biotrituratore da 120 mm, completa l'offerta dedicata ai manutentori del verde. L'obiettivo è quello di dare al rivenditore Grin il modo di soddisfare tutte le esigenze di privati e professionisti che amano il taglio Grin».

«Abbiamo fornito formazione e supporto ai nostri rivenditori», la base di Massimo Bertolo, responsabile **Husqvarna PRO**, «con oltre 500 eventi sul territorio, incrementando al contempo il numero dei dimostratori product specialists in campo. Tali attività associate al lancio di novità di rilievo sia sul settore professionale sia su quello residential, ci hanno fatto vivere un anno intenso, ricco di spunti per gli anni a venire. Sono state tante e tutte rilevanti le novità Husqvarna; lato professionale con i robot per i contesti ampi e sportivi, CEORA in primis e con una proposta di gamma a batteria sempre più ampia con l'introduzione della nuova gamma ASPIRE senza tralasciare il ritorno attraverso grandi eventi con protagoniste le nuove motoseghe Professionali Husqvarna 560 XP Mark II e 562 XP Mark II».

«Per noi questa stagione», osserva Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Ibea**, «è stata fondamentale, sia per l'inserimento di una figura importantissima nel nostro staff come quella di Ascari, ma anche per il lancio dei nuovi decapugliatori a carica stratificata. Abbiamo organizzato un tour di prove dimostrative presso la nostra rete vendita, per poter far testare queste nuove eccezionali macchine, dalle performance ad oggi ineguagliabili. Procederemo anche per la prossima stagione con la stessa iniziativa, ampliando l'attività a meeting regionali e corsi tecnici per i nostri dealer».

«Il 2023», evidenzia Rafael Massei, direttore commerciale di **Kramp Italia**, «è stato la conseguenza di quel che avevamo presentato all'Ei-ma. Per l'agricoltura ad esempio abbiamo in-



ga Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «era di ritrovare un equilibrio produttivo meno "emergenziale", tale da permetterci di lavorare in modo più programmato e lineare. Inoltre, come ormai ampiamente presentato nelle fiere in cui abbiamo partecipato come pure nei vari incontri con le nostre reti distributive, siamo stati impegnati nella messa in produzione di due modelli nuovi molto importanti per la proposta Grillo, anche perché sono gli apripista di due gamme di prodotti innovativi. FK700 il primo dei trattori frontali multiuso con trinciatutto, accessorio anche questo assai innovativo studiato e prodotto al 100% da Grillo, e il trattore tosaerba con raccolta Full Electric FD220E soprannominato dagli stessi clienti, "il



SCOPRI TUTTA LA
GAMMA DEI
transporter cingolati

Tanti modelli con
portate ed allestimenti
differenti

100% MADE IN ITALY



Optional: **lama neve**

*Perfetto per la
stagione invernale*

Scarica il
**NUOVO
CATALOGO**

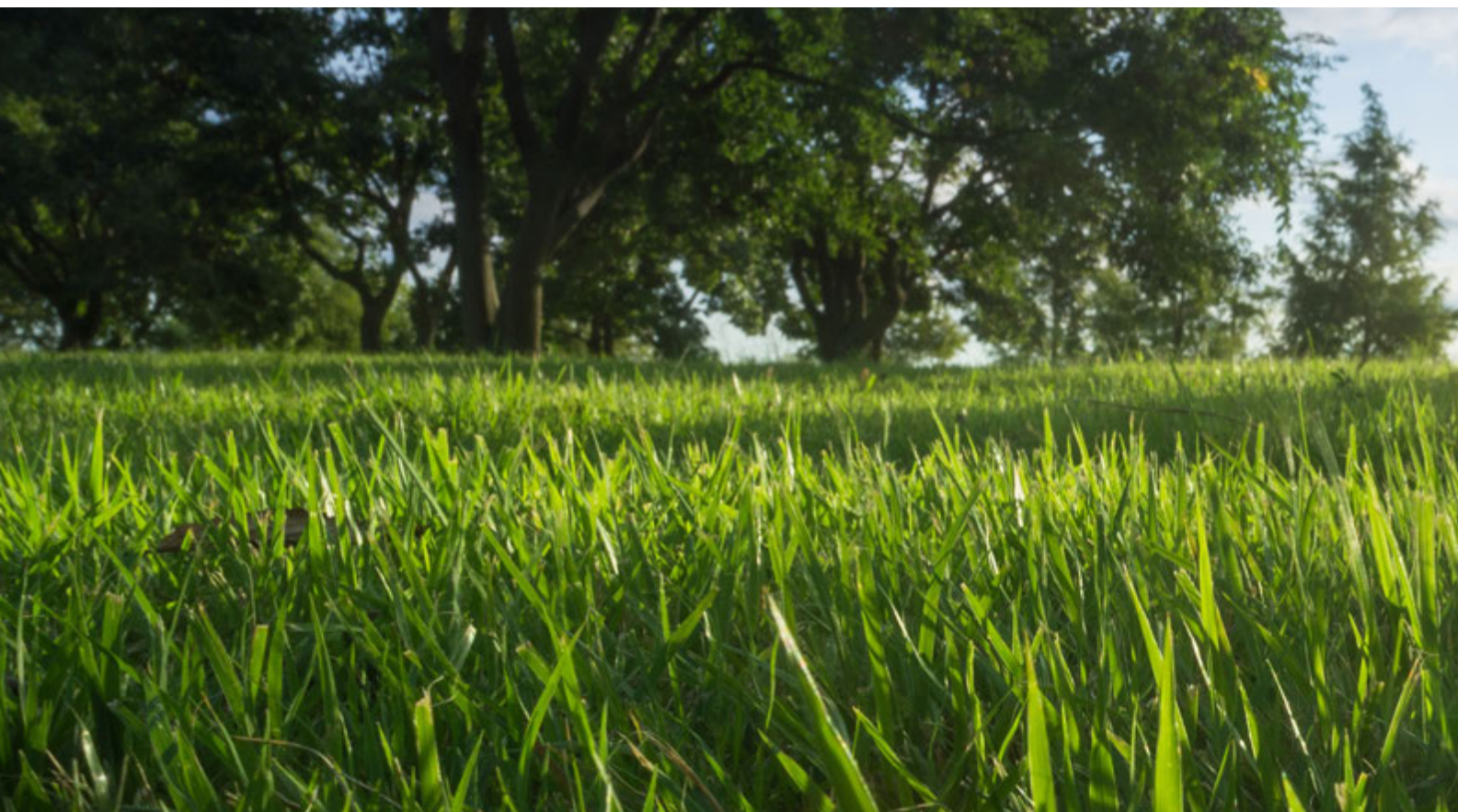


trodotto il marchio Vapormatic e portato avanti davvero un'ottima stagione. Mensilmente abbiamo registrato di media quaranta-cinquantamila euro di fatturato su questo marchio, con una chiusura attorno ai seicentomila euro: un'aggiunta importante fra le varie gamme di prodotti che abbiamo inserito. Nel giardinaggio la priorità è stata essere diventati distributori ufficiali Briggs & Stratton, grazie a cui abbiamo avuto visibilità e l'accesso alla rete di officine autorizzate, oltre all'aggiunta dei ricambi originali di Loncin così come Tuff Torq e Peerless per le trasmissioni oltre anche a Kawasaki e Lombardini per i motori. Se rinforzeremo gli articoli visibili sul web e quel che stocchiamo direttamente a magazzino a Reggio Emilia riusciremo a migliorare le nostre performance. Senza dimenticare il nostro valore aggiunto della velocità nella consegna dei ricambi ai clienti italiani. Qualsiasi ordine entro le 17 fra i prodotti in casa a Reggio Emilia viene consegnato entro il giorno dopo a parte le isole e la Calabria. È il plus che Kramp può offrire ai clienti italiani, quel che ci differenzia da parte della concorrenza».

«Il nostro punto fermo», la chiave di Maurizio Fiorin, **Kress Italy** OPE manager, «è accompa-

gnare il rivenditore nel corso delle vendite, in tutto e per tutto a fianco dello specialista. La distribuzione va formata. Il guadagno del rivenditore è per erogare servizi, senza competizione col prezzo. Proprio quel che la nostra filosofia permette di realizzare. A partire dalla robotica, oltre alle macchine portatili. Macchine per il settore alberghiero, per i campi di calcio e da golf. Il rivenditore è servizio, servizio ed ancora servizio. Questa è la sua regola. Chiaro che sia necessario muoversi in quella direzione. Altrimenti siamo sicuri che il mercato fra cinque anni sarà ancora dello specialista?».

«**Marina Systems**», il quadro del direttore commerciale Paolo Bagordo, «ha deciso a novembre del 2022 di cominciare la distribuzione dei trattori agricoli compatti Captain. Questa scelta si sta rivelando vincente perché il settore agricolo diversamente dal giardinaggio soffre meno in questo periodo e devo anche dire che il prodotto è di ottima qualità, accattivante e supportato in modo ottimale. Abbiamo quindi lanciato due trattori, uno da 25 Hp ed uno da 22 Hp che hanno riscontrato un grande interesse. Per il 2024 abbiamo già annunciato l'arrivo del modello da 25 hp Idrostatico con il suo piatto di taglio ven-



trale che forse verrà esposto a fine gennaio a Verona a Fieragricola. Nel giardinaggio abbiamo annunciato importanti novità come la linea Volt interamente sviluppata con i motori a batteria Ego. Una partnership importante che potrebbe anche non essere l'unica. Stiamo inoltre sviluppando altre soluzioni e novità focalizzandoci maggiormente sulle richieste dei professionisti del settore con la nuova linea Pro Max che annovera al momento due modelli molto particolari motorizzati Kohler command Pro da 223 cc. Motore e macchine sono garantiti tre anni al professionista».

«Gli importanti investimenti sostenuti negli scorsi anni», rileva Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «destinati allo sviluppo di innovativi prodotti cordless a batteria green, hanno sicuramente determinato fantastici risultati che sono andati ben oltre le nostre aspettative. In particolare, nel 2023, sono stati lanciati diversi nuovi interessanti prodotti come il potatore cordless Q3_2023, l'abbacchiatore cordless S3, il potatore cordless su asta Q5 e le nuove batterie Li-Ion Minelli che offrono una grande autonomia di lavoro e peso ridotto. Adesso è importante una buona pianificazione

strategica internazionale al fine di aumentare in modo deciso la nostra presenza su mercati esteri per il 2024».

«Il 2023», la panoramica di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «è stato l'anno che ha visto le nuove forbici C35 & C45 affrontare la prima campagna di potatura in campo, prodotto che certamente rappresenta un'eccellenza di Pellenc sia da un punto di vista di storia dell'azienda, che per quanto riguarda l'innovazione tecnologica applicare. Basti pensare al nuovo sistema di sicurezza Activ' Security».

«Ciò che ci contraddistingue da sempre», sottolinea Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «è l'ampliamento continuo della gamma e la ricerca costante di nuove opportunità per il nostro business, una strategia vincente che ci permette di accontentare le richieste dei nostri clienti in brevissimo tempo. I nostri prodotti di punta sono quelli della gamma da potatura Forestal Extreme Line, che si distingue per standard di affidabilità e sicurezza molto elevati, garantiti dai 60 anni di esperienza dell'azienda nel settore. Della linea fanno parte la mini motosega a catena FOR20V (40 Wh), il potatore a batteria



A P P R O F O N D I M E N T O

FOR6000 e FOR8000 (86,4 Wh) e il nuovo potatore a batteria FOR300, oltre alle forbici a batteria EX250, EX300, al nuovo potatore telescopico FOR310 e all'idropulitrice FOR720».

«Non c'è stato un piano diverso da quello di tutti gli altri anni. Abbiamo puntato sul prodotto professionale», la linea di Allan Cademartiri, co-titolare di **Sabre Italia**, «sviluppando il mercato in verticale e non in orizzontale. In profondità quindi, specializzandoci ulteriormente».

«La nostra strategia», racconta Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è quella di incrementare la nostra proposta di prodotti alimentati da batteria, da offrire a tutti i target di utilizzatori. Intendiamo aumentare la nostra leadership nel settore professionale sia con macchine alimentate da batteria che da motori endotermici. Questo importante risultato lo stiamo ottenendo con la rete di vendita tradizionale che garantisce all'utilizzatore un alto livello di professionalità e servizi. Tanti sono stati i prodotti lanciati nel corso del 2023. Più di dieci nuovi prodotti a batteria tra cui il BGA 300, il più potente soffiatore della nostra gamma professionale. La nuova serie composta da quattro

modelli entry level (MS 162/172/182/212) delle motoseghe con motore endotermico e la nuova gamma di robot tosaerba formata da sei nuovi modelli della serie iMOW 5/6/7».

«Dal punto di vista dei programmi», il piano di Elena Conti, direttore commerciale di **Vinco**, «cercheremo di mantenere il nostro calendario promozionale e di confermare presso i nostri clienti e la nostra rete commerciale la nostra identità di azienda multi marchio. Oggi con i prodotti a marchio Vinco e Hyundai oltre alla distribuzione delle power station Eco Flow abbiamo un'offerta molto ampia e completa per il mondo del giardino, dell'utensileria e dell'outdoor. Le novità sono state tante e ce ne saranno ancora l'anno prossimo. La gamma dei prodotti stagionali Vinco si è arricchita moltissimo sia per la stagione invernale che per quella estiva. La gamma Hyundai si è completata con alcuni "pezzi mancanti" molto importanti per arricchire ulteriormente le gamme: i generatori inverter di nuova concezione, una motosega super leggera per utilizzi professionali e domestici, spaccasegna, mini transporter ed una gamma completa di utensili manuali da giardino».

«Come sempre **Wiper**», sottolinea il direttore commerciale Luca Saccani, «punta sul mercato delle rivendite tradizionali e questo nel tempo ci ha garantito una certa continuità di risultati. Nel corso del 2023 abbiamo iniziato una strategia di diversificazione ampliando l'offerta verso la fascia più economica del mercato e inserendo una nuova gamma di Robot per metrature fino a 500mq. questa strategia ci ha portato a incrementare notevolmente la nostra presenza sui punti vendita. Di grande successo anche la nuova linea K AWD per aree con forti pendenze».

«Nel 2023 abbiamo ampliato la gamma dei robot 4WD, con quattro ruote motrici sterzanti. I robot di questa linea», evidenzia Nicola Ciabatti, responsabile commerciale Italia di **Zucchetti Centro Sistemi**, «sono molto performanti su tanti tipi diversi di giardini, di grandi dimensioni, con pendenze importanti o con terreni sconnessi e hanno avuto un'ottima risposta dei clienti. Altra esigenza del mercato è quella di robot senza filo perimetrale. La ZCS ha già disponibile in gamma macchine con queste caratteristiche, stiamo lavorando per ampliare questa linea e offrire più prodotti che soddisfino queste richieste». Capitolo chiuso, fra trend scritti ed altri da suggerire. Il giardinaggio riparte, ancora una volta.



ENERGY OF THE FUTURE



ELECTRIC-START
su tutti i modelli



La Gamma
PIÙ LEGGERA

INVERTER



Prai srl

ZONA PIP - Via Nobel, 15/17

70024 Gravina in Puglia (BA) - Italy



Tel. +39 080 325 58 17



www.zanettimotori.com

Seguici su:



«PAROLA D'ORDINE? CAMBIAMENTO»

Colpo di spugna netto. Orientamenti diversi. Alessandro Fontana ridisegna tutto. Dal lavoro agli ordini. Avrà altre coordinate lo storico punto vendita piacentino di Rivergaro. Maggior flessibilità, prima di tutto. In ogni contesto, in ogni angolo del negozio. In ogni ufficio.

Fontana, la primissima vera mossa del 2024 quale sarà?

«Organizzare il metodo e le procedure di lavoro dei collaboratori. Sedersi con loro e agire su quelli che sono gli aspetti che danno maggiori criticità in modo tale da alleviare le loro sofferenze fisiche e soprattutto psicologiche. Perché poi, quando siamo nel mezzo della stagione, dobbiamo cercare di rendere tutti al meglio senza cercare di impazzire visto che ultimamente i dipendenti hanno una certa tendenza all'insoddisfazione e allo stress. Bisogna cambiare i metodi, tenendo conto che le persone non sono più portate a sopportare quel che si sopportava prima. I carichi di lavoro quindi saranno meno intensi, cercando di farli lavorare meglio. Anche se adesso non è che li stiamo schiavizzando. La gente però non è più quella di vent'anni fa. È anche cambiato il lavoro. Se prima avevamo un numero limitato di prodotti e le procedure all'atto delle vendite e delle garanzie erano più semplici adesso abbiamo duecentocinquanta varianti ed anche per completare una garanzia

«Rivedremo orari e incarichi, per arrivare tutti più sereni nel cuore della stagione. Vale anche per le vendite: niente prestagionali, ordineremo strada facendo. Col massimo del dinamismo. E cercando sempre i giusti margini»

devi compilare dei moduli che richiedono tempo. Burocraticamente è tutto più impegnativo».

Prime idee?

«Quella di prendere meno lavoro. Non è una bella cosa, perché comunque non è che ce ne sia in abbondanza, ma sacrificheremo alcune tipologie di lavorazioni inserendo persone che aiutino ad organizzare e gestire meglio il lavoro. Se magari prima avevamo due magazzinieri ed un accettatore magari aggiungeremo una figura che si occuperà solo delle garanzie o seguire l'officina solo dal punto di vista dell'organizzazione del lavoro e ricambi».

L'officina?

«Far sì che a monte, gestendo meglio i vari processi, i nostri meccanici possano lavorare più serenamente e fermarsi quindi di meno. Quel che magari prima non potevi fare perché c'era una macchina da riparare all'ultimo minuto perché prima ti era "sfuggita". Proveremo probabilmente a rivedere anche gli orari. La gente ormai non ha più tutta questa predisposizione e voglia di lavorare fino alle sei e mezza o sette di sera ma vorrebbe finire alle cinque perché poi ha altro da fare. Un po' quel che fanno Luxottica e Lamborghini».



ni. Non proprio arrivare a lavorare quattro giorni alla settimana, ma nel nostro piccolo capire dove si può andare ad operare per ottimizzare il tempo e le menti delle persone. Perché se durante la stagione perde colpi un magazziniere, un accettatore o un meccanico è un problema».

Rivedrà anche le scelte dei prodotti?

«Non faremo prestagionali. Ce lo dicevamo da tempo, ma ora ci stiamo riuscendo. Zero. Adesso la disponibilità del prodotto c'è, non è più come un anno e mezzo fa quando ti portavi a casa qualcosa in più perché sapevi che durante la stagione potevi risentirne. Aver immagazzinato tante macchine alla fine a livello di prezzi e di sconti sugli acquisti è limitata la percentuale che puoi strappare ed in un contesto di poca liquidità ed alto tasso di interessi secondo noi è più incentivante avere poche macchine a stock piuttosto che tante per pagare poi esorbitanti interessi bancari. Avremo il giusto per far la stagione perché un minimo lo devi avere, ma se prima ci si metteva in casa duecento rasaerba adesso questo non succederà più. Acquisiremo molto limitatamente».

Che tipo di base terrà?

«Uno stock minimo sicuramente, controllando puntualmente il magazzino con l'ausilio del gestionale impostando delle soglie minime. Se sai che di un modello di rasaerba ne venderai venti quando arrivi a dieci ti arriva la segnalazione del portale e a quel punto vai a riordinarli. Si lavorerà anche sull'attenzione agli acquisti e ad una gestione migliore di quanto si facesse prima. A volte, in più, ti mettevvi in casa un modello che non andava e dovevi ordinarne un altro. Adesso così, mettendoci più oculatezza, la rotazione sarà più ampia senza avere macchine ferme».

Cambio di rotta deciso...

