

MIG

Organo ufficiale di



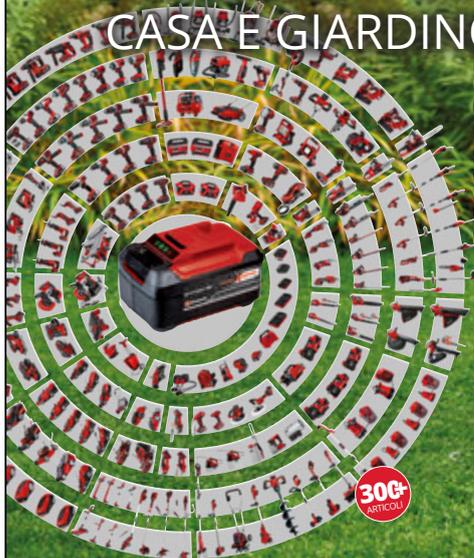
N.288 - FEBBRAIO 2024 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



POWER X-CHANGE

**RISCOPRI IL PIACERE
DEL GIARDINAGGIO
SENZA LIMITI!**

UNA BATTERIA
PER OLTRE 300
STRUMENTI PER
CASA E GIARDINO.



Einhell
Official Home & Garden Expert

Einhell

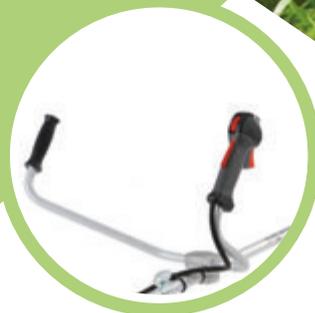


Official Tool Expert

**AMG
PETRONAS**
FORMULA ONE TEAM

NEW 2024 DECESPUGLIATORI 4T

powered by
ZANETTI MOTORI
4 TEMPI
OHV
Potenza • affidabilità • efficienza



ZBD 35-28 L (U) 31 cc, 0.8 kW, 7 kg

ZBD 40-28 L (U) 35 cc, 0.9 kW, 7.3 kg

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:



**LAVORA SEMPRE E OVUNQUE
AL MASSIMO DELLA POTENZA**



60V^{max} COMMERCIAL

**COSTI DI ESERCIZIO RIDOTTI
PRESTAZIONI ELEVATE
PRODUTTIVITA' ALLE STELLE**



Kress 
www.kress.com

Il rivenditore freme, in silenzio. Sullo sfondo la stagione che parte, le previsioni del tempo sempre più monitorate, sms e mail ai clienti più affezionati.

Strano l'inverno, a guardare verso il magazzino e l'anno che è stato. Non male, dopo due in cui tutti hanno fatto il pieno e forse anche di più. Con quei segni meno, comunque evidenti sparsi qua e là, fotografia anche distorta del presente se poi il passato è stato così ricco. Riflessioni e strategie, lo specialista non si ferma. Sempre lì, fra dipendenti che spesso sono anche figli e nipoti. Di generazione in generazione. Un filo continuo, anche con un mercato ancora piuttosto dormiente ma con un panorama pronto a riaprirsi. Tutti aspettano la batteria, in pochi però hanno dimenticato la macchina a scoppio. Doppio binario, con una convivenza per tanti possibile e per alcuni no. Scelte. Deciderà lo specialista, anche se la via è piuttosto scritta e non solo nel giardinaggio. La tavola sta per essere apparecchiata, con la certezza che molto stia cambiando ma che certe coordinate e determinati paletti rimarranno regole universali. Come la competenza, come la professionalità, come la passione. Moltiplicate dal tempo, rifinite ogni giorno dopo giorno, adeguate strada facendo, sempre più aderenti ad un cliente tutto nuovo. S'è visto di tutto in questi decenni, ha la pelle dura il rivenditore. Impossibile ormai da scalfire, più forte di variabili in teoria non proprio entusiasmanti e scenari tutti in divenire. Al di là della pioggia e del sole, del freddo e dei venti e passa gradi di novembre. Adesso c'è altro a cui pensare, dopo la complicata fase dei prestagionali e tarature complicate da prevedere. Fra macchine nuove ed altre che stanno tirando il fiato, mentre la primavera in fondo è dietro l'angolo. A due passi. MG c'è, più che mai. Anno numero 33 all'orizzonte, sempre sul bancone del negozio e sulla scrivania dei vostri uffici. Il rivenditore al centro. Coi suoi pensieri, i suoi traguardi, i suoi problemi, le sue soluzioni. E le nostre idee. Uno accanto all'altro, com'è dal 1991. Sempre più orgogliosi, ogni anno di più.



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

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

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

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

Stampa

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

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE

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

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

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

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

INFORMATIVA

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



**QUALITÀ &
PRESTAZIONI**

SEGUI L'ARCIERE!

Vieni a scoprire la nuova linea di prodotti forestali
presso tutti i rivenditori Sherwood®



UN'ESCLUSIVA
BRUMAR®

SCANSIONA
IL CODICE QR
PER SFOGLIARE
IL CATALOGO



EINHELL

UNA BATTERIA PER
OLTRE 300 STRUMENTI
PER CASA E GIARDINO



dalle aziende

- 19 Husqvarna T542IXP e 542IXP**
Le prime motoseghe a batteria con frizione al mondo
- 24** Una nuova sede per **Grin**
L'headquarter per servire l'Europa
- 37 Marina Systems**
Captain e linea Volt,
Marina cambia passo
- 47 Brumar**
PGX ricarica in un attimo
EGO, il professionista è servito

fiere

- 50** Il verde sta bene
pure a Fieragricola

il punto

- 8 Alessandro Fontana**
«Servono soluzioni,
il resto viene dopo»

inchiesta

- 26** Minitransporter,
certezza assoluta
- 10** L'ampio ventaglio
degli Zero Turn

l'opinione

- 22 Roberto Dose**
«Il 2024 com'è stato il 2023?
Io ci metterei subito la firma»

marketing verde

- 48 Alessandro Di Fonzo**
«È il momento
di nuove abitudini»

mercato

- 52** «Specialista, dedica
tempo al cliente»

rubriche

- 38** News
- 60** Vetrina

scenario

- 54** Il rivenditore
pronto allo scatto

67 Tuttomercato

®

Minelli

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

We are waiting for you!

Hall 20 Stand K25



21 · 22 · 23
February 2024
FIERA MILANO - ITALY

Since 1965

minelli.elettromeccanica@gmail.com



«SERVONO SOLUZIONI, IL RESTO VIENE DOPO»

Oltre le solite cose. Oltre l'ordinario. Cercando di alzare il tiro, di allargare il campo, di salire su un altro piano. Là dove ci sono le opportunità in partenza, là dove leggi e regole possono spianare la strada anche di un rivenditore. Terreno complicato e pieno di insidie, ma inevitabilmente da setacciare. Anche nella routine e in un quadro ancora tutto da chiarire. «Le fotografie le facciamo continuamente», l'istantanea di Alessandro Fontana, titolare a Rivergaro, nel piacentino, di Fontana 1950, «anche nelle notti insonni quando ci giriamo nel letto per cercare di capire cosa inventarsi e cercare di capire anche il futuro. A gennaio il mercato è stato piuttosto fermo, anche se l'anno è lungo e magari pensi che il freddo sia stato un discreto freno».

Fin dove può un'idea spostare dalla propria parte il mercato?

«Le abbiamo provate e le stiamo provando praticamente tutte, per la verità di idee ne abbiamo avute tante. Più di star vicini ai clienti, più di dar loro delle macchine in prova, più di mettere a disposizione la macchina sostitutiva, più di lavorare sul prezzo anche se quella non è la vera problematica che possiamo fare? Il prezzo è l'ultimo dei problemi. Noi dobbiamo prima di tutto far venire voglia al cliente di acquistare o comunque fargli venire voglia. La prima mossa a volte la devi fare tu. È dura trovare una nuova soluzione. O stiamo stabilendo noi

«Il cliente va fidelizzato in maniera profonda, anche suggerendogli le opportunità che arrivano dall'alto. Anche dal PNRR, fermo però solo ad una nicchia di macchine per l'agricoltura. Bisogna continuare a lavorare in questa direzione»

oppure la macchina si compra proprio al momento dell'estremo bisogno».

E a questo punto?

«Una soluzione ci deve essere. La fidelizzazione del cliente, tema di cui parliamo ormai da tanti anni, avrà adesso altre sfaccettature ma ancor di più ora bisogna stargli vicino. E farsi trovar sempre pronti».

Il passo non ancora fatto verso il cliente?

«Quello di fornirgli delle soluzioni, non solo delle macchine. Ulteriori servizi. Ne ho parlato un pomeriggio con un agricoltore. Sono andato da lui alle due e mezza, uscendo alle sette ma perché sua moglie ci ha buttati fuori perché doveva sistemare la stalla. Le due macchine che doveva prendere in mezzogiorno gliel'ho vendute, durante le altre quattro ore si è parlato di soluzioni e strade di vario genere. Di gente quindi in grado di sostituirsi alle loro associazioni di categoria perché spesso non fanno quel che dovrebbero. In primis come trovare il modo per poter usufruire di certi incentivi. Qualcosa che potrebbe fare anche lo specialista, al servizio del suo cliente manutentore. Invece di andare a proporgli la



macchina dovremmo essere in gradi di andargli a proporre una via che gli permetta di acquistarla in maniera più agevole. È quello il prossimo step da fare».

Fattibile?

«Non proprio, è invece molto difficile. Ho dato un'occhiata al PNRR per gli incentivi in agricoltura. Le associazioni di categoria ne sanno poco, io ho scaricato le 76 pagine dal sito dell'Emilia Romagna ed un'interpretazione ho provato a darla. Ma io non sono un tecnico, noi non abbiamo le capacità e le malizie per poter capire e sfruttare al meglio una disposizione piuttosto che un'altra. Oltre a far fatica rischiamo di far anche dei danni. Da questo punto di vista noi dobbiamo riuscire ad evolverci, capendo a dovere tutti questi decreti ed essere noi ad andarli a promuovere piuttosto che andare a promuovere le macchine».

Non c'è una regia dall'alto che può fare questo al posto vostro?

«Mi sono confrontato anche con un nostro fornitore, ma la questione mi hanno detto non è così facile. Ci sarebbero le società di consulenza, ho provato ad approcciare anche quelle ma la questione è anche un'altra. Visto che spesso bisogna partecipare a dei bandi in cui c'è chi acquista il trattorino da ventimila euro e chi prende la mietitrebbia da trecentomila ci sta che la società dia attenzioni e segua in primis chi compra la mietitrebbia. Anche per le percentuali di guadagno sull'imponibile che vanno a finanziare. Più logico affiancare il cliente nelle grosse attrezzature che per il piccolo trattorino».

Nel PNRR c'è un margine di manovra?

«Ci potrebbe essere, ma il finanziamento riguarda solo macchine elettriche o ad idrogeno. E comunque specifiche per l'agricoltura. Alle tre o quattro società diverse che ho contattato ho posto domande per cui ho ricevuto però risposte quasi tutte diverse. Ho preso l'esempio di una macchina frontale per il taglio dell'erba dotata di sistema di trasferimento di dati leggeri come chiede il bando, ma non hanno saputo dirmi se me la finanzierebbero o meno. Per il garden credo non ci siano sviluppi per il PNRR».

E lavorare a mani nude non è facile. Sentite la mancanza di un punto

di riferimento fidato?

«Viene a mancare l'appoggio ma anche chi può permetterti di interpretare a dovere certi passaggi e di fatto facilitarti il lavoro quotidiano. Vorrei sapere però chi scrive i testi del PNRR, evidentemente gente che non è nel settore. Altrimenti non andrebbero a finanziare dei trattori elettrici a idrogeno quando sul mercato non ce ne sono. Vuol dire che ancora una volta dovremmo essere noi ad impegnarci maggiormente, rischiando anche di prima persona, per trovare strade nuove. Dare una consulenza a 360 gradi resta tuttavia il salto da fare per non rivenditori. Un percorso che deve partire da molto lontano, la vendita della macchina deve essere davvero l'ultimo passo».

La prima decisione presa nel 2024?

«Sulla scia dell'ultima scelta fatta nel 2023: non fare magazzino al di là di una minima quantità di sostentamento, ma senza mettersi in casa tantissime macchine monitorando i prezzi senza attenersi fino in fondo alle offerte dei fornitori coi volantini».

Il borsino del suo magazzino?

«Fare previsioni è difficile. Due anni fa i decespugliatori si sono venduti e l'anno scorso no, il trattorino l'anno scorso è andato ma nel 2022 ha avuto un calo. È difficile pensare di tenersi più macchine di un tipo piuttosto che altre. Più che altro quel ragionamento lo fai per questioni logistiche. Magari tenendo in casa qualche rasaerba in più, ma solo perché arrivano in formati da sei o da otto così come per una questione economica perché in valore assoluto impatta di meno di altri prodotti».

Quanto hanno garantito le macchine a magazzino nel fatturato del 2023?

«Circa un terzo, macchine derivanti non solo dai prestagionali ma anche dai riordini. Che è tanto. Tenere ferme così tante macchine è eccessivo, sostengono il commercialista e il revisore dei conti. Ed hanno probabilmente ragione. Ci potrebbe anche stare, ma le macchine dovrebbero ruotare di più. Quindi con più riordini».

Quanto è grande il magazzino?

«Sarà quattromila metri quadrati, fra tutti, ma il problema è che ormai abbiamo poco spazio anche per stoccare le macchine».

La macchina continua ad essere soluzione assai gradita a manutentori e non solo, grazie alla sua proverbiale manovrabilità unita a tanti altri punti fermi. Fra progressi continui e basi sempre assai rassicuranti

L'AMPIO VENTAGLIO DEGLI ZERO TURN

Sempre ricchi di belle argomentazioni gli Zero Turn. Sempre una carta sostanziosa per il rivenditore. Affidabile, agile, veloce, sempre in evoluzione.

IL QUADRO. Bel fermento nell'aria, fra un anno andato agli archivi con tante conferme e un'offerta sempre più qualitativa. «Il 2023», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «è stato un ottimo anno in riferimento ai tagliaerba Zero Turn della nostra gamma. Siamo entusiasti di attribuire questo successo alla nostra costante dedizione all'innovazione e alla qualità dei nostri prodotti e la risposta

positiva da parte dei nostri clienti sottolinea la nostra capacità di anticipare e soddisfare le esigenze in continua evoluzione del settore. La gamma di tagliaerba Zero Turn si distingue per la sua affidabilità, efficienza e versatilità, offrendo le migliori soluzioni per le sfide quotidiane. Abbiamo lavorato incessantemente per comprendere le esigenze specifiche dei nostri clienti e siamo lieti di vedere che la nostra offerta si è dimostrata all'altezza delle aspettative».

«**Bobcat**», la premessa di Francesca Biagini, responsabile vendite Italia-Grecia & Iberia Accessori compattazione leggera GME, «ha lanciato i primi



quattro modelli della nuova gamma di tosaerba per il mercato europeo, parte del portfolio GME - Ground Maintenance Equipment, attrezzature per la manutenzione del suolo - alla fine del 2022. L'introduzione in Europa segue la scia del successo avuto in Nord America due anni fa, quando l'azienda ha acquisito la linea di tosaerba Bob-Cat, incluso lo stabilimento di Johnson Creek, con una tradizione comprovata nella produzione di tosaerba fin dagli Anni Settanta».

«I modelli attualmente disponibili», la certezza di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Bru-mar**, «coprono le esigenze sia degli utenti privati che dei professionisti per la manutenzione del verde. Con la possibilità di tagliare in modalità scarico laterale e mulching e a richiesta con il sistema di raccolta posteriore, si possono affrontare sia i prati rustici che i tappeti erbosi di ampie dimensioni».

«Per quanto ci riguarda direi un anno, quello appena passato, buono con un certo consolidamento del reparto. C'è la consapevolezza che questo sia un comparto su cui poter puntare», il quadro di Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, distributore in Italia dei marchi Ferris e Snapper.

«Per **Grillo**, avendo per il momento un unico modello, l'FX27 che si colloca nella fascia alta di prezzo per le sue caratteristiche tecniche, operative e qualitative nella scelta di componenti e materiali», la premessa del responsabile commerciale e marketing Stefano Grilli, «il 2023 è stato un anno che ha confermato i risultati previsti, simili a quelli della stagione precedente. Ormai abbiamo una presenza ed un riconoscimento consolidato in tale segmento. Diverso sarà quando avremo la possibilità di mettere in produzione e quindi proporre due nuove macchine che completeranno la gamma Zero Turn Grillo proponendo una più ampia scelta per ogni tipologia di cliente ed esigenza».

«Il comparto delle macchine a leve», rileva Roberto Foti Belligambi, territory sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «anche nel 2023 è continuato a crescere come ormai costante sta facendo da diversi anni».

«Per la nostra azienda», sottolinea Monica Graziani, trade marketing manager outdoor di **MTD Products Italia**, «l'anno 2023 per i trattorini Zero Turn è stato un anno molto buono in termini di vendita, siamo infatti cresciuti a doppia cifra in generale su tutti i modelli in gamma sia consumer che professionali nonostante un trend di mercato che ha invece a livello generale sofferto. Questo è stato

Blue Bird



possibile grazie all'ottimo lavoro fatto negli anni passati sul campo, grazie ai nostri rivenditori, per fare conoscere i benefici e i vantaggi che nostri trattorini a raggio di sterzata zero offrono: alta affidabilità e ottime prestazioni su tutti i tipi di terreno, anche i più ripidi».

PASSI DECISI. Ampi orizzonti davanti agli Zero Turn. Tutti da cogliere. «I modelli introdotti in Europa», sottolinea Francesca Biagini di **Bobcat**, «sono i tosaerba a raggio di sterzata zero con sedile professionali ZT3000 e ZT3500 nonché il tosaerba con piattaforma ZS4000 e il tosaerba a propulsione manuale WB700. I nuovi tosaerba sono il complemento perfetto della linea esistente di attrezzature per manto erboso Ryan, trattori compatti, pale compatte cingolate e pale articolate di picco-

Grillo



Sabre Italia



le dimensioni che compongono la gamma GME di **Bobcat**. Con le stesse prerogative tipiche dei prodotti Bobcat, come produttività e resistenza, questi modelli garantiscono un taglio perfetto e semplicità d'uso, e sono progettati per affrontare i lavori più impegnativi in modo rapido ed efficiente».

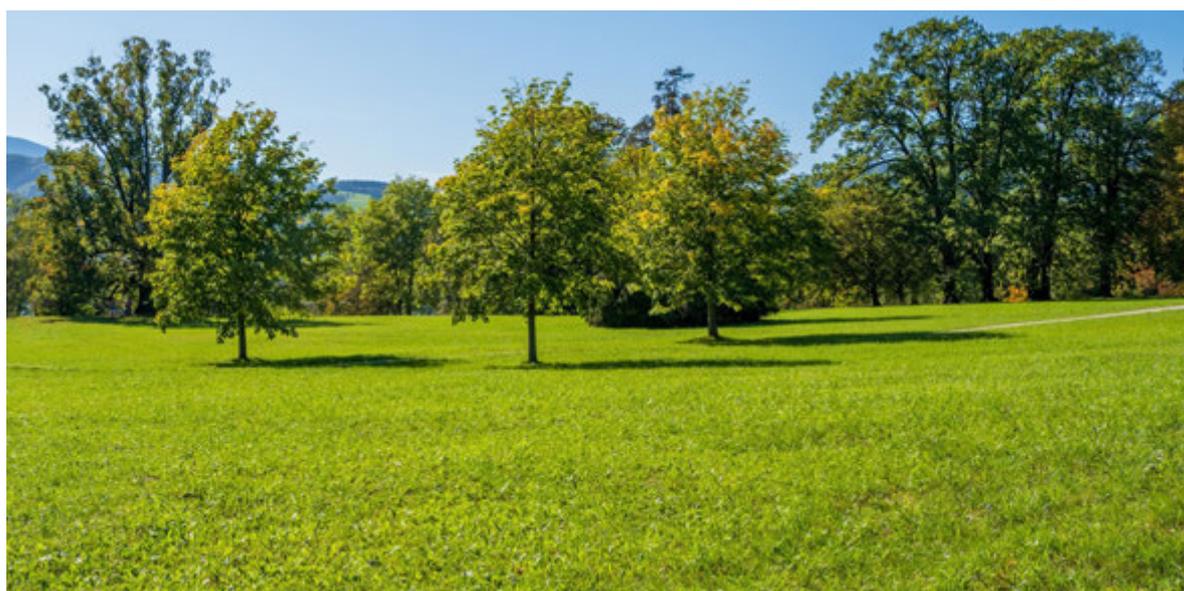
Sabre Italia, altra protagonista del mercato, può contare sulla corposa gamma Hustler caratterizzata da raggio di sterzata morbida, freno di parcheggio brevettato, robusto telaio, design semplice, piatti di taglio indeformabili, baricentro basso e motori altamente affidabili. Fra i vari modelli spicca Dash-XD 42", piatto da 107 cm e scarico laterale. Con motore Kawasaki FR541V bicilindrico, telaio in acciaio tubolare da 25x51 mm verniciato a polveri, trasmissione idrostatica con due gruppi integrati motore-pompa Hydrogear ZT1800 e leve di sterzo-avanzamento dotate di ammortizzatori

a gas per un ritorno controllato, freno di servizio idrostatico e freno di parcheggio meccanico azionato dall'apertura delle leve di sterzo e frizione innesto lama elettromagnetica.