«Non è semplice, perché tutto questo implica delle procedure che non abbiamo mai fatto. Ma dovevamo farlo, perché rispetto ad una volta è cambiato tutto. Fare magazzino non premia più. Bisogna stare attenti, anche perché come ci sta capitando a volte metti in casa delle macchine che ti rimangono per l'anno dopo quando l'azienda ti arriva con una promozione migliore per cui ti ritrovi sul volantino prezzi inferiori rispetto a quanto non li avessi comprati prima. Oltre ad aver pagato quindi la gestione della macchina a magazzino non margini neanche quello che



dovevi perché devi venderla se non sottocosto di fatto al prezzo di costo».

Deciso?

«La nostra impostazione attualmente è questa, il nostro diktat è questo. Le aziende devono ascoltarci, così come sta succedendo. Vedo che il messaggio è stato recepito. Basta parlare onestamente con tutti. Tenderemo a privilegiare i partner che ci ascoltano e che capiranno le nostre esigenze. Nel nostro punto vendita la linea la dettiamo noi. Dobbiamo fare prima di tutto i nostri interessi».

Anche lei è convinto che in un modo o nell'altro, al netto di segnali anche non proprio positivi, il giardinaggio vivrà un buon 2024?

«Massì, l'importante è che le aziende come abbiamo sempre detto e ripetuto ci diano una mano. Noi alla fine vendiamo sempre, ma la vendita deve essere sostenuta dai margini. E chi non ce li assicura è chiaro che non lavorerà più con noi».

È un modo anche per far valere anche la propria storicità?

«Esattamente. Il cliente finale a volte acquista anche a prezzi più alti di quelli che troverebbe in negozio. Davanti al cliente però ci siamo noi da una vita. E tutto questo deve avere un valore».

Sensazioni per il 2024?

«Provare ad abbozzare una fotografia del nuovo anno è impensabile, com'è stato d'altronde negli ultimi due o tre, perché poi capitano degli eventi straordinari. È capitato di immaginarsi un certo tipo di lavoro e poi essere costretti a dover ragionare diversamente. Il pensiero per il 2024 è quello di farsi trovar pronti a tutto. Ad ogni tipo di evento. Che sia la siccità, una guerra, i tassi bancari. La strategia è quella di dover essere dinamici per provare ad affrontare tutto. La vera bravura sarà quella di riuscire a gestire il cambiamento».

Lo studio dell'Osservatorio Non Food ha ribadito la consueta tendenza degli italiani, fra vari canali di vendita e l'incedere dell'e-commerce, a privilegiare sempre i servizi e la competenza del canale tradizionale

LO SPECIALISTA SI PRENDE LA SCENA

Lo specialista prima di tutto, nonostante tutto. La competenza in primis, più forte dell'immediatezza del web e degli innumerevoli altri canali di vendita. Vale anche per le macchine da giardino, ma non solo.

Ad evidenziarlo lo studio dell'Osservatorio Non Food di GS1 Italy che ha mappato il comportamento dei consumatori italiani per capire quali tipologie di punti vendita preferiscono in ognuno dei tredici comparti non alimentari analizzati e come evolvono queste scelte.

ENNESIMA CONFERMA. I negozi tradizionali specializzati sono ancora oggi una componente importante del commercio al dettaglio in Italia in termini di presenza e di diffusione sul territorio. Proprio la loro capillarità, insieme alla conoscenza dei prodotti, alla consulenza e al servizio che sanno offrire, fa sì che gli italiani li prediligano

quando devono comprare prodotti di cancelleria (dove coprono il 69,0% delle vendite in valore), di ottica (64,7%), di bricolage (63,3%), nonché mobili e arredamento (48,8%) e attrezzature sportive (38,9%). Nel corso del 2022 i negozi specializzati sono cresciuti in particolare nelle vendite di abbigliamento sportivo (+20,5% di fatturato) e di profumeria (+18,3%).

SFIDA CONTINUA. L'universo del Non Food in Italia ha chiuso il 2022 con 109,3 miliardi di euro di incassi, in crescita, complici anche le dinamiche inflattive, di +4,3% rispetto all'anno precedente. «Per comprare prodotti e servizi non alimentari gli italiani hanno a disposizione un ampio ventaglio di canali fisici e digitali, tra cui dimostrano di sapersi ben orientare in funzione del tipo di acquisto che intendono realizzare. I comportamenti d'acquisto delle persone», afferma Marco Cuppini, research and communi-



cation director di GS1 Italy, «si intrecciano con lo sviluppo dell'e-commerce e con l'evoluzione della rete commerciale Non Food, che nel 2022 ha confermato la riduzione del numero dei negozi specializzati indipendenti, la difficoltà delle grandi superfici alimentari e la tenuta delle grandi superfici specializzate. Queste ultime, anche grazie a una struttura radicata sul territorio, mantengono il loro peso in quasi tutti i comparti non alimentari, ma devono raccogliere la sfida dell'integrazione tra canali fisici e digitali per riuscire a creare un'esperienza d'acquisto fluida e memorabile, in grado di attrarre e fidelizzare i consumatori».

IL VALORE DELL'E-COMMERCE. Dopo anni di crescita sostenuta, nel 2022 il web ha rallentato la sua escalation, in particolare per quanto riguarda gli acquisti di articoli per lo sport (-1,8 punti percentuali), di libri non scolastici (-1,3%) e capi di abbigliamento e accessori (-1,0%). Ma ha registrato una rilevante crescita annua nei prodotti di automedicazione (+0,8 punti percentuali) e nella profumeria (+0,8%).

L'e-commerce resta il canale preferito dagli italiani per gli acquisti di prodotti di edutainment (55,6% di incidenza a valore), in particolare videogiochi (83,9%) e supporti musicali (75,8%), e di elettronica di consumo (28,1%), in particolare multimedia storage (48,7%) e hardware (33,9%), dove l'e-commerce si conferma primo canale di vendita. L'e-commerce ha un peso significativo anche sulle vendite di piccoli elettrodomestici (43,2% di quota a valore), e di apparecchi e accessori fotografici (32,1%) ed è leader nel mondo dell'homevideo (63,8%).

VARIE ANGOLAZIONI. Nonostante la rete continui a ridursi (-1,1% rispetto al 2021), i 27.672 punti vendita della distribuzione moderna specializzata continuano a rappresentare la spina dorsale della rete commerciale Non Food in Italia, soprattutto grazie all'abbigliamento (27,6% del totale negozi), all'intimo (9,9%), all'elettronica di consumo (7,1%), alla profumeria (7,0%), alle calzature (6,1%) e ai prodotti per bambini (6,0%). Vi si concentra oltre la metà della spesa per acquistare capi di abbigliamento (55,9% delle vendite totali di abbigliamento) e articoli per lo sport (55,7%), e sono il canale leader anche per calzature (49,4%), intimo e calzettaria (49,2%) e prodotti tessili (39,7%). Ma il ruolo



maggiore è negli elettrodomestici bruni, dove sfiorano il 60% di incidenza sulle vendite totali.

I NUMERI DELLA GDO. In Italia nel 2022 erano in attività 21.399 punti vendita della GDO, ossia 136 in più rispetto all'anno precedente. Ad aumentare il numero degli store sono stati discount e supermercati, mentre ipermercati e superette li hanno diminuiti. Questi negozi sono poco rilevanti sul totale degli acquisti non alimentari e continuano a perdere terreno. Restano importanti solo nella cancelleria (31,0% di incidenza sulle vendite), nei giocattoli (22,5%), nel tessile (12,5%) e nell'intimo (11,4%), e ricevono particolare attenzione soprattutto in alcuni periodi dell'anno quando propongono forti promozioni, ampliano l'assortimento e danno maggior spazio espositivo, come accade a Natale, a Pasqua e in occasione della Fiera del bianco. Nel 2022 la rete delle grandi superfici non specializzate è cresciuta, arrivando a 2.206 grandi magazzini (+4,6%) e 383 cash & carry (+1,1%). Sul totale del mercato Non Food, questi punti vendita hanno un ruolo importante in particolare nella profumeria, di cui veicolano il 31,6% delle vendite a valore, in abbigliamento e calzature (9,5%) e nel tessile (8,5%), e in misura minore in giocattoli (4,9%), mobili e arredamento (4,2%) e articoli per lo sport (3,1%). I 28 outlet village presenti in Italia si sono avvantaggiati della ricerca di convenienza che ha caratterizzato il 2022 e sono diventati un punto di riferimento per gli acquisti di diversi prodotti Non Food, in particolare di abbigliamento e accessori, che rappresentano il 62,9% del numero di negozi presenti in questi agglomerati commerciali. A distanza troviamo, poi, le calzature con il 14,8%, gli articoli per lo sport con il 7,8%, la profumeria con il 3,7% e i casalinghi con il 2,9%.

I piani per il nuovo anno andranno di volta in volta parametrati dalle risposte del mercato, in un contesto quasi impossibile da decifrare. Restano le idee chiare e la voglia di tutti di imporre le proprie regole

IL DELICATO MIX DI PRUDENZA E FIDUCIA

Il solito grande punto di domanda. Che sarà del nuovo anno? Non c'è risposta, non può esserci, almeno non fino in fondo.

«Non posso sbilanciarmi sul 2024», evidenzia Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Active**, «ma sono certo che avremo tanto da fare e che allo stesso tempo otterremo ancora tante soddisfazioni, con la certezza di poter contare sulla nostra produzione made in Italy».

«Ci saranno molte novità di strategia commerciale da parte di **Brumar** per la prossima stagione.

Ci aspettiamo perciò un anno 2024 molto positivo», il quadro del direttore commerciale Alessandro Barrera, «con un netto cambio di passo sul mercato. La speranza che ci accompagni in questo percorso una situazione climatica più favorevole dell'anno scorso, in modo che la stagione di vendita cominci già nei mesi più importanti. Se poi ci fosse anche una stabilità maggiore nel panorama economico, l'utente finale ritroverebbe maggiore fiducia e propensione alla spesa». «Non è semplice prevedere l'andamento del prossimo anno», la premessa di Vanni Roncagli,





chief operating officer di **Campagnola**, «poiché i fattori che vincolano il mercato sono sempre più vari e molteplici. Il cambiamento climatico e l'incertezza politica ed economica che influenzano la propensione all'acquisto, sono variabili imprevedibili e che possono influenzare in modo rilevante le performances dell'industria delle macchine agricole. La realtà del mercato e lo scenario che si prospetta non è dei più favorevoli; in questo contesto le strategie di Campagnola si concentreranno sul proseguire il piano di investimenti che prevede il continuo finanziamento nell'ambito R&D con il rafforzamento dei reparti Tecnici ed Acquisti preposti all'esplorazione delle migliori fonti di approvvigionamento tecnologico e nel contempo il miglioramento dei reparti a supporto del mercato quali il commerciale e l'assistenza tecnica».

«Le proiezioni per il 2024», il punto di Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «prevedono un ulteriore incremento delle vendite, grazie allo sviluppo di nuove linee di prodotto e all'ulteriore miglioramento delle prestazioni degli elettrotensili e delle macchine da giardino dell'azienda. Inoltre, l'azienda continuerà ad investire nella sostenibilità ambientale e nella ricerca tecnologica, mantenendo il proprio leadership al passo con i nuovi trend di mercato. Einhell si conferma una realtà solida ed innovativa, che continua a innovare e a distinguersi sul mercato, prevedendo una crescita costante anche per il 2024».

«Al di là che possano permanere ancora luci e ombre sulle prospettive del settore nel 2024, per il prossimo anno», rivela Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «abbiamo grandi ambizioni e contiamo di fare una crescita decisamente superiore al mercato. In continuità con il 2023 continueremo le attività di relazione e formazione della rete di vendita, invitando ancora qualche centinaio di rivenditori in azienda. Inoltre abbiamo ideato dei programmi commerciali molto stimolanti per i rivenditori che vorranno crescere con noi e, soprattutto, lanceremo un piano senza precedenti per aumentare la notorietà dei nostri marchi verso il cliente finale: una campagna adv su TV e stampa, a partire dall'avvio della prossima stagione primaverile. Sul lato prodotti avremo un rilancio molto consistente dell'offerta trattorini con nuove gamme e nuovi modelli competitivi, che offrono una risposta articolata e completa per coprire tutte le esigenze, dal privato fino al professionista, come ad esempio la nuova linea di trattorini professionali (Tonkawa e Cheyenne 110) disponibili nelle versioni a scarico laterale e a scarico posteriore, e il nuovo trinciattutto a cingoli con taglio da 100 cm. Il 2024 sarà anche l'anno di lancio della nuova gamma di prodotti a batteria sviluppati per un'utenza professionale».

«**Gardena** nonostante le previsioni macro-economiche per la prossima stagione non facciamo intravedere nessun particolare spunto di entusiasmo», l'orizzonte di Roberto Mozzoni, am-



ministratore delegato di Husqvarna Italia SpA, «prevede per il marchio stesso uno sviluppo più che positivo, principalmente dovuto alle novità di prodotto lanciate sul mercato ed a nuove collaborazioni commerciali che consentiranno un aumento del fatturato locale sviluppato nella prossima stagione».

«Il 2024 come ormai ci siamo abituati da anni», la premessa di Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «sarà affrontato come una nuova sfida per far riconoscere ed affermare la nostra italianità sia concettuale, con progetti e soluzioni innovative ed efficienti, sia produttiva offrendo proposte di qualità e made in Italy, veramente italiane, che permettano al nostro cliente di scegliere un investimento che gli offra garanzie nel tempo e che, seguendo la mission Grillo, gli consenta di migliorare la qualità del suo lavoro per esigenze private e professionali».

«Partiamo dall'ottima sensazione sulle novità Grin presentate, che ci permette di essere fiduciosi per il 2024. I rivenditori», spiega Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «hanno provato i nuovi modelli e molti giardinieri hanno già ordinato le macchine. Questo ci permette di organizzare al meglio la produzione che dal 2024 avverrà anche nella nuova sede di La Valletta Brianza. Siamo anche convinti (e speranzosi) che la situazione socio-politica possa migliorare, così come quella finanziaria con il possibile abbassamento dei tassi che dovrebbe concretizzarsi nei prossimi mesi. Sicuramente questo darà vitalità al mercato del privato. Abbiamo buone proiezioni in generale sul taglio senza raccolta

che sta cominciando ad essere sempre più apprezzato anche dal punto di vista della sostenibilità ambientale. Inoltre il programma fieristico del 2024 è inteso e qualitativo, pensiamo che possa dare grande soddisfazione alla rete vendita. Ottimismo lo registriamo anche per la nostra linea di biotrituratori».

«Prevediamo per il 2024», la visione di Massimo Bertolo, responsabile **Husqvarna PRO**, «di rinforzare ulteriormente le attività demo e di supporto per i rivenditori sul territorio, con eventi capillari e formazione in primo piano».

«In un momento in cui il mercato parla solo ed esclusivamente di prezzo», la sottolineatura di Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Ibea**, «noi vogliamo parlare di qualità e prestazioni. Mi aspetto pertanto per Ibea un 2024 da sogno».

«Per il 2024», spiega Rafael Massei, direttore commerciale di **Kramp Italia**, «abbiamo già definito il budget, la pianificazione è stata fatta. Una priorità sarà continuare a rafforzare per l'agricoltura la partnership con i dealer John Deere italiani e attivare più clienti nuovi per il giardinaggio».

«Abbiamo in previsione un 2024 importante», sottolinea Maurizio Fiorin, **Kress Italy** OPE manager, «sia nella robotica che soprattutto nella manutenzione del verde. Da giugno in avanti abbiamo organizzato qualcosa come quaranta eventi con manutentori e rivenditori. Il bilancio è positivo, direi che è andata bene. Kress ha stimolato l'interesse reale nella conversione ecologica e messo in testa al giardiniere abituato alla macchina a scoppio a pensare che oggi ci sia una reale alternativa. Proprio quel di cui ha

BEST CHOICE PIANTAPALI PORTATILE EASY



- ✓ Motore a scoppio Honda
- ✓ 1720 colpi al minuto
- ✓ Pesa solo 15,3 kg
- ✓ Conficca qualsiasi palo in pochi attimi
- ✓ 20 secondi per piantare un palo diametro 75 mm
- ✓ 3 anni di garanzia



Box portatile



Il box rigido che contiene il piantapali Easy mantiene macchina e accessori puliti e pronti all'uso.



Estrema praticità



Easy, con il Multi Adapter, è ideale per svariati pali e utilizzi, da supporti per piante a fori per vigneti e campionamento del suolo.



Durata certificata



Realizzato in Australia con materiali d'alta qualità, senza parti meccaniche, garantisce massima durata.

GLI ACCESSORI



CAROTATRICE

Pilot Core rimuove il terreno duro o argilloso creando un pre-foro, soprattutto per pali di grande diametro, così da accelerare il lavoro e aumentare la produttività.



ADATTATORI

Intercambiabili, sono perfetti per pali a sezione quadrata e rettangolare: 100x100 mm, 75x75 mm, 50x50 mm, 30x30 mm, 120x70 mm, 90x70 mm, 90x40 mm.



PROLUNGHE

I manubri maggiorano l'estensione della maniglia di 60 cm per piantare pali molto lunghi. Montati invertiti si usano per trincee o pontoni.

A P P R O F O N D I M E N T O

bisogno il mercato».

«Il 2024», la previsione di Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «si annuncia complicato proprio per quando detto prima relativamente agli stock invenduti presso importatori e rivenditori. Noi continuiamo a sviluppare nuovi prodotti e nuove partnership cercando di creare nuove nicchie di mercato. Speriamo ovviamente in una stagione equilibrata dal punto di vista climatico in modo da far partire subito le vendite e recuperare fatturato entro giugno».

«Consolidare il mercato italiano ed aumentare la nostra presenza su mercati esteri», gli obiettivi di **Minelli Elettromeccanica** evidenziati dal direttore commerciale Sandro Minelli.

«Il 2024», l'istantanea di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc**

sarà sicuramente uno dei prodotti di punta».

«Difficile con questo mercato provare a capire che succederà. Prevedo tanta batteria», l'orizzonte di Allan Cademartiri, co-titolare di **Sabre Italia**, «anche se il nuovo regolamento della Comunità Europea ne limiterà le importazioni. Per adesso è una questione che ci riguarda relativamente, ma in un futuro neanche troppo lontano anche noi avremo più prodotti a batteria».

«Il 2024», la premessa di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «si preannuncia un anno cruciale per l'economia globale, con nuovi trend da monitorare con attenzione. Il mondo è alle prese con sfide epocali e sta cambiando a una velocità sbalorditiva, che si tratti dell'aumento dei conflitti armati, del ridisegno della mappa globale delle risorse energetiche o dei rapidi progressi nell'intelligenza artificiale. Per questi motivi è difficile fare delle previsioni, anche se poi tutte le aziende devono fare i conti con investimenti e relativi budget. Nel nostro mercato, i prodotti alimentati da batteria ci permettono di avere nuove opportunità ma anche una maggiore competitività che pongono nuove sfide. Lanceremo tanti nuovi prodotti nei primi mesi del 2024 siano essi a batteria che a scoppio. In particolare due nuove serie di tosaerba fra le RMA/RM 2 e le RMA/RM 4, in più potenti decespugliatori a batteria come i modelli FSA 80/120/200, nuove troncatrici ad iniezione elettronica TS 710i/910i e nuovi potatori allungati ad accumulatore della serie HTA 150/160».

«Non è possibile fare previsioni», il punto di Elena Conti, direttore commerciale di **Vinco**, «ma ci aspettiamo una conferma di quanto abbiamo realizzato quest'anno; non vediamo grandi spazi di crescita almeno per il primo semestre».

«Forse più per scaramanzia che per altro», la cautela di Luca Saccani, direttore commerciale di **Wiper**, «preferisco non esprimermi, con tutte le incertezze che caratterizzano questi anni direi che è meglio stare abbottonati».

«Guardando il 2024», la fotografia di Nicola Ciabatti, responsabile commerciale Italia di **Zucchetti Centro Sistemi**, «gli investimenti continueranno nell'innovazione tecnologica per garantire che i nostri prodotti rimangano all'avanguardia nel settore. Siamo determinati a esplorare nuove opportunità e aree di crescita per offrire soluzioni sempre migliori ai nostri clienti». Al nuovo anno le prime vere risposte.

Italia, «si prospetta un anno importante e pieno di eventi e novità; inizieremo con un bel "tour de force" che ci porterà prima a Fieragricola di Verona e subito dopo al MyPlant & Garden di Milano, un evento unico nel panorama nazionale per quanto riguarda i professionisti del verde. Ci sarà un gran lavoro da fare e, come sempre, metteremo in campo tutta la professionalità che da sempre contraddistingue il mondo Pellenc».

«Le novità nel 2024 saranno tante», il fermo immagine di Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «quindi ci aspettiamo una buona risposta da parte dei nostri clienti fin dall'inizio dell'anno. L'abbigliamento da lavoro della linea Arbortec, presentato alla fine del 2023,



BIOTRITURATORE GRIN BIOCH120



Per i **professionisti** delle potature.

- 01** Tramoggia adatta a rami lunghi e frondosi, fino a **120 mm** di diametro.
- 02** Tramoggia ripiegabile per occupare poco spazio durante il trasporto.
- 03** Sistema di taglio capace di lavorare rami secchi, verdi e fibrosi.
- 04** Motore unico e cingoli idraulici per andare ovunque in sicurezza.

VUOI PROVARE GRIN BIOCH120?



☎ Contattaci al numero **800.54.38.58**

📍 Trova il rivenditore più vicino su www.mygrin.it

📺 Seguici e scopri gli eventi    

«RIVENDITORI, PREPARIAMOCI AD IMBOCCARE NUOVE STRADE»

Il lavoro dello specialista potrebbe presto muoversi su coordinate diverse rispetto ad una volta. «Meno vendite, più servizi. Antenne dritte, pronti ad adeguarsi in fretta. Davanti al mercato e al cliente. Con la massima elasticità. Vale per tutti»

Voltar pagina, anche in fretta. Perché il 2024 è un'altra storia e perché certe coordinate potrebbero presto essere diverse da quella di sempre. Roberto Dose dal suo punto vendita udinese di Tavagnacco disegna scenari vari. Di ogni tipo. Toccando più fronti. Anche i più delicati. «Se da un lato

i segnali macroeconomici non ci trasmettono grandissimi entusiasmi, con sentori di rallentamenti anche in settori solitamente delle locomotive come la Germania o la Francia, dall'altro io francamente sono piuttosto fiducioso. È già da un paio d'anni», sottolinea Dose, «che diciamo quanto saremmo stati frenati sul mercato, dopo il boom del covid, eppure anche stavolta ci siamo lasciati alle spalle una buonissima stagione».

Possibile proiettarsi già a primavera?

«Fare previsioni diventa difficile. Quel che mi auguro in primis è che dal punto di vista meteorologico sia una stagione favorevole e perlomeno lunga. Dopo è chiaro che ci si potrà scontrare con una frenata del mercato professionale perché ormai la 4.0 non è più appetibile e certi investimenti non sono più così convenienti. Sull'alto di

gamma qualcosa si pagherà. Negli ultimi due mesi dell'anno, da metà ottobre in avanti, c'è stata una frenata brusca. Anche fisiologico da un certo punto di vista considerato quanto la stagione è durata, ma il calo non ha riguardato soltanto il nostro settore».

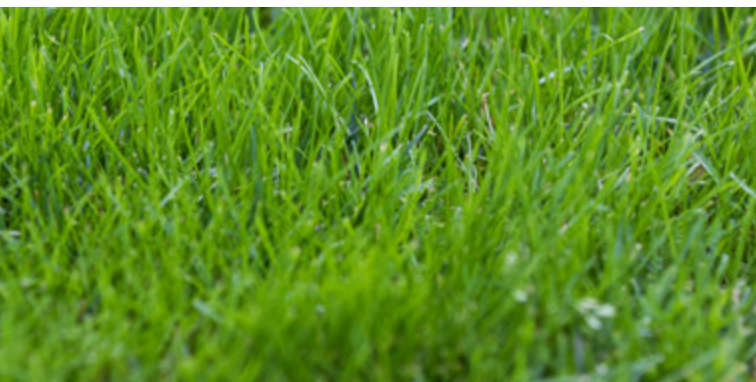
Cioè?

«Parlando un po' in giro con altri professionisti si vede che soprattutto il comparto del commercio è abbastanza calmo. Se da un certo punto di vista quindi c'è abbastanza apprensione, l'augurio è che almeno la stagione sia diluita in un arco di tempo il più lungo possibile per poter lavorare con una certa continuità. Si spera sempre che le cose vadano bene, ma fino ad ora nel nostro settore non possiamo certo lamentarci. Prevedere il futuro però è piuttosto complicato».

Il giusto meteo, al di là delle variabili macro, quanto è rassicurante anche solo per un discreto livello di vendite?

«È cambiato tutto negli anni. Una volta quando arrivava la chiusura delle scuole, quindi a metà giugno, la stagione o l'avevi fatta o non l'avevi fatta. Si chiudeva tutto lì, senza grandi appendici. Era tutto molto concentrato. Adesso i rivenditori hanno vissuto dei mesi di luglio, agosto e settembre veramente importanti come fatturato. La stagionalità si è molto ampliata, anche grazie a certi prodotti. Penso al robot che ti impegna anche per undici mesi l'anno fra sopralluoghi, installazioni e manutenzioni varie. Non ci sono





più periodi in cui non hai proprio nulla da fare. Nuove attrezzature e nuove tecnologie hanno permesso di cambiare i ferrei confini di quindici-vent'anni fa. Il meteo ha fatto il resto, perché se l'erba continua a crescere anche d'estate ed anche quando le scuole ricominciano non ci saranno i ritmi di primavera ma l'attività prosegue. Ed anche bene. Compresa le vendite, al di là delle riparazioni. Il meteo è assolutamente condizionante. Basta vedere l'anno scorso, quando le condizioni di siccità e caldo prolungati a luglio ed agosto siamo rimasti praticamente bloccati. Sempre due mesi sono. E se porti a casa poco incidono, alla fine dei conti».

Le macchine arrivano ancora in ritardo?

«Ci stiamo abbastanza allineando a buoni livelli, non a quelli precedenti alla pandemia ma siamo sulla buona strada. Forse i problemi riguardano più la componentistica, compreso qualche ricambio che sta ancora latitando. In generale vedo che le aziende le loro contromisure le hanno comunque adottate. La situazione si sta di fatto normalizzando. I ritardi sono più sensibili soprattutto per le macchine più grosse, nella fascia consumer sono abbastanza in linea coi vecchi parametri. Il messaggio è comunque sempre quello di continuare e magari incrementare la partnership e la collaborazione fra le parti. Solo così si riuscirà a sostenerci e ad avere un obiettivo comune. Quando ci sono situazioni in cui azienda e rivenditore si allontanano, qualsiasi sia il motivo, vedo che le cose iniziano un po' a deteriorarsi».

Che succederà nei prossimi anni?

«Un cambiamento nell'ambito distributivo ci sarà. Forse saranno più agevolati altri canali di vendita, di pari passo col cambiamento tecnologico. Tutto questo modificherà anche le nostre esigenze. Molto probabilmente dovremo

iniziare, ma dobbiamo farlo già adesso, a ragionare sui servizi e non sulla vendita del prodotto fine a se stessa. In tanti ce lo stanno già dicendo, più o meno velatamente. Soprattutto le aziende che hanno una certa visione del futuro. "Probabilmente la parte prettamente commerciale e distributiva inizierà a cambiare, organizzati per offrire i migliori servizi possibili e fidelizza al meglio i tuoi clienti", il messaggio che ci è arrivato in sostanza».

Saranno le aziende quindi a vendere direttamente?

«Qualche segnale da questo punto di vista c'è sicuramente. Magari saranno direttamente le aziende, magari saranno le grandi catene di distribuzione online nei confronti delle quali noi piccoli rivenditori non abbiamo nessuna capacità di incidere sia a livello di potenzialità che di capacità di investimento. Non possiamo competere con organizzazioni dotate di mezzi, servizi e focalizzazioni su quel tipo di business a cui noi non possiamo certo arrivare. L'avvento dei prodotti a batteria inoltre, sempre più spinto, permetterà anche la possibilità di un acquisto molto più easy. Basta un click e la batteria ti arriva a casa. Dobbiamo già cominciare a ragionare su come prepararci e farci trovare pronti».

Messaggio ai colleghi rivenditori?

«Di non dare per scontato che le cose andranno sempre nella stessa maniera. Avere le antenne assai dritte per captare segnali di cambiamento sia del mercato sia delle esigenze del cliente. Bisogna fare molta attenzione. Una volta quando un anno finiva sapevi che quello successivo sarebbe più o meno stato lo stesso. Che tutto o quasi sarebbe stato uguale alla stagione precedente. Adesso bisogna sempre stare attenti a quelle che saranno le novità, le varie complessità, le nuove tendenze. Bisognerà essere pronti e disponibili anche all'ultimo istante a cambiare. Ad adeguarsi, anche a rimodulare le attività interne dell'azienda. Vale per i grandi e per i piccoli rivenditori. Ognuno nel suo territorio, ognuno con la sua specificità, ognuno con la sua storia. Occhi aperti quindi. E massima disponibilità nel capire e nell'affrontare nuove strade. Captando il più in fretta possibile i segnali che arriveranno dalle aziende così come dai clienti e dal mercato».

Le prime motoseghe a batteria al mondo con frizione **Husqvarna, novità T542iXP® e 542iXP®**

Husqvarna T542iXP®, da potatura, e Husqvarna 542iXP®, con impugnatura posteriore, sono le prime due motoseghe a batteria con frizione al mondo e che offrono, a tutti i Professionisti che decidono di affidarsi, maggiore potenza, all'insegna del comfort. La frizione, efficiente ed affidabile, permette partenze ed arresti più morbidi, fornendo energia costante per ogni taglio.

«Siamo entusiasti», ha dichiarato Martin Hård, product manager battery saws & accessories Husqvarna, «di presentare la prima motosega a batteria con frizione al mondo. Questo nuovo prodotto è il risultato del nostro impegno nell'innovazione e della nostra dedizione a fornire ai tree-climber e agli arboricoltori i migliori strumenti possibili per il loro lavoro. Grazie alla frizione, alla potenza aggiuntiva e alle caratteristiche di design perfezionate, i Professionisti potranno lavorare in modo più efficiente, mentre la possibilità di scegliere tra un'impugnatura superiore o posteriore permette di prediligere il modello adatto in base ad ogni esigenza».

Husqvarna T542iXP® e Husqvarna 542iXP®, già disponibili per l'acquisto presso tutti i rivenditori autorizzati, sia con impugnatura superiore che posteriore, presentano diverse caratteristiche. La frizione centrifuga permette una maggiore energia in fase di avviamento ad ogni taglio ed una migliore efficienza in arresto ed in avvio. Il pignone è una soluzione flessibile e durevole, che semplifica l'installazione della catena, mentre è stato migliorato il carter della frizione per un'espulsione ottimizzata del truciolo per ridurre gli intasamenti e le interruzioni. Per la catena, invece, sono due le tipologie disponibili: la SP21G e la SP33G, entrambe scorrevoli ed estremamente efficienti per un taglio preciso. Il sensore digitale dell'olio avvisa l'utilizzatore quando è necessario il rabbocco, riducendo l'usura della catena.



Eisenwarenmesse, ormai ci siamo. Si comincia il 3 marzo A Colonia tutto il mondo delle ferramenta



Eisenwarenmesse, il salone internazionale delle ferramenta di Colonia riaprirà i battenti dal 3 al 6 marzo. In collaborazione con la ZHH, l'associazione centrale per il commercio delle ferramenta, anche nel 2024 la rassegna tedesca proporrà nuove idee, invenzioni e soluzioni straordinarie. L'EISENaward powered by ZHH verrà assegnato per la settima volta, fra i dieci prodotti in nomination presentati in un'area speciale allestita nel passaggio fra i padiglioni 10 e 11. La cerimonia di premiazione si svolgerà nell'EISENforum durante il primo giorno di fiera. Con questo premio Eisenwarenmesse e la ZHH celebrano i prodotti più innovativi nei segmenti utensili, articoli per l'industria, tecniche di fissaggio e collegamento, serramenti e materiale per l'edilizia e il fai-da-te. Una giuria prestigiosa composta da rappresentanti di artigianato, ricerca, stampa, design e commercio selezionerà i vincitori. «In qualità di vetrina di trend e novità», afferma Sebastian Hein, director internationale Eisenwarenmesse, «ogni due anni puntiamo i riflettori sulle idee più innovative del settore delle ferramenta. L'EISENaward rappresenterà il culmine della celebrazione della creatività e della forza innovativa dei nostri espositori, in occasione del quale il pubblico specializzato potrà immergersi nelle ultime novità. Non vediamo l'ora di ricevere le candidature di quest'anno e di selezionare le migliori». Le aziende espositrici potranno candidare gratuitamente i propri prodotti fino al 7 febbraio.

2024

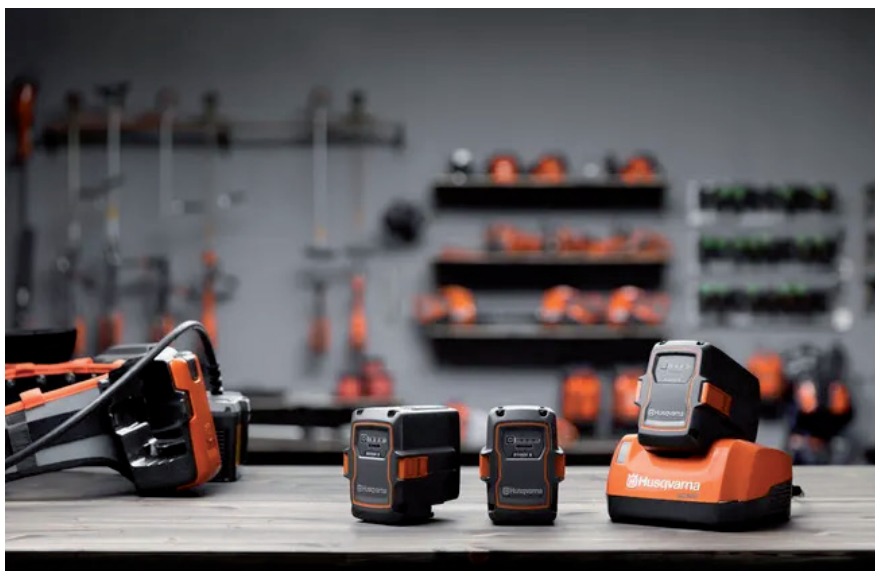
Husqvarna e l'impegno alla salvaguardia del verde urbano

Soluzioni professionali e innovative per la cura di tutti gli spazi verdi.

Un sistema completo a batteria

Ampia gamma di prodotti

La gamma completa di macchine a batteria soddisfa qualsiasi esigenza professionale. **Soffiatori, decespugliatori, tagliaerba, tagliasiepi, motoseghe e rasaerba**: tutti con una potenza equivalente alle loro controparti a scoppio, tutti pronti per un lavoro **affidabile** e costante nel tempo.



Ricaricati per il meglio

Per gli allestimenti fissi o per i professionisti in movimento, Husqvarna offre la **soluzione migliore** per le **esigenze specifiche**.

I caricabatterie veloci e le batterie prestanti ti assicureranno di non rimanere mai a corto di energia. La funzione **ActiveCool** consente il raffreddamento attivo della batteria per ridurre i tempi di ricarica.

Soluzioni autonome. Infinite possibilità.

Aree più piccole, collinari, complesse o grandi distese erbose. Campi da calcio, da golf o parchi cittadini. I robot tagliaerba Husqvarna gestiscono praticamente qualsiasi sfida.

Affidabile da sempre, la nostra gamma di robot tagliaerba consente di aggiungere valore, ottimizzare le risorse e fornisce risultati eccellenti **24 ore su 24**.

ALL'AVANGUARDIA
NELLE SOLUZIONI DI
TAGLIO AUTONOMO



PER SAPERNE DI PIÙ

Scopri la nostra gamma di robot professionali
Visita husqvarna.com o inquadra il QR



Sustainovate, Husqvarna scommette su un futuro più verde

Sustainovate rappresenta l'iniziativa attraverso cui Husqvarna manifesta il proprio impegno per favorire un futuro più verde per il nostro pianeta. Questo impegno si concretizza attraverso **l'introduzione sempre più massiccia di prodotti per la cura del verde urbano alimentati a batteria**, sostituendo quelli basati su combustibili fossili. Il tema di un futuro sempre più sostenibile per un Pianeta in salute non può non riguardare in primis le Istituzioni, intese anche come Municipalità, che sono portate a tutelare l'ambiente in cui vivono i propri cittadini.





Husqvarna sarà presente alla 116° edizione di **FIERAGRICOLA**

116° INTERNATIONAL AGRICULTURAL TECHNOLOGIES SHOW

Siamo lieti come ogni anno, di comunicare che Husqvarna sarà presente alla 116° edizione di Fieragricola, manifestazione che presenta un'offerta completa rivolta a tutte le specializzazioni del settore agricolo. Sarà il primo degli eventi dell'anno a cui ne seguiranno altri, da **My Plant & Garden** ad appuntamenti tecnici di approfondimento con i dealer, corsi di formazione, sulla scia dei **500 eventi svolti nell'anno 2023**.

Per iniziare, appuntamento a **Verona** dal **31 gennaio** al **3 febbraio**.



Rewilding Mode, per promuovere la biodiversità nei giardini

Husqvarna ha da alcuni mesi introdotto anche un'altra funzione, attivabile sulla linea X-Line dei robot tagliaerba Automower®: la "**Rewilding Mode**" che si serve della tecnologia GPS per escludere dal taglio del robot un'area corrispondente al **10% del giardino**. Tale superficie di prato, lasciato volutamente incolto, permetterà a farfalle, api e altri insetti impollinatori di svolgere il proprio naturale lavoro, migliorando la **biodiversità**.

Sfruttando così le numerose caratteristiche e funzioni dei prodotti Husqvarna, tra cui i robot tagliaerba, ognuno ha la possibilità di contribuire a rendere l'ambiente più sano.



Lavora in modo più smart grazie a prodotti compatti ed efficienti



Tutto quello che ti serve, in un piccolo spazio

Attrezzi compatti ed efficaci a batteria della gamma Husqvarna Aspire™, pensata per chi dispone di un piccolo spazio verde, ma ambisce ai vantaggi della batteria. Facili da usare e ottimizzati per un rimessaggio semplificato anche negli spazi più ristretti. Il design elegante ed intuitivo, e le funzioni smart integrate renderanno il tuo lavoro in giardino più facile e piacevole.

Maggiori informazioni su [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 © 2024 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.



Bobcat fa il pieno di novità a Paysalia

Biagini: «Massima produttività e versatilità»

Alla fiera Paysalia di Lione di dicembre», dedicata al settore del riassetto paesaggistico, Bobcat ha presentato le ultime novità oltre a modelli della nuova gamma di attrezzature per la manutenzione del suolo tra cui trattori compatti, minipale cingolate, falciatrici e attrezzature per manto erboso. La gamma di GME (Ground Maintenance Equipment) è unita alla famiglia Bobcat nel 2020, in seguito all'acquisizione dei marchi BOB-CAT (falciatrici) e RYAN da Schiller Grounds Care. Bobcat ha fatto il suo debutto nel segmento delle

GME e ha di recente annunciato la transizione delle attrezzature Ryan al marchio Bobcat a partire proprio da gennaio. A Paysalia esposto anche il nuovo trattore compatto CT2025. Bobcat offre tre piattaforme di trattori compatti (serie 1000, 2000 e 4000) con nove modelli da 25 a 58 Hp progettati per rispondere alle diverse esigenze dei clienti della regione EMEA. Il collaudato sistema Bob-Tach di Bobcat è di serie su tutte le macchine dotate di pala frontale opzionale, e permette all'operatore di cambiare facilmente di accessorio Bobcat per svolgere più attività di uno stesso lavoro, garantendo valore e versatilità. «Si tratta di macchine versatili», spiega Francesca Biagini, GME sales manager di Bobcat, «che garantiscono la massima compatibilità con un'ampia gamma di accessori. Consentono all'operatore di massimizzare la produttività in una vasta rosa di applicazioni tra cui giardinaggio, agricoltura, costruzione, pulizia di strade e rimozione della neve».