«Le zero turn per quanto riguarda le nostre due linee principali Snapper e Ferris», il punto di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «si sono da subito presentate in maniera "importante" facendo da apripista al comparto».

«Per quanto ci riguarda», spiega Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «in primis c'è stato un importante allargamento della lineup al fine di soddisfare le svariate esigenze di una clientela sempre più ampia e variegata. Per i modelli con massa più elevata abbiamo introdotto, con largo anticipo rispetto alle più recenti direttive europee, il dispositivo ROPS di protezione antiribaltamento. Infine, per i modelli di fascia premium, abbiamo adottato l'opzione degli esclusivi pneumatici antiforatura TWEEL™ i quali garantiscono anche prestazioni uniche sia in termini di trazione che di comfort».

«Dalla loro introduzione sul mercato ad oggi», il quadro di Monica Graziani di **MTD Products Italia**, «la gamma di trattorini con raggio di sterzata zero Cub Cadet si è evoluta costantemente e ha visto l'ingresso di nuovi modelli con prestazioni imbattibili come Z9 183id, trattorino professionale con controllo a volante, introdotto nel 2022. Oppure i modelli XZ5 e XZ6, sempre introdotti tra il 2021 e il 2022, che vedono uno speciale telaio tubolare in acciaio, unico nel suo genere, che offre un'alta resistenza e affidabilità nel tempo oltre ad un desi-





Made in Italy

HEXIS

Il nuovo tosasiepi a batteria
prodotto in Italia



Funziona con batteria
cordless 2,5 Ah o a zaino 20 Ah



4 velocità di
utilizzo



Impugnatura
orientabile a 180°



Lama da 60 cm
o 75 cm

Rimani sempre aggiornato sulle novità **Ibea** tramite



www.ibeaitalia.it



[ibeaitalia](https://www.instagram.com/ibeaitalia)



[IBEA](https://www.facebook.com/IBEA)

gn molto apprezzato. La nostra tecnologia è inoltre considerata il punto di riferimento nel nostro settore, i prodotti Cub Cadet sono innovativi, semplici e di facile utilizzo, coniugano prestazioni ed efficienza, senza dimenticare il comfort dell'utilizzatore». «Dopo i primi anni dalla sua presentazione, ovvero quando abbiamo deciso di rientrare nello Zero Turn, tipologia di macchine da cui è partita l'avventura **Grillo** nel mondo del Garden oltre trent'anni fa con il **Beefly**», lo scenario di Stefano Grilli, «grazie al "solito" nostro approccio fondato su dimostrazioni e prove in campo, ovvero tutte quelle attività che identifichiamo internamente nel concetto di "far salire il cliente sulla macchina", siamo riusciti in poco tempo a far conoscere i contenuti delle nostre scelte e di conseguenza entrare in quella parte di mercato costituita dai clienti più esigenti professionisti, alla ricerca di un prodotto di qualità e altamente performante, e consolidarne la presenza e i risultati anno dopo anno».

PLUS AUTENTICI. Valori aggiunti uno dopo l'altro, ogni marchio con la sua copertina. «Il più grande plus che garantiamo con i nostri tagliaerba Zero Turn», la chiave illustrata dall'ufficio marketing di **Blue Bird**, «è la sinergia di diverse caratteristiche chiave. Come la trasmissione idrostatica, inclusa nei nostri prodotti, rappresenta un elemento essenziale per una maggiore sicurezza, offrendo agli operatori un controllo preciso sulla macchina in ogni momento. Come la capacità di

muoversi agevolmente avanti e indietro fornisce agli operatori la flessibilità necessaria per manovrare facilmente attorno a ostacoli e per tagliare l'erba in modo efficiente anche in aree difficili da raggiungere. Le marce avanti e indietro contribuisce significativamente alla versatilità operativa del trattorino. I tagliaerba **Blue Bird** sono dotati di un avanzato kit mulching, che offre la possibilità di sminuzzare l'erba durante il taglio. Questa funzione non solo migliora l'estetica del prato ma fornisce anche benefici agronomici, come una distribuzione uniforme dei nutrienti e la riduzione della necessità di raccogliere l'erba tagliata. I tagliaerba **Blue Bird** sono dotati sono progettati con uno scarico laterale per una gestione efficiente dei residui di taglio. Questa caratteristica assicura una dispersione uniforme dell'erba tagliata, evitando accumuli indesiderati e preservando la salute del prato. Lo scarico laterale contribuisce a mantenere un aspetto ordinato e pulito dopo ogni sessione di taglio».

«La qualità del taglio senza raccolta garantita dal piatto **Maxi3**», la chiave di Daniele Bianchi di **Grin**, «è sicuramente il motivo per cui i giardinieri scelgono la linea **XM** di **Grin**. La particolare macchina che è stata costruita attorno al piatto di taglio è stata sviluppata per esaltare le caratteristiche del piatto: le dimensioni e il peso ridotti, infatti, non schiacciano il manto erboso vanificando il lavoro dell'apparato di taglio».

«In realtà di plus ne abbiamo diversi. Tra i più importanti», evidenzia Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «i motori con sistemi d'iniezione intelligente che massimizzano le prestazioni diminuendo consumi e rumorosità. Piatti interamente stampati senza angoli vivi, per una maggiore qualità di taglio anche e soprattutto in modalità mulching. Proprio in tema di mulching abbiamo introdotto il sistema **MulchControl™** che permette, restando comodamente seduti sulla macchina e senza attrezzi, di passare in pochi secondi dal taglio a perdere, al taglio mulching e alla raccolta. Infine, per la gamma ad uso domestico, abbiamo esteso la nostra garanzia integrale da due a tre e quattro anni in base al modello».

«Come per tutte le nostre macchine», racconta Stefano Grilli di **Grillo**, «sono i contenuti delle scelte qualitative e tecniche che adottiamo fin da quando nasce l'idea all'interno dell'ufficio tecnico e del reparto prototipi, passando da tutte le fasi di produzione e montaggio, fino ai servizi correlati legati al pre e post vendita, che fanno la differen-



za. Il plus è anche negli oltre settant'anni di presenza sul mercato, come azienda italiana che con impegno e determinazione ha mantenuto la sua radice di costruttore. Principi là dov'è racchiusa la filosofia Grillo».

«Nella nostra selezione di questa tipologia di prodotti», puntualizza Alessandro Barrera di **Brumar**, «disponiamo esclusivamente di modelli a batteria della gamma EGO. Attualmente sono disponibili tre modelli: due con guida a barre rispettivamente con larghezza di taglio da 107 cm a due lame e da 132 cm a tre lame. Il terzo modello è un 107 cm con l'innovativa guida a volante E-Steer Technology. Il valore aggiunto di questa gamma di trattorini Zero Turn è la piattaforma a batteria Arc Lithium da 56 volt, che permette di utilizzare le stesse batterie per alimentare oltre settanta attrezzi della famiglia Ego Power+. Gli Z6, la sigla degli Zero Turn di Ego, sono nati da un progetto di tecnologia avanzata che, con la possibilità di installare sei batterie a scelta della gamma Ego, raggiunge le stesse prestazioni di un modello a benzina da 22 Hp, con un'autonomia di taglio fino a 12.000 mq con sei batterie da 12 Ah. Tutti e tre i modelli possono funzionare con una potenza minima di 15 Ah e sono forniti di serie di un caricabatterie rapido da 1600 watt che può ricaricare 4 batterie da 10 Ah in meno di due ore».

«Il tosaerba **Bobcat** a raggio di sterzata zero», evidenzia Francesca Biagini, responsabile vendite Italia Grecia & Iberia Accessori – Compattazione Leggera – GME, «assicurano una stabilità eccezionale, indipendentemente dalla velocità o dalle manovre effettuate, per poter lavorare in tutta sicurezza. Con passo largo e baricentro basso, queste macchine sono la soluzione ideale per qualsiasi applicazione di falciatura, per soddisfare le esigenze del hobbista ma anche di chi ne fa un uso professionale. Lo schema di comando semplice e intuitivo, ne fa uno strumento di lavoro facile nell'uso. Gli operatori possono spostarsi sui prati con precisione e disinvoltura, evitando senza troppi sforzi ostacoli quali alberi o pali. Il design robusto e resistente limita l'usura dei componenti e facilita gli interventi di manutenzione periodica: allungando la vita delle e riducendo il costo totale di possesso».

«Prima di tutto la nostra gamma», la panoramica di Monica Graziani di **MTD Products Italia**, «offre sia trattorini con controllo a leve sia con comando al volante così che l'utilizzatore possa scegliere il prodotto più appropriato in base alle proprie esi-

Brumar



genze. I modelli a volante, sono unici nel mercato e, grazie alla tecnologia Synchro Steer®, permettono di affrontare terreni sconnessi e in pendenza combinando la maneggevolezza dei tradizionali raggio zero con la manovrabilità che il controllo delle ruote anteriori garantisce. Ad esempio il modello professionale Z9 183id affronta anche terreni scoscesi e le pendenze più difficili fino a 25° con stabilità e precisione di taglio. Altre importanti caratteristiche della gamma sono la qualità costruttiva di alto livello, il telaio solido e resistente, motorizzazioni potenti e piatti di taglio robusti per prestazioni di taglio e raccolta anche in condizioni difficili. Inoltre, i motori a iniezione permettono di ridurre i consumi di carburante, la manutenzione e le emissioni».

Bobcat



John Deere



«Nella linea Ferris», la premessa di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «le raggio zero sono sicuramente una nostra eccellenza. Ferris offre l'unico sistema di sospensioni che coinvolge i tre componenti principali di un trattorino tagliaerba a raggio zero professionale: trasmissioni, piatto e operatore. I nostri sistemi brevettati di sospensioni IS® e Forefront™ hanno cambiato il modo di lavorare: lentezza e scomodità hanno lasciato il posto a produttività e comfort. Le trasmissioni integrate indipendenti Hydro-Gear® offrono prestazioni altamente professionali. Il piatto rasaerba con tecnologia iCD™ garantisce un taglio sempre accurato e, grazie alla funzione Triple, offre una versatilità unica potendolo adattare al sistema di scarico richiesto. I bassi livelli di vibrazione mano-braccio per l'operatore consentono di lavorare senza limitazioni durante l'intero arco della giornata».

MARGINI SICURI. Può lievitare ancora il mercato, quello è certo. Di spazio ce n'è. «Sul mercato italiano», la fotografia di Alessandro Barrera di **Brumar**, «i numeri di vendita non sono certamente paragonabili a quelli del mercato americano. Comunque negli ultimi anni questa tipologia di macchine dimostra in crescita e sviluppa sempre maggiore interesse per la grande maneggevolezza e l'adattabilità di taglio in diverse condizioni di utilizzo. I margini di crescita sono ancora ampi, soprattutto se si punterà ad una maggior facilità di manovra anche per l'utente non professionale, come dimostra il successo ottenuto dal nostro modello con guida a volante».

«I prodotti della linea XM», specifica Daniele Bianchi di **Grin**, «fanno parte di una nicchia di mercato ancora inesplorata. La struttura fa pensare a un grande tagliaerba, ma grazie agli accessori si

possono trasformare in macchine con uomo a bordo. In pochi secondi e senza attrezzi è possibile agganciare un seggiolino o una pedana che trasformano la macchina a seconda delle esigenze di utilizzo. Questo ci permette di avere margini di crescita enormi, perché si tratta di un settore ancora inesplorato, ma che già dalle prime demo ha risvegliato l'interesse di molti».

«La crescita e la presenza nel mercato dello ZT per **Grillo**», rileva Stefano Grilli, «sarà determinata dal completamento della gamma nei prossimi anni quando, anche grazie al completamento del nuovo sito industriale, avremo spazi e risorse per poter aumentare la nostra capacità produttiva».

«Siamo ancora in una fase di crescita», osserva Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «credo che ci sarà un'ulteriore consolidamento della fascia professionale così come del comparto domestico».

«Per questo tipo di macchine», la proiezione di Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «riteniamo che ci siano ancora margini di crescita in tutti i segmenti di utenza, sia residenziale che in quello professionale».

«Questa categoria di prodotto», sottolinea Monica Graziani di **MTD Products Italia**, «sarà per noi un focus point in questo 2024 in quanto riteniamo che sia un segmento ad alta potenzialità di crescita. Il mercato infatti deve ancora conoscere bene questa tipologia di prodotti con le proprie caratteristiche e vantaggi in particolare per quanto riguarda i trattorini Zero Turn con comando al volante che, come detto in precedenza, sono un "fiore all'occhiello" della nostra gamma».

GLI OBIETTIVI. Il segno più come comun denominatore, col mercato pronto a dare le sue risposte. Anche a breve. «Per il 2024», lo sguardo in avanti dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «i nostri principali obiettivi sono focalizzati su diverse aree che rafforzeranno la nostra posizione sul mercato e garantiranno il successo continuo dei prodotti. L'obiettivo è rimanere all'avanguardia nel settore, offrendo soluzioni che anticipino e soddisfino le esigenze emergenti di professionisti, agricoltori, e operatori. La personalizzazione è fondamentale: l'impegno è rivolto a comprendere sempre meglio le esigenze specifiche dei nostri clienti e a mantenere elevati standard qualitativi, fattore cruciale per costruire la fiducia».

«Se supportati da una buona stagionalità», i propositi di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «vogliamo incrementare i già buoni numeri



POTARE CON UNA MARCIA IN PIÙ

LA NUOVA FASTER ARRICCHISCE
GLI ATTREZZI DA POTATURA BLUE BIRD

CS 22-07



**PROMO
398€**



**PS 23-28
FASTER**



**NUOVO
MODELLO**



**PS 23-25
FASTER**



**PROMO
199€**

Tagli insuperabili.

Comodi e potenti, i potatori e le forbici a batteria Blue Bird sono irrinunciabili nella cura del verde. Vieni a scoprire la nuova FASTER e il potatore più giusto per te presso i nostri rivenditori ufficiali.

PCS 22-10



**PROMO
438€**



We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |



Fiaba

ottenuti, derivanti da una qualità ormai consolidata dei trattorini Zero Turn a batteria di Ego che hanno dimostrato di poter reggere il confronto con paritetici modelli a scoppio, offrendo vantaggi non indifferenti come la facilità d'uso ed il rispetto dell'ambiente. Vogliamo arrivare ad offrire al mercato un prodotto altamente professionale, con larghezza di taglio ancora più grande ed un sistema di batterie molto più performante che possa offrire maggiore autonomia ed un sistema di ricarica ancora più rapido».

«Faremo tante prove, tante fiere, tanti eventi demo e tanta pubblicità sono i primi obiettivi per il 2024. La produzione XM», la fiducia di Daniele Bianchi di **Grin**, «viaggia a gonfie vele grazie agli ordinativi del prestagionale. Il resto è ancora da scrivere. I nostri prodotti della linea XM sono macchine de-



Cub Cadet

dicare ai professionisti del verde o a chi si dedica alla manutenzione privata e pubblica di prati sopra i tremila metri quadri. Come per tutti i prodotti Grin il feedback del mercato ci dà spunti e idee per continuare lo sviluppo dei prodotti. L'idea del futuro è quella di sfruttare al massimo le potenzialità dei piatti da 90, 120 e 140 cm per costruire una gamma di prodotti sempre più completa».

«L'obiettivo», il messaggio di Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «è consolidare la presenza conquistata e magari trovare anche qualche nuovo spazio in nuovi mercati».

«Vogliamo essere protagonisti», evidenzia Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «con proposte di gamma importanti e sempre più ampie sia per quanto riguarda Ferris che Snapper. Sarà come sempre la presenza costante vicino a nostri rivenditori con prove mirate e dimostrazioni a fare la differenza».

«I nostri principali obiettivi», conclude Francesca Biagini di **Bobcat**, «sono quelli di crescere ed affermarci anche in questo settore».

«È nostra intenzione per il 2024», la linea tracciata da Monica Graziani, trade marketing manager outdoor di **MTD Products Italia**, «continuare a crescere nella categoria continuando il lavoro iniziato in precedenza in particolare potenziando le partnership con i nostri concessionari ufficiali Cub Cadet. Il nostro obiettivo è quello di essere sempre più vicini all'utente finale, trasmettergli il plus del prodotto, ad esempio attraverso prove in campo e open day, in modo da offrirgli sempre più un prodotto tarato sulle sue reali esigenze e di cui possa essere pienamente soddisfatto».

«Per il 2024», il traguardo disegnato da Roberto Foti Belligambi, territory sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «ci siamo prefissi di introdurre, anche in questa gamma di prodotto, la nostra connettività JDLink™ a partire dalle macchine semiprofessionali. Questa tecnologia, sviluppata da anni direttamente da John Deere, permette a mezzo della piattaforma John Deere Operations Center™ di gestire telematicamente e digitalmente l'operatività di ogni singola macchina facente parte di una flotta garantendo la possibilità di: registrarne in tempo reale lo stato di servizio, le ore effettive di utilizzo, determinare tempi e siti di lavoro, di ricevere, su vari tipologie di devices tramite una App semplice, intuitiva e gratuita, alerts relativi ad anomalie e agli intervalli di manutenzione. Infine, raccogliere ed analizzare dati sui quali poter prendere decisioni oggettive».

Due macchine a batteria con frizione, le prime al mondo, frutto di un lavoro straordinario a vantaggio del professionista che potrà contare adesso su maggiore potenza ed un assoluto comfort. Già disponibili presso tutti i rivenditori specializzati

HUSQVARNA T542iXP E 542iXP, LE PRIME MOTOSEGHE A BATTERIA CON FRIZIONE AL MONDO

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», l'orgoglio di **Martin Häard, 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 supe-

riore 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 quanto riguarda 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. Quest'ultima, infine, è dotata di un'elevata velocità per tagli rapidi e netti, a favore di risultati migliori e sempre più efficienti.



VOLT

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



**POSSIBILITÀ DI FINANZIARE
L'ACQUISTO PRESSO I
RIVENDITORI AUTORIZZATI
MARINA SYSTEMS**



**GRINDER
VOLT 46**

| Modello | Listino IVA inclusa |
|-------------------|---------------------|
| GRINDER VOLT 46 P | € 1.122,00 |
| GRINDER VOLT 46 S | € 1.207,00 |



**GRINDER
VOLT 52W**

| Modello | Listino IVA inclusa |
|-------------------|---------------------|
| GRINDER VOLT 52 W | € 1.525,00 |



**GRINDER
VOLT 4x4**

| Modello | Listino IVA inclusa |
|------------------|---------------------|
| GRINDER VOLT 4x4 | € 1.695,00 |



**4-MAXI
VOLT**

| Modello | Listino IVA inclusa |
|-------------|---------------------|
| 4-maxi VOLT | € 1.403,00 |



**MARINOX
VOLT**

| Modello | Listino IVA inclusa |
|--------------------|---------------------|
| MARINOX VOLT 55 W | € 1.451,00 |
| MARINOX VOLT 57 3V | € 1.586,00 |



**ALU
VOLT**

| Modello | Listino IVA inclusa |
|-------------|---------------------|
| ALU VOLT 51 | € 1.171,00 |



100% Made in Italy

«IL 2024 COM'È STATO IL 2023? IO CI METTEREI SUBITO LA FIRMA»

Previsioni e confronti, aspettando primavera. «Il mio magazzino? Ci sarà qualche trattorino in meno e un po' più di batteria. E i robot andranno ancora forte. La discriminante sarà sempre il solito meteo, a noi non resta che prepararci a dovere»

roberto dose

Roberto Dose sta per cominciare la sua stagione numero quaranta in prima fila nel mondo del giardinaggio. «Anche se è da cinquantuno che seguo il settore del verde», specifica con orgoglio lui, dal suo Friuli dove tutto è cominciato. «In un punto vendita c'è soprattutto la storia di una vita. Tan-

tante storie, tante vite. Non solo la mia. Di sicuro in tutti questi anni sono stato più in negozio che a casa», sorride Dose, destino non soltanto suo ma anche di tanti altri suoi colleghi. Sempre in prima fila, adesso come tutti gli inverni a vivere il conto alla rovescia verso la primavera. A cercare di captare segnali. Pochi a gennaio, qualcuno in più ora. «Ma è presto ancora», frena Dose, «per fare valutazioni e capire come andrà l'anno». Per le prime verità, pure parziali, ci vorrà ancora qualche settimana. Marzo, la prima linea. Magari anche prima. Il calendario a portata di mano, le macchine in vista, i pensieri che si moltiplicano, il mercato che inizia a varbu-

rire, la gente che inizia a pensare al suo prato, il sole che inizia a spuntare fra le nuvole sempre più velocemente, le temperature che si alzano. E la stagione che comincia. Per davvero.

Dose, del file del 2023 cosa trasferirebbe anche nel 2024?

«Io ci metterei la firma perché il nuovo anno sia come quello passato. Abbiamo lavorato e anche piuttosto bene. Nella nostra zona il meteo ci ha anche dato una mano. La stagione è stata molto lunga e di solito quando il quadro è questo i risultati arrivano. Il verde sarà anche sinusoidale, ma quando si verificano certe condizioni è più facile chiudere bene i conti. Sinceramente rifarei tutto, sarei contento di vivere un 2024 fotocopia esatta del 2023. Poi sappiamo che non è così, sappiamo che sono tutti diversi dagli altri fra situazioni inaspettate con cui fare i conti ed altre invece in cui tutto o quasi va come previsto. Al di là della situazione economica e sociale nel mondo, dove ogni giorno c'è qualcosa che mette i bastoni fra le ruote, la grande variabile però alla fine è sempre il meteo. Andiamo avanti, con fiducia. La premessa non può che essere questa».

Nel suo magazzino cosa ci sarà di diverso rispetto allo scorso anno?

«Complessivamente i prestagionali sono un po' più ridotti rispetto all'anno precedente. Arriviamo da un periodo post-covid per noi davvero importante con riscontri per noi onestamente piuttosto impronosticabili. Normale prendersi qualche cautela, tutelarsi un po' dovesse esserci anche un minimo rallentamento. Quel che in fondo si percepisce anche. Di conseguenza ragioni un attimo, prima del da farsi. Soprattutto per gli acquisti nella fase prestagionale. Quasi tutte le





aziende ormai sono migliorate abbastanza dal punto di vista della disponibilità della merce in stagione. Con queste condizioni si può anche presupporre di fare un prestagionale leggermente inferiore con la speranza che se le vendite dovessero esserci sono sicuro di avere disponibilità delle macchine».

Il borsino per i prodotti?

«Qualche trattorino in meno e un po' di batteria in più. Quello sì. E la finestra sempre aperta coi fornitori, in base a come la stagione s'evolverà».

Quanto la tendenza diffusa a sposare la batteria troverà la "resistenza" della macchina a scoppio? Che quadro si delineerà?

«È innegabile che il futuro è la batteria, almeno per certe tipologie di prodotti. Non puoi ignorare dove sta andando il mondo. Allo stesso tempo sei perfettamente cosciente che tutte le soluzioni a batteria non ti garantiranno gli introiti del post-vendita e dalla fidelizzazione del cliente che ti assicura l'assistenza sul motore a scoppio. Verrebbe a mancare quindi un certo fatturato, ma anche la possibilità di guadagnarsi fino in fondo la fedeltà del cliente rispetto al prodotto a batteria. Razionalmente non dovresti tanto spingere verso quelle soluzioni, ma non puoi andare in una direzione opposta rispetto a quello che è evidente ovunque. Certi margini bisogna prenderseli però anche con convinzione, se la richiesta è quella non puoi non assecondarla. Anche perché poi è difficile far cambiare idea al cliente che entra in negozio chiedendoti l'articolo a batteria specie se ne è davvero convinto. Così come non puoi mettere a scaffale prodotti a batteria

e poi spingere su quelli a scoppio. Lo puoi fare se capisci che non è esattamente la via ideale per le sue specifiche esigenze, facendo valere la professionalità che deve sempre contraddistinguere un rivenditore specializzato di macchine da giardino. Il prodotto a batteria devi averlo e devi conoscerlo per poterlo poi consigliare per le reali necessità dell'utilizzatore. Avere la batteria solo perché il trend è quello non è certo la giusta strategia».

Dovrà anche erudire a dovere i suoi ragazzi dell'officina...

«Assolutamente, ci vorrà anche maggior specializzazione che per i prodotti con motore a scoppio. E poi c'è tutto il capitolo del post-vendita in cui le problematiche sono magari inferiori, ma devi comunque saper metterci mano. Si passerà dal meccanico-motorista al meccatronico che chiaramente deve avere anche competenze elettroniche. I cambiamenti all'interno delle nostre aziende è necessariamente un ragionamento da fare in questo periodo. Un percorso scritto, con cui dovremo confrontarci di continuo fino ad arrivare a regime. E poter quindi lavorare nella maniera migliore».

Sarà ancora l'anno del robot?

«Certamente sì, il robot continuerà assolutamente a crescere. Con nuove tecnologie, con nuove richieste da parte dei clienti, con maggior consapevolezza nel prodotto. Ormai il robot si sta allineando al trattorino e al rasaerba. Una macchina di punta, a tutti gli effetti. Destinata a lievitare ancora. Nei numeri e nei progressi tecnologici. Buona stagione a tutti».



CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

Dal 2005 l'azienda non ha mai smesso di crescere e innovarsi. E dopo i lanci di prodotto che hanno portato al salto di qualità nella gamma, ora l'inaugurazione di un'altra casa. Che guarda sempre più all'Europa

UNA NUOVA SEDE PER GRIN L'HEADQUARTER PER SERVIRE L'EUROPA

La nuova sede **GRIN** di La Valletta Brianza, al civico 87 di via Lombardia, si estende su più di 4.000 metri quadrati ed ospita uffici, produzione, magazzino, aree formative e aree demo, dove provare in prima persona i nuovi tagliaerba e biotrituratori. Dalle nuove sale riunioni **Daniele Bianchi**, responsabile commerciale e marketing di GRIN srl, racconta quest'avventura.

Perché avete pensato a una nuova sede?

«Molto banalmente avevamo bisogno di spazio. Macchine costruite, spedizioni, dipendenti, corsi di formazione, meeting. Tutto, in questi quasi vent'anni di attività, è aumentato. Avevamo quindi l'esi-

genza di una nuova "casa" che potesse rispondere meglio alle esigenze attuali, ma anche permettere di porre le basi ai progetti del futuro, che come sempre in **GRIN** sono tanti e promettenti».

Nel nuovo headquarter ci sono oltre 1.200 metri quadri di uffici, spazi dedicati alle riunioni e ai corsi di formazione. Tantissimi per un'azienda di produzione...

«È vero, siamo molto attenti a fornire un servizio di assistenza clienti e di back office commerciale di ottimo livello. Inoltre stiamo continuando ad espandere il mercato europeo e la nostra rete di tecnici commerciali, nazionali e internazionali, farà di questa nuova sede un importante punto di incontro. Abbiamo quindi scelto di investire in una sede polifunzionale e che avesse capacità per accogliere tutte queste anime. Il progetto prevede anche un'area dedicata alla formazione professionale di settore chiamata **GRIN ACADEMY**, che ospiterà anche un'esposizione permanente della nostra gamma di prodotti. Vorremmo che la nuova sede abbia degli spazi che portino valore anche ai nostri rivenditori, che possono sfruttarli per portare i propri clienti a vedere e provare i prodotti **GRIN**».

Provare e testare continuamente è quindi sempre nel DNA di GRIN...

«Sì, non possiamo farne a meno!





CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

Un'area di più di 3.000 metri quadrati di prato, vicino alla struttura dell'**ACADEMY**, sarà dedicata alle prove in campo e aperta a chi vorrà testare i nostri prodotti. Ci immaginiamo che un rivenditore **GRIN** possa portare un suo cliente premium in azienda per potergli mostrare il dietro le quinte della nostra gamma di prodotti e procedere ad un immediato test su prato. Questo risulta particolarmente efficace, ad esempio, per gli ultimi prodotti nati nel 2023 che hanno dimensioni importanti e necessitano anche di aree prova adeguate per mostrare tutte le loro qualità».



Cosa ne sarà della sede storica?

«La sede di Sirtori è stata riconvertita per la produzione delle nuove macchine della linea **XM**. L'impatto che **GRIN XM**, la nuova linea per la manutenzione professionale delle aree verdi superiori ai 3.000mq, ha avuto sul mercato è stato molto positivo e la produzione è già a pieno regime, grazie agli ordini ricevuti nel 2023. Questi dati promettenti ci hanno portato a decidere di dedicare l'intero stabilimento esclusivamente alla produzione di questi prodotti.

Inoltre, presso la sede di Sirtori disponiamo di un'altra ampia area demo, che ci permetterà di testare i prototipi dei prodotti che usciranno nei prossimi anni».

*Una nuova avventura per l'azienda italiana e un nuovo tassello nella crescita di **GRIN** che nel 2025 festeggerà i 20 anni di attività.*



informazione pubblicitaria

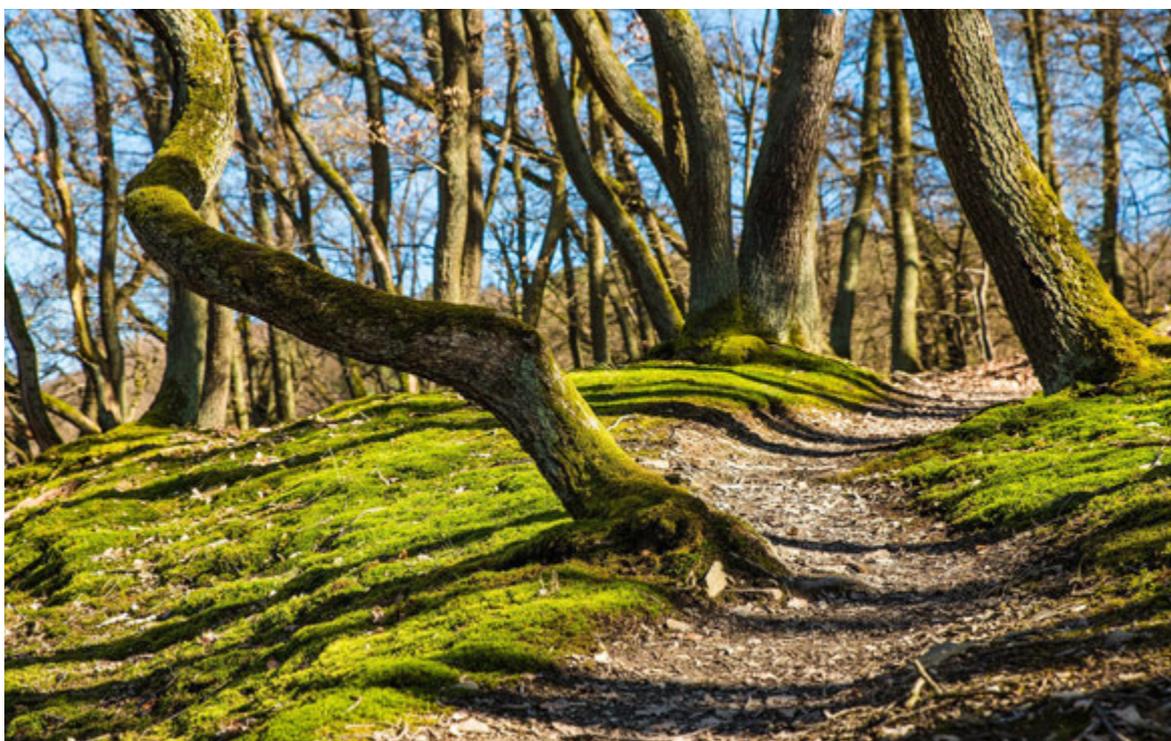
Nelle dure pendenze, ma non solo. Perfetto ormai per i più svariati contesti, con un mercato più ampio e diverse soluzioni per ogni tipo di cliente. È il momento di accelerare ancora. I margini ci sono tutti

MINITRANSPORTER, CERTEZZA ASSOLUTA

Fra tradizione e innovazione. Antichi canoni e nuove frontiere ormai già varcate. Ha tante facce ormai la motocarriola, veloce sul mercato più della sua andatura sempre sicura fra terreni complicati e le amate colline che l'hanno da sempre accolto a braccia aperte. La seconda casa del minitransporter, troppo importante fra saliscendi continui e strade non proprio così agevoli da percorrere. Col tempo la macchina s'è inoltrata anche a valle, in più contesti e sempre con maggior naturalezza.

Sempre più robusta ma anche sempre più agile, con la batteria a dare ulteriore luce alla scena ed un mercato che non sarà mai da chissà quali volumi ma sempre vivo.

PROMETTENTE 2023. L'umore è buono, i risultati ci sono stati. «L'ampia gamma dei Power-track e i relativi accessori», la premessa di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «rimangono tra i prodotti più apprezzati e considerati dalla nostra rete vendita. L'eccelsa qualità



produttiva e la vastità di configurazioni offerte, garantiscono risultati di vendita costanti e considerevoli. Infatti anche il 2023 è stato per noi un anno importante in termini di fatturato per la categoria dei minitransporter».

«Il 2023», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «è stato un anno estremamente positivo per le nostre motocarriole, con risultati che confermano il nostro impegno costante nell'offrire soluzioni di alta qualità e rispondenti alle esigenze del mercato. Ogni modello è stato progettato per affrontare una vasta gamma di compiti agricoli e edili, offrendo soluzioni che vanno incontro alle esigenze specifiche di agricoltori, operatori industriali e professionisti del settore. L'anno 2023 ha visto l'introduzione di eccitanti novità nella nostra gamma di motocarriole, che comprende sia modelli a scoppio che a batteria. In particolare, la gamma elettrica WB 500, che rappresenta un passo avanti significativo nelle prestazioni e nelle caratteristiche innovative».

«Questa categoria di prodotti è stata inserita nella nostra gamma prodotti abbastanza recentemente e solo da quest'anno allarghiamo a tre modelli della nostra nuova gamma a marchio Attila. Attualmente», sottolinea Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «abbiamo in gamma un modello con portata di 300 kg ed un altro da 500 kg con il cassone a sponde e motore da 196 cc. Inoltre disponiamo anche di un modello con cassone dumper da 500 kg a ribaltamento idraulico e motore da 270 cc. Già l'anno scorso i risultati sono stati incoraggianti, ma ci aspettiamo di migliorare in modo considerevole i numeri nella stagione 2024».

«Le motocarriole», la prima riflessione di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «sono macchine molto versatili: possono avere molteplici applicazioni sia in ambito hobbistico sia professionale perché consentono di trasportare materiali pesanti e ingombranti e di lavorare su terreni sconnessi e in pendenza, operando in totale sicurezza e comodità. Le applicazioni più classiche sono i lavori da giardino e orto, smaltimento di erba tagliata e di scarti di potatura, trasporto di legname, terra o materiale edilizio non troppo gravoso».

«Il minitransporter», racconta Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «ci ha dato ancora una volta buoni riscontri. Piccole crescite ogni anno a consolidare un comparto di nicchia che trova davvero svariati campi di utilizzo».

Blue Bird



«La nostra gamma motocarriole», il quadro di Stefano Grilli, direttore commerciale e marketing di **Grillo**, «contempla solo due modelli cingolati: il 406 e il 507, in quanto ci siamo concentrati solo sulla gamma di portate oltre i 400 kg con cambio meccanico a vite senza fine e con sbloccaggi su assi di trazione combinati con un sistema di frenatura per comandi di sterzo. Sono macchine robuste e sicure, destinate a lavori pesanti e professionali in contesti con terreno impegnativo. Di conseguenza i nostri risultati sono "di nicchia", ovvero generati da una fascia di clientela esigente e con necessità specifiche che affronta un investimento di lunga durata ed affidabile. Un segmento che da anni si mantiene costantemente solido. Quindi anche il 2023 ha confermato le previsioni e numeri di vendita ormai consolidati».

«Tutti gli addetti del settore», sottolinea Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «conoscono perfettamente i nostri minitransporter, da oltre trent'anni protagonisti del trasporto su cingolo in

Active





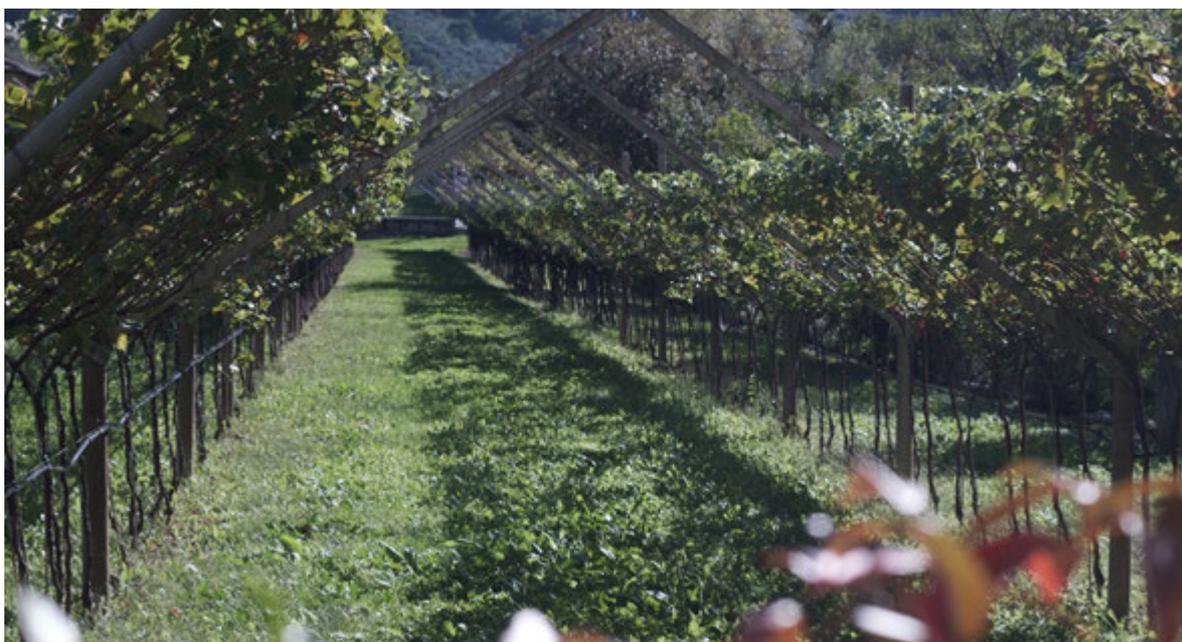
Emak

agricoltura. E anche la scorsa stagione si è conclusa con numeri di vendite più che soddisfacenti, considerando la categoria di prodotto. La movimentazione di materiali su terreni sconnessi e in luoghi insidiosi, rimangono il pane quotidiano delle nostre carriole cingolate e grazie al recente inserimento del modello IBT-3500 (350 kg di portata) con il rullo basculante, non esiste ostacolo capace di fermarle. Ottima anche la presenza in edilizia, soprattutto con i modelli dotati di cassone dumper ed in particolare del modello IBT-500R (600kg di portata) il nostro cavallo di battaglia in termini di qualità e robustezza».

AMPIO RAGGIO. È dappertutto ormai la motocarriola. Presenza fissa in svariati contesti, con la batteria a far da ulteriore acceleratore. «Negli ulti-

mi anni», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «la nostra macchina è diventata una risorsa versatile per svariati utilizzi oltre al tradizionale ambito agricolo. Oltre alle operazioni di carico e trasporto di materiali agricoli, è diventata una preziosa alleata per la gestione di terreni irregolari e per il trasporto di attrezzature leggere nelle zone rurali. Grazie alla sua robustezza e alla capacità di movimentare materiali pesanti, la motocarriola ha trovato un nuovo campo di utilizzo nel settore edilizio, diventando importante per la movimentazione di materiali da costruzione, il trasporto di attrezzature e lo svolgimento di operazioni logistico-edilizie in cantiere. L'introduzione del carrier a batteria ha esteso ulteriormente le possibilità d'uso. In particolare, nell'ambito delle serre, il carrier a batteria si è dimostrato ideale. La mancanza di emissioni nocive e il funzionamento silenzioso si traducono in un ambiente di lavoro più sano e sostenibile. È diventata quindi una risorsa multifunzionale che si adatta a una varietà di contesti operativi. L'attenzione all'ecologia, con l'introduzione della versione a batteria, ha ampliato ulteriormente le opportunità di utilizzo, rispondendo alla crescente domanda di soluzioni sostenibili in vari settori».

«Ormai da molti anni», osserva Alessandro Barre-
ra di **Brumar**, «il mercato dei minitransporter cingolati ha allargato il suo campo di utilizzo negli ambiti del giardinaggio, dell'agricoltura/forestale, del trasporto di materiali edili e da costruzione. Il suo utilizzo su terreni complessi e non lineari,





ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA PER AGRICOLTURA E GIARDINAGGIO



PELLENC

PELLENC

GAMMA ATTREZZATURE

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



Gamma Batterie Multifunzione



info@pellencitalia.com | pellencitalia.com

tra fango, salite e discese e soprattutto la facilità di manovrare e passare in spazi ristretti ne hanno sempre più stimolato prima al noleggio e poi all'acquisto di questi prodotti nei vari ambiti sopra descritti. Il cassone dumper viene maggiormente utilizzato nell'ambito edilizio, mentre il cassone a sponde è quello preferito nell'ambito del giardinaggio, dell'agricoltura e del forestale».