Dati Comagarden: il mercato rallenta, nel 2023 calo stimato del 7%

Bene tagliasiepi e ride-on, rifiatano rasaerba e decespugliatori

Premessa d'obbligo: dopo tanti picchi, anche altissimi, nel 2023 ci stava che il mercato del garden scalasse un po' le marce. Ed i numeri dei primi nove mesi dello scorso anno sono lì a testimoniarlo. Il calo complessivo è del 12%. Ad eccezione di poche tipologie di mezzi che segnano incrementi rispetto ai nove mesi del 2022 - vedi i tagliasiepi (+12,7%), i decespugliatori/linetrimmer (+16,8%), i soffiatori/aspiratori (+2,8%), i ride-on professionali (+28%) e i biotrituratori (+5%) - la gran parte delle altre macchine segna passivi più o meno accentuati. I rasaerba calano del 23%, le motozappatrici del 26%, i decespugliatori a scoppio del 14% e le motoseghe del 12%. L'andamento climatico dell'anno, caratterizzato da temperature elevate e scarse precipitazioni, ha penalizzato in modo vistoso gli spazzaneve che a fine settembre accumulano un passivo del 53%. Questi dati, forniti dal gruppo di rilevamento statistico Morgan che comprende la gran parte delle case costruttrici, costituiscono la base per le previsioni elaborate dall'associazione di categoria Comagarden che ha stimato a fine anno una flessione pari al 7%. Il numero di macchine e attrezzature vendute dovrebbe essersi attestato, nel bilancio conclusivo, intorno ad un milione e 263mila unità. In termini numerici, le tipologie di mezzi più acquistate saranno le motoseghe (328mila unità previste), i decespugliatori a scoppio (212mila) e i rasaerba (208 mila). «Il mercato del gardening», ricorda Comagarden, «ha avuto notevoli incrementi nel periodo della pandemia, come conseguenza della maggiore permanenza delle persone nelle proprie case e della maggiore attenzione per uno stile di vita salutistico e legato alla natura. Nel 2023 si nota una minore propensione ad investire nel settore, in parte per il ritorno a condizioni di vita più ordinarie in parte per l'inflazione che riduce il potere di acquisto delle famiglie e porta a procrastinare gli investimenti nelle attività di tipo hobbistico».

Powered By Kramp, a Mombercelli un'altra bella aggiunta

L. Sconfienza s'aggiunge ad una squadra sempre più forte

Kramp continua con la crescita della formula di servizio di vendita al dettaglio Powered by Kramp. Il nuovo negozio apre le sue porte a Mombercelli, in provincia di Asti, grazie alla collaborazione tra Kramp, leader europeo nella fornitura di ricambi per agricoltura, forestale e giardinaggio, e L. Sconfienza Srl, storico rivenditore del gruppo SDF dagli Anni Settanta, concessionario Deutz-Fahr dal 2008, Antonio Carraro dal 1990 e JCB dal 2022. La formula di negozi Powered by Kramp, lanciata a fine 2019, conta attualmente svariati punti vendita in diverse regioni di Italia oltre al Piemonte fra Lombardia, Emilia Romagna e Veneto. Il punto vendita è stato inaugurato il 2 dicembre nella sede di L. Sconfienza Srl a Mombercelli. In tutto 180 metri quadri di spazio espositivo in cui i clienti possono trovare 26 categorie di prodotti, prevalentemente a marchio Kramp: illuminazione, terzi punti e perneria, utensileria per officina, oltre ad abbigliamento e calzature, vernici ed accessori cabina. Per i concessionari e i ricambisti che scelgono di aderire, il servizio Powered by Kramp mira a potenziare le vendite attraverso un assortimento diversificato che ampli non solo il portfolio dei clienti finali, ma anche le linee di prodotti esposte. Kramp si impegna a sostenere i partner della rete Powered by Kramp attraverso servizi completi, tra cui la progettazione e l'installazione di negozi con layout moderni, la fornitura di strumenti pubblicitari di alta qualità e la formazione approfondita del personale di vendita.



KG343E.9, altra idea

Kress per i professionisti



KG343E.9 è la motosega Kress 20V 12 cm a una mano progettata per soddisfare le esigenze di ergonomia, prestazioni e durata dei professionisti della manutenzione del paesaggio. Il motore brushless costruito da Kress offre maggiore potenza, maggiore autonomia e una maggiore durata. Sega potente e versatile per la potatura, la rifinitura, il taglio e la scardinatura. Catena ad alta velocità fino a 10 m/s, che garantisce una maggiore efficienza di taglio per un taglio uniforme. Lubrificazione automatica durante il funzionamento, con finestra di livello dell'olio. Protezione di sicurezza superiore che protegge l'utente dal contraccolpo e dal contatto con la catena. Il sistema di sostituzione della catena senza attrezzi consente di cambiare facilmente la catena con una semplice pressione del pulsante. Potenza senza cavo. La batteria Kress KrossPack è intercambiabile con tutti gli utensili Kress da 20V e 40V.

Mollo acquisita Edilservice

«La nostra squadra cresce»

Il Gruppo Mollo ha acquisito Edilservice di Monteriggioni, in provincia di Siena, il suo 54esimo centro attivo in Italia ed il quinto in Toscana. Edilservice è operativa da oltre trent'anni nel settore del noleggio di macchine e attrezzature per l'edilizia e il movimento terra, macchine stradali e per il sollevamento, soddisfacendo qualsiasi esigenza di cantiere. «La nostra squadra», evidenzia Mauro Mollo, presidente di Mollo Noleggio, «continua a crescere. Siamo orgogliosi di dare il benvenuto nel nostro gruppo a una realtà affermata, competente e dalle ottime referenze come Edilservice. Confermiamo la volontà del Gruppo Mollo di espandersi sul territorio nazionale, anche per linee esterne: grazie a una struttura solida e un'organizzazione consolidata, siamo pronti ad accogliere nuovi collaboratori, a incrementare le competenze reciproche, con l'obiettivo di migliorare il servizio ai nostri clienti e raggiungere insieme traguardi sempre più importanti».



Einhell-Mercedes-AMG Petronas F1 Team, binomio sempre più vincente

Thannhuber: «Partnership utile per migliorare ancora i nostri prodotti»

Einhell, azienda tedesca leader nel mercato del bricolage e del giardinaggio, è stato un indispensabile official tool expert per il team Mercedes-AMG Petronas F1 Team durante tutta la stagione 2023. Prima di ogni gara, i sessanta membri dello staff tecnico - i ventidue meccanici, gli ingegneri e i tecnici d'officina - hanno lavorato a pieno ritmo per preparare meticolosamente le auto da corsa e assicurarsi che fossero in perfette condizioni. Durante la competizione poi, ogni decimo di secondo è fondamentale: la tempestiva riparazione di eventuali danni subiti è uno dei compiti essenziali che il team ha dovuto svolgere in questi mesi. In ogni occasione, Einhell ha dimostrato prontezza e affidabilità all'interno del box. «Einhell», sottolinea Matt Deane, capo meccanico del Mercedes-AMG Petronas F1 Team era perfettamente preparato per l'ingresso nella campagna di Formula 1 di quest'anno. Prima dell'inizio della stagione abbiamo seguito una formazione approfondita sui prodotti con gli esperti Einhell e siamo stati in grado di dotare il nostro garage di utensili a batteria che ci hanno offerto la massima resistenza e flessibilità». «I nostri esperti del reparto sviluppo», sottolinea Markus Thannhuber, chief technology officer di Einhell Germany AG, «sono in costante contatto con i colleghi del Mercedes-AMG Petronas F1 Team. Forniamo agli ingegneri e ai meccanici gli strumenti migliori da utilizzare in situazioni estremamente impegnative. Utilizziamo l'esperienza acquisita con la Formula 1 per perfezionare i nostri prodotti di serie. Così che alla fine siano i nostri clienti finali a trarne i maggiori benefici».



UN MONDO DI OPPORTUNITA'

In un mondo ricco di potenzialità, combinare l'attrezzo giusto con abilità uniche fa la differenza. Con i trattori Bobcat, hai una soluzione all'avanguardia per affrontare qualsiasi lavoro.

Studio ITQF, Emak fra i migliori datori di lavoro per donne in Italia



Il Gruppo Emak è tra i 225 migliori datori di lavoro per donne in Italia. Ad attestarlo lo studio condotto dall'Istituto Tedesco Qualità e Finanza ITQF e dal suo media partner La Repubblica Affari&Finanza che ha raccolto 10.671 valutazioni da parte di 5.465 persone per indagare il valore e il rispetto del lavoro al femminile. Tramite un panel, i partecipanti hanno potuto rispondere a 18 domande su tre macro-temi: l'ambiente di lavoro (a cui è stato attribuito un peso del 20%), l'attenzione alla famiglia (20%) e le politiche aziendali riguardanti espressamente le donne (60%). In seguito all'emergenza sanitaria, che ha forzato l'implementazione della modalità di lavoro agile, l'importanza del work-life balance ha assunto sempre più rilevanza. Diverse società del Gruppo riconoscono il part-time ai genitori di figli piccoli. «Siamo orgogliosi», la soddisfazione di Guido Ghinazzi, direttore HR di Emak, «di essere una delle 29 aziende italiane del settore meccanico dove le donne sono più felici di lavorare. Molto è già stato fatto in termini di work-life balance e di parità salariale, ma il nostro impegno è di continuare a lavorare per promuovere la gender equality a ogni livello dell'organizzazione e garantire il miglior ambiente di lavoro in cui le nostre colleghe possano sviluppare i propri talenti».

L'unione fa la forza, Cifarelli prende una quota di PMG Taral

Cifarelli Spa ha completato a novembre l'acquisizione di una quota in PMG Taral, segnando l'inizio di un percorso collaborativo verso lo sviluppo futuro di prodotti, una distribuzione globale potenziata e una catena di approvvigionamento ottimizzate. Tre i grandi obiettivi dell'accordo. Il primo è lo sviluppo congiunto dei prodotti. La fusione unisce le competenze e le capacità di Cifarelli Spa e PMG Taral per guidare l'innovazione e creare soluzioni all'avanguardia. Il secondo è la rete di distribuzione globale. Sfruttando l'estesa rete di distribuzione di Cifarelli Spa, PMG Taral avrà accesso a nuovi mercati. PMG Taral fondata nel 2019 in partenariato da Mapas A.S., Gem A.S. e la francese Pubert S.A., ha iniziato a produrre zappatrici a Eskisehir, in Turchia, dopo l'acquisizione dei diritti del marchio e delle linee di produzione di Taral. In breve tempo, PMG Taral è diventato uno dei principali operatori del settore. Con quest'operazione, e con la distribuzione degli abbacchiatori Zanon per la Turchia dal 2023, PMG Taral ha pianificato una presenza ampliata nel settore delle olive. La joint venture rappresenta un'allineamento strategico delle visioni di Cifarelli ed un impegno a offrire un grande valore a clienti e partner.



Parco Sigurtà, pronti i sei percorsi riservati alle scuole

Viaggio fra fioriture, semi, foglie e grandi giardini

Il Parco Giardino Sigurtà di Valeggio sul Mincio riaprirà i cancelli il prossimo 8 marzo e sono già aperte sul sito www.sigurta.it le prenotazioni per i sei percorsi dedicati alle scuole. Dalla scuola dell'infanzia alla scuola secondaria di secondo grado, gli alunni potranno conoscere le fioriture, la storia e le caratteristiche di uno dei parchi recentemente premiati come tra i più belli al mondo, con un approccio dinamico e divertente. Da oltre vent'anni il Parco Sigurtà dialoga con le scuole e propone un'offerta didattica in linea con le esigenze del settore. Fra le novità «Il seme girovago», percorso durante il quale i bambini realizzeranno sfere di argilla, terra e semi, che saranno poi gettati in angoli aridi del Parco per rivegetare, come una benevola guerriglia green, oppure portate a casa per assistere alla germogliazione. Altra novità «Le api: amiche della biodiversità», iter grazie al quale gli allievi scopriranno i luoghi del Parco più interessanti del mondo delle api. Alle sei proposte del Parco Giardino Sigurtà si accompagnano anche tre collaborazioni storiche: con Brescia Musei, con il Museo Nicolis della vicina Villafranca e con le motonavi Navi Andes di Mantova.



Emissione Ossigeno, la foresta di Sabart lievita E quel sogno dei seicento alberi...

La foresta di Sabart continua a crescere, con l'obiettivo di raggiungere i seicento alberi piantati in Africa, Asia e America Latina e assorbire 134,65 tonnellate di CO₂ e contribuire così a sostenere le comunità locali. Da tre anni Sabart coinvolge i propri clienti nel progetto "Emissione Ossigeno", per diffondere l'impegno ambientale e l'attenzione alle persone anche al di fuori dei confini aziendali. Attraverso la piattaforma Treedom, per un ordine minimo dal primo dicembre al 6 gennaio l'azienda ha regalato ai propri rivenditori dei coupon da convertire in alberi. Coupon che i clienti potranno utilizzare direttamente o donare a loro volta ai propri clienti, familiari o amici. «Siamo orgogliosi», evidenzia Ruggero Cavatorta, amministratore delegato di Sabart, «di portare avanti questa partnership con Treedom, un ulteriore esempio dell'importante impegno di Sabart nei confronti della sostenibilità, divenuta ormai parte integrante del nostro DNA. Il progetto "Emissione Ossigeno" ci permette di supportare le comunità locali e di proteggere l'ambiente, sensibilizzando e coinvolgendo i nostri clienti nell'importante obiettivo di contrastare il cambiamento climatico. Il nostro impegno a piantare alberi è un modo concreto di agire con la convinzione che un futuro più verde sia un futuro migliore per tutti».



Eima, partenza col botto: mille adesioni in appena tre settimane Maschio: «Offriremo una rassegna di altissimo livello»

È partita a razzo la 46ma edizione di EIMA International, in calendario a Bologna dal 6 al 10 novembre 2024 e che ha avviato la fase organizzativa con l'apertura delle iscrizioni per le industrie espositrici. In appena tre settimane sono state formalizzate oltre mille iscrizioni, delle quali circa settecento da parte di industrie italiane e circa trecento da parte di case costruttrici estere.

«Con questo ritmo di adesioni», spiega l'ufficio eventi di FederUnacoma, «è probabile che si possa in tempi brevi raggiungere e superare il numero di 1.530 espositori dell'edizione 2022, occupando in ogni ordine di posto i 140 mila metri quadrati netti (350 lordi) del quartiere fieristico».

A questa prima fase di prenotazioni farà seguito un attento lavoro di assegnazione degli spazi espositivi, suddivisi per settori merceologici. «La rapidità con la quale le case costruttrici si stanno iscrivendo», osserva Mariateresa Maschio, presidente di FederUnacoma, «è un segno di grande fiducia verso questa rassegna ma è anche indicativa delle aspettative molto alte che il mondo agromeccanico nutre nei confronti dell'EIMA. Abbiamo la responsabilità di offrire una rassegna di altissimo livello sia per quanto riguarda i contenuti tecnici sia per quanto riguarda gli aspetti culturali e i riflessi politici, giacché questa manifestazione fieristica affronta le grandi sfide dell'agricoltura globale, in primo luogo quelle della sicurezza alimentare e della sostenibilità ambientale».

«EIMA International è un evento di grande richiamo per gli operatori economici, gli imprenditori agricoli e i tecnici della meccanizzazione agricola di ogni parte del mondo», evidenzia Simona Rapastella, direttore generale di FederUnacoma, «ma è anche il luogo dove si delineano le strategie di sviluppo del settore e dove si imparano a conoscere i nuovi modelli di agricoltura e le trasformazioni che la robotica, l'elettronica avanzata e l'intelligenza artificiale stanno portando nella coltivazione dei campi. Questa rassegna, che nella scorsa edizione ha raggiunto il numero record di 327 mila visitatori da 151 Paesi, offrendo oltre 50 mila modelli di macchine, attrezzature e componenti e un programma di oltre 150 convegni e incontri di argomento tecnico, economico e politico è una vera fabbrica dell'innovazione dove tutti lavorano per dare all'agricoltura un futuro. Il migliore possibile».



«GIARDINIERE, ORA CAMBIA MENTALITÀ'»

di Alessandro Di Fonzo

D alla perdita di peso, all'attività fisica, passando per l'imporsi di leggere un libro al mese e lo smettere di fumare, sono questi i buoni propositi più gettonati. Chi ha una propria attività commerciale, dovrebbe già aver studiato un piano su come far meglio nel 2024, come aggiungere almeno un +10% al fatturato dell'anno precedente. Ho scritto dovrebbe, perché siamo in Italia e, soprattutto tra gli artigiani, il tema della crescita aziendale è poco sentito o, perlomeno, non è mai pianificato.

Se succede, è casuale.

La maggior parte degli artigiani è un tecnico che

«Sbagliato seguire vecchie concezioni, credere che sia solo il lavoro quotidiano a fare la differenza. È fondamentale invece avere un'altra prospettiva, allargare il campo, esplorare altre frontiere. Essere, in sostanza, più imprenditori. È il momento di mettere in discussione il proprio operato, ma per farlo bisogna entrare in un'altra ottica. Ne va del tuo futuro. E della vostra serenità»

ha aperto la partita iva, ha poca o nessuna ambizione e vede la sua azienda come un surrogato all'essere dipendenti.

«Se mi devo spaccare la schiena, almeno lo faccio per me», è una delle frasi più ricorrenti che capita di ascoltare.

Soprattutto da parte di chi è stato dipendente e sceglie di mettersi in proprio con l'obiettivo di avere qualche soldo in più, magari più tempo libero, sicuramente maggiori soddisfazioni.

Ma ben presto si accorge che non è così.

Si parte sempre dalla supposizione che, se si sa fare il lavoro tecnico relativo all'attività, è possibile avere un'azienda dove si pratica quel lavoro tecnico specifico.

Ben presto ci si accorge, però, che il lavoro tecnico è solo una delle mansioni che devi svolgere nelle piccole aziende "one man show". Quello che sai fare meglio, in mezzo ad una serie di altri nuovi compiti di cui non hai la ben minima idea sul come eseguirli.



La colpa non è tua. In Italia, come un po' in tutto il mondo, a scuola ci programmano per diventare dipendenti ligi al dovere, non su come mandare avanti un'azienda in maniera pratica.

Se la tua azienda dipende completamente da te, non hai un business ma un contratto a tempo indeterminato per lavori forzati.

Se la tua azienda dipende completamente da te, non hai un business, ma semplicemente un impiego ed è il peggiore del mondo.

Ultimamente parlo spesso di questi temi perché, io in primis, sono stato colpito dal problema di essere troppo indispensabile alla mia azienda.

La motivazione è totalmente differente e non la racconterò in questo articolo, ma l'effetto è stato pressoché uguale: impossibilità di produrre e riflessi pesanti sull'attività commerciale.

Fai il giardiniere e sei la testa e il braccio armato principale?

La tua attività commerciale, la tua vita professionale e, di conseguenza, anche quella personale sono appese a un filo.

Mi dispiace dirtelo, anche la tua famiglia è in pericolo. Se non vuoi ascoltarmi per te, dovresti farlo per coloro che, in qualche modo, dipendono da te.

Siamo sempre esposti ad ogni tipo di rischio, c'è anche chi passa a miglior vita per un malore improvviso a ventisette anni, ma se lavori davanti a una scrivania hai sicuramente meno possibilità di farti male che se ogni giorno sali su una scala. Devi sapere che la maggior parte degli infortuni avvengono a poca distanza dal suolo, sotto i due metri per la precisione.