«Abbiamo visto col tempo affacciarsi davvero molti settori per l'utilizzo dei transporter. Per quanto ci riguarda», restringe il campo Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «il comparto agricolo e frutticolo sono quelli più gettonati, a seguire l'edilizia e tanti privati che lo usano per svariate necessità domestiche». «Con la crescita dell'offerta di motocarriole cingolate di produzione cinese nel segmento delle macchine con portata dai 150 ai 250 kg, qualità e caratteristiche molto varie e soprattutto prezzi bassi», evidenzia Stefano Grilli di **Grillo**, «si è aperto quello che si può definire il primo livello del mercato del trasporto, composto da un generico cliente con una qualsiasi necessità di movimentazione "motorizzata". In questo percorso sono state via via perse gran parte delle caratteristiche tecniche basilari della motocarriola cingolata nata come soluzione specializzata per soddisfare le esigenze di trasporto impegnative, in pendenza o in situazioni praticabili solo con una macchina a motore. Per questo l'unico segmento in cui è stato possibile difendere un prodotto di qualità, costruito in Italia, che si colloca anche in una fascia di prezzo ben più alta, è quello delle macchine performanti e con portate più impegnative. Quindi macchine di nicchia».

«In un mercato prevalentemente d'importazione», il quadro di Antonio Caroli, titolare di **Tekna**, «il

prodotto made in Italy è un'argomentazione interessantissima. Il marchio italiano ha sempre il suo appeal, garanzia di qualità da sempre. Non sono macchine da volumi le nostre, ma con un posizionamento ben preciso. Come ci ha confermato d'altronde il mercato».

LA VERA DIFFERENZA. Varie sfaccettature, diverse angolazioni. Ognuno con la sua chiave d'accesso al mercato. «Le nostre macchine, tutte dotate di cambio meccanico made in Italy che si diversificano dalla stragrande maggioranza dei prodotti attualmente presenti sul mercato, vengono usate», spiega Andrea Tachino di **Active**, «principalmente in agricoltura e per la movimentazione della legna, o nello specifico in edilizia con i cassoni dumper. Siamo ben presenti anche con le versioni irroratore, per i trattamenti all'interno delle serre. Ma oltre agli allestimenti e agli accessori che si possono installare su ognuno dei nostri modelli con portate dai 300 kg ai 600 kg, ciò che rende davvero speciali i Powertrack è la loro autentica italianità. In un settore invaso da prodotti di importazione, i minitransporter Active rimangono tra i pochissimi prodotti in Italia e il nostro cambio meccanico, elemento fondamentale per queste macchine, ne determina il vero valore aggiunto in termini di qualità e soprattutto longevità».

«L'elemento che fa davvero la differenza nel nostro mercato specifico», il quadro dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «è l'innovazione. La nostra costante ricerca di soluzioni avanzate ci ha permesso di distinguerci sia nel settore delle motocarriole a scoppio, sia in quello delle a batteria. La continua ricerca di nuove tecnologie e l'adattamento alle richieste del mercato ci permettono di offrire soluzioni sempre all'avanguardia. L'introduzione dei nuovi modelli a batteria nel 2023 rappresenta una tappa significativa nella nostra offerta. La tecnologia a batteria non solo risponde alla crescente domanda di soluzioni eco-sostenibili, ma apre nuovi orizzonti di utilizzo, specialmente nelle serre e in contesti in cui l'assenza di emissioni è prioritaria. In conclusione, la nostra dedizione all'innovazione ci permette di offrire ai clienti non solo prodotti di alta qualità, ma soluzioni che si adattano in modo preciso alle loro specifiche necessità. L'approccio proattivo alla ricerca e sviluppo ci consente di rimanere al passo con le tendenze del mercato, garantendo che le nostre motocarriole siano sempre in grado di superare le aspettative e di fare davvero la differenza nel settore».



Sabre Italia

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

AL-KO

**AS
MOTOR**



CASTELGARDIN

ETESIA

**HONDA
ENGINES**



JOHN DEERE

**Kawasaki
Engines**

KOHLER



**MTD
For A Growing World.**

MURRAY

SABO

SNAPPER

solo

TIGA

STIHL

TORO



WOLF Garten

**DIVENTA
CLIENTE**



KRAMP

«Essendo un prodotto utilizzato per lavori pesanti ed impegnativi», la premessa di Alessandro Barrera di **Brumar**, «la qualità costruttiva rimane al primo posto per la scelta del prodotto. Soprattutto i modelli per portate dai 500 kg in su richiedono motorizzazioni di cilindrata adeguata, un sistema di avanzamento con cingoli di alta resistenza e ottima trazione ed anche sistemi di scarico dei materiali con cassoni a sistema idraulico. Altri indici di scelta sono sicuramente la sicurezza per l'operatore e la semplicità di uso nei comandi».

«Potremmo elencare davvero varie caratteristiche», la premessa di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «ma credo che la robustezza e la compattezza possano essere due elementi determinanti per un prodotto di questo tipo».

«Negli anni», sottolinea Giovanni Masini di **Emak**, «ci siamo concentrati nel migliorare la manovrabilità e l'ergonomia dei comandi, per rendere le motocarriole sempre più agevoli e intuitive nell'utilizzo».

«Nel mercato in cui si colloca l'offerta **Grillo**», la fotografia di Stefano Grilli, «gli elementi identificativi e riconoscibili dal cliente sono come sempre le performance e la qualità percepita, affiancata alla sicurezza di acquistare un prodotto garantito nel tempo, in termini di assistenza e ricambi».

PROSSIMI CONFINI. Dettagli e grandi questioni. Progressi già immagazzinati ed altri da incamerare. Lavori in corso, per completare l'opera. Seguendo ognuno il proprio percorso e le proprie convinzioni.

«Stiamo lavorando a nuovi aggiornamenti», rivela Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**,



«sia per i cambi ma soprattutto sullo sviluppo dei modelli Elettro Powertrack con motore elettrico. Proprio per l'importanza di questa gamma e per l'incidenza che queste macchine hanno all'interno dei rivenditori specializzati Active vuole continuare a migliorare e aggiornare gli attuali modelli convinta che, la qualità alla lunga paghi sempre».

«Le motocarriole», racconta Alessandro Barrera di **Brumar**, «sono sul mercato da moltissimi anni e credo che tutti gli ambiti di utilizzo siano stati valutati, sia in campo privato che professionale. Certamente anche in questo caso l'avvento della motorizzazione a batteria potrà un po' cambiare gli scenari, ma al momento il motore a scoppio è dominante per questa categoria di prodotti».

«Il mercato», l'indirizzo di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «richiede prodotti sempre più compatti e manovrabili con l'ausilio di poche leve e comandi. Il prossimo passo sarà l'alimentazione a batteria».

«Anche in questo mondo», il quadro di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «sta arrivando pian piano la conversione dei motori a scoppio verso le batterie».

«Per la nostra tipologia di macchine, soprattutto per il modello 507, il più performante grazie alle molteplici motorizzazioni ma soprattutto alla possibilità di installare accessori, alcuni già presenti a catalogo come trinciatutto/trinciasarmenti a rullo, turbina neve doppio stadio, spazzolatrice industriale, lama apripista orientabile», il punto di Stefano Grilli di **Grillo**, «lavoreremo sullo sviluppo di altre applicazioni anche con la collaborazione di partner costruttori di accessori specializzati».

«Come in tutti i settori», rileva Andrea Tachino di **lbea**, «esistono prodotti entry level e top di gam-





ENOLOGIA



HOMEBREWING



GIARDINAGGIO

FARE BENE, CON PIACERE.

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

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

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



FERRARI GROUP S.R.L.

Via Europa, 11 - 43022 Basilicogiano (Parma) Tel. +39 0521 68712
info@ferrarigroup.com / www.ferrarigroup.com



Ibea

ma. Ibea è sicuramente la protagonista indiscussa di questi ultimi, grazie all'inconfondibile qualità dei componenti da sempre utilizzati per realizzare macchine eterne. Motivo per cui continuiamo ad investire nella nostra sede di Tradate, convinti di continuare a realizzare tutti i nostri prodotti e specialmente le nostre moto carriole in Italia».

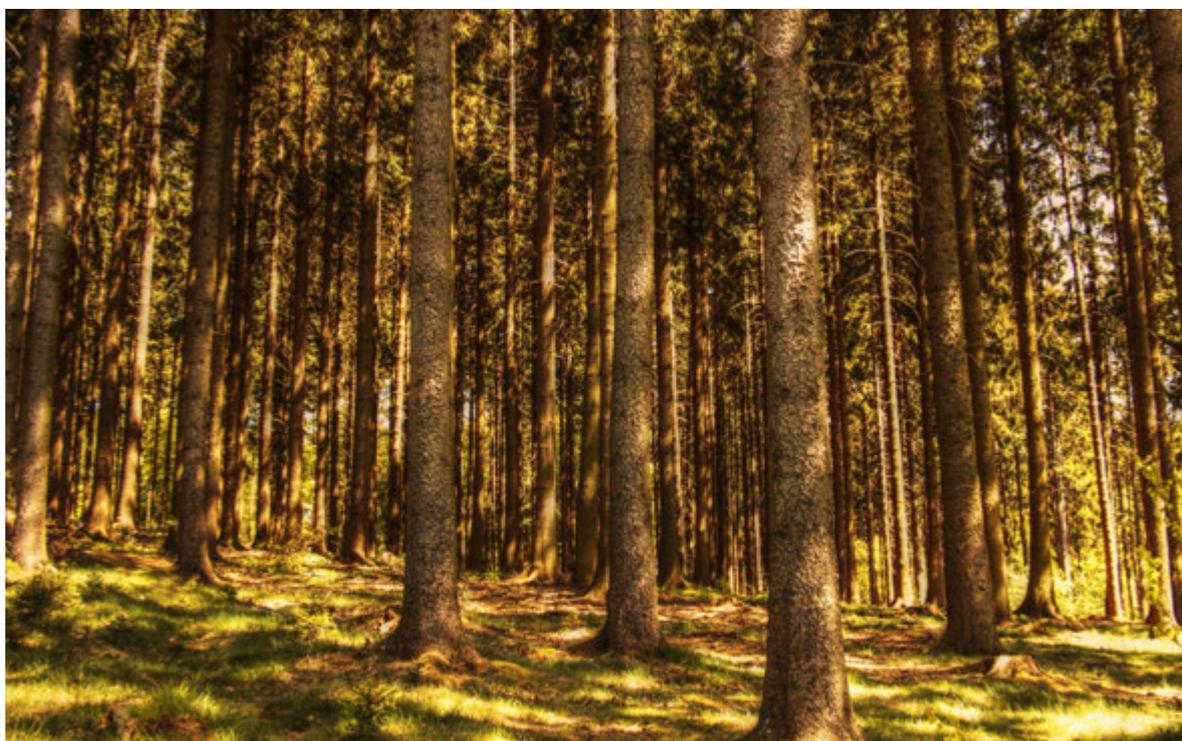
RIVENDITORE, A TE. Gioca anche lo specialista, una delle grandi variabili lungo il cammino. Non proprio centralissimo, tendenzialmente, nel punto vendita. Ma con eccezioni ovvie, là dove la macchina ha un ruolo anche di primissimo piano. «Il mercato di motocarriole in Italia è stabile

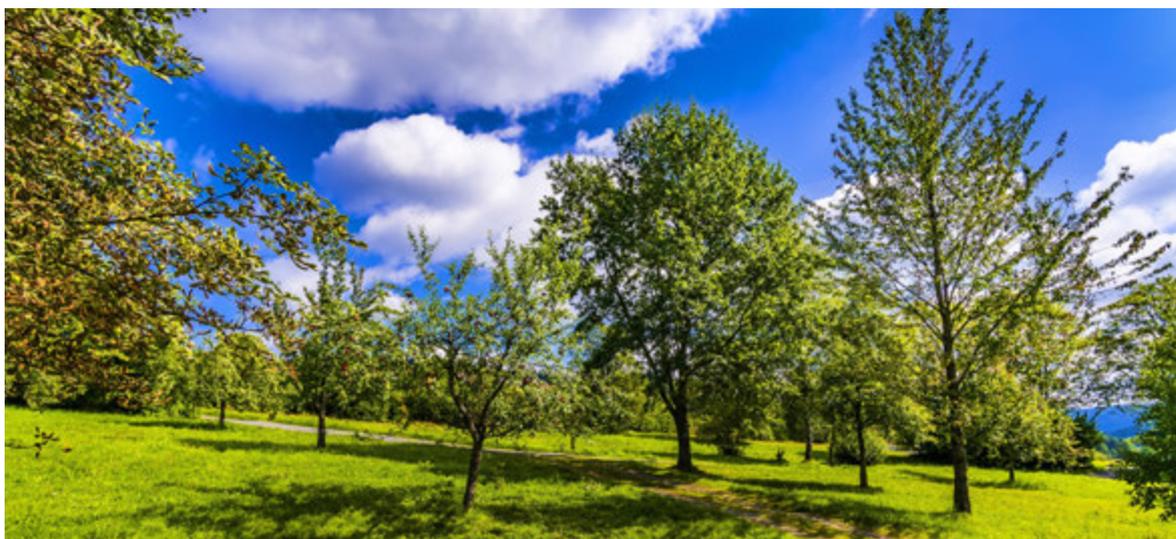
negli ultimi anni e si attesta su qualche migliaia di pezzi. Per il rivenditore specializzato», il punto di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «è un articolo da avere in assortimento ma non ha un peso notevole tra la gamma prodotti trattati. In alcune regioni l'importanza è più significativa per la configurazione del territorio che necessita maggiormente l'utilizzo dei transporter cingolati».

«Dipende sempre dalle zone. Ci sono aree, tipo zone pedemontane o collinari», l'istantanea di Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, «dove la richiesta è molto più importante. Anche a livello di regioni le richieste sono differenti con maggiori richiести provenienti soprattutto da Liguria, Puglia e Trentino».

«La nostra gamma di motocarriole, per il rivenditore **Grillo** ha un peso marginale nel suo fatturato», spiega Stefano Grilli, direttore commerciale e marketing dell'azienda romagnola, «proprio per i valori di nicchia della nostra gamma pur rimanendo un prodotto che lo identifica come interlocutore specializzato e di riferimento per il cliente esigente che cerca soluzioni di qualità».

«Proprio sapendo quanto contano i minitransporter **Ibea** per i nostri concessionari», sottolinea il direttore commerciale Andrea Tachino, «in forte crescita sia in Italia che all'estero, stiamo valutando aggiornamenti di gamma per continuare ad





essere competitivi e rimanere leader del mercato nella fascia alta».

L'OFFERTA. Una bella carta da giocare ce l'ha **Blue Bird** col suo WB 500 E, batteria da 48 V 32 Ah, freno elettromagnetico, motore brushless, capacità della batteria e velocità sullo schermo, potenza del faretto di 30 W, tempo di ricarica di sei-sette ore e di lavoro dalle otto alle dieci. Cassone Dumper, ribaltamento manuale con pistone, peso massimo trasportabile 500 kg.

Fra i pezzi forti di Maruyama, marchio distribuito **Sabre Italia**, spicca il modello XG550DM, macchina di fascia medio-alta, con portata di 600 kg ed un notevole vano di carico. I rulli centrali basculanti ed il cambio con quattro marce in avanti ridotte per avanzare anche all'iper lenta velocità di 0,5 km/h garantiscono anche un'ottima manovrabilità. Il ribaltamento idraulico si aziona tramite il distributore in prossimità del posto-guida. Oltre al vantaggio di non dover fare sforzo per sollevare il cassone, permette anche di tenere il pianale livellato nei percorsi in salita ed avere così più stabilità. Sulla macchina sono installati di serie doppi robusti rulli basculanti che permettono di percorrere anche terreni assai sconnessi minimizzando così scossoni e sussulti del carico e della macchina stessa. Perfettamente a portata di mano i comandi.

Power Track 1460 Electro di **Active** ha una potenza di 4.1 cv/3 kW, alimentazione due batterie al gel, trasmissione 3 AV più 3 RM, ruota dentata di trazione in acciaio, frizione meccanica a tensione di cinghia, freno di stazionamento ad espansione interna, pendenza massima vuoto di 25° e di 15° a pieno carico, ribaltamento del cassone manuale,

tempo di ricarica delle batterie di otto ore.

Efco TN 3400 K di **Emak** ha una capacità di carico di 350 kg, con pianale espandibile, angolo di ribaltamento di 45°, cilindrata di 166 cc, motore Emak K655 OHV, cambio 2+2, ribaltamento manuale, raggio minimo di sterzo di 700 mm, lunghezza pianale 93-106 cm, larghezza 52-90.

Dumper 507 di **Grillo** è potente e versatile, adatto a trasportare ogni tipo di materiale nei più diversi settori di utilizzo. La trazione totalmente meccanica permette di sfruttare a pieno la potenza del motore, i cingoli in gomma con maglie in acciaio e le performanti motorizzazioni disponibili, sono la base per garantire la portata utile del cassone di ben 500 kg. I numerosi accessori applicabili rendono Dumper 507 non solo un transporter, ma una macchina polivalente. Il cassone con piano e sponde in acciaio, ha un ampio pianale ed è fornito di ganci per fissare il carico. Il piano di carico è espandibile; le sponde laterali ed anteriore possono essere traslate esternamente e fissate senza dover utilizzare chiavi o altri attrezzi, aumentan-



do così la capacità di carico. Traslando le sponde laterali il piano di carico mantiene interamente la superficie di appoggio. Le dimensioni interne del cassone chiuso sono 100x70cm con altezza 40cm, facendo traslare le sponde nella posizione più esterna le dimensioni diventano 118x122 cm. Il cassone dispone di serie di ribaltamento anteriore manuale, una molla a gas accompagna il ribaltamento del cassone riducendo al contempo la forza necessaria. Il kit ribaltamento idraulico è opzionale. Dumper 507 è compatto con basso baricentro. Queste caratteristiche assicurano un facile avanzamento in totale sicurezza specialmente in pendenza. Il profilo tractor dei cingoli permette la trazione in tutte le condizioni di terreno, in terreni con poca portanza, friabili e forti pendenze.

I nuovi transporter cingolati Attila, marchio distribuito da **Brumar**, sono dotati di motori potenti a basse emissioni, trasmissione ad ingranaggi con tre marce avanti più retromarcia, sponde con pianale estensibile e ampia capacità di carico assicurano risultati ottimali ed una guida facile anche attraverso i sentieri più impervi. In particolare il modello ATT 500 D-L ha motore Loncin OHV, cilindrata 270 cc, avviamento manuale autoavvolgente, cassone Dumper, ribaltamento idraulico del cassone e trazione a cingoli.

Il minitransporter IBT-500R di **Ibea** ha una portata di 600 kg, ideale per un uso professionale ed è imbattibile dove è richiesta la necessità di trasportare materiale di ogni genere, in luoghi difficilmente raggiungibili in cui si richiede un mezzo agile e robusto. Dotato anche di cassoni Dumper zincati o verniciati, con sistema di ribaltamento idraulico anche con cassone scatolato. Cambio a cinque rapporti. Grazie all'efficiente demoltiplica, i minitransporter hanno la capacità di muoversi in ogni situazione e sotto ogni carico. L'installazione del cambio nella parte anteriore del telaio, garantisce il bilanciamento della macchina e facilita il movimento anche su terreni particolarmente sconnessi. Il telaio è molto robusto con uno spessore di 3 mm per i longheroni e 4 mm per la parte anteriore.

La motocarriola cingolata **Tekna TT 500 Dumper** è macchina ad uso professionale. Di costruzione robusta, è preziosa alleata nel trasporto di materiali pesanti su ogni tipo di terreno grazie all'utilizzo di cingoli in gomma con sistema a rulli basculanti di compensazione che permettono la trazione anche nei tratti più sconnessi ed impervi oltrepassando ostacoli senza pericolosi sbilanciamenti della macchina, aumentando così efficienza di trazione e

stabilità, con più sicurezza per l'operatore. TT 500 Dumper è disponibile con una motorizzazione 4 tempi a benzina Honda GX200 con potenza di 6 Hp. La trasmissione avviene mediante un robusto cambio meccanico a tre marce avanti più una retromarcia con ingranaggi in bagno d'olio e blocco differenziale interno per avere i due cingoli sempre in trazione. Le frizioni di sterzo sono a innesti meccanici in bagno d'olio contenute all'interno del riduttore meccanico. La portata massima è di 500 kg con cassone Dumper a ribaltamento idraulico. Infiniti i campi di utilizzo: dall'agricoltura alla zootecnia, fino all'edilizia nelle ristrutturazioni.

I transporter Orec, marchio distribuito in Italia da **Fiaba**, «sono stati costruiti cercando nei componenti e nella tecnologia le caratteristiche per renderli insostituibili strumenti di lavoro quotidiano». Il ridotto raggio di sterzata, i rulli centrali oscillanti ed i cassoni con sponde estensibili o dumper danno all'operatore la certezza di avere uno strumento polivalente utilizzabile per molteplici tipologie di lavoro. Inoltre la larga carreggiata e lo speciale profilo del battistrada dei cingoli assicurano sempre un'ottima aderenza e stabilità su qualsiasi tipo di superficie. Grazie alla trasmissione anteriore la macchina risulta perfettamente equilibrata durante l'utilizzo. Il modello LS360GX, con motore Honda GX120, è dotato di cassone in lamiera d'acciaio, portata di 350 kg, sponde estensibili e amovibili, cambio con due marce avanti e due retro, trasmissione meccanica progettata e realizzata da Orec. La motocarriola continua ad andare. Passo sicuro e idee chiare. Sempre di più.



Fiaba

Consensi unanimi nei quattro giorni di Fieragricola, fra i nuovi trattorini in grado già di imporsi sul mercato professionale e i rasaerba a batteria sfruttando il feeling con Ego. Tanti valori aggiunti ed un'ulteriore accelerata. Per compiere un altro salto di qualità

CAPTAIN E LINEA VOLT, MARINA CAMBIA PASSO

Marina Systems Srl ha partecipato per il primo anno a Fieragricola, presentando a Verona il nuovissimo trattore compatto **CAPTAIN 263 H** con cambio idrostatico e la nuova linea di tosaerba a batteria VOLT. I trattori Captain sono studiati per consentire un lavoro comodo, efficace ed in massima sicurezza. La qualità costruttiva è di altissimo livello, i materiali di prima scelta, le lamiere maggiorate, le saldature altamente professionali.

Non c'è il cambio in mezzo al pianale a dar fastidio, il pianale è piatto e largo. La velocità massima di ben 21,45 km/h, con pneumatici agricoli, consente spostamenti veloci. La velocità minima di 1,43 km/h permette una lavorazione del terreno impareggiabile. Sicurezza superiore anche su strada grazie al posizionamento studiato di luci e indicatori di direzione. Due pompe idrauliche separate, una per il servosterzo una per il sistema idraulico ausiliario.

La trazione idraulica consente un utilizzo del mezzo col massimo comfort e precisione. I trattori Captain dispongono di un attacco a tre punti con capacità di sollevamento di 750 kg a punto basso, in modo da poter gestire con la massima efficacia una gamma di accessori e attrezzi illimitata garantendo così il miglior sfruttamento del prodotto per una moltitudine di attività. Il modello idrostatico **CAPTAIN BAGHEERA 263H** dispone inoltre di una presa di forza ventrale a 2000 rpm oltre alla presa di forza posteriore standard da 540 rpm. Altra macchina di valore che a Fieragricola ha riscosso tanti consensi, col suo piatto rasaerba centrale da 150 cm. Tutti i trattori Captain sono compatti e assicurano un raggio di sterzata minimo, il peso resta sotto i 1000 kg minimizzando così anche i consumi.

La **linea VOLT** è invece la nuova linea di tosaerba a batteria prodotta con i motori **EGO**. La grande qualità e le performance di questo motore hanno subito convinto **Marina Systems** a produrre una gamma intera di qualità per sfruttare le batterie del sistema EGO perfettamente compatibili.

GRINDER, PIVOT, 4 MAXI sono solo alcuni dei modelli all'interno della nuova gamma che soddisfa le richieste del professionista e del privato assai esigente. «Il costo del prodotto a batteria può sembrare elevato se si devono acquistare anche le batterie e il caricatore», il quadro di Marina Systems, «ma è facilmente dimostrabile come nel giro di due o tre anni in base all'uso che se ne fa si va paragonando con un prodotto identico a benzina. Dopodiché diventa più conveniente. Il massimo della convenienza si realizza adottando diversi accessori che usano le stesse batterie e su questo la linea di prodotti EGO che ha le batterie perfettamente compatibili non è seconda a nessuno». Fra le opzioni decise da Marina Systems anche il finanziamento a tasso zero per dieci mesi.



Promozioni ed un nuovo distretto operativo per i 45 anni di Blue Bird

Roberto Polato: «Ulteriore spinta per continuare a lavorare al meglio»



La proprietà aziendale: Dario e Vanda Vitella

Quarantacinque anni da protagonista del mercato. Festeggiati da Blue Bird con 45 giorni di promozioni e grandi offerte che hanno coinvolto rivenditori e clienti finali attraverso un'intensa campagna social. Sempre più riferimento nel settore delle attrezzature per la cura del verde Blue Bird, dopo aver percorso tanta strada da quel lontano 1978 quando tutto è cominciato. Crescendo sempre più grazie a tanto impegno, assoluta dedizione, acuta progettazione, continuo sviluppo, alta qualità, costante lavoro di ricerca e innovazione. Fino al salto deciso nel 2019, quando Blue Bird ha deciso di rivitalizzare il management e il proprio team puntando decisamente all'ampliamento della produzione e dell'offerta attraverso l'apertura di nuovi stabilimenti oltre all'inserimento di sofisticati macchinari tecnologici. Con risultati evidenti, certificati dall'ampiezza e la profondità del catalogo. Blue Bird ha voluto condividere il suo 45esimo compleanno con tutti coloro che supportano e credono nell'azienda e nella sua attività. L'interesse è stato immediato: le offerte hanno scandito il tempo attirando gradimento e notevole partecipazione. «Siamo felicissimi», la fierezza di Roberto Polato, direttore commerciale & marketing di Blue Bird, «di aver condiviso questo importante traguardo con tutti i nostri clienti e utenti finali. Questa promozione iniziata il 4 novembre, giorno della fondazione aziendale, è stata l'occasione per ringraziar-

li della fiducia che ci riservano ogni giorno e lo specchio del nostro approccio basato sulla regola del Together-Insieme. Siamo orgogliosi di poter contare sul supporto così energico di dealer e utilizzatori: sono loro che ci spronano a lavorare sodo per offrire prodotti all'avanguardia. Come nel nostro DNA». Dopo un anno di intenso lavoro, di sfide vinte, di crescita aziendale e formativa del personale, c'è un altro traguardo che aspetta Blue Bird: un nuovo distretto operativo, interno alla sede-quartier generale dell'azienda. Inaugurato il 22 dicembre, il distretto è frutto del lavoro di circa sei mesi: uno spazio creato e studiato appositamente per il reparto assistenza dove si potranno tenere anche corsi tecnici e di aggiornamento.

Pulizia domestica in ogni angolo, pensa a tutto Einhell

Power X-Change è sempre la soluzione giusta

Einhell offre nel proprio catalogo una vasta gamma di attrezzature progettate per semplificare e rendere più efficace il processo di pulizia, supportando chi desidera abbracciare questa pratica come parte della propria routine. I dispositivi dell'innovativa famiglia di batterie Power X-Change possono funzionare con lo stesso tipo di batterie, apparecchi e caricabatterie, garantendo la massima flessibilità di utilizzo. Per pulire in modo approfondito i pavimenti è necessario selezionare strumenti di qualità e in grado di agire in modo efficace. L'aspirapolvere a batteria TE-SV 18 Li-Solo di Einhell aspira ogni sporcizia su diverse tipologie di pavimento, grazie alle ruote gommate silenziose e adatte anche alle superfici più delicate come il parquet. Il sistema di filtraggio a tre livelli - preliminare, a pieghe sostituibile e motore - garantisce un'aspirazione efficiente grazie all'elevata potenza aspirante. Un valido aiuto per contrastarli è l'aspirapolvere portatile a batteria Einhell TE-HV 18/06 Li-Solo. Pratico e compatto, è dotato di una bocchetta per imbottiti e tessuti ed è in grado di raggiungere senza sforzo anche i punti più difficili. Il contenitore di raccolta ha una capacità di 600 ml e può essere svuotato semplicemente premendo un pulsante.





Husqvarna®



NOVITÀ

Nuovi modelli Automower® NERA - EdgeCut
Husqvarna Automower® 310E e 410XE

Novità robot tagliaerba Automower® 2024

Nuova funzione Husqvarna EdgeCut

EdgeCut è la innovativa funzione dei nuovi modelli 310E NERA e 410XE NERA, che riduce al minimo la necessità di effettuare una rifinitura manuale dei bordi del prato, risparmiando tempo e fatica.

EdgeCut si attiva quando il tagliaerba si avvicina a un perimetro fisico o virtuale e grazie al disco posteriore dedicato è in grado di tagliare così vicino ai bordi da lasciare solo una minima parte di erba non tagliata.



NOVITÀ

Robot tagliaerba 310E NERA



Il robot tagliaerba innovativo e affidabile per prati fino a 1000 m². Presenta la nuova funzione EdgeCut. È dotato di tecnologia AIM, che permette di creare aree di lavoro con altezze di taglio personalizzate o zone temporanee da escludere dal taglio. Installazione senza fili disponibile con il kit plug-in Husqvarna EPOS™ (accessorio).

🏠 1,000 m² 📏 30/20% 📏 20-55 mm

NOVITÀ

Robot tagliaerba 410XE NERA



Il robot tagliaerba innovativo e affidabile per prati fino a 1000 m². Presenta la nuova funzione EdgeCut. È dotato di tecnologia AIM, che permette di creare aree di lavoro con altezze di taglio personalizzate o zone temporanee da escludere dal taglio. Installazione senza fili disponibile con il kit plug-in Husqvarna EPOS™ (accessorio).

🏠 1,000 m² 📏 30/20% 📏 20-55 mm



Nuovo Automower® 520 EPOS™

Con il nuovo robot tagliaerba Automower® 520 EPOS™, Husqvarna rende disponibile la gestione autonoma con perimetri virtuali di spazi verdi pubblici o privati di dimensioni ridotte. Grazie allo schema di taglio sistematico, Automower® 520 EPOS™ può gestire aree verdi fino a 5000 m². Il robot tagliaerba si muove facilmente anche in passaggi stretti e gestisce pendenze fino al 45% (24°) con risultati di taglio perfetti, anche in condizioni di pioggia. Tramite Husqvarna Fleet Services™ puoi impostare facilmente e da remoto i programmi di taglio, le aree da evitare e altro ancora.

Fieragricola Verona 2024



Tra conferme e nuove iniziative

A Verona dal **31 gennaio al 3 febbraio 2024** siamo stati presenti a Fieragricola, dove 100.000 visitatori hanno potuto approfondire le innovazioni per il mondo dell'agricoltura.

Tanta la curiosità ed interesse per molti dei nostri prodotti, in particolare per le **motoseghe**. Nello specifico si sono rivelate ancora una volta protagoniste le nuove Husqvarna 560 XP[®] Mark II e 562 XP[®] Mark II.

Sul campo le nuove motoseghe 560 XP[®] Mark II e 562 XP[®] Mark II

A Fieragricola sono state consegnate le nuove macchine ai **3 tester** scelti attraverso una selezione a cui hanno partecipato oltre **260 professionisti** degli alberi da tutta Italia. A provare la nuova Husqvarna 560 XP[®] Mark II saranno **Fabio Franco** di Asti e **Matteo Berti** di Ancona, mentre la nuova Husqvarna 562 XP[®] Mark II sarà testata da **Antonio D'Aniello** di Salerno. Molto attivi sui social, condivideranno per quattro mesi la loro esperienza online. Gli aggiornamenti saranno pubblicati sulle pagine social **Facebook** e **Instagram** di **Husqvarna Italia** e sulle pagine Instagram dei tester: @fabio.frenk, @metberti_arbicare e @antoniolumberjack. Da seguire!



MyPlant & Garden



Tutte le novità Husqvarna 2024

Il prossimo appuntamento sarà a Milano a MyPlant & Garden, **dal 21 al 23 febbraio**.

Presenteremo, per la prima volta in Italia, i nuovi modelli di Automower[®] Edge Cut Automower[®] **310E NERA** e **410XE NERA** e il modello Professionale Husqvarna **520 EPOS™**. E poi non mancheranno le proposte a batteria e molte dei prodotti iconici Husqvarna.

Ci trovate al **Padiglione 20** agli stand **K29 L38** e nell'area dedicata al verde sportivo allo stand **C39**, completamente dedicato agli Automower[®] ad uno professionale.

Inoltre, **venerdì 23 febbraio dalle 9:30 alle 11:30**, Husqvarna terrà un convegno legato alle scelte più sostenibili relative alla cura dei manti erbosi.



Facili da avviare, semplici da manovrare

Husqvarna 540 XP® Mark III & T540 XP® Mark III

Motoseghe professionali a scoppio agili e leggere della classe 40 cc. ideali per lavori di potatura e non solo. Il potente motore, abbinato alla scelta ottimale della catena X-cut SP21G o S93G, offre un'impressionante capacità di taglio con una rapida accelerazione. Per le migliori prestazioni, sono dotate di AutoTune™ 3.0, si avviano in modo facile ed affidabile, sia a freddo che a caldo e la manovrabilità fluida le rende delle ottime e moderne compagne di lavoro.

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.





Eima International a tutta velocità, Bologna alza i giri

Altri record nel mirino, più la novità dell'area Real



Va veloce Eima International. Cinque giorni, dal 6 al 10 novembre, già fissati da tempo sul calendario di aziende, rivenditori, appassionati non solo di agricoltura ma anche di giardinaggio. Quasi 330mila visitatori nell'ultima edizione, confermati nella prossima i quattordici settori merceologici compreso il garden con Eima Green oltre

alla componentistica, alle bioenergie, all'irrigazione ed alle tecnologie robotiche e digitali. Oltre alla mostra delle novità tecniche. L'aggiunta è l'area Real, acronimo di robotics and electronics for agriculture live, che vedrà le più avanzate tecnologie robotizzate con un calendario di prove giornaliere. Confermate l'arena per la sfilata dei trattori finalisti del Tractor of the Year, l'area dimostrativa delle filiere bioenergetiche realizzata in collaborazione con Itabia e quella di Garden E-Motion dedicata alle macchine per il giardinaggio e la cura del verde. In calendario conferenze stampa di presentazione anche in Gran Bretagna, Qatar, Turchia, Grecia, Marocco, Brasile, Serbia, Algeria, India, Canada, USA, Tanzania, Uganda, Kenya, Argentina, Giappone e altri Paesi, a ribadire il respiro internazionale della fiera che nella scorsa edizione ha contato 480 case costruttrici estere e oltre 57mila visitatori stranieri provenienti da 150 nazioni. EIMA International riserva un'intera struttura del quartiere fieristico agli operatori economici esteri, selezionati dall'Agenzia ICE per svolgere i moltissimi incontri business-to-business in programma. A buon punto anche il calendario di convegni, workshop e conferenze che si svolgeranno nei cinque giorni della rassegna e che sono promossi da istituzioni, organizzazioni di categoria e case editrici. Superato il tetto delle 1.330 domande, dato solo parziale perché alla fine il numero sarà naturalmente ancora più alto.

Tulipanomania alle porte, il Parco Sigurtà s'accende

Tulipanomania 2024 è la fioritura di oltre un milione di tulipani che colorerà il Parco Giardino Sigurtà di Valeggio sul Mincio nei mesi di marzo e aprile, fino ai primi

giorni di maggio. Favolosi tulipani, con giacinti, muscari e narcisi, sbocceranno in mille colori in un'edizione che sarà ricca di novità. Aiuole ridisegnate ogni primavera e fioriture in forma libera nei boschi caratterizzano la fioritura di tulipani più importante in Italia e del Sud Europa, a due passi da Verona. Un traguardo è arrivato nel 2022: la World Tulip Society, società canadese, ha conferito alla Tulipanomania del Parco Giardino Sigurtà il riconoscimento di Miglior Festival di Tulipani al Mondo per la fioritura sempre innovativa, le numerose iniziative correlate e per la capacità di attirare anno dopo anno un numero crescente di visitatori, registrando un record di presenze nell'aprile 2022 di oltre centomila persone. Dalla seconda metà di marzo e fino ai primi giorni di maggio i 600mila metri quadrati del Parco, che nel 2023 è stato premiato come tra i 10 giardini al mondo meritevole di visita, ospitano i fiori tipici d'Olanda in accostamenti e colori sorprendenti, in numerose varietà.

AFFIDATI A MANI ESPERTE



NUOVA DOPPIO TAGLIO 2030
AFFILATURA CONCAVA RCS



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



#falketquality

Sherwood è qualità e prestazioni ai massimi livelli

Linea completa per il settore forestale. Garantisce Brumar



Sherwood è sempre la scelta giusta, con la sua nuova linea completa di prodotti per il settore forestale che comprende barre, catene, articoli per affilatura ed accessori progettati e sviluppati per soddisfare anche le più alte aspettative. Che siate professionisti o utilizzatori occasionali, la scelta di una catena per motosega di alta qualità è la più importante quando si tratta di affrontare progetti di disboscamento intensivo o lavori di taglio meno impegnativi.

Le catene Sherwood, marchio esclusivo di Brumar, sono realizzate in acciaio speciale, dotate di taglienti cromati e trattati termicamente per assicurare una presa ottimale del legno, un'affilatura più rapida e una durata straordinaria. Grazie al design speciale della catena a forma di cuneo, alle prestazioni eccellenti e alla lunga durata, le catene Sherwood

aumentano l'efficienza del lavoro e riducono al minimo fatica e vibrazioni. Le barre Sherwood sono realizzate con lavorazioni che garantiscono le migliori caratteristiche possibili di resistenza all'usura, forza, durata, rettilineità ed elasticità. Ideali per chi cerca una barra di livello professionale che possa essere utilizzata in alcune delle condizioni di lavoro più impegnative e rigorose, adatta alla maggior parte delle marche e dei modelli di motosega. Le barre Sherwood offrono pieno controllo della vostra motosega per aiutarvi a ottenere i tagli più dritti e uniformi, per ogni progetto e per ogni momento. Tutta la linea di prodotti è disponibile presso i rivenditori Brumar o sul sito www.brumargp.it.



Garantisco IO!!!

Bruno Scavino

BBQ Expo, a Brixia Forum

il trionfo dei barbecue



BBQ Expo è la nuovissima fiera, in calendario dal 5 all'8 aprile al Brixia Forum di Brescia, dedicata ai barbecue. Un'esposizione dedicata ad un mondo denso di contenuti, strumenti, tecnologie e attrezzature innovative nato nel 1952 a Chicago con l'invenzione del primo braciere con coperchio amatoriale chiamato Kettle. Un'occasione per scoprire e approfondire il mondo del barbecue moderno, che si spinge ben oltre il semplice concetto di grilling, ed entrare in contatto con professionisti consolidati del settore sia italiani che esteri. Dai produttori di apparecchiature professionali, semi-professionali e consumer a fornitori e rivenditori di accessori per la cucina. Da aziende dedicate ai combustibili e materie prime utilizzati per la cottura, ad attività dedicate alla produzione e commercio dei condimenti. Quattro giorni di manifestazione durante i quali sarà possibile scoprire il funzionamento dei prodotti anche con fiamma viva, partecipare a mini corsi e workshop.

Copa-Cogeca per la sostenibilità

Bel confronto all'IPM di Essen

Ha avuto luogo a Essen, in Germania, alla fiera IPM giunta alla 40a edizione, il gruppo di lavoro informale fiori e piante ornamentali del Copa-Cogeca, la voce unita degli agricoltori e delle cooperative agricole dell'UE. Lo scopo delle due organizzazioni è quello di garantire un'agricoltura sostenibile, innovativa, competitiva. Insieme al presidente, l'olandese Jean Aerts, anche Gianluca Boeri, vicepresidente del gruppo di lavoro, nonché presidente di Coldiretti Liguria e referente regionale della sezione floricoltori Assofloro oltre che membro della consulta florovivaistica di Coldiretti. Presenti organizzazioni provenienti pure da Germania, Belgio, Olanda, Svezia e Francia, l'occasione per parlare delle sfide che il settore del florovivaismo dovrà affrontare. Il gruppo presenterà un manifesto europeo sul florovivaismo, andando a spiegare quelle che sono le priorità e le opportunità del settore per chiarire l'importanza che fiori e piante ornamentali rivestono a livello economico ma anche sociale.

AgriEuro archivia il 2023 con un fatturato di 130 milioni

Alta velocità anche all'estero, Francia e Spagna in primis

AgriEuro ha chiuso il 2023 con un fatturato totale di circa 130 milioni, segnando un aumento generale del 2% rispetto all'anno precedente. In Italia si è registrata una crescita del 17%, mentre i mercati francese e spagnolo hanno mostrato incrementi rispettivamente del 20% e del 17%. Il mercato tedesco ha subito invece una contrazione in seguito alla domanda straordinaria di generatori di corrente esplosa nel 2022, e dovuta alle tensioni politico-economiche internazionali. Se, infatti, escludiamo questa specifica categoria merceologica, la crescita complessiva di AgriEuro nel 2023 è stata del 20%, rispetto a un mercato in calo. Nel periodo aprile-luglio 2023, l'incremento è stato del 30%, grazie alla crescita delle specifiche categorie relative al taglio, manutenzione del prato e sfalcio dell'erba spontanea. La seconda parte dell'anno, invece, è stata caratterizzata da un andamento più simile al 2022, pur mantenendo una crescita costante del 6% fra agosto e dicembre. Escludendo la categoria dei generatori di corrente, caratterizzata da una domanda anomala durante l'anno precedente, l'aumento del venduto durante il Black Friday 2023 sale al 27%. La sezione Outlet del sito, dedicata a prodotti e attrezzature a prezzi scontati, ha garantito una performance in netta crescita (+270%), grazie a una strategia di comunicazione più incisiva e capillare. AgriEuro ha registrato +39% nella potatura e +30% nel taglio, manutenzione del prato e sfalcio dell'erba spontanea con decisi incrementi anche all'estero. Come in Francia, col +67% nei tagliaerba e il +42% coi decespugliatori. Come in Spagna col +30% sulle motocarriole ed il 29% per i trattorini tagliaerba. Come in Germania con una crescita complessiva del 13%, escludendo i generatori.