Avvengono da una scala quando sei sul terzo piolo, quando sei su un ramo d'ulivo al primo palco, quando la situazione non sembra pericolosa e lavori rilassato pensando che nulla possa accaderti.

Nella mia vita da giardiniere, quando lavoravo ancora sul campo, ho corso il rischio di tagliarmi un dito con la motosega. In quel caso, non ero ad abbattere un pino da venticinque metri, ma ne stavo potando uno di otto. Volevo semplicemente eliminare un minuscolo rametto laterale.

Questo articolo non ha la finalità di portare sfortuna, ma quella di metterti in guardia e di indirizzare i tuoi buoni propositi per il 2024.

Se fino ad oggi non hai preso in considerazione certi discorsi, nulla è perduto, puoi iniziare ades-



so: ti indico la strada.

Potrei dirti di studiare libri su come si costruisce e si gestisce una piccola azienda, potrei esortarti a fare corsi sulla capacità che più manca nell'artigianato in Italia, quella di delega.

Potrei parlarti ancora una volta dell'importanza di avere un sistema di marketing che ti permetta di acquisire clienti al di fuori della tua cerchia del passaparola, così come renderti consapevole di quanti soldi bruci ogni anno perché non hai conoscenze in merito al controllo di gestione.

Potrei forzarti in questa direzione e iniziare a farti aprire gli occhi, ma ho visto che si può fare di meglio.

Non ti consiglierò, quindi, libri da studiare o corsi da seguire, perché tecniche e strategie sono sempre secondarie a un altro fattore, quello che muove tutto: la mentalità.

È la mentalità giusta, infatti, quella che ti farà mettere in discussione il tuo operato e prendere in considerazione la possibilità di approfondire certe tematiche grazie a libri, corsi oppure consulenze. È la mentalità sbagliata, purtroppo, quella che ti farà pensare di aver perso tempo leggendo queste parole.

Di conseguenza, il tuo buon proposito per l'anno 2024, dovrebbe essere quello di concederti una mentalità aperta almeno al punto da poter valutare certe cose, invece che escluderle a priori.

Il mio dovere era fartelo presente e, giusta o sbagliata che sia, augurarti in ogni caso un meraviglioso e scintillante anno 2024.

Alla tua evoluzione.

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

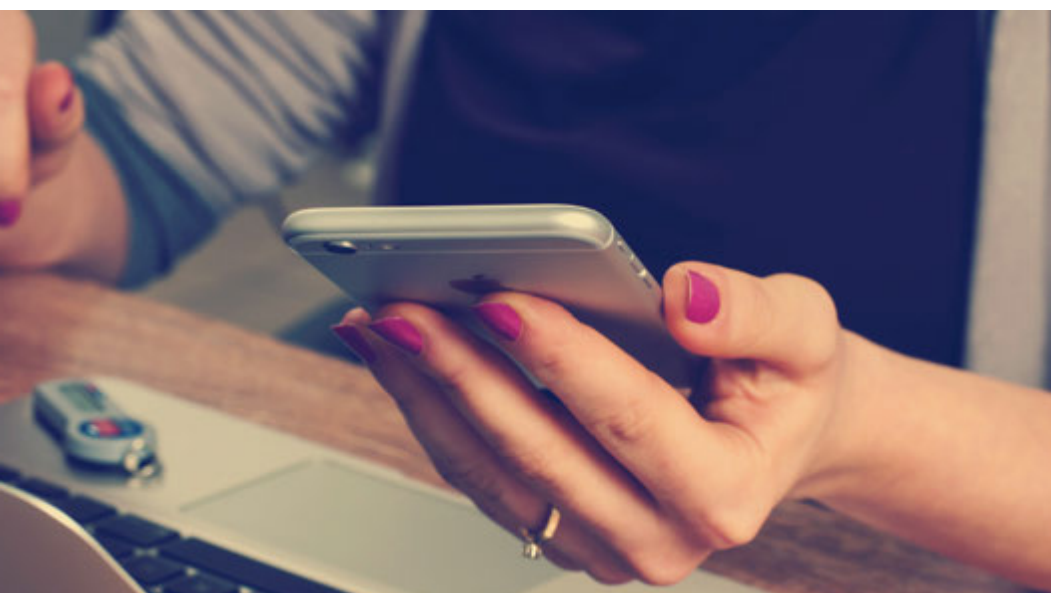
Un anno senza particolari scossoni alle spalle, adesso un'altra pagina da riempire col giusto mix di prudenza e senso del rischio. Partendo dal necessario compito del rivenditore di essere sempre più attuale ed agile

«CAUTELA E AZZARDO, LA RICETTA VINCENTE»

Obligato svoltare. Aggiornarsi ai tempi che cambiano, trasformandoli in un'opportunità. Momento-chiave, ora più mai. Per tanti motivi. Anche agli occhi di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali legate al settore dell'automotive ma perfettamente trasferite giorno dopo giorno al mondo del giardinaggio e della piccola agricoltura di cui è grande appassionato. Intrecci uno dopo l'altro, ma una conclusione su tutte. «Siamo in un momento di sostanziale stabilità», la prima fotografia di Portioli, «non ci sono particolari novità all'orizzonte. Percepisco un anno di consolidamento sui precedenti risultati ottenuti. Anche per noi è così. Ci sarà un incremento notevole del comparto elettrico-ibrido by Cina,

anche se tutto sarà legato ai prezzi e alle ricariche. Nessun exploit. L'inflazione sta un attivino scemando e sta quindi stornando qualcosa, ma con i prezzi non si torna indietro. Accade a tutte le latitudini e con tutte le merci, ma a parità di erogato si ha più prodotto. Giusto fare i propri conti, ma ascoltiamo anche il nostro senso dell'azzardo».

POTERE-SMARTPHONE. Adesso è il momento di tornare a giocare. Di pianificare nel migliore dei modi, di curare ogni dettaglio per quel che sarà a breve. Dopo le feste di Natale e con la primavera neanche troppo lontana. «La stabilità fra un anno e l'altro», il passo in avanti di Portioli, «dev'essere però soprattutto un punto di riflessione. Lo zero non è mai né positivo né negativo. Bisogna prendere quel risultato come base per studiare la situazione e farci capire come affrontare il mercato negli anni successivi. Quel mercato che non sarà uguale ad oggi e non lo era soprattutto ieri. L'e-commerce continuerà a crescere, con tutto quello che si porta dietro, la passione per il tecnicismo verrà sempre meno perché ormai si prediligono le vendite spot. Invece io sono per la narrativa. Bisogna modificare anche il pun-



to vendita, costantemente adeguato ai tempi sia con che senza l'e-commerce. Il negozio va adeguato rispetto ai tempi e soprattutto rispetto ai consumatori. La gente è cambiata con il web in tasca e lo smartphone sempre a portata di mano. Il telefonino, ne parlavo anche con colleghi ingegneri, non viene usato per telefonare. Quello è solo il 10% del suo potenziale, il 90% che resta è tanto altro. È internet, è fotografia, è comparto multimediale. E quando tu lo metti in tasca anche ad una persona oltre i cinquanta o i sessant'anni scoprirà piano piano che oltre a permetterti di telefonare fa tante altre cose. E gli si apre un mondo davanti.

L'utilizzatore s'evolve quindi. Non sempre positivamente», continua Portioli, «perché a volte rischia di fare un minestrone che non finisce più e che neanche riesce a gestire, ma intanto la realtà ha formato questo tipo di cliente con cui doverci approcciare. E sono sempre più. Anche confusi. Il web genera quelle endorfine che ti inducono a fare un acquisto, anche insignificante e non appropriato. È come guardare costantemente le vetrine dei negozi di un centro città. Prima o poi quel desiderio che hai caricato lo devi pur scatenare. Quando entri in un ipermercato in cui sei circondato da mille prodotti sfido chiunque ad uscire con nulla».

SGUARDO AL FUTURO. C'è un scenario non proprio favorevolissimo con cui fare i conti, in tutti i sensi. E c'è il rivenditore, con le sue politiche e i suoi punti fermi. Col prezzo a far da grande termometro. Anche se non sempre così decisivo. «Sono altri», evidenzia Portioli, «gli elementi che determinano un acquisto. Il prezzo è una componente ma non è la sola. Il mercato premium è sempre ottimo, quello che sta soffrendo è il mercato under trenta.

Quello delle famiglie con reddito sotto i trentamila euro, quello della fascia media». Allo specialista il compito di guardare in là, capire che non più tutto come prima, rendersi conto fino in fondo che il mercato è un altro. «Squadra che vince non si tocca vale fino ad un certo punto. Il mondo», rileva Portioli, «è in continua evoluzione, quel che si pensava acquisito prima non è detto che sia attuale e conseguentemente efficace oggi. È tutto continuamente da riscrivere. Non c'è niente da fare. Certi rivenditori però fanno fatica ad adeguarsi. C'è chi lo fa e chi no. Bisogna trovare la giusta sintesi. Con pas-

sione possibilmente, perché quando c'è quella funziona tutto». Tanti ragionamenti, poi bisogna fare i conti con la realtà. Con numeri spesso e volentieri aridi, con variabili quasi mai prevedibili e un 2024 la cui direzione non può essere intuita in anticipo. Anche se qualche punto fermo c'è per forza. «Quel che si capisce benissimo», l'istantanea di Portioli, «è che la gente ha meno disponibilità. Pertanto guardare in quella direzione intanto. Attenzione però: mancanza di disponibilità non vuol dire non vendita. Vuol dire una vendita diversa. E quel capitolo è tutto da scrivere. Purtroppo però che gli italiani abbiano meno possibilità dei nostri concittadini europei non è certo consolante. Il desiderio di fare, comprare e andare c'è, ma per trasformarli in realtà spesso servono i quattrini. Bisognerebbe guadagnare di più. Quel che si guadagna però non si accantona come riserva aurea, ma torna in circolo. Gli imprenditori come me e tanti altri non possono che ragionare così.

Cento euro in più al mese ad un proprio dipendente non cambiano la vita di un'azienda. Non cambiano nemmeno la vita di un consumatore, però può contare su cento euro in più che necessariamente, ripeto, tornano indietro. Venti euro al bar, dieci alla pasticceria, trenta euro al giardino, cinque alla farmacia, tre all'edicola. La verità tuttavia è che nelle tasche degli italiani di soldi non ce ne sono molti. Ma perché gli italiani devono guadagnare meno di colleghi francesi, tedeschi e olandesi? Nonostante un potenziale che tutti ci invidiano. Lo dice la nostra storia».



Dal rapporto del centro studi investimenti sociali emergono tendenze estendibili al rivenditore specializzato. Dai cambiamenti nel mondo del lavoro al desiderio forte dei piccoli piaceri. Come un bel giardino

L'ITALIA RISCOPRE «I DESIDERI MINORI»

Istantanee italiane. Dal generale al particolare. L'annuale rapporto del Censis, il centro studi investimenti sociali, consegna tanti spunti. Lo specchio di quel che succede, zoomando la lente, sul mercato del giardinaggio a partire dai punti vendita specializzati e le sue quotidiane problematiche. Fino a scendere al cliente finale. Al suo modo di pensare, di agire, di comportarsi. Anche in un negozio di macchine per il verde. Anche in giardino. È l'Italia di oggi. Del 2023. Firmata Censis.

MEGLIO ACCONTENTARSI. «È il tempo», una delle fotografie del Censis, «dei desideri minori: non più uno stile di vita all'insegna della corsa irrefrenabile verso maggiori consumi per conquistarsi l'agiatezza, ma una più pacata ricerca di piaceri consolatori per garantirsi uno spicchio di benessere. Per l'87,3% degli occupati mettere il

lavoro al centro della vita è un errore. Non è il rifiuto del lavoro in sé, ma un suo declassamento nella gerarchia dei valori esistenziali. Non sorprende quindi che il 62,1% degli italiani avverta il desiderio quotidiano di momenti da dedicare a se stessi o che un plebiscitario 94,7% rivaluti la felicità derivante dalle piccole cose di ogni giorno, il tempo libero, gli hobby, le passioni personali. Rispetto al passato, l'81,0% degli italiani dedica molta più attenzione alla gestione dello stress e alla cura delle relazioni, perni del benessere psicofisico individuale».

VARIABILI VERE. «Il segno negativo davanti alla variazione del Pil nel secondo trimestre dell'anno (-0,4%) e poi la stagnazione dell'economia registrata nel terzo trimestre», il quadro del Censis, «certificano una nuova fase di incertezza, che peraltro ancora non incorpora gli effetti del conflitto in Medio Oriente. Tra il primo e il secondo trime-



stre di quest'anno si sono ridotti dell'1,7% gli investimenti fissi lordi (in particolare nelle costruzioni: -3,3%). Molte delle attese di rafforzamento del sistema produttivo si sono riversate sulle potenzialità del Pnrr, che secondo le stime raggiungerà alla fine del 2023 una percentuale di completamento pari al 50%, rispetto a una tabella di marcia che prevedeva il 74%».

EQUILIBRIO CERCASI. «Siamo passati rapidamente», la sintesi del Censis, «dagli allarmi sugli elevati tassi di disoccupazione al record di occupati, mentre il sistema produttivo lamenta sempre più frequentemente la carenza di manodopera e di figure professionali. La fase espansiva dell'occupazione, avviata già nel 2021, si è consolidata nel primo semestre di quest'anno. Tra il 2021 e il 2022 gli occupati sono aumentati del 2,4% e nei primi sei mesi dell'anno la crescita rispetto allo stesso periodo del 2022 è stata del 2%. Sono 23.449.000 gli occupati al primo semestre: il dato più elevato di sempre. Tuttavia, rispetto ai primi tre mesi di quest'anno, si sono ridotte le ore lavorate in tutti i settori produttivi: -3,0% nell'agricoltura, -1,1% nell'industria, -1,9% nelle costruzioni, -0,5% se si considera l'intera economia. L'Italia rimane comunque all'ultimo posto nell'Unione europea per tasso di occupazione: il 60,1%, aumentato di 2 punti percentuali tra il 2020 e il 2022, ma ancora al di sotto del dato medio europeo (69,8%) di quasi 10 punti. Se nel nostro Paese si raggiungesse il dato medio europeo, avremmo circa 3,6 milioni di occupati in più».

TERRENO POCO FERTILE. «La scuola è troppo distante dal mondo del lavoro. Lo afferma l'85,9% degli italiani e l'89,1% degli studenti. Si stima un fabbisogno occupazionale tra il 2023 e il 2027 pari a quasi 1,3 milioni di laureati o diplomati lts: in media, circa 253.000 all'anno a fronte dei 244.200 effettivamente previsti. Nei prossimi anni», la proiezione del Censis, «ci sarà dunque un fabbisogno inevaso di almeno 8.700 persone con formazione terziaria ogni anno, per un totale di 43.700 nell'intero periodo considerato, di cui circa l'80% costituito da laureati in discipline Stem, economiche, statistiche, sanitarie e giuridiche. I giovani in Italia sono pochi e in futuro saranno ancora meno. Oggi i 18-34enni sono 10.293.593: negli ultimi vent'anni si sono ridotti di oltre 2,8 milioni. Erano il 23,0% della popolazione nel 2003, sono scesi al 17,5% nel



2023 e tra vent'anni, nel 2043, si ridurranno al 16,4% del totale. Tuttavia, nel nostro Paese persistono sacche endemiche di dissipazione del capitale umano giovanile: i Neet 15-29enni, che non studiano e non lavorano, sono il 19,0% del totale, a fronte di una media europea dell'11,7% (siamo secondi solo alla Romania). Il 26,8% dei 18-24enni (oltre un milione) ha al più la licenza media e di questi l'11,5% (oltre 460.000) è classificabile come early school leaver, avendo lasciato precocemente gli studi».

E LA FORZA LAVORO? «Per il 62,7% degli italiani», evidenzia il rapporto del Censis in uno dei suoi passaggi, «il lavoro non è più centrale nella vita delle persone: il senso che viene attribuito al lavoro discende direttamente dal reddito che se ne ricava. È il segno di un certo distacco rispetto al lavoro come fattore identitario della persona: un punto di vista diverso rispetto al passato, più laico nei confronti di quella «religione del lavoro» che ha orientato scelte e comportamenti di tante persone nei decenni passati. Il forte rimbalzo dell'economia dopo le restrizioni del 2020 dipendenti dalla pandemia ha determinato una espansione della base occupazionale, con una netta riduzione degli inattivi e delle persone in cerca di lavoro. Così, se nel 2019 il numero delle dimissioni volontarie si attestava poco sopra le 800.000 unità, nel 2022 ha superato il milione, con un incremento significativo: +236.000 ovvero +29,2%. Il tasso di ricollocazione, che indica il reimpiego entro tre mesi dalle dimissioni, è anch'esso cresciuto, passando dal 63,2% del 2019 al 66,9% del 2022. La motivazione principale che spinge le persone a cercare un nuovo lavoro è l'attesa di un guadagno maggiore (per il 36,2% degli occupati) e l'interesse per prospettive di carriera migliori (36,1%)».

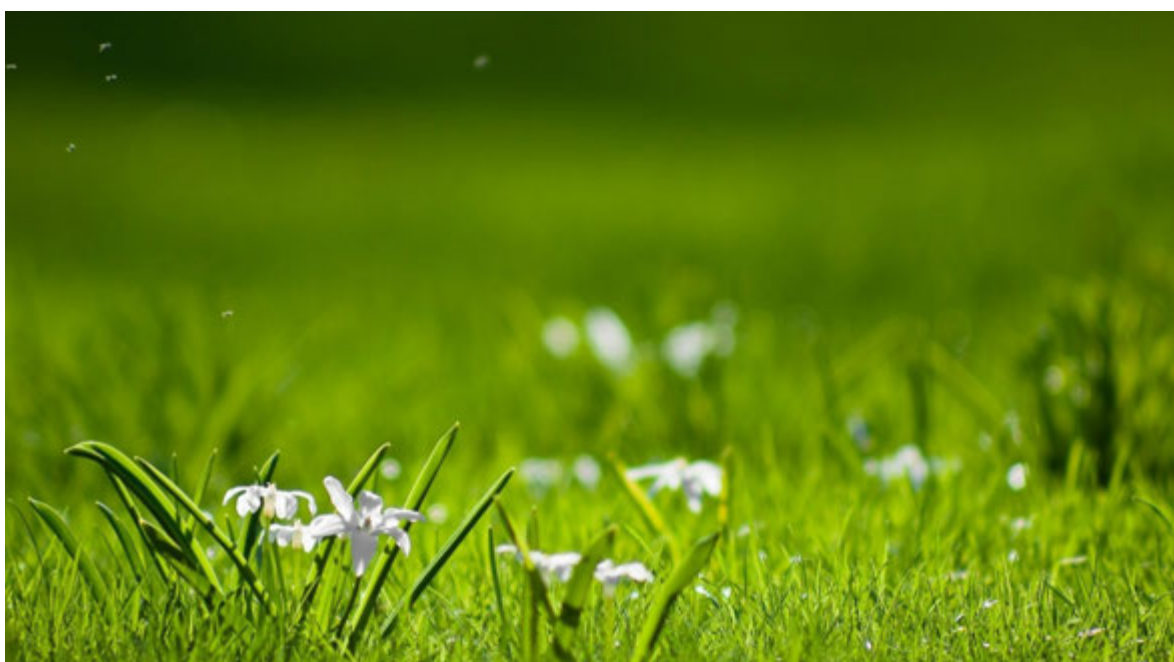
La centralità dei robot e di tagli superiori. Dai rasaerba ai trattorini, fino alle motoseghe. Fra ingegno italiano e alte tecnologie. Tanti grandi prodotti, adesso più che mai alla vera conquista del mercato

UNA PASSERELLA LUNGA UN ANNO

Studi di mercato, bozze una dietro l'altra, prove in serie, i primi prototipi, il lancio definitivo. Dietro ad ogni prodotto ragionamenti in serie, logiche comuni, l'innato senso di novità. Ognuno coi suoi principi, ognuno con la sua idea. Il 2023 ha visto l'entrata in scena di tanti nuovi prodotti. Per più mercati, per varie fasce di clientela.