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.

Obbligo assicurativo veicoli in aree private, si va al 31 dicembre

Federacma: «Ora l'ok del Ministero sulla modifica normativa»



Tre emendamenti presentati al DL Milleproroghe aprono alla possibilità di posticipare l'entrata in vigore dell'obbligo normativo di assicurazione dei veicoli anche in aree private. La novità introdotta dal Decreto Legislativo di recepimento della Direttiva europea 2118 del 2021 lo scorso 23 dicembre ha creato non poche preoccupazioni nei settori interessati tanto da spingere Confindustria Mobilità, in collaborazione con le consociate Federacma, Federmotorizzazione (federazione dei concessionari e rivenditori autoveicoli) e Assocamp (veicoli ricreazionali, camper e caravan), a richiedere un intervento parlamentare. L'obiettivo è posticipare l'obbligo assicurativo per aprire un tavolo di confronto presso il Ministero dei Trasporti che porti sia a chiarimenti nell'attuazione pratica delle disposizioni comunitarie sia a strumenti assicurativi, in taluni casi neppure esistenti oggi, che possano gravare economicamente il meno possibile. «Ringraziamo i deputati Riccardo De Corato, Alessandro Caramiello e Luca Squeri per aver accolto il nostro appello di darci più tempo per l'adeguamento all'obbligo normativo. I tre parlamentari sostenuti dai loro colleghi di partito», il punto di Andrea Borio, presidente di Federacma, federazione confcommercio delle associazioni nazionali dei rivenditori di macchine agricole e da giardinaggio, «sono i primi firmatari di emendamenti che fanno sì che tutto si sposti al 31 dicembre. L'auspicio è che giunga il sostegno di tutti i parlamentari nonché che il Ministero dei Trasporti dia parere favorevole all'approvazione della modifica normativa».

Cosmogarden ormai dietro l'angolo

S'accende il Brixia Forum di Brescia



È in calendario dal 5 all'8 aprile Cosmogarden, quattro giorni al Brixia Forum di Brescia dedicati alla progettazione, realizzazione, arredo e manutenzione degli spazi verdi indoor ed outdoor. Organizzato in collaborazione con i principali albi di categoria e le principali associazioni del settore, l'evento è un concept innovativo sul mondo del verde e della sua valorizzazione. Un'esposizione che unisce passione per la natura e gusto estetico con proposte capaci di dare valore a ogni ambiente. Dai giardini alle terrazze, dalle piscine ai biolaghi, dall'arredo outdoor all'interior garden, sino alle attrezzature e alla strumentazione necessaria alle manutenzioni del verde e non solo. Piante e fiori di ogni genere, vivai, garden center, studi di progettazione, aziende specializzate e di arredamento outdoor. «In un momento in cui il rapporto uomo-natura sta tornando ad essere sempre più presente e concreto», spiega Mauro Grandi, CEO di Area Fiera, l'obiettivo di Cosmogarden è quello di fornire tutti gli strumenti e tutte le soluzioni utili per ricreare ambienti verdi, sostenibili, di design e di connessione tra uomo e ambiente».

Assofermet fra bilanci e previsioni. Fiducia per il 2024

Acciai, metalli, rottami e ferramenta: fra riduzione del fatturato, instabilità e scarsità di domanda, si chiude un 2023 caratterizzato da importanti sfide per i settori rappresentati da Assofermet. La riduzione dei prezzi è stata la tendenza principale dello scorso anno per chi si occupa di commercio e distribuzione di acciaio. I cali maggiori si sono verificati a partire dal secondo trimestre, mentre durante gli ultimi tre mesi si è tornati a una stabilizzazione dei prezzi. Il contesto politico-economico generale, che si prospetta in progressivo miglioramento, alimenta le previsioni ottimistiche per il 2024. Per quanto riguarda la ferramenta, infine, nell'ultimo anno il settore ha registrato timidi aumenti rispetto al 2022, soprattutto per quanto riguarda il comparto dei grossisti. Proprio di trend globali e di andamenti economici si parlerà nel corso del Global DIY Summit, l'appuntamento internazionale per chi si occupa di ferramenta e fai da te, che quest'anno si terrà a Roma i prossimi 11, 12 e 13 giugno.



Tecomec acquisisce il gruppo PNR Emak ancor più forte nel cleaning

Tecomec Srl, controllata di Emak, ha concluso l'acquisto del gruppo PNR. Composta da cinque società, quattro in Europa ed una in Italia, con sede principale a Voghera ed un totale di centoventi dipendenti, PNR è attiva nella progettazione, produzione e commercializzazione di componenti per il lavaggio industriale con applicazioni in settori diversificati quali l'industria metallurgica, cartaria, chimica, farmaceutica ed alimentare.



Le informazioni preliminari sui risultati del gruppo PNR per il 2023 sono di un fatturato consolidato di oltre 15 milioni di euro, un EBITDA margine normalizzato stimato nell'ordine del 22% ed una posizione finanziaria netta negativa pari a circa 0,6 milioni di euro. L'operazione, del valore complessivo di 15 milioni di euro, prevede l'acquisto immediato del 79,995% dall'azionista di maggioranza ed un'opzione call della durata di 12 mesi in favore di Tecomec S.r.l. per le restanti quote di proprietà del socio di minoranza.

Il CEO del Gruppo Emak, Luigi Bartoli, ha così commentato: «Con l'acquisizione di PNR», il quadro di Luigi Bartoli, CEO del Gruppo Emak, «ci permette di conseguire uno specifico know-how che consentirà l'ampliamento della gamma prodotti offerta alla propria clientela e l'accesso a nuovi settori sinergici con le attuali aree di business del segmento Componenti e Accessori. Questa operazione conferma la strategia di crescita per linee esterne del Gruppo in settori ad alto potenziale di sviluppo e coerenti con le proprie attività caratteristiche».

Tecomec è un gruppo industriale con più di 35 anni di esperienza, oltre 3000 clienti in tutto il mondo e rappresenta uno dei più importanti centri globali di produzione di componenti e accessori destinati ai settori Forestale, Giardinaggio, Agricoltura e Lavaggio. All'interno dell'ampia gamma di prodotti, emergono soluzioni complete come: affilatrici per catene, testine per decespugliatori, sistemi di navigazione, gruppi di comando, idropistole e valvole. Il gruppo Tecomec, con stabilimenti produttivi in quattro continenti, è composto da nove aziende: Tecomec, Tecomec Ningbo Manufacturing, Speed Group con le sue quattro società, Markusson, Agres e Spraycom.

IPIERRE® IMPRONTE

A CIASCUNO IL PROPRIO STIVALE!



Gli stivali **IPIERRE** sono stati pensati per differenti attività nel tempo libero e rispondono a diverse esigenze e situazioni di utilizzo. Tratto comune a tutti i prodotti è l'altissima qualità dei materiali con cui sono realizzati. **La tomaia e la suola compongono un pezzo unico sagomato**, senza cuciture né colle, garantendo **impermeabilità a 360°** e massimo **comfort**. Il materiale di cui sono composti conferisce **elasticità** e **flessibilità**, senza rinunciare ad un'estrema **resistenza agli urti**. Sono **anallergici** ed atossici in quanto **repellenti a tutte le sostanze**, antimuffa ed antibatterici. Sono **completamente lavabili** e non scoloriscono.

Massimo comfort e sicurezza in tutte le stagioni e in tutte le occasioni!



NEW UNIVERSAL PRO STIVALE SUPERLEGGERO ALTA VISIBILITÀ

- Fodera: imbottitura estraibile con fascia **alta visibilità**
- Tomaia in EVA superleggera
- Suola in EVA supergrip con tasselli autopulenti e TR
- Resistenza termica: fino a -30° C
- Peso: 520 g circa
- Ideale per: garden, agricoltura, tempo libero, caccia, pesca**



GRANDER STIVALE IMPERMEABILE IN PVC NAUTICO

- Tomaia in PVC nautico
- Stivale al ginocchio
- Suola in PVC ultragrip
- Fodera in maglia di poliestere
- Peso 870 g circa
- Ideale per: garden, tempo libero, caccia, pesca**



TYTAN STIVALE ANTINFORTUNISTICO SUPERLEGGERO

- Tomaia in EVA superleggero
- Fodera: imbottitura estraibile
- Resistenza termica: fino a -30° C
- Peso: 1,2 Kg circa
- Suola in gomma antiscivolo con tasselli autopulenti
- Ideale per: professionale, edilizia, agricoltura**

Scopri la gamma completa
dei prodotti IPIERRE
sul sito: garden.ipierre.eu



A Fieragricola fari puntati sulle motoseghe Husqvarna E l'azienda incorona i tester Franco, D'Aniello e Berti

Dopo la rassegna di eventi e workshop «A Moving Experience» dedicati alla presentazione, prova e lancio delle nuove motoseghe per i professionisti del bosco 560 XP® Mark II e 562 XP® Mark II, Husqvarna ha iniziato a raccogliere in tutta Italia le candidature per diventare tester di queste straordinarie macchine caratterizzate da un peso ed una compattezza significativamente ridotte e particolarmente resistenti grazie ai miglioramenti apportati al sistema di raffreddamento e di filtraggio. E giovedì primo febbraio, nel secondo dei quattro giorni di Fieragricola a Verona, sono state consegnate le macchine (la 560 XP® Mark II e la 562 XP® Mark II), assieme ai dispositivi di protezione individuale ai tre vincitori. A Fabio Franco, arboricoltura di Asti. Ad Antonio D'Aniello, boscaiolo di Salerno. E a Matteo Berti, arboricoltore ed istruttore forestale di Ancona. I tre tester avranno tempo fino a fine maggio per testare il prodotto ed esprimere il proprio giudizio in qualità di professionista "esterno", condividendo il tutto sui propri canali social.



A Fieragricola protagoniste anche la T542i XP® e la 540i XP®, le nuove nate e prime al mondo motoseghe professionali a batteria con frizione. Le macchine si caratterizzano anche per un basso livello di rumore, vibrazioni e per la non-emissione di CO2 durante il lavoro. La gamma a batteria professionale viene accompagnata in fiera dalla nuova Linea Aspire™. Una serie di prodotti pensati per chi dispone di un piccolo spazio verde e da un ancor più piccolo spazio per il rimessaggio, composto da bordatore, tagliasiepi, robot tagliaerba, tosaerba ed un nuovo sistema di stoccaggio per ciascun prodotto. Cuore di tutto, la batteria, da 18V, che si abbina ad altri 10 marchi, facenti parte della Power for All Alliance, di attrezzature domestiche.

Zanetti sempre coi suoi rivenditori Vita in Campagna, ormai ci siamo Ed ora tocca a Molise ed Umbria A Montichiari dal 15 al 17 marzo

Calendario particolarmente fitto di eventi per visitare e toccare con mano le soluzioni Zanetti Motori negli stand dei rivenditori in fiere di settore in tutta Italia. Una politica che da sempre ha caratterizzato l'azienda, puntualissima nell'affiancare e supportare lo specialista ad ogni occasione. Come sarà anche nel 2024. «Ci piace essere parte attiva del nostro mondo ed instaurare un dialogo diretto con i nostri partner e clienti», la linea di Zanetti Motori, da sempre assai attenta alla comunicazione dei propri valori attraverso la rete di rivenditori sull'intero territorio nazionale. Proprio per questo Zanetti Motori

ha messo a punto una serie di supporti a proprio marchio, a sostegno dei suoi concessionari. L'iniziativa ha avuto inizio lo scorso anno coinvolgendo le zone Puglia e Sicilia, ora per i prossimi mesi la rotta si sposta verso Molise e Umbria.

È in calendario dal 15 al 17 marzo a Montichiari l'undicesima edizione di Vita in Campagna, la fiera di riferimento per tutti gli appassionati del verde e gli hobby farmer italiani. La gestione e la cura del proprio spazio verde sono diventate tematiche fondamentali per la salute e il benessere delle persone. E cresce il numero degli italiani che adottano uno stile di vita green, sia in città che in campagna, improntato alla cura dell'orto, del giardino o degli animali. A loro è rivolta la Fiera di Vita in Campagna che, con oltre 150 corsi pratici gratuiti e più di 200 espositori qualificati su 24.000 mq di superficie, è pronta a battere i suoi stessi record. Quattro i temi principali: Hobby Farming, Verde professionale, Casa sostenibile, Il Salone di Origine con l'esposizione dei prodotti tipici e delle eccellenze del nostro Paese.



Florovivaismo, i costi di produzione sotto controllo con Esiodo

Assofloro: «Risposta prima di tutto ad una necessità delle aziende»

Il florovivaismo è un comparto che in Italia vale 3,14 miliardi di euro e garantisce 200mila posti di lavoro con 30mila ettari di territorio coltivati da 21.500 imprese coinvolte fra produzione di piante e fiori in vaso (14mila) e quelle di piantine da trapianto (7.500). Un patrimonio del made in Italy messo sotto pressione dalla crisi energetica, dall'aumento dei costi di produzione ma anche dalle importazioni dall'estero. In questo contesto per le aziende il controllo dei costi di produzione diventa un elemento imprescindibile. È per questo che Assofloro, ad inizio 2023, sulla spinta delle aziende associate, decise di avviare il progetto denominato Esiodo, giunto a conclusione dopo un anno esatto. Il 17 gennaio, a Roma, a Palazzo Rospigliosi, è stato infatti presentato lo strumento di calcolo dei costi di produzione per il florovivaismo, realizzato dalla sezione specialistica Assofloro con il supporto di un team di consulenti esperti nel campo fiscale ed economico-finanziario, coordinati da Gennaro Vecchione e Massimo Pirone. Lo strumento di calcolo, specifico per le aziende del settore florovivaistico consentirà di quantificare i costi di produzione diretti ed indiretti di beni o attività: dal vaso di fiori, alla pianta in vivaio, all'attività di realizzazione e cura del verde in tutti i suoi aspetti. «Con questo progetto», afferma Nada Forbici, presidente di Assofloro, «abbiamo risposto in primo luogo alla necessità delle aziende di avere sotto controllo i costi delle loro produzioni e potersi così affacciare sul mercato con prezzi che non siano al di sotto dei costi di produzione. È stato un percorso di consapevolezza da parte delle aziende: essere messi davanti ai costi reali del proprio lavoro consente di porsi in modo corretto rispetto al mercato».

ASSOFLORO

OREGON®

DuraCut™

Catena al triplo cromo

DURA 3 VOLTE DI PIÙ



Più performante • Più duratura

DuraCut™ rimane affilata fino a tre volte di più. DuraCut™ si affila come le catene standard tramite tondino o affilatrice elettrica.

«Qualsiasi cosa accada», la storia di Fabrizio Bernini in un libro

Le mille vite, anche di riscatto, del fondatore di Zucchetti Centro Sistemi



Un libro bellissimo. «Qualsiasi cosa accada» è la storia di un grande imprenditore come Fabrizio Bernini, fondatore di Zucchetti Centro Sistemi. Un lungo viaggio, raccontato da Filippo Boni, fra vie anche strette ma anche grandi orizzonti. Una domenica pomeriggio di giugno Fabrizio Bernini, imprenditore visionario e pioniere italiano dell'innovazione, giunto all'apice del suo successo professionale, camminando per le strade del centro di Arezzo, durante una fiera antiquaria, ad una bancarella vede un motorino rosso degli anni Sessanta e resta folgorato. Era lo stesso modello di ciclomotore sul quale viaggiava da ragazzo, per le strade sterrate della Valdambra, dopo un'infanzia difficile con i suoi genitori nella casa de La Torre, nel comune di Bucine. La vista di quel motorino lo proietta all'indietro nel tempo e lo spinge a compiere un viaggio introspettivo alla ricerca del senso più autentico dell'esistenza. Così, a bordo di quel vecchio Guzzino, parte alla ricerca dei luoghi della vita dei suoi genitori, riaffronta e ricorda i loro dolori, patiti fin dalla più tenera età. Ada, la mamma, venne abbandonata all'Istituto Degli Innocenti di Firenze: adottata da contadini del borgo di Solata prima e da un mezzadro eremita di Rapale poi, visse un'esistenza piena di ostacoli e di solitudine. Alvaro, il padre, dopo il matrimonio, a causa di una tragedia familiare cadde nel tunnel dell'alcol e finì per trascinare nell'afflizione tutta la famiglia, anche il piccolo Fabrizio, che crebbe tra difficoltà e sofferenze. Come tessere di un mosaico, grazie alla ricostruzione storica ed alla narrazione profonda e struggente di Boni, uno dopo l'altro i ricordi raccolti in questo libro ricompongono il ritratto e il viaggio di un uomo coraggioso e impavido che nonostante i dolori dell'esistenza ha sempre saputo rialzarsi, ha perseguito il suo sogno e gli obiettivi professionali che si era prefissato fino a divenire uno dei più grandi self-made man della storia della Toscana industriale, sconfiggendo gli spettri che fin dalla sua infanzia rischiavano di rapirlo per sempre. Ecco allora che la vita di un uomo diventa anche un insegnamento universale, una confessione profonda e autentica, una storia che è una speranza per i giovani e che li spinge a non rinunciare mai ai propri sogni. Il libro, edito da Aska, è disponibile in libreria ed in formato e-Book. Tutto da leggere.

Training Kress, ad Assago il lungo applauso dei rivenditori



Ha colto nel segno il Commercial Dealer Training 2024 in cui Kress ha riunito alla fine di gennaio i suoi migliori rivenditori italiani al Royal Garden Hotel di Assago, alle porte di Milano. Messaggi chiari quelli di Kress, oltre il canonico meeting. «Vogliamo condurre lo specialista verso una nuova frontiera di business», il punto-chiave di Maurizio Fiorin, Kress Italy OPE manager, attraverso input perfettamente arrivati a destinazione. La batteria al centro del sistema, a partire dal rapidissimo sistema di ricarica Kress insieme ad un'offerta sempre più profonda e articolata. Toccati vari temi lungo giorni intensi, in un clima sempre assai positivo. «Un grande progetto che darà grandi risultati», l'istantanea di Thomas Goi, responsabile vendite Italia di Kress. Ad Assago un altro passo deciso verso il rivenditore e il cuore del mercato.

Parco di Monza a cento all'ora Un corso dopo l'altro a marzo

Assai fitto il programma dei corsi organizzati dalla Scuola Agraria del Parco di Monza. Archiviato quello sulla potatura degli alberi ornamentali dal 12 al 14 febbraio, il prossimo sarà il 7 marzo con l'aggiornamento quinquennale obbligatorio per il Tree climbing. Otto ore in tutto, come il corso dell'11 marzo che approfondirà la questione del riconoscimento dei funghi cariogeni. Un unico incontro volto alla conoscenza dei funghi patogeni, agenti di carie del legno su alberi in ambito urbano, per acquisire così importanti informazioni utili alla corretta gestione degli alberi. Dal 12 al 14 marzo anche il corso sulla moderna valutazione di stabilità degli alberi e dei metodi più in uso e alla sua applicazione come sistema di diagnosi sullo stato di salute dell'albero e sul pericolo di potenziale cedimento. Dal 4 al 6 marzo anche una finestra sulla potatura delle piante da frutto.

EGO™

POWER BEYOND BELIEF™

Un sistema superveloce capace di alimentare fino a novanta batterie, la soluzione perfetta per i manutentori sicuri di poter lavorare in tutta serenità per l'intera giornata. Profondo il lavoro di Brumar coi rivenditori, partito ancora una volta col piede giusto

PGX RICARICA IN UN ATTIMO

EGO, IL PROFESSIONISTA È SERVITO

EGO alza l'asticella. Il nuovo sistema di ricarica PGX, con un super-veloce caricabatterie da 1600 watt ed un portabatterie a tre porte espandibile fino a trenta unità, permette di ricaricare in magazzino o su un furgone attrezzato fino a 250 Ah di capacità in circa 14 ore. Più o meno dal tramonto all'alba. «Nel mercato del professionista e della manutenzione di enti e comuni», la premessa di **Otello Marcato, sales manager Southern Europe and Middle East di EGO Power+ Europe**, «l'autonomia ed una ricarica rapida sono fondamentali per avere potenza durante un'intera giornata di lavoro e abbandonare definitivamente gli strumenti a benzina. Questo sistema copre tutte le esigenze del professionista al prezzo più competitivo del mercato ed è ideale per alimentare tutti i prodotti della gamma EGO PRO-X». Un passo in avanti notevole per **EGO** e **Brumar**, distributore esclusivo per l'Italia. «Essenziale», il fermo immagine di Marcato, «per approcciare con maggiori e più validi argomenti il canale professionale del mercato, lanciando nel contempo la nuova gamma di prodotti Pro-X di Ego e dare una svolta significativa all'utilizzo di macchine a batteria invece delle inquinanti macchine a scoppio».

La soluzione di ricarica sequenziale modulare consente di caricare un numero elevato di batterie Ego da un singola e tradizionale presa di corrente da 13 A per avere quindi pronte per l'uso fino a 90 batterie, a scelta tra tutte quelle disponibili nella gamme **EGO**, otto in tutto da 2,5 Ah a 12 Ah. Può essere collegata inoltre anche una Power Bank che supporta, attraverso una batteria ad alta capacità di 40 Ah, la ricarica di due batterie portatili Ego Arc Lithium utilizzabili sul posto di lavoro esterno. Senza pensieri la giornata del manutentore, senza più pause obbligate. «Il sistema di ricarica modulare di EGO», il punto di Marcato, «è una novità assoluta per il settore ed ha destato molto interesse da parte del rivenditore». Il lavoro di **Brumar** è cominciato, in un 2024 ad alta velocità. «Il nostro obiettivo principale», il primo traguardo fissato da Marcato, «è di far conoscere agli specialisti ed ai professionisti il sistema, dimostrarne le potenzialità attraverso prove pratiche e testarlo con quei dealer più orientati ad una clientela di manutenzione professionale ed agli operatori di enti e comuni per la cura del verde pubblico».

BRUMAR®
GARDEN PRODUCTS
www.brumargp.it



CARICABATTERIE
PGX 1600 E-H



PORTABATTERIE 3 SLOT
PGX 3000 D



ACCUMULATORI PORTATILI 2 SLOT
PGX 1401 PB



«È IL MOMENTO DI NUOVE ABITUDINI»

di Alessandro Di Fonzo

«S i è sempre fatto così»: le cinque parole che uccideranno qualsiasi tipo di business, anche il giardinaggio.

Il mese scorso ci eravamo lasciati con i buoni propositi per l'anno 2024. Ti ho spiegato come, da imprenditore del settore, dovresti pensare a costruire una vera azienda invece di mantenere lo status di "dipendente di te stesso" obbligato ai lavori forzati e totalmente schiavo della tua attività di giardinaggio.

Status che non solo comporta fatica fisica e assorbimento totale, ma che è anche rischioso quando insorgono problemi collegati all'operatività. Se manchi più di qualche giorno, infatti, la tua azien-

«Il business va nella direzione opposta alle consuetudini, ai luoghi comuni, ai paletti sempre rigidi. Occorre cambiare, aperti ad ogni opportunità. Fino a coglierle. Partendo anche dalle piccole cose. Nessuno sarà indenne da quello che sarà un vero e proprio stravolgimento epocale. Vale anche per il giardinaggio, meglio quindi prepararsi a dovere. Anche a piccoli passi, ma fin da subito. Non si può più aspettare ormai»

da non produce e fattura nulla.

Per valutare l'opzione "azienda vera" è necessario, però, avere una mentalità aperta al cambiamento, parola capace di incutere terrore nella stragrande maggioranza delle persone.

Devi sapere che la "novità" è amata quando è abbinata, ad esempio, a una scritta sulla scatola di un prodotto, tipo quando la trovi su quella del dentifricio al supermercato. Leggere "nuova formula" ti attira, ti incuriosisce e magari ti convince a comprarne due scatole.

Le cose cambiano quando si tratta di accogliere una "novità", che riguarda anche le nostre più piccole e semplici abitudini.

L'uomo è un animale abitudinario e, se ti fermi un attimo a riflettere su questo concetto, ne puoi avere riscontro quotidianamente qualsiasi luogo o persona tu frequenti.

Nella mia famiglia, ad esempio, c'è chi a tavola vuole sempre il solito posto, lo stesso tipo di tovagliolo, la televisione accesa mentre si mangia



anche se non la guarda, la forchetta con il manico smussato e non quello dalla forma quadrata.

Cambiare anche una di queste abitudini è in grado di generare uno scompenso, può diventare incredibilmente difficile e, a volte, inaccettabile.

La maggior parte delle persone ha paura del cambiamento perché, anche quanto può essere positivo per la vita e per gli affari, porta sempre dietro qualcosa di sconosciuto.

Davanti a un'opportunità di cambiamento, sono due le reazioni più frequenti:

1) *c'è chi afferma che non è fatto in un certo modo e quindi non può agire nel modo per cui non è fatto. Un po' contorto, ma dovrebbe essere chiaro.*

2) *c'è chi, invece, prende come riferimento la storia: «Si è sempre fatto così» ti ripete e, qualsiasi altra soluzione o modo di agire rispetto all'usuale, appare come non compendiabile perché mai adottato da nessuno (o raramente).*

In realtà, entrambe le soluzioni, portano a un immobilismo che può rivelarsi letale per un'azienda nel 2024.

Prima di farti prendere dal panico, solamente perché leggere di cambiamento ti avrà già fatto venire i sudori freddi, ti prego di riflettere attentamente su quello che ti dirò in seguito.

I business più innovativi e redditizi al mondo sono basati sullo sconvolgimento dello status quo e di quello che si è fatto in precedenza, quello che fanno tutti nel settore da sempre.

Ti faccio due esempi su tutti: Amazon e Ikea.

Amazon nasce come libreria che, invece di avere un negozio fisico, commercializza il suo prodotto online quando il web è ancora un'incognita.

Poi c'è Ikea. Ingvar Kamprad, il founder del brand di mobili più famoso del globo, a un certo punto cambia gli schemi classici nella loro produzione e commercializzazione.

Se, fino ad allora, il "Si è sempre fatto così" imponeva di prendere del legno, tagliarlo su misura, assemblarlo nelle fabbriche in cucine, letti, armadi, librerie e divani, per poi commercializzarli, è bastato cambiare un piccolo passaggio nella produzione per stravolgere un'intera industria e determinare il fallimento di un gran numero di mobilifici classici nel mondo.

È bastato modificare il processo di assemblaggio: per quale motivo doveva essere a carico dell'azienda e non lasciare la possibilità di farlo direttamen-

te al cliente diminuendo così l'impatto della manodopera e di conseguenza il prezzo del prodotto?

Immagina se facessi il mobiliere e venisse da te un consulente a proporti una modifica del genere nel tuo processo produttivo, cosa faresti? Lo cacceresti a calci dal tuo ufficio, ne sono sicuro, te lo dico io. Se ci pensi, anche la mia figura professionale, il consulente di marketing per giardinieri, è molto particolare e nasce dal cambiare lo status quo. Come te ho fatto il giardiniere, abbiamo più o meno le stesse competenze, ma io le ho reimpacchettate in maniera differente e le commercializzo come nessuno aveva mai pensato e osato fare. Per questo motivo, mi piace definirmi un giardiniere... ma sotto un altro punto di vista.

In questo caso, l'esempio che ti ho fatto, è più che attinente al tuo settore e non puoi scappare dalle mie deduzioni e fare a meno di ascoltare, almeno un po', i miei consigli.

Perché batto forte e insisto spesso su questi temi? Perché non è possibile, in qualsiasi settore nel 2024, continuare a operare con la mentalità del nonno. Il cambiamento non è solo un'opzione, ma è parte della vita e diventa vitale. In natura tutto cresce, si evolve e cambia nel tempo. Nulla rimane immutabile...a parte i giardinieri.

L'evoluzione della tecnologia corre come non ha fatto mai, gli investimenti sull'intelligenza artificiale e sulla robotica non sono mai stati così importanti come negli ultimi tempi.

Questo fa presagire che nessun settore rimarrà indenne da uno stravolgimento epocale e, se non inizi a svegliarti, il rischio di rimanere fuori dai giochi potrebbe essere veramente molto alto.

A volte le cose cambiano talmente rapidamente, che non lasciano scampo se non si è preparati e con i riflessi pronti.

Il mio consiglio di questo mese? Inizia con il cambiare le tue piccole abitudini, perché ogni grande rivoluzione inizia sempre dal basso.

Non c'è bisogno di stravolgere la tua vita, ma potresti iniziare col pensare questo: «Interessante questo articolo del coach, mi sa che un po' di ragione ce l'ha. Nel futuro mi mostrerò più disponibile e aperto a valutare le novità!».

Per ora basta questo, non devi fare altro...niente di più e niente di meno.

Alla tua evoluzione.

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

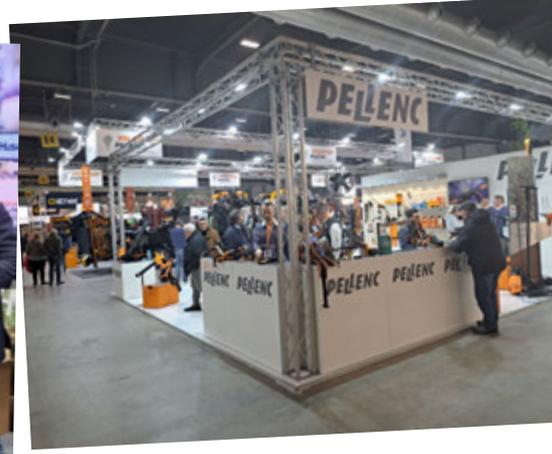
Quattro giorni assai proficui per le aziende del garden protagoniste alla storica rassegna di Verona, fra stand affollati ed un bel fermento. Tanta gente, tanti rivenditori, tanti consensi. Aspettando la prossima edizione

IL VERDE STA BENE PURE A FIERAGRICOLA

È piaciuta Fieragricola, anche col suo bell'angolo che profumava di erba appena tagliata. Di giardino, fra colossi dell'agricoltura e della zootecnia. Interessante quella linea armonica fra il padiglione 7 e il 5, lungo quattro giorni che dal 31 gennaio al 3 febbraio hanno ulteriormente affrescato il mercato e aperto ulteriormente la porta ad una stagione di primavera ormai dietro l'angolo. A Verona il ritmo è stato a lungo intenso, fra pochissime pause e numerosissime accelerate fra le nuove motoseghe e i robot anche per grandi superfici di Husqvarna, i trattori Captain e i freschissimo rasaerba di Marina Systems, il sistema a batteria e le forbici sempre attualissime di Pellenc, i nuovi rasaerba e le motoseghe di Stihl, tutta la profonda offerta di Campagnola e Minelli Elettromeccanica sistemate una di fronte all'altra in un cerchio chiuso alla perfezione dalle macchine professionali di Grillo. Un bel quadro,

sempre assai popolato, fra rivenditori e specialisti della materia al di là delle scolaresche a caccia di cappellini e gadget.

MEZZO MONDO A VERONA. Ha convinto la biennale Fieragricola, all'edizione numero 116, quasi centomila visitatori in tutto in aumento del 45% rispetto alla precedente rassegna. Giusto per consolidare il suo ruolo di salone internazionale di riferimento in Italia per il settore agricolo. Merito del format trasversale che abbraccia tutti i settori dell'agribusiness: meccanizzazione agricola, zootecnia, energie rinnovabili, servizi, tecnologie per smart irrigation, digitalizzazione e biosolution per la difesa del suolo. E il verde. Ben 820 aziende da 20 paesi hanno incontrato negli 11 padiglioni buyer da 28 nazioni. Oltre all'Italia anche Albania, Algeria, Armenia, Azerbaijan, Cile, Costa Rica, Croazia, Danimarca, Egitto, Etiopia, Georgia,



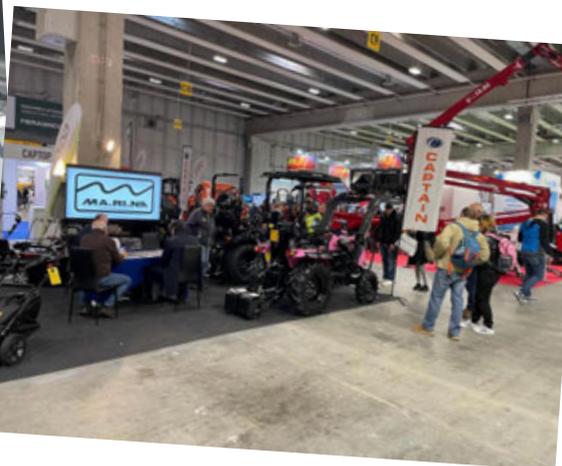
FIERE



Ghana, Guatemala, Kazakistan, Kenya, Macedonia del Nord, Mozambico, Pakistan, Polonia, Repubblica Ceca, Senegal, Serbia, Slovacchia, Spagna, Tunisia, Turchia, Ungheria e Uzbekistan. Gli operatori stranieri sono stati selezionati sulla base delle richieste degli espositori con la collaborazione dell'Agencia ICE del Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale. Veronafiere, infatti, su tutti i suoi prodotti più importanti sta spingendo per accelerare il processo di internazionalizzazione e Fieragricola può giocare un ruolo primario, in uno scenario internazionale che riconosce all'Italia alcune eccellenze, a partire dalle tecnologie innovative della meccanica agricola.

PUNTO DI RIPARTENZA. Tutti contenti alla fine. «Quest'edizione», l'istantanea di Federico Bricolo, presidente di Veronafiere, «ha ribadito come Fieragricola sia la casa di tutti gli imprenditori agricoli. Innovare è fondamentale per il futuro di tutti noi e questa fiera rappresenta lo strumento migliore per scoprire le ultime novità del setto-

re e fare il punto sull'evoluzione sostenibile di tutta la filiera, insieme a aziende, buyer, mondo della ricerca e istituzioni». Ha alzato ancora l'asticella Fieragricola, toccando vette notevoli. «Per organizzare questa Fieragricola», ha spiegato Maurizio Danese, amministratore delegato di Veronafiere, «ci siamo confrontati con la rapida evoluzione degli scenari di mercato all'interno delle filiere agricole, zootecniche, agroenergetiche, insieme alle criticità legate al climate change. Abbiamo quindi reso la manifestazione ancora più rispondente alle esigenze di aziende e visitatori, incrementando il numero di espositori e top player per ogni settore merceologico, aumentando anche gli operatori nazionali, soprattutto dal centro-sud Italia e quelli esteri, dai paesi dell'Est Europa, dell'Africa e del Medio Oriente. Ha inoltre ripagato la scelta di potenziare il livello di specializzazione delle aree tematiche e puntare sull'Agricoltura 4.0, con un'offerta di tecnologie digitali, robotica, e intelligenza artificiale». Dove s'è incastrato alla perfezione anche il giardinaggio.



Il primo suggerimento al rivenditore è quello di ascoltare fino in fondo le necessità ma anche la storia dell'utilizzatore, minuti preziosi destinati a diventare un investimento. Dai risultati certi, anche nel medio periodo

«SPECIALISTA, DEDICA TEMPO AL CLIENTE»

La valutazione della merce da mettersi in casa è uno dei grandi nodi di questi primi mesi dell'anno. Previsioni variabili, in base alla fiducia o all'attendimento del rivenditore. Alla cautela e alla voglia di osare. Bivio classico, fra tanti punti di domanda. Ora più che mai. Col bilancino sempre pronto, a metà fra azzardo e prudenza. Più la seconda che la prima, a grandi linee, con un quadro difficile da codificare. Senza una linea comune a tutti. Non può esserci, specie adesso. Una verità assoluta però c'è. Innegabile. «Il magazzino conta, in primis per evadere le immediatezze. Se perdi tempo non chiudi e non vendi. Questo riguarda, attenzione, le necessità del momento. Per il resto occorre fare un busi-

ness plan, a seconda della struttura e del proprio giro d'affari così come delle proprie proiezioni», lo sguardo d'insieme di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali trasferite da decenni al settore dell'automotive a cui da sempre miscela la sua passione per il giardinaggio e la piccola agricoltura. Dove pende però soprattutto l'ago? Una macchina in più o una in meno? «Se abbiamo più disponibilità di mezzi abbiamo anche più possibilità di vendere. Questo è fuori discussione. Qualche prodotto in più porta qualche cliente in più. L'importante», evidenzia Portioli, «è saper calibrare le scelte, non creare dei doppi o prodotti che si cannibalizzano fra loro. Evitando cloni e doppi che non fanno altro che appesantire il magazzino e non creano varietà di offerta. Come un

prato fiorito monotematico o pluritematico. Molti fiori o un fiore unico. Io sarei per una macchina in più piuttosto che una in meno, ma con maggior attenzione. Facendo scelte più raffinate, più oculate, più ragionate. Facendo un passo ulteriore. La scelta della scelta». Il dettaglio davanti a tutto.

PARTITA DOPPIA. Poi c'è il cliente. Un muro sempre più alto. «Sempre più riflessivo, anche incerto per certi versi. Che non gode di grosse



risorse, che vive anche fra i dubbi. Tutti elementi di cui tener conto», la riflessione di Portioli, anche lui nel bel mezzo di un mercato non facile da codificare. Come spostare però, in un modo o nell'altro, il cliente dalla parte dello specialista? Come conquistarlo? «Dalla nostra parte», i paletti di Portioli, «il cliente viene per due motivi: o per necessità perché ha consumato o rotto la macchina oppure sedurlo ma con armi molto delicate e con un grande lavoro dietro. Altrimenti non si riesce a chiudere». Finezze, ma anche una base in fondo non proprio così impossibile. «Bisogna parlare con il cliente, è necessario interloquire di più con il cliente. Dedicargli più tempo. Il consumatore oggi è cambiato. Ha bisogno di una narrativa più articolata. Il semplice saper ascoltare è proficuo», la ricetta di Portioli, «saperne cogliere fino in fondo le necessità non può che essere un buon punto di partenza. Non legato quindi alla frettosità. Un atteggiamento così propositivo nel medio periodo più che nel piccolo porterà a sicuri risultati. Perché si andrebbe in qualche modo in controtendenza. Tutti hanno fretta. Fretta di chiudere e fretta di passare ad un nuovo cliente. Questo crea delle perplessità e dubbi agli occhi dei potenziali acquirenti. Chi dedicherà più tempo al consumatore sarà premiato». Da lì non si scappa.

DUE VIE IN UNA. Altro capitolo: la batteria e lo scoppio. Il punto vendita che cambia. Anche nell'assistenza. «Non sarà un travaso particolarmente sofferto», la certezza di Portioli, «se prendiamo in considerazione generazioni nuove. Il meccanico che ha iniziato trent'anni fa ripara con una logica, quello di venti interpreta la riparazione con criteri di sicuro diversi. Sono strade differenti». La stagione è alle porte, per tutti. Per specialisti di varia natura, con vari parametri, con mille sfaccettature e tantissimi parametri. Ognuno con la sua azienda unica, figlia di vari contesti e non solo. Con tanti parametri. E molteplici scenari. Un messaggio per tutti? Presto fatto. «L'obiettivo con cui ci uniamo e ci si unisce è quello di vincere. Ad ognuno, però, la sua strategia. Non tutti parliamo la stessa lingua. Non tutti recepiamo gli stessi concetti. Il comportamento non va standardizzato. La stessa terapia non può funzionare in ugual misura per tutti. L'ideale», il punto di Portioli, «sarebbe avere una moltitudine di atteggiamenti, il cliente collinare e montano ha un approccio diverso di quello della Pianu-

ra Padana. Anche se geograficamente sono distanziati da settanta chilometri. Un comune denominatore non c'è, a parte l'essere assertivi e autorevoli. Bisogna comportarsi da professionisti e profondi conoscitori della materia. Noi siamo qui per risolvere le vostre dinamiche». Qua la mano, prima di tutto. La carezza in più che rompe anche le ultime barriere, il feeling da ricercare imboccando tante vie, il consenso da guadagnare con semplici leve. Quelle di sempre in fondo, ma da cavalcare con più intensità e garbo. La miscela difficile da rifiutare, lo scenario ideale dove avviare e chiudere un capitolo. Anche col sorriso, anche col fiocco finale.

INTENZIONI E REALTA'. Ma sarà davvero il 2024 l'anno della chiarezza? Dopo il covid, il post-pandemia, le reazioni troppo euforiche o troppo prudenti sarà questo il momento della verità? «La metamorfosi è continua. Vedo un anno di stabilità, prima di tutto di assestamento. Il 2024 però disegnerà la linea del futuro, nei prossimi tre-cinque anni. Che sarà nel 2027 o nel 2029 dipenderà dalla situazione socio-economica, dai conflitti, dai redditi individuali, in sostanza da troppe variabili. Nel giardinaggio è vero che in fondo quando l'erba cresce va tagliata, ma un conto che sotto il profilo naturalistico e della necessità il prato vada in ogni caso tenuto in ordine ed un altro è il cliente, che altre metriche, altre metodiche, altri freni. Non è così facile convincerli a comprare il rasaerba». Lo specialista può confermare.