ALTA INNOVAZIONE HUSQVARNA. «Al di là dell'ampia gamma di robot tagliaerba Husqvarna Automower® capaci di rispondere ormai a qualsiasi tipo di giardino, con e sen-

za filo perimetrale grazie all'introduzione dei nuovi modelli NERA, la vera repentina e rivoluzionaria risposta ad un mercato sempre più ricettivo è stata CEO-RA», la chiave di Massimo Bertolo, responsabile **Husqvarna PRO**, «una macchina fin da subito capace di rappresentare una soluzione capace di abbattere costi, introdurre nuove modalità operative e ottimizzare le risorse, garantendo sostenibilità ed affidabilità,



concetti su cui le aziende ora lavorano con molta attenzione. Ci ha concesso di entrare in contatto con nuove realtà, di intercettare un interesse crescente da parte del settore sportivo, professionale e di manutenzione del verde di grandi spazi».

LA STRADA DI ACTIVE. «Il prodotto simbolo del nostro 2023 è senza dubbio il decespugliatore Brutale ST32. Un binomio eccellente tra potenza e peso, mai raggiunto fino ad ora da nessuno. I 2.2 cavalli raccolti in 6 kg di peso», spiega Andrea Tachino, responsabile commerciale di **Active**,

«rappresentano il non plus ultra per tutti i professionisti del verde. La macchina, testata sia dai nostri rivenditori

sia da alcuni manutentori, ha dato risultati inaspettati anche a noi stessi. Il lavoro eseguito dai nostri tecnici ed ingegneri Italiani ha realmente stupito tutti. I nuovi motori Active Strato Charged sono la chiave di svolta per la nostra azienda e ci permetteranno di implementare fortemente la nostra presenza nel mercato professionale, italiano ed estero».

IL PACCHETTO DI AL-KO. «Nel 2023», spiega Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «abbiamo lanciato parecchie novità che ci hanno dato soddisfacenti risultati nonostante il mercato non brillante. Abbiamo rivisto i trattorini della serie COMFORTpro con un nuovo design e con parecchie migliorie tecniche come il cesto di raccolta maggiorato con nuovo sistema facilitato nello svuotamento, la cofanatura più stabile e robusta, le luci più performanti (luminosità dieci volte superiore), l'aggancio

del cesto migliorato per agevolare le operazioni di rimozione e molto altro. Con la stessa logica abbiamo implementato per il 2024 anche la serie superiore PREMIUM-

pro con altrettante migliorie tecniche. Anche nel mondo a batteria sono state inserite parecchie novità nel 2023 e l'implementazione della gamma continua anche nel 2024 con inserimento di due motoseghe a batteria 36V molto performanti e adatte a lavori gravosi, due tagliasiepi a batteria 36V con interessanti performance di

lavoro e di un soffiatore/aspiratore 36V dalle caratteristiche innovative con prestazioni elevate. Per il 2024 anche la gamma 18V cresce con l'inserimento di un tagliaerba elicoidale a batteria e un tagliaerba mulching compatto e molto maneggevole per giardini di piccole dimensioni. Nel 2023 è stata lanciata l'ultima generazione di Robolino con nuovo design, incremento delle performance di taglio, nuove funzionalità come la modalità di taglio in corridoi ristretti e la possibilità di differenti posizionamenti della base di ricarica in base alla disposizione del giardino e soprattutto il "Quick homing kit" per il rientro rapido nella stazione di ricarica. Tutto questo ha portato ad incrementare la fiducia e l'apprezzamento della gamma di Robolino da parte dei rivenditori/installatori. Il periodo non è facile ma AL-KO, che è sempre stata protagonista nel mondo delle innovazioni, continua ad investire con nuovi prodotti proprio per essere pronti ad affrontare al meglio le sfide del mercato moderno».

LA SCALATA DI BRUMAR. «Più che un singolo prodotto», premette Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «si può parlare di una gamma di prodotti. Ego si conferma tra i leader del mercato a batteria e continua la sua crescita sia nei numeri che nell'appeal del brand. Se proprio dobbiamo scegliere un solo prodotto direi che il trattorino Zero Turn con guida a volante ha tracciato la strada per futuri nuovi prodotti che potrete scoprire già nel 2024. L'entrata di Ego in questa categoria di prodotti ha dimostrato come il gruppo sia in grado di proporre prodotti destinati ad una fascia più esigente e professionale, offrendo sempre grandi innovazioni che vanno oltre la concorrenza, mantenendo la filosofia di una piattaforma batterie intercambiabili con tutti gli altri prodotti. In questo caso, sfruttando la tecnologia brevettata PEAK POWER, si possono utilizzare fino a 6 batterie portatili che come detto possono essere usate per tutta la gamma di attrezzature Ego Power+».

LE FRECCHE DI CAMPAGNOLA. «Possiamo affermare che la gamma di prodotti che hanno garantito una regolarità nelle vendite sono le attrezzature innovative per la potatura. Mi riferi-




CAMPAGNOLA

By your side, since 1958

sco», specifica Vanni Roncagli, chief operating officer di **Campagnola**, «alla gamma di prodotti elettrici che funzionano con batterie plug-in e che garantiscono, grazie alla loro affidabilità, le migliori performance di utilizzo per l'imprenditore agricolo. Affiancati a questa gamma, abbiamo riscontrato l'enorme successo riscosso dal nuovo abbacchiatore elettrico per olive monatto su asta telescopica denominato Master e del rinnovamento della gamma di abbacchiatori elettrici professionali quali il nuovo Alice Star oltre al miglioramento tecnico dei modelli Icarus ed Hercules e del potatore a catena con lubrificazione automatica montato su asta e denominato Kronos. Il progetto Master», continua Roncagli, «viene concepito nel 2021 ed i prototipi hanno iniziato ad operare su mercati esteri nel corso della stagione di raccolta 2022. Quest'anno l'abbacchiatore è stato presentato come novità al mercato ed i riscontri ottenuti sono stati molto soddisfacenti in termini di apprezzamento degli utilizzatori grazie al peso contenuto, alle ottime rese di raccolta e del prezzo contenuto. Le migliori apportate agli altri modelli di abbacchiatori, ci hanno permesso di riaffermare le caratteristiche di eccellenza che contraddistinguono le macchine ed attrezzature di Campagnola».

IL BOOM DI CORMIK. «Il prodotto nuovo e più importante del 2023 è stato, per il marchio Echo, il tosasiepi a batteria nelle tre versioni DHC2200, DHC2800 e DHCS2800. Un'altra pietra miliare», evidenzia l'ufficio marketing **Cormik**, «nella gamma dei nostri prodotti professionali a batteria. Macchine dai grandi contenuti tecnologici e prestazionali, fin da subito molto apprezzate dagli utilizzatori professionisti. Le vendite sono raddoppiate. Le richieste di questi tagliaiepi a batteria sono state tali che gli arrivi non sono stati sufficienti a coprirle tutte, pertanto la crescita sarebbe potuta essere anche

superiore. Tra le caratteristiche principali che contraddistinguono questi modelli, sicuramente il peso: sono infatti i più leggeri sul mercato. Anche la velocità

delle lame è la migliore e il loro speciale design permette di assorbire al meglio i colpi. Il motore brushless con rotore esterno fornisce una maggiore coppia e un miglior raffreddamento».

IL TOCCO DI EINHELL. «Il prodotto che più di tutti ha segnato il 2023 della famiglia Power X-Change, ovvero della gamma giardinaggio a batteria, è il nostro tagliaerba a batteria GE-CM 18/30. Piccolo, leggero potente e maneggevo-


Einhell

le», la panoramica di Alessandro Corò, dell'ufficio marketing **Einhell Italia**, «va incontro alle esigenze di molti nostri clienti che hanno un giardino a casa, vogliono uno strumento performante senza spendere troppo. Il design, l'eleganza e la praticità di questo strumento lo rendono l'ideale e anche il più venduto dei nostri strumenti per il giardinaggio a batteria. Quindi sicuramente si aggiudica il primato Einhell».

LO SCATTO DI EMAK. «Il prodotto emblematico del nostro 2023», l'istantanea di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «è la motosega da potatura Oleo-Mac GSTH 240 della serie H, la nostra gamma che presenta un eccellente rapporto tra prestazioni e prezzo. Maneggevole, compatta e robusta, è la macchina ideale per svolgere lavori domestici come la potatura di alberi da frutto e ulivi e la sramatura di piante da giardino. Grazie alla stabilità di


Emak®

carburazione, tutte le operazioni di taglio possono essere effettuate anche in posizioni non tradizionali (con macchina inclinata o capovolta). Da dicembre è disponibile una nuovissima versione della motosega Oleo-Mac GSTH 240 con barra a punta tipo carving. Con puntale a raggio ridotto, minimizza le possibilità di contraccolpo e facilita il taglio di punta nei lavori di fino: è quindi perfetta per la dendrochirurgia e la scultura con motosega. Dal lancio, la motosega Oleo-Mac GSTH 240 ha ottenuto subito risultati straordinari, che hanno superato le nostre aspettative. Ma questa macchina ha anche un valore strategico: rappresenta infatti tutte le caratteristiche di successo che definiscono la nostra



DEPEND ON IT

serie H di motoseghe, decespugliatori e potatori con un'alta resa a costi contenuti. Questa gamma comprende modelli di varie potenze, adatti sia alla cura del prato sia a lavori più gravosi e nella piccola agricoltura. Le soluzioni tecniche adottate garantiscono alle macchine una qualità costante nel tempo e il prezzo contenuto le rendono molto appetibili. La serie H, al pari delle gamme premium, beneficia di tutto il supporto marketing alla vendita, dell'assistenza qualificata e del servizio di ricambi e accessori originali fornita dalla rete di rivenditori Efco e Oleo-Mac. Inoltre, registrandosi, l'utente potrà estendere gratuitamente la garanzia fino a tre anni».

L'ASSIST DI GARDENA. «Gardena ha ottenuto rimarchevoli risultati di vendita dal lancio sul mercato nella stagione in corso del nuovo prodotto AssistCut. Si tratta», evidenzia Roberto



Moazzoni, amministratore delegato di Husqvarna Italia SpA titolare fra gli altri anche del marchio

Gardena, «di una forbice a batteria con taglio assistito, che permette di ridurre notevolmente la fatica richiesta all'utilizzatore finale quando lo stesso è chiamato ad un lavoro di taglio prolungato e costante nel tempo. Il corretto e bilanciato rapporto proposto per l'articolo, tra prezzo al pubblico e livello di prestazioni del prodotto, ne hanno decretato il conseguente successo sul mercato. Il lancio della forbice AssistCut ha permesso a Gardena di insediarsi in maniera compiuta anche negli attrezzi da taglio non solo manuale ma anche a batteria, favorendo il successivo lancio di altri prodotti in questo comparto e fornendo specifici risultati di vendita oltre ogni aspettativa».

LA CARICA DI GRILLO. «Non c'è un prodotto unico che ha contrassegnato il nostro 2023», spiega Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «ma sicuramente i due settori che hanno primeggiato rispetto agli altri e che ha maggiormente hanno impegnato (e tutt'ora impegnano) le nostre risorse produttive sono stati quelli delle macchine da sfalcio e dei tratto-

ri tosaerba professionali. Sicuramente per Grillo queste due gamme di macchine si confermano come punti di riferimento per i mercati seguiti, in grado di sottolineare sia l'immagine aziendale in termini di innovazione e attenzione al mercato così come la qualità della nostra proposta per quel che riguarda efficienza e performance operative, grazie anche ad una gamma di macchine in grado veramente di soddisfare l'esigenza di ogni tipologia di utilizzatore».

LE MOSSE DI GRIN. «Sicuramente l'introduzione della linea XM dedicata alla manutenzione dei grandi spazi verdi», la chiave di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «ha segnato un momento storico per la nostra azienda. I modelli XM90A, XM120A e XM140A sono il frutto di un lavoro di progettazione, test e analisi che ha occupato il nostro

ufficio tecnico negli ultimi quattro anni. L'idea è stata quella di portare un prodotto innovativo e con caratteristiche uniche



sul mercato della manutenzione sopra i 3.000 mq di prato. La modernità sta nel proporre una macchina molto rispettosa dell'ambiente, ma anche molto performante. Ci è stato riconosciuto che il taglio del nuovo piatto Grin Maxi 3 è il miglior taglio senza raccolta mai visto sul mercato. Molto interesse anche verso la possibilità di trasportare queste macchine con un ingombro minimo sui furgoni: un aspetto che i giardinieri hanno trovato fondamentale per ridurre i costi operativi. La strategia è quella di posizionarci su un segmento che oggi ancora non copriamo con i nostri macchinari: la manutenzione dei grandi spazi. Questo ci ha portato a interessare maggiormente il pubblico professionale che si dedica alla manutenzione sia pubblica che privata. Naturalmente l'approccio è il "solito" Grin: tanti chilometri e tante prove sul campo assieme ai nostri rivenditori, tanta pubblicità e tante fiere. Ma siamo solo all'inizio».

I PUNTI FERMI DI KRAMP. «Il prodotto che abbiamo venduto di più», racconta Rafael Massey, direttore commerciale di **Kramp Italia**, «per volumi e quantità è stato il sedile della Grammer. Più orientato al segmento agricolo, ma un marchio inserito anche nel settore giardinaggio piuttosto che nel segmento del movimento terra e dei





carrellisti. Grammer d'altronde è nostro storico partner. Per il garden il marchio più importante è Briggs & Stratton. Il parco macchine con motore Briggs penso sia il più importante in Italia, ma stiamo lavorando anche in altre direzioni. Come i robot, come tutta la frontiera dell'elettificazione. Per essere sempre pronti. Ci stiamo attrezzando per crescere ed essere ancora più efficaci e dotarci dei necessari stock. Saremo attenti all'evoluzione del mercato. E poi c'è tutta la parte di ricambistica originale a cui abbiamo accesso coi brand che serviamo maggiormente». Estremamente confortevole il sedile Grammer Primo XL PLUS versione Pneumatica a 12 V, in grado di assorbire nel migliore dei modi le vibrazioni emesse dalle macchine da giardinaggio. Con motore Briggs & Stratton da 5,4 Hp, 4kW, 675 Exi, un cilindro. Uno dei più venduti da Kramp.

LA MISSIONE DI KRESS. «Il vantaggio delle batterie 8-minute CyberSystem è stato metabolizzato», spiega Maurizio Fiorin, **Kress Italy** OPE manager, «a parte il concetto del costo non così digerito in prima battuta dal rivenditore. Molti guardano al ritorno immediato, ma è chiaro che il ritorno in questi casi è nel tempo. Un investimento sicuro, sotto molti punti di vista, con la possibilità per le macchine di poter lavorare tutto



il giorno senza doversi preoccupare di quanto duri la singola ricarica. È come un minidistributore che ti porti dietro, come una tanica di benzina. Abbiamo fatto un profondo lavoro con specialisti e manutentori. I vantaggi per tutti sono assoluti. E indubbi».

LA CONFERMA DI IBEA. «Il nostro prodotto di punta», ribadisce Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «per questa stagione è stato, come sempre, il rasaerba. Nonostante il calo generale legato a questa categoria di prodotti, la nostra linea di macchine viene sempre molto apprezzata dai rivenditori. La qualità delle scocche, le elevate caratteristiche tecniche di tutti i componenti da noi utilizzati, la produzione italiana e soprattutto il margine che lasciamo ai

nostri punti vendita, vengono sempre estremamente apprezzati. Per questo motivo abbiamo deciso di investire e sviluppare la nuova macchina professionale con frizione lama, Garden Cross, disponibile a partire da giugno. Per Ibea i rasaerba rimangono il punto forte dell'azienda e pertanto, dopo l'uscita di questo nuovo modello, siamo pronti ad implementare la gamma attuale con altre novità. Siamo convinti che rimarrà spazio per macchine professionali e di qualità e noi vogliamo essere i protagonisti di questo segmento».



LA FORZA DI MARINA. «Il 2023 pur essendo stato un anno difficile», sottolinea Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «è stato caratterizzato dall'ingresso nella ormai consolidata famiglia Grinder del modello Grinder Pro Max Mulching professionale per erba alta da 60 cm di larghezza. Un prodotto molto importante che testimonia l'interesse di Marina Systems per il segmento professionale. L'azienda ha deciso di



costruire una linea dedicata a chi lavora quotidianamente con il tosaerba. La scocca del Grinder Pro Max consente un taglio mulching senza pari e grazie al sistema di doppia lama i residui vengono letteralmente polverizzati in modo da trasformarsi velocemente in nutrimento per il prato stesso.

Trazione professionale con scatola di alluminio e ingranaggi in bronzo, variatore di velocità per poter regolare l'avanzamento a seconda dell'altezza del prato. Ruote in metallo zincato con doppi cuscini a sfera stagni e molla in acciaio armonico per la pulizia della ruota. Regolazione dell'altezza di taglio centralizzata su 5 posizioni. Tutta la linea Grinder da anni ormai ci dà molta soddisfazione, la gamma prevede ben 16 modelli, da 46 a 60 cm di taglio. A trazione mono velocità o con il variatore oppure 4x4 con il nostro sistema brevettato che seleziona 2 o 4 ruote motrici ed infine anche con le ruote anteriori pivotanti. C'è un modello Grinder per ogni esigenza».

LE LEVE DI MINELLI. «Nel 2023», il quadro di Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «sono stati lanciati diversi nuovi interessanti prodotti come il potatore cordless Q3_2023, l'abbacchiatore cordless S3, il po-



tatore cordless su asta Q5 e le nuove batterie Li-Ion Minelli che offrono una grande auto-

nomia di lavoro e peso ridotto. Tutti questi prodotti ci hanno permesso di penetrare importanti mercati esteri aumentando la nostra presenza».

LA SPINTA DI PELLENC. «Le forbici professionali da potatura Pellenc C35 & C45, insieme all'agevolatore di raccolta olive Power 48, ovvero le ultime novità presentate da Pellenc sul



mercato», spiega Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc**

Italia, «ci hanno sicuramente dato grandi soddisfazioni e sono state estremamente apprezzate dagli utilizzatori. Abbiamo inoltre continuato a lavorare molto nell'ambito del verde pubblico ed urbano, grazie soprattutto a una serie di innovazioni tecnologiche che permettono una gestione semplice e sicura anche di intere flotte di batterie. Il gruppo Pellenc sta dimostrando di lavorare e investire a 360 gradi in più settori, fornendo sempre soluzioni tecnologiche all'avanguardia e al servizio dei professionisti. Se fino a pochi anni fa il brand era legato principalmente al mercato dell'agricoltura, oggi possiamo affermare che il grande lavoro svolto e la costante ricerca e presenza sul territorio, ci permettono di essere oggi presenti in modo importante anche nei settori della manutenzione del verde e degli spazi urbani».

LE AGGIUNTE DI SABART. «Di recente introduzione», spiega Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «ci ha dato grandi soddisfazioni, oltre le aspettative, la linea di abbigliamento Arbotec, azienda leader internazionale nel settore dell'abbigliamento e degli accessori per l'arboricoltura e il lavoro forestale. Si tratta di prodotti innovativi, performanti e confortevoli: dagli scarponi da motosega ai pantaloni antita-

glio, dalle giacche forestali agli accessori, ogni articolo è



studiato per garantire all'operatore forestale la massima mobilità e allo stesso tempo la massima protezione. L'introduzione della linea di abbigliamento Arbotec ci ha consentito di avviare nuove importanti collaborazioni con rivenditori specializzati che hanno deciso di legarsi a questo brand di fama mondiale».

GLI ASSI DI SABRE ITALIA. «Dico due biotrituratori Eliet. Ci ha dato molto il Prof 6», spiega Allan Cademartiri, co-titolare di **Sabre Italia**, «ma in proporzione risultati ancora maggiori sono arrivati da Vector che abbiamo introdotto solo in un secondo momento. Un biotrituratore per il piccolo e medio professionista, ma con dotazioni e plus da macchina più grande. L'idea era di catturare con Prof 6 il grande manutentore e poi quelli più piccoli. Senza dimenticare che Vector ha caratteristiche e la capacità anche di portare a termine lavori di grande livello».



LA LINEA DI STIHL. «Il nostro core business rimane la motosega, icona del marchio Stihl. In Italia la motosega da potatura rappresenta una quota importante del mercato e la MS 194 T ha disegnato il best seller della nostra offerta. Siamo orgogliosi», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «che questo modello rappresenti una macchina di riferimento per professionisti e hobbisti grazie ad un compromesso perfetto tra qualità, prestazioni e prezzo proposto. La MS 194 T è un modello strategico che ci ha permesso di acquisire quote di mercato grazie ad una nuova proposta che ci ha avvicinato alla domanda del mercato. I risultati di vendita ottenuti sono andati oltre alle nostre aspettative e questo ci fa piacere perché ci stimola ad investire in nuovi modelli di motoseghe da potatura che, diversamente dalla MS 194 T, saranno alimentati da motori a batteria per incontrare le esigenze dei clienti che uniscono le prestazioni tecniche al rispetto per l'ambiente e per la propria salute».





LA VOLATA DI VINCO. «Più che di un prodotto», evidenzia Elena Conti, direttore commerciale di **Vinco**, «parliamo di una gamma. Quella delle Power Stations Polar, una novità assoluta che abbiamo introdotto quest'anno e che stiamo

spingendo e proponendo con grande energia. La sua valenza strategica è rappresentata dalla novità assoluta di queste tipologie di prodotto che garantiscono la disponibilità di energia libera (da utilizzare ovunque), in maniera sicura, silenziosa, non inquinante e alla portata di tutti. Siamo all'inizio del percorso, ma i risultati sono incoraggianti».

DOPPIETTA-WIPER. «A livello di prodotto», sottolinea Luca Sacconi, direttore commerciale di **Wiper**, «direi la Serie K AWD, a livello strategico la Serie POP. Entrambe lanciate nel corso del 2023. La Serie K AWD ha dimostrato quanto siamo bravi noi italiani a pensare e costruire macchine innovative e ci ha permesso di consoli-



dare la nostra presenza nella fascia premium del mercato. La serie POP ci ha permesso di entrare in un mercato fino ad ora per noi poco significativo che è quello delle piccole e piccolissime metrature».

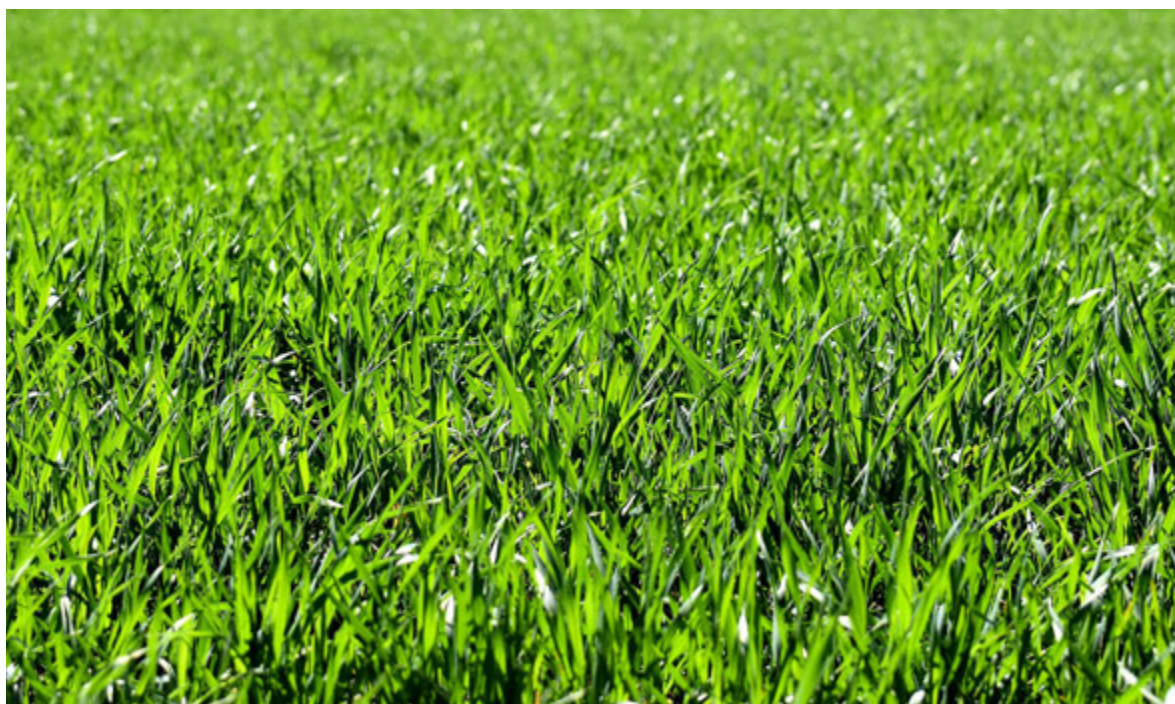
LA FIRMA DI ZCS. «Nel 2023», la premessa di Nicola Ciabatti, responsabile commerciale Italia di **Zucchetti Centro Sistemi**, «tutti i prodotti della linea 4WD

hanno avuto grande riscontro dal mercato per l'efficacia di lavoro e l'adattabilità a diversi terreni. La versatilità ha permesso di



ZUCCHETTI
Centro Sistemi

soddisfare clienti con giardini molto diversi tra loro, con il risultato di essere la nostra linea di successo del 2023. Questo non toglie il continuo interesse verso le macchine di più piccole dimensioni: la Twenty è tuttora un prodotto di qualità con alte prestazioni e un elevato numero di vendite e di clienti in tutto il mondo. Questa linea ci ha permesso di coprire un grande spicchio di mercato e di essere una macchina adatta per consumatori diversi in tutto il mondo. Il risultato è stato sicuramente una diffusione del brand Ambrogio Robot ancora più capillare e di affermare la qualità del prodotto in maniera perentoria».



Lavora ovunque e sempre al massimo della potenza

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



**MYPLANT
& GARDEN**

International Green Expo

Vieni a trovarci

PAD. 20 - STAND L29 M38 | PAD. 20 - STAND C45

21 • 22 • 23
Febbraio 2024
Fiera Milano Rho

Kress 

Scopri di più su www.kress.com

V E T R I N A

HUSQVARNA

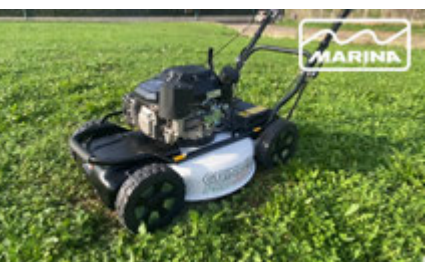
Valore CEORA™, l'ultimissima frontiera del taglio
La tecnologia EPOS™ disegna nuovi confini

Il robot tagliaerba CEORA™ di Husqvarna è in grado di coprire aree fino a 75.000 m² al giorno a seconda della qualità dell'erba desiderata. Lavora su perimetri virtuali, sfruttando la tecnologia EPOS™ e permettendo un'installazione ancora più flessibile e personalizzabile. CEORA™ è un sistema modulare in cui è possibile scegliere la combinazione più adatta alle proprie esigenze operative. Il design presenta un'unità anteriore e una posteriore, pensati per essere a prova di futuro. Il piatto di taglio è inclinabile per facilitare la manutenzione, inoltre lavabile con tubo da giardino. Con la sua enorme copertura, CEORA™ è una grande novità per tutti i professionisti della cura del verde. Tagliando sistematicamente su file parallele, CEORA™ è efficiente sia per la gestione di campi da calcio sia per qualsiasi altro spazio verde di grandi dimensioni. È possibile definire le aree di lavoro e impostare un programma in cui specificare tempi di taglio con altezze dell'erba comprese tra 20 mm e 70 mm.



MARINA SYSTEMS

Grinder Pro Max, avanti a testa altissima
Consensi in serie, garanzia commerciale di tre anni



Il Grinder Pro Max è stato il grande fiore all'occhiello di Marina Systems, motorizzato con il potentissimo e affidabilissimo Kohler command Pro CV224 costruito per durare nel tempo. Consente partenze senza sforzo grazie alla nostra tecnologia Easy-Pull™, rifornimenti facili e minori fuoriuscite grazie al collo del carburante angolato più grande del serbatoio Accu-Fill®. La tecnologia Consistent-Cut™ mantiene la velocità del motore per un taglio del tappeto erboso più pulito, anche in erba alta e bagnata. Alesaggio dei cilindri in ghisa aggiungono durata e protezione del motore. Lubrificazione forzata con filtro dell'olio Clean-Change™ per cambi dell'olio facili e senza problemi, filtro dell'aria ciclonico Quad-Clean™ a quattro stadi completamente sigillato protegge il motore da sporco e detriti, coperchi delle valvole pressofusi con guarnizione in gomma riutilizzabile, pompa olio in acciaio, coperchio motore e gruppo auto avvolgente in acciaio stampato. Il motore è ovviamente conforme EPA, conforme CARB, conforme EU Stage V e coperto dalla garanzia commerciale di tre anni.

CAMPAGNOLA

T-REX 250-300, potatori elettrici d'estrema qualità
Velocità di lavoro e massima precisione sempre garantite



Il potatore elettrico a catena T-REX viene proposto anche montato su un'asta di prolunga telescopica di cm 160- 240 o 250-300, che permette all'operatore di eseguire tagli veloci e precisi in sicurezza da terra, senza l'ausilio di scale. L'attrezzo in questa versione mantiene la sua ottima capacità di taglio, fondamentale per la potatura di alberi da frutto, vigneti e piante ornamentali. In dotazione vengono fornite anche una cinghia a tracolla e una batteria da 5 Ah sufficiente per 220 tagli. Potenza 450 W, taglio fino a 21 cm di diametro, velocità della catena di 12 m/sec, tempo di ricarica 5,5 h.

EINHELL

GE-CM 18/30 Li viaggia in totale autonomia E la batteria Power X-Change completa l'opera

Grazie al tagliaerba a batteria Einhell GE-CM 18/30 Li è potente, autonomo, senza fili e rispettoso dell'ambiente, adatto ad aree fino a 150 metri quadrati di superficie. La potente batteria Power X-Change consente alla macchina di realizzare fino a 3.500 giri al minuto, per una larghezza di taglio di 30 cm. L'indicatore del livello di riempimento a batteria con tre led consente di controllare rapidamente la durata del tagliaerba. Il tagliaerba è dotato di un motore Brushless Einhell, un motore elettrico senza spazzole e un corpo in plastica di alta qualità resistente agli urti. Il motore senza spazzole garantisce più potenza e allunga la durata di funzionamento del tagliaerba a batteria rispetto a un comune motore a spazzole a carboncino. L'impugnatura di guida ripiegabile consente uno stoccaggio a ingombro ridotto. L'impugnatura per il trasporto assicura un trasporto facilitato. Il contenitore di raccolta garantisce una capacità di 25 litri. Le ruote di grandi dimensioni antiscalo **non rovinano il tappeto erboso durante la falciatura.**



PLATFORM BASKET

Gli innumerevoli vantaggi di Heron 10 Anche sui terreni più sconnessi, sempre con grande agilità

Platform Basket ha lanciato la nuova Heron 10, piattaforma verticale innovativa con importanti caratteristiche distintive sul mercato. Macchina verticale semovente cingolata, in grado di raggiungere i 10 metri di altezza lavorativa. La piattaforma radiocomandata è dotata di stabilizzazione automatica per l'utilizzo anche su terreni sconnessi e soffici, quale alternative alle piattaforme semoventi cingolate di tipo Spider. Il suo utilizzo è particolarmente idoneo su superfici delicate ed in presenza di solai o balconate. Heron 10 è offerta con propulsione a motore diesel endotermico, oppure in versione bi-energy, con aggiunta di motore elettrico monofase. Alternativamente, ed in ottemperanza alle disposizioni ambientali più rigorose, Heron 10 può essere equipaggiata con batterie agli ioni di litio e sistema di ricarica attraverso la potenza di rete, che ne consente l'impiego in assenza di emissioni sonore ed inquinanti. La stabilizzazione automatica permette di livellare l'attrezzatura anche in presenza di elevate pendenze.



EMAK

Oleo-Mac GSTH 240, la perfetta sintesi della potatura Soluzioni una dietro l'altra per il più totale comfort

Ideali per svolgere lavori domestici come la potatura di alberi da frutto e ulivi e la sramatura di piante da giardino, le motoseghe da potatura Oleo-Mac GSTH 240 di Emak sono maneggevoli, compatte e robuste. Grazie alla stabilità di carburazione, tutte le operazioni di taglio possono essere effettuate anche in posizioni non tradizionali. Sono molte le soluzioni tecniche adottate per incrementare il comfort dell'utente, come il sistema antivibrante formato da tre ammortizzatori in gomma che favorisce un buon isolamento dell'operatore dalle vibrazioni. Il tendicatena laterale consente di intervenire con rapidità e praticità sulla tensione della catena in ogni condizione di lavoro. L'avviamento facilitato EasyOn agevola la messa in moto senza contraccolpi limitando lo sforzo dell'operatore. Anche la pompa olio in alluminio registrabile con portata nulla al minimo favorisce il lavoro permettendo di variare la portata dell'olio in **funzione dell'utilizzo.**



V E T R I N A

ACTIVE

ST 32 ed ST 37, il trionfo del made in Italy
Eccezionale equilibrio fra peso e potenza

ST32 è il gioiello della linea Strato Charged di Active, decespugliatore che da subito ha convinto tutti per l'eccezionale equilibrio tra peso e potenza. Unica ma adatta a tutti, dal privato super esigente all'esperto manutentore del verde. Progetto e produzione 100% made in Italy nella sede di San Giovanni in Croce. Alcuni numeri: 30.8 cc di cilindrata, 2.2 Cv di potenza, solo 6 kg di peso. Ora disponibile sul mercato nelle tre versioni: L (impugnatura singola), B (doppia impugnatura) e Evolution Multifunzione. ST37 ha la stessa motorizzazione del modello ST32, ma ancora più performante grazie alla coppia conica High Power. ST37 è la macchina ideale per l'utilizzo altamente professionale. Perfetta per il manutentore che desidera superbe prestazioni, ma allo stesso momento ricerca maneggevolezza e leggerezza. La coppia conica permette di sfruttare al meglio le elevate prestazioni del motore e di garantirne la massima resa; inoltre, si caratterizza, e soprattutto si differenzia, per robustezza e durabilità.



PELENC

Excelion 2, il sommo valore dell'impugnatura intelligente
E la testa di diserbo City Cut è la grande ciliegina sulla torta

Il potente decespugliatore a batteria Excelion 2 offre prestazioni professionali uniche. Grazie all'impugnatura intelligente, sarà possibile utilizzare il decespugliatore ed al tempo stesso ricevere informazioni digitali in tempo reale. Estremamente leggero, è possibile scegliere l'impugnatura a manubrio o rotonda a seconda delle proprie preferenze. Resistente e multifunzione, permette di decespugliare, frantumare, falciare e tagliare. Per l'ambiente urbano la testa di diserbo City Cut, robusta e anti-proiezioni, è la soluzione alternativa ottimale ai prodotti chimici. Autonomia fino a tre ore. Multifunzione con cinque configurazioni, dalla manutenzione al decespugliatore intensivo.

WIPER

K AWD, superbo anche nelle grandi pendenze
Versatilità totale per ogni tipo di giardino

La nuova serie K AWD di Wiper supera pendenze fino al 65%, seguendo alla perfezione l'andamento del terreno grazie al piatto di taglio snodato e mantiene la possibilità di scegliere il modulo di alimentazione e la batteria secondo le esigenze di copertura. La serie K AWD rappresenta la soluzione più versatile per qualsiasi tipo di giardino sia in piano che in pendenza. La parte posteriore racchiude la trazione e il cuore del robot. La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto. Le due unità sono strettamente connesse ma al contempo indipendenti l'una dall'altra. Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4.



SOLO BY AL-KO

PREMIUMpro, altro deciso passo in avanti
Dalla trasmissione al design, sempre al top

Il trattorino è stata una delle macchine trainanti del 2023 di AL-KO, come vuole la tradizione del gruppo tedesco e la sua continua capacità di innovazione offrendo al mercato sempre le migliori soluzioni. Con la stessa logica AL-KO ha implementato per il 2024 la serie superiore PREMIUMpro con altrettante migliorie tecniche. Oltre al nuovo design è stato migliorato il sistema di trasmissione con incremento anche della velocità di avanzamento, sistema di regolazione altezza taglio con inserimento della funzione memoria, nuovi motori bicilindrici, nuovo paraurti rinforzato, braccioli per i sedili che aumentano ulteriormente il comfort per l'utilizzatore e per soddisfare le richieste degli utenti più esigenti l'inserimento in gamma di un nuovo trattorino PREMIUMpro a scarico laterale.



i successi del 2023

GRIN

R-Evolution XM, prima di tutto sostanza e versatilità
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.



KRESS

8-minute CyberSystem, la batteria sempre più al potere
Tremila cicli di carica, otto anni di garanzia

8-minute CyberSystem è stato il cuore del 2023 di Kress, novità assoluta nel mercato della batteria. In grado di lavorare al doppio della potenza delle batterie attuali ed una vita utile di 3.000 cicli di carica e scarica, fino a dieci volte più delle batterie convenzionali che operano in condizioni di massima potenza. Con un sistema di ricarica indipendente da prese elettriche che fornisce autonomia per un'intera giornata di lavoro a due o tre operatori professionisti. Grazie agli otto anni di garanzia o ai 3.000 cicli il sistema diventa, oltre che un reale sostituto dell'attrezzatura a batteria, anche economicamente sostenibile. Il costo mensile del gruppo batteria Kress è più basso del costo di esercizio di qualsiasi prodotto a benzina o miscela. In più Kress ha voluto inserire un nuovo modello di business per la sua rete di concessionari. Otto minuti, per aprire nuove frontiere.



V E T R I N A

GRILLO

CL75, impeccabile ovunque
A suo agio anche fra frutteti e uliveti

La maneggevolezza del CL75 rende il taglio di erbe alte e sottobosco rapido ed efficace anche su terreni sconnessi, pendenze e ostacoli. Il perfetto bilanciamento dei pesi e gli speciali pneumatici artigliati garantiscono aderenza in ogni condizione. L'apparato di taglio, monolama con terminali flottanti, produce buona finitura anche nel taglio di prati, rendendolo un trinciaerba adatto per la manutenzione del verde professionale, privato, e in agricoltura per lo sfalcio nei frutteti e negli uliveti. Piatto montato anteriormente, così da permettere il taglio anche sotto rami bassi e cespugli. Il trinciato viene scaricato posteriormente. Lo sportello anteriore del piatto si solleva automaticamente quando necessario favorendo l'ingresso alla camera di taglio delle sterpaglie più alte senza che vengano schiacciate, aumentando notevolmente l'efficienza del sistema di taglio. Il piatto di CL75 è totalmente in acciaio, l'altezza di taglio può essere regolata da un minimo di 50 fino a 150 mm.



STIHL ITALIA

MS 194 T, tutto più facile col sistema ErgoStart
La motosega per mille utilizzi, senza mai perdere un colpo



MS 194 T è una versatile motosega per la cura degli alberi. Per lavori diversi, come potatura delle chiome, rimozione di rami morti o taglio da ceppi e fusti. Dotata di catena Stihl PM3 da 1/4 o 3/8 a basso rimbalzo che garantisce una maggiore sicurezza per l'operatore. Inoltre, può essere dotata di sistema di avviamento facilitato ErgoStart. Cilindrata 31,76 cc, lunghezza della spranga 30-35 cm, potenza 1,4/1,9 kW/PS, rapporto peso-potenza 2,4 kg/kW.

SABRE ITALIA

Vector 4S, per il piccolo manutentore
Un'altra buonissima idea di Eliet



Vector 4S, ultimo arrivato della serie 4Season di Sabre Italia, è caratterizzato dal sistema di taglio con l'ascia Eliet abbinato alla tecnologia di scarico Turbo Discharge. La risposta di Eliet ai paesaggisti con un budget non proprio infinito che cercano un biomacinatore versatile. La macchina è utilizzabile tutto l'anno, adatta per i residui verdi e le potature di parchi e giardini. Motore Honda da 13 Hp, può gestire rami di spessore fino ad 8 cm. Grazie al rullo di alimentazione ad azionamento idraulico è particolarmente facile dosare le più diverse tipologie di rifiuti verdi. Disponibile pure nella versione semovente. Adatto per lavori di triturazione anche nei più piccoli giardini urbani.

IBEA

Idea 47SL, altro tassello di un super mosaico Ad hoc per prati da 400 a 800 metri quadri

Idea 47SL è stata la novità nell'offerta di rasaerba Ibea, macchina motorizzata Loncin che mette insieme tutti i più grandi plus di una proposta ampia e come sempre piena di grandi valori.

Con avviamento a strappo, trasmissione monomarca, velocità di 3.5 km/h, scocca in acciaio, larghezza di lavoro di 48 cm, mulching di serie, altezza di taglio con regolazione anteriore e posteriore da 2,4 cm a 7,6 cm in sei posizioni, capacità del cesto di 55 litri, capacità del serbatoio di 0,8 litri.

Consigliato per prati di dimensioni fra i 400 e gli 800 metri quadrati. Una bella aggiunta alla famiglia dei rasaerba, da sempre al centro dell'opera di Ibea.



FALKET

FAL 2030, forbici da potatura già nel futuro Ottima penetrazione nel ramo col minimo sforzo

Le forbici da potatura professionali FAL 2030 presentano taglio a battuta curva e lama in acciaio al carbonio di prima qualità. La speciale affilatura RCS concava unita al trattamento anticorrosivo in superficie permette un'ottimale penetrazione nel ramo con il minimo sforzo da parte dell'operatore.

Controlama forgiata in lega di alluminio e vite perno centrale rettificata e temprata. Manici ergonomici forgiati in lega di alluminio con rivestimento in morbido materiale antiscivolo.

Tutti i componenti sono sostituibili e garantiti contro ogni difetto di fabbricazione. Adatta ad ovicoltura, frutticoltura, viticoltura e giardinaggio.



BRUMAR

ZT 4201E-S corre veloce sul sentiero della batteria E sulla sua scia pronte tante altre novità

Il trattorino Zero Turn a batteria al litio Ego ZT 4201E-S, larghezza di lavoro di 107 cm, è dotato di quattro motori brushless indipendenti e batterie al litio Chervon da 56 volt, slot portabatterie posteriore con capacità fino a sei batterie, oltre al caricabatterie rapido. Due ore appena con quattro batterie da 10 Ah in contemporanea. Velocità di marcia da 5 a 13 km/h. Guida a volante "Esclusiva E-Steer", interfaccia di controllo LCD con tre modalità fra control, standard e sport. Funzione scarico laterale, kit mulching e kit di raccolta da 230 litri opzionale. Telaio in acciaio, resistente alle intemperie IPX4. Piatto di taglio a due lame. Ruote posteriori motrici, anteriori pivoanti. Altezza di taglio facilmente regolabile in dieci posizioni. Va veloce ZT 4201E-S, apripista per altre novità firmate Ego.



V E T R I N A

CORMIK

Tagliasiepi ultraleggeri, Echo cala un grande tris
DHC2200, DHC2200 e DHC2800, prima di tutto leggeri



Soprattutto leggeri, oltre che efficienti, i nuovi tosasiepi Cormik prodotti da Echo. Tutti dotati della batteria professionale della gamma X Series. DHC2200 è il più leggero in assoluto, in grado di garantire risultati di taglio eccellenti con zero emissioni.

Dotato di doppia lama in acciaio con denti affilati su tre lati per rifiniture perfette. DHC2200 è stato progettato per un utilizzo professionale grazie alla resistente scatola ingranaggi realizzata completamente in metallo e magnesio. La robusta lama di taglio singola garantisce risultati perfetti, ideale per la rifinitura di siepi ornamentali o per un utilizzo professiona-

le. Particolarmente potente il tagliasiepi DHC2800, caratterizzato anche da eccellenti qualità di taglio grazie alla doppia lama in acciaio con denti affilati su tre lati per rifiniture perfette.

SABART

Pantaloni professionali Breatheflex Pro, una certezza assoluta
Altamente protettivi, perfetti davvero ovunque

Con i pantaloni professionali antitaglio Breatheflex Pro di Arbotec, marchio distribuito da Sabart, tutto è questione di peso e di performance. Il materiale Dyneema, solido e leggero, garantisce che questi pantaloni protegge l'operatore e assicura al tempo stesso la flessibilità di cui ha bisogno per manovrare facilmente gli attrezzi sul cantiere e sotto la chioma degli alberi. Sono dotati di sistema di protezione antitaglio ultraleggera, occhiali resistenti per appendere utensili e tasche cargo impermeabili porta cellulare. Il tessuto traspirante ClimaspHERE dona un maggiore comfort ed è elasticizzato in sei direzioni per ridurre l'affaticamento durante il lavoro. La parte inferiore della gamba è rinforzata per una maggiore resistenza agli sfregamenti e anche il sistema di cerniere è molto resistente, adatto a forti sollecitazioni.



KRAMP ITALIA

Grammer Primo XM sul gradino più alto del podio
E fra le più gettonate anche la firma di Briggs & Stratton



Fra i prodotti di maggior successo della fornitissima offerta di Kramp Italia anche il sedile Grammer Primo XM versione Pneumatica a 12 V, estremamente confortevole e in grado di assorbire le vibrazioni emesse dalle macchine da giardinaggio. Uno dei grandi punti fermi fra gli ordini ricevuti quotidianamente da Kramp Italia, fra migliaia di referenze nel suo fornitissimo magazzino di Reggio Emilia. Fra le tante soluzioni di successo anche il motore Briggs & Stratton da 5,4 Hp, 4kW, 675 Exi. Uno dei più venduti in Kramp.



ZANETTI MOTORI

Linea ZBMV, affidabilità allo stato puro
Perfetti per le necessità di professionisti e hobbisti

D'alta qualità i motori verticali Zanetti Motori, con la linea completa ZBMV dai 140 cc ai 750 cc per rasaerba, motozappe, rider e trattorini. La moltitudine di configurazioni proposte dalla casa madre permette ai suoi motori verticali molte applicazioni, rivolte a soddisfare le più disparate esigenze di professionisti e hobbisti sia per piccoli prati che per grandi giardini. Up grade della gamma, il nuovo motore bicilindrico ZBMV 750/2 - 750 cc eredita le caratteristiche premium che accomunano i modelli: OHV, vibrazioni contenute, cilindri in ghisa e silenziatore a rumorosità ridotte. Fra maneggevolezza ed alta affidabilità.



MINELLI ELETTROMECCANICA

Le grandi vette di EnerQ5
Grandi performances, totale sicurezza

EnerQ5 di Minelli Elettromeccanica è un leggero e potente potatore cordless a batteria realizzato su asta telescopica con relativo sistema di bloccaggio dotato di motorizzazione Brushless, lubrificazione automatica, barra da 7" e catena da 1.1 - 1/4 con caratteristiche e performance di taglio paragonabili ad una motosega a motore endotermico. In dotazione due batterie litio 21V 5,2 Ah e carica batterie.



AGRINOVA

Olysse, superbo nella pulizia di strade e parchi
Tanto lavoro, nessun limite, risultato sicuro

Olysse è l'aspiratore-aspirafoglie a sponda di Agrinova progettato per soddisfare le esigenze di aziende municipalizzate, comuni ed enti che si occupano della pulizia di strade, autostrade, campeggi e parchi. La macchina è dotata di un tubo da 20 cm di diametro che permette di aspirare anche le bottiglie di plastica grandi. Disponibile anche il kit abbattimento polveri. Carrello sollevatore opzionale. Scarico orientabile a 360 gradi, deflettore regolabile con maniglia. Trasmissione a doppia cinghia con frizione centrifuga, aggancio adatto a molti tipi di sponda e su richiesta anche personalizzabile. Tubo in poliuretano leggero, flessibile, con spirale ramata, antistatico. Lunghezza a scelta: standard di cinque metri, opzionale di dieci. Entrambi dal diametro di 200 mm. Impugnatura ergonomica, comodo supporto-tubo con una ruota (standard) o due (opzionale). Motori da 18 Hp con accensione elettrica, da 13 Hp con accensione a strappo.



V E T R I N A

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

4.0 Elite, quando la versatilità va di pari passo con la potenza
Con tagli sempre impeccabili

Il modello 4.0 Elite 4WD di Zucchini Centro Sistemi si caratterizza per l'estrema modularità unita alla potenza delle 4 ruote motrici. Il robot racchiude in sé tutti i plus della linea 4.0: flessibilità, potenza, taglio uniforme e preciso anche su superfici ad alto grado di irregolarità; arricchendosi della capacità di gestire anche terreni molto scoscesi, con erba asciutta o bagnata, grazie alle 4 ruote motrici abbinate alle potenti batterie litio-ioni.



GARDENA

AssistCut, come annullare ogni sforzo durante il taglio
Il sensore intelligente e l'impugnatura completano l'opera

Le cesoie a batteria AssistCut garantiscono un taglio assai facilitato, ideali per il taglio senza sforzo di rami, giovani germogli e fiori con un diametro massimo di 25 mm. Fino a cinque volte più potente rispetto ad una cesoia tradizionale quando si affrontano rami più spessi, rilevandone la resistenza grazie al sensore intelligente. Batteria fino a 1400 tagli quando completamente carica, garantendo così un utilizzo prolungato. Le impugnature ergonomiche si adattano perfettamente alla mano, con un'apertura dell'impugnatura su due livelli adatta a mani di diverse dimensioni. Lame di precisione realizzate in acciaio inossidabile di alta qualità con affilatura precisa, seguendo il principio di taglio bypass per tagli delicati e accurati. Funzionamento perfetto anche senza batteria, permettendo così l'utilizzo come semplice cesoia manuale.



VINCO

Power Stations Polar è energia portatile e silenziosa
M3000 al vertice di una piramide sempre più forte



M3000 è il top della gamma delle Power Stations Polar di Vinco. Dal peso di 36,7 kg, ha anche il range di potenza più alto arrivando a 6000 W con una capacità di 3200 Wh. Dotata di ricarica ultra veloce a 3.0A, possiede un fast charger integrato internamente ed è compatibile con il pannello solare cod. 27600 per ottimizzare i tempi di ricarica. Il modello SP200W è il pannello solare da 200W a quattro sezioni compatibile con i modelli 27100, 27200, 27300. È collegabile alle Power Stations al fine di ottimizzare i tempi di ricarica. Il pannello è costruito in ETFE, un materiale polimerico innovativo ed ecologico caratterizzato da lunga durata, alta resistenza e leggerezza. Oltre al trattamento anti-corrosivo e anti-UV, questi pannelli garantiscono un'ottima trasmittanza della luce e un'alta efficienza.

RASAERBA ROBOT

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

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
EINHELL EINHELL ITALIA Srl Web: www.einhell.it Email: info@einhell.it FREELEXO+ FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%. 																	
FREELEXO	€629,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO+	€699,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 300 - SOLO	€639,95	300	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 450 BT-SOLO	€729,95	450	700X 500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 800 LCD BT - SOLO	€799,95	800	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino



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



Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313



www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com



@tecnogardenpadova



Tecno Garden srl



tecno_garden_srl



@TecnoGarden srl

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
HUSQVARNA Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it AUTOMOWER® 435X AWD Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 m² e supera ostacoli, terreni accidentati e pendenze impressionanti fino al 70%. Il tagliaerba è caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che include il rilevamento dei furti GPS.																	
																	
105	€1.390,00	600 m2	55x39x25	SI	Li-ion	65 min	35 cm/s	Random/3lame	2	17	2-5	25%	si con pin e allarme	A	6,9	PP	SI
305	€1.612,00	600 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
310 MARK II	2.165,00 €	1000 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
315 MARK II	2.421,00 €	1500 m2	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
405X	2.190,00 €	600 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
415X	2.921,00 €	1500 m2	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
420	3.016,00 €	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	11,5	ASA	SI
430X	3.827,00 €	3200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	145 min	46 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
435X AWD	6.217,00 €	3500 m2	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
440	3.827,00 €	4000 m2	72x56x31	SI	Li-ion	290 min	47 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con pin e allarme	A	12,0	ASA	SI
450X	5.003,00 €	4500 m2	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
520	3.773,00 €	2200 m2	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	5.450,00 €	5000 m2	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	7.243,00 €	5000 m2	72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
535 AWD	6.343,00 €	3500 m2	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO																	
* A= automatico *AMC=Automower Connect Controllo remoto e localizzatore GPS																	

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT



MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
WIPER SERIE K AWD web: www.wipercompany.com 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 alla trazione 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 100U	€ 1.696,00	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	€ 4.186,00	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	€ 4.313,00	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	€ 4.630,00	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 RTK Premium	€ 5.769,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	2WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S AWD RTK Premium	€ 6.293,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	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	€ 6.652,00	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
KXL S AWD RTK Ultra	€ 7.097,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
F 28	€ 3.108,00	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)	VELOCITÀ	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 SERIE YARD web: www.wipercompany.com La serie Yard è stata progettata per chi vuole gestire grandi superfici in modo automatico, riducendo i costi complessivi di gestione (manodopera e manutenzione) e avendo un prato sempre perfetto. Yard è da sempre un robot al top delle performances, sia che per le grandi superfici e l'uso per il verde sportivo.																	
																	

P 70 S	€4.531,00	7000 MQ	70x49x30	SI*	15 AH	7 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,4 - 6,4	35%	Pin code+Geofence	Automatica	18,4 Kg	ABS	Si
YARD 1000S	€12.308,50	10000 mq	120x97x37	SI*	30 Ah	6 h	40 m/min	GPS-assisted	2 WD	84	2,5 - 8,5	35%	Pin code+Geofence	Automatica	45 kg	ABS carbonio	Si
YARD 2000S	€14.924,70	20000 mq	120x97x37	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	Random-Spiral	2 WD	84	2,5 - 7,0	35%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si
YARD RTK	€28.000,00	30000-80000 mq	115x98x40	SI*	60 Ah	11 h	40 m/min	RTK - assisted	2 WD	84	2,5 - 6,0	45%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si

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

GREENline - AMBROGIO L60 Elite		200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+		400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2 - 4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L115 Deluxe		600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
GREENline - AMBROGIO L132 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 Ah3 h [4.0 basic+4WD] - 2 h 45 min [4.0 Elite+4WD]											
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq [4.0 Basic+4WD] - 3.500* mq [4.0 Elite+4WD]				10,35 Ah4 h [4.0 basic+4WD] - 3 h 45 min [4.0 Elite+4WD]											
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€1.190,00	3.500* mq [4.0 Elite+ 4WD]				10,35 Ah 3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€1.000,00	6.000 mq [4.36 Elite+RTK+4WD]				10,35 Ah 4 h 00											
NextTime -QUAD Elite	€4.850,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 30		SDM	4 ruote motrici e sterzanti	29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	POTENZA/VELOCITÀ ARIA (m3/min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT	RUMORISTÀ 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	€ 179,95	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	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 154,95	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	€ 149,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li - Solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li - solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	€ 79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CH 18/50 Li - Solo	€ 86,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	SPAZZOLE	55									2,2
TAGLIABORDI															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 62,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 79,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	€ 39,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
GP-CT 36/35 Li BL Solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							35			3,55
GE-CT 18/33 Li E Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							33			2,75
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	€ 199,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	€ 114,95	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 18/30 - Solo	€ 159,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-LC 36/35 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GE-PS 18/15 Li BL - Solo	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	BRUSHLESS			15,8 / OREGON							1,1
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720	20 / OREGON							4
GE-LB 36/4in Li - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/43 Li M - solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		15,5
RASARRO 36/42 [2X5,2 AH]	€ 479,95	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					SINTETICO	NO	40 / 25-75	50		17,3
RASARRO 36/36 [2X3,0 AH]	€ 349,95	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	€ 214,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		12,3
GE-CM 18/33 Li - solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		11,6
GE-CM 18/30 Li KIT	€ 189,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GPCM 36/47 S Li BL [4x4,0 AH]	€ 899,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	47 / 25-80	65		30
GPCM 36/52 S Li BL [4x5,2 AH]	€ 999,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	52 / 25-80	65		30
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 42,95	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	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				120 / 250						1,1
GE-LB 18/200 Li E-Solo	€ 96,95	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						2,5
GE - CL 36/230 Li E - solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				740 / 195				45		3,6

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

eMotori entra nella squadra dei partner Federacma!

Le concessionarie e le officine di macchine da giardino associate ad UNAGREEN potranno finalmente approdare ad una gestione dei ricambi e dell'officina moderna con soluzioni innovative e con condizioni speciali riservate alla nostra Federazione.

L'estate scorsa Federacma ha aperto le porte ad un'altra partnership con un'azienda presente da anni sul mercato dei programmi gestionali, la ditta MTR Srl conosciuta sotto il brand eMotori.

Il protocollo di collaborazione offre la fornitura di soluzioni software gestionali e relative app e piattaforme e-commerce per il B2B e il B2C, alla rete degli associati Federacma presenti nei seguenti settori: agricoltura, garden, movimentazione industriale e movimento terra.

I vantaggi di un gestionale personalizzato

La diffusione di uno strumento gestionale unico su tutto il territorio nazionale può offrire notevoli vantaggi, tra cui: la standardizzazione delle procedure informatiche e operative, la condivisione dei formati delle informazioni e la possibilità di interconnettere le aziende che utilizzano lo stesso gestionale. Questo pensando ad un futuro che molti ancora non intravedono ma che fra qualche anno potrebbe essere realtà.

Federacma stringe da sempre partnership con aziende qualificate che offrono servizi innovativi che consentono ai propri associati di crescere attraverso la sempre più completa digitalizzazione. Esperienze pregresse ed analisi attente ci hanno spinto a collaborare con eMotori, azienda operante in tutta Italia e già presente presso molte concessionarie di macchine agricole, anche nostre associate, per dare agli associati Federacma, dalle piccole officine del garden alle grandi concessionarie pluri-provinciali, la possibilità di ammodernare la propria digitalizzazione.

Con la sua esperienza trentennale eMotori si mette a disposizione degli associati delle Unioni facenti parte della Federazione, per lo sviluppo di software per la vendita e il post vendita della meccanica agricola e garden in ogni procedura aziendale: dall'operatività contabile all'amministrazione, dalla finanza al controllo di gestione, e in particolar modo offrendo le soluzioni più moderne per la gestione digitale delle officine e dei magazzini ricambi commisurando tutti i progetti alle dimensioni delle singole aziende.

Oltre al software di qualità, eMotori si impegna a dare ai suoi clienti tutto il supporto necessario con un servizio di assistenza veloce e preciso.

Per ottenere maggiori informazioni sull'intera gamma di servizi o sulle opportunità riservate da eMotori ai nostri associati, vi invitiamo a contattarli, qualificandovi come soci Federacma, scrivendo a marketing@emotori.com





CAMPAGNA

ASSOCIATIVA 2024

UNISCITI A NOI



<https://www.federacma.it/diventa-socio/>



351 6591978



segreteriaassociati@federacma.it

“

Siamo l'unica Federazione nazionale di categoria
che rappresenta gli interessi dei concessionari di
macchine da giardino

”

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



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

PLATFORM BASKET

campbelladv.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 Paviglio (RE) Italy
Tel. +39 0522 967666 - Fax +39 0522 967667
E-mail: info@platformbasket.com

platformbasket.com

MADE IN ITALY