Luci ed ombre nel 2023, fra sorrisi e sospiri. Lo specialista ha iniziato da tempo il conto alla rovescia per la stagione ormai alle porte. Con l'idea di puntare prima di tutto sull'alta qualità. Senza nessun compromesso

IL RIVENDITORE PRONTO ALLO SCATTO

Le giornate del rivenditore cominciano presto e finiscono tardi. La solita missione, i ritmi cadenzati dalle stagioni e indirizzati dal meteo. Un'altra storia il 2024, un altro capitolo. Pagine ancora piuttosto vuote, un libro ancora tutto da riempire, sensazioni diversissime fra ottimisti e chi invece il cielo lo vede un po' più grigio. Costanti ma anche variabili nel lavoro dello specialista. Qualcuna prevedibile, le altre no. Il giardinaggio viene da un'annata contraddittoria, con un calo stimato da Comagarden attorno al 7% ma con tanti rivenditori che sottoscriverebbero subito fra dieci mesi i risultati del 2023. Difficile pronunciarsi, la partita vera non è neanche cominciata. Insufficienti gli accenni di gennaio e febbraio, bisogna aspettare marzo per avere un primo termometro. Per capire quale sarà il primo

segnale, senza andare troppo in là fissando i confini dell'estate e quando invece sarà giunto il momento di pensare davvero a quel che sarà il 2025. Corre veloce il tempo, anche per il rivenditore. Non solo per il mercato. Pronto lo specialista, per forza, col tempo che passa e i mesi caldi che s'avvicinano. Già prese tante decisioni, sempre cercando di mantenere il solito equilibrio che in questi casi non fa mai male. E porta sempre lontano, necessarie fondamenta da cui iniziare a costruire tutto il castello. Aspettando che tutto cominci.

NASTRO RIAVVOLTO. Il 2023 è andato, fra gioie e lunghi sospiri. C'è chi ha raccolto e chi ha sofferto, penalizzato anche semplicemente da Madre Natura. Non solo dall'inflazione e da un cliente col freno a mano tirato. Le grandi questioni non sempre bastano a raccontare tutto. Ci vuole di più. I particolari che tanto dicono, in primis. Al di là delle tendenze e quel che hanno detto gli ultimi mesi. «Non possiamo lamentarci del 2023», la prima istantanea, piuttosto a colori, di Dario Ruggiero, titolare a nord di Roma di **Garden Machines**, punto vendita che lui stesso avviò giovanissimo, a 23 anni, da sempre appassionato di macchine da giardino già quando studiava all'istituto industriale. Un percorso portato a termine con energia e determinazione, senza mai voltarsi indietro veramente. Senza avere mai alcuna perplessità. Questione anche di coerenza, quando capì quel che avrebbe voluto far da grande. Quasi un ponte, l'anno appena passato, nel mercato del verde. «C'è bisogno di cambiamento», continua



SCENARIO

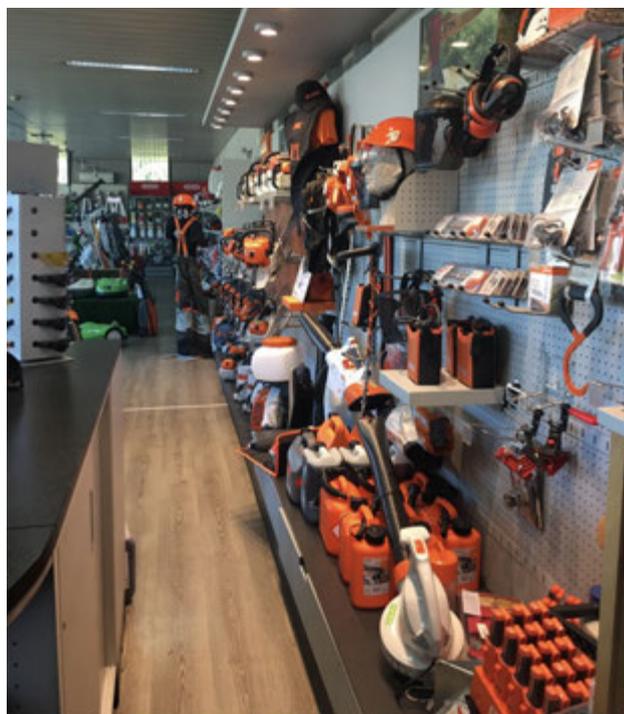
Ruggiero, «l'orientamento è piuttosto evidente ormai. E noi dobbiamo adeguarci di conseguenza. Servono nuove soluzioni, la questione-ambientale è diventata ormai prioritaria. Il futuro è la batteria. E su quella strada dobbiamo andare avanti».

MERCATO AD ONDE. Trecentocinquanta chilometri più a Nord, nel cuore della Toscana, il contesto è un altro. Fra olio e vino, fra tanto giardinaggio ma non solo. Di un cliente che guarda al prato che vive molto la terra. Di momenti-chiave, quelli dei grandi raccolti. Di attimi che non si possono perdere. Di soluzioni professionali, di grandi eccellenze e grandi numeri. Fra dolci campagne dove il silenzio nasconde sempre tanto lavoro. «All'inizio dell'anno c'erano i presupposti per far bene ed in effetti così è stato. In primis grazie ai robot, ma non solo. Anche i decespugliatori e i rasaerba hanno fatto la loro parte. L'estate poi», evidenzia Lorenzo Stortini, titolare de **L'Agricola Industriale Macchine srl Arcenni** di Capannoli, in provincia di Pisa, «è scoppiata in maniera prorompente e si è prolungata oltre settembre, quando il mercato del verde s'è quasi del tutto fermato. Ed anche il confronto con l'autunno non è stato granché. Specie per la raccolta delle olive. Scarsissima nella mia zona. Il 2022 era andato bene, il 2023 proprio no. E tutto quello che va a corredo della raccolta fra abbacchiatori e accessorista ha dato pochissimo». L'azienda è giovane, nata nel 1988 da un'iniziativa del suo fondatore Stefano Arcenni, dinamica e sempre attenta alle esigenze del cliente. Presente su tutto il territorio di competenza che copre con le sue nove officine autorizzate, oltre a quella centrale di Capannoli e con i suoi sette venditori. «La stagione non è stata così positiva», prosegue Stortini, «anche se parlando coi colleghi a fine anno bene o male tutti gli obiettivi che erano stati fissati in partenza poi li abbiamo raggiunti. Ci sono stati dei macchinari rimasti pressoché fermi. È stato così per tutti i prodotti legati alle olive così come alla vendemmia. Poteva andar meglio, da tanti punti di vista, ma la stagione non ci ha aiutato. Nel giardinaggio ma anche nell'agricoltura. Se l'erba non cresce tutto va di conseguenza. Il cliente finale in fondo acquista prima di tutto se ha una necessità».

DIREZIONE PRECISA. In Veneto l'istantanea è un'altra ancora, anche questa tuttavia senza



grande euforia. Momenti non semplicissimi, in un'area storicamente trainante. E non solo nel verde. «Il mercato del 2023», la prima sintesi di Giancarlo Moret, responsabile commerciale del punto vendita **Bruno Moret Macchine Agricole e Giardinaggio** a Vittorio Veneto, in provincia di Treviso, «ha chiuso con un segno meno, senza sapere se la mia fotografia corrisponda a quella di altri colleghi. Ho chiacchierato un po' in giro, mi pare che il quadro sia piuttosto generalizzato. Si va da un -10% ad un -15%, a seconda delle categorie. Giusto confrontarsi, serve per capire fino in fondo e trovare la maniera





migliore per ripartire. Resta sempre vivo il robot, anche se la macchina deve convivere con l'ingresso sul mercato di prodotti sempre più economici. Credo che in futuro il rivenditore debba guardare sempre più al mercato professionale, se la variabile è il prezzo è chiaro che non possiamo farla noi da padroni. Noi dobbiamo garantire servizi e assicurare che il cliente abbia il miglior prodotto possibile per qualità e per le sue specifiche esigenze». L'ora delle scelte, di far probabilmente anche selezione. Di circoscrivere gli orizzonti e concentrarsi là dove c'è il vero margine. Il dibattito è sempre aperto, più che mai in questo periodo.

SEMPRE AVANTI. Si lavora, in silenzio. Attento a tutto il rivenditore, a scenari che mutano e ad antiche sicurezze. Versatile per forza, in ogni momento. «Siamo in fase di evoluzione nel nostro punto vendita», esordisce Cinzia Tagliabue, del punto vendita varesino di **Tagliabue Stefano di Lanzieri F & C**, con sede a Mesenzana, «soddisfatti di avere raggiunto i nostri obiettivi. Il 2023 è stato un buon anno. Per me ed il mio team la cosa più importante e gratificante è sapere che i clienti sono soddisfatti della nostra esperienza sul settore, consigliati in maniera ottimale. Capita che ci siano dei problemi, ma l'importante è risolverli».

SGUARDO AL 2024. «Chiaro che nessuno di noi ha la sfera di cristallo per capire bene quel che accadrà

quest'anno», la premessa di Giancarlo Moret di **Bruno Moret Macchine Agricole e Giardinaggio**, «ma nonostante tenda io ad essere sempre ottimista non vedo uno scenario così florido. Dobbiamo fare i conti col post-covid, con gli effetti delle guerre, c'è stato l'aumento galoppante dei tassi e gli interessi sui muti. Tutto questo grava parecchio sulle spalle delle famiglie. Bisognerà stare più che mai attenti tutti, ma di strade per arrivare ad un fatturato ed utili comunque buoni ci sono». Ne ha viste tante la famiglia di Giancarlo, generazioni dedite alla cura del verde e all'agricoltura. Da decenni sempre a sudare sul campo vicino al suo cliente. Ad indicargli la strada migliore, quella più aderente alle sue necessità. Da veri professionisti. La missione è la stessa, quella di sempre. Soprattutto ora. La capacità di sapersi distinguere, di alzare l'asticella là dove per tutti gli altri è impossibile arrivare. «Il rivenditore», la via di Moret, «deve far pesare la sua specializzazione, saper programmare, essere convincente e quanto mai determinato nelle trattative della macchine più professionali. Passi necessari perché le nostre aziende possano restare in piedi. Quel che noto è che c'è sempre più richiesta di manodopera, di servizio assistenza. Un segmento che sta andando bene, quasi sorprendentemente perché anni fa questo era un punto di svantaggio delle nostre attività considerati i bassi costi di manodopera verso i clienti e le ridotte tariffe. Oggi il cliente preferisce la qualità del post-vendita e non il prezzo, purché sia fatto bene. Di eccellenza».



AVANTI TUTTA. Alzare il tiro è la soluzione per molti, sfruttare la competenza di decenni di lavoro sul campo. Di vecchi insegnamenti aggiornati nel tempo e rafforzati dall'esperienza. Di visioni non facili ora, ma anche di letture piuttosto prevedibili. «Come tutti gli anni», il quadro abbozzato da Stortini de **L'Agricola Industriale Macchine srl Arcenni**, «vedo sempre più crescente la richiesta di prodotti a batteria. Noi ci stiamo puntando tanto, stiamo investendo anche su macchine professionali anche solo per capire fino in fondo se questo è il momento giusto per affondare il colpo. Di richieste ne abbiamo tante. A gennaio è piovuto spesso, di tempo per far chissà cosa non ce n'è stato ma ad esempio di forbici da potatura, seghetti e potatori a batteria ne sto vendendo diversi. Devo dire che siamo davvero ripartiti alla grande. Nei primi quindici giorni di gennaio ho venduto tante macchine a batteria e nessuna a scoppio. I propositi per l'anno nuovo sono sicuramente buoni nel settore elettrico così come nel settore green in particolare col passo in avanti che abbiamo fatto nel professionale».

LA PRIMA GUIDA. Altro fattore è il cliente. Un altro, rispetto ad una volta. E non solo perché è cambiato il mondo. «Stiamo vivendo un cambio generazionale verso la tecnologia e il futuro», sostiene Cinzia Tagliabue di **Tagliabue Stefano di Lanzieri F & C**, «negli ultimi anni il cliente è più aggiornato. Si informa sui social, anche se ciò non toglie che la maggior parte si fida della nostra consulenza. Il nostro cliente medio è il privato, dal giovane al pensionato, anche se per noi qualsiasi cliente è sempre ovviamente il benvenuto».

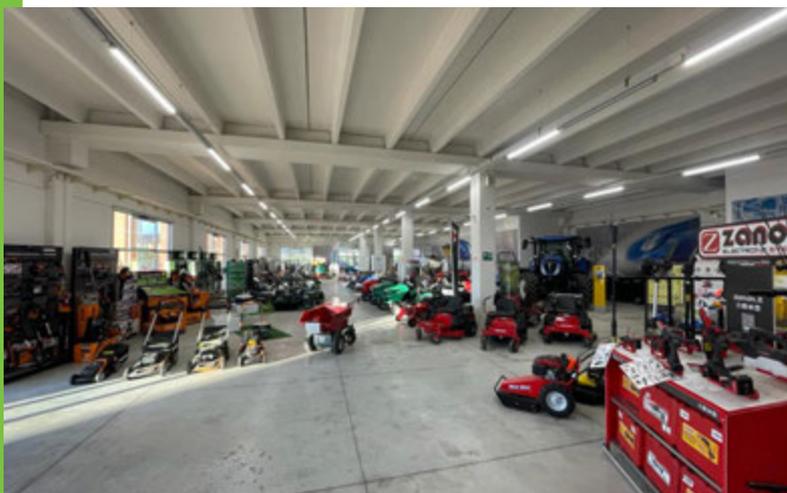
LA VIA MAESTRA. Quello di **Garden Machines** è spesso un cliente esigente, proprietari di ville anche da quattro-cinquemila metri quadri di verde anche nell'area dell'Olgiata. Dove continua a guadagnare quote il robot. «Ci crediamo molto», il fotogramma di Ruggiero, «di sicuro la richiesta c'è visto che di macchine ne abbiamo montate diverse. Di tempo per tagliare l'erba non ce n'è quasi più, quasi naturale che prima o poi il robot avrebbe fatto strada. Per una questione di comodità ma anche per un fatto estetico. Il taglio col robot è molto bello. Sta cambiando il mercato, dove l'avanzata del robot è chiaro che comporti il sacrificio di alcune macchine.



Nel mio caso ne ha sofferto più il trattorino che il rasaerba, sempre considerando che noi lavoriamo con estensioni piuttosto ampie».

DIREZIONE SCRITTA. Fermo il rivenditore non rimarrà, chiamato a mutar pelle. Ad essere non solo camaleontico ma anche a cambiar marcia. A spingere sull'acceleratore ancor di più, là dove il terreno è meno affollato. Là dove è possibile davvero lavorare da professionisti della materia. Senza intromissioni, senza battaglie di prezzo, senza dover sacrificare la qualità. «Nelle prossime stagioni», la previsione di Gian-





carlo Moret, responsabile commerciale di **Bruno Moret Macchine Agricole e Giardinaggio**, «tutto si tradurrà in maggior professionalità, più servizi, più esperienza. Qualcosa in grado davvero di differenziarci. Poi ci sarà sempre quello che fa a meno di noi e l'opportunità di trovare qualcosa di più economico sul mercato. Io personalmente ho deciso di non andare allo scontro, ma di moltiplicare il valore di quel che posso garantire dall'alto della nostra competenza. Importante, ripeto, è programmare. Senza vivere alla giornata. Anche se questo mondo ti spinge a doverti spostare velocemente da una parte all'altra in base agli eventi che si susseguono».

PRONTI A PARTIRE. Pensieri lontani e immediati. «Ho fatto i miei soliti numeri da prestagionale», racconta Lorenzo Stortini, titolare de **L'Agricola Industriale Macchine srl Arcenni**, «senza esage-

rare visto che nel finale della scorsa stagione non abbiamo fatto i numeri dell'anno precedente. Di macchine in casa però me ne sono messe, nel tentativo di far qualche numero in più. Voglio sempre cominciare la stagione con un magazzino bello coperto, senza poi dover andare a cercare macchine o comunque a doverle rincorrere. Mi piace essere tranquillo e dare al cliente la piena disponibilità del magazzino. Essere quindi pronto alla vendita. Ho capito negli anni che quando una macchina ce l'hai subito disponibile o comunque a vista, in modo tale che il cliente possa toccarla con mano, aiuta davvero molto.

Non facendo vendite online, perché col cliente ci piace avere un rapporto differente, avere i prodotti e farli provare è un plus che il più delle volte ripaga. Il cliente vuole vedere, vuole capire, vuole testare la macchina. Vogliamo far bene, essere competitivi, seguire le tendenze e il mercato. Anche di macchine particolari. Come gli escavatori elettrici. Come le motocarriole elettriche. Un punto di forza in più, pur rimanendo nel tradizionale. Con la possibilità di poter fornire ogni prodotto endotermico, ma aggiungendo anche la batteria che alla fine farà la differenza».

CI SIAMO ORMAI. La stagione è alle porte, sempre più vicina. «Siamo sempre stati positivi, lo siamo anche per il 2024. Siamo certi», l'ottimismo di Cinzia Tagliabue, del punto vendita **Tagliabue Stefano di Lanzieri F & C** di Mesenzana, «che sarà un buon anno. Le macchine a batteria sono sempre più in evoluzione, ci hanno garantito davvero delle ottime vendite. E prevedo che il trend non potrà che continuare in quella direzione. I nostri prestagionali sono in aumento ogni anno, vogliamo presentare continuamente nuovi prodotti e lavorare con passione. Come abbiamo sempre fatto».

PASSIONE E CORAGGIO. Da Roma a Varese, da Treviso a Pisa. Orologio al polso, occhi verso il cielo e nei magazzini. Fra dubbi e certezze, fra problemi e soluzioni, fra agricoltura e giardinaggio, fra hobbisti e professionisti, fra macchine a scoppio e a batteria, grandi e piccole, novità e incrollabili prodotti che sembra debbano vivere per sempre. È la storia del rivenditore, è la sua vita. Dipendente dal meteo, ma anche in fondo da quella che è una grande passio-

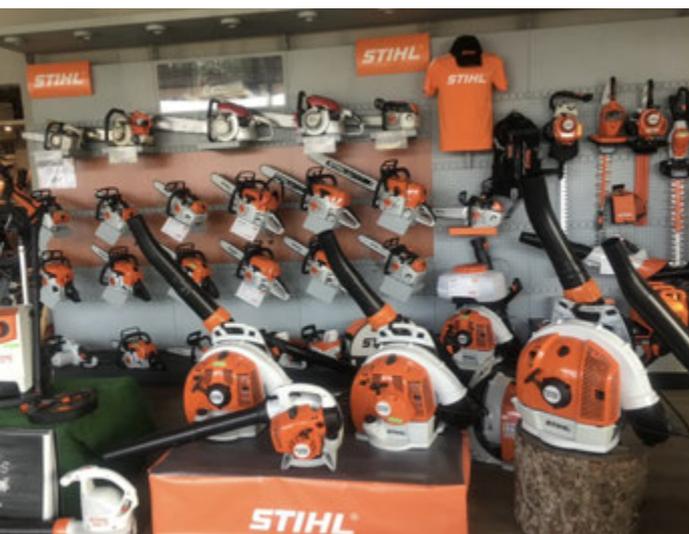




ne. Quel vivere quotidiano scandito dal cliente, dall'ordine all'azienda, da quella macchina da riparare in fretta e quella consegna che proprio non può attendere. Va così, soprattutto adesso che i motori cominciano a scaldarsi e di tempo prima della primavera comincia ad essercene sempre meno. Non ha mai tremato il rivenditore, non s'è mai esaltato, cercando il più delle volte di fare il passo mai più lungo della gamba e di capire in anticipo il più possibile quel che sarebbe stato del mercato. Intuizioni e ragionamenti, lunghe riunioni e viaggi dai clienti più fedeli. A pranzo e a cena, non solo negli orari di ufficio. Perché spesso gli affari si fanno a tavola. Anche se il mondo sta viaggiando a velocità supersoni-

ca, anche se tutto ormai si fa per e-mail o con una telefonata. Anche se il rivenditore è attaccato da più parti. Fa niente, l'importante è lavorare nel modo più corretto possibile. Testa fredda e cuore caldo. Come racconta la storia.

DATI E SENSAZIONI. Il 2023 è figlio del periodo del covid, di un 2021 al buio in cui la voglia di giardino è esplosa perché l'unico corridoio per stare all'aperto e di un 2022 in cui s'è osato troppo, riempiendo magazzini che non potevano essere svuotati tanto facilmente dopo la scorpacciata dell'anno prima. La vera verità è adesso, ora che la pandemia è passata così come i suoi effetti. Un'altra pagina, tutta nuova. Tutti con un quadro differente, tutti con sfaccettature diverse. In un punto vendita chiamato a darsi un nuovo volto, ad imboccare altre strade, a marciare in più direzioni perché così ormai richiede il mercato. Una volta per tutte.



AL-KO

HT 3660, prima di tutto ergonomico
Estensione della garanzia fino a quattro anni



Il nuovo tagliasiepi solo® by AL-KO HT 3660 è estremamente funzionale ed ergonomico. Motore brushless con due velocità di taglio, la modalità ECO consente di contenere i consumi allungando il tempo di lavoro mentre la modalità Power offre performance elevate per affrontare siepi impegnative. Due lame controrotanti per la massima efficienza nel taglio. L'impugnatura posteriore è regolabile su cinque differenti posizioni consentendo sempre un ottimale bilanciamento della macchina nelle differenti situazioni di lavoro. Alimentata da batterie al litio da 36V con differenti potenze che vanno da 4,0 a 8,0 Ah. Macchina estremamente robusta e pensata per lavori impegnativi. Gli ingranaggi sono alloggiati in un basamento di lega al magnesio per garantire eccellente stabilità e robustezza. Equipaggiato con display a led per la visualizzazione della modalità di lavoro selezionata e stato della batteria. Disponibile con lame da 45 e 60 cm, diametro di taglio da 36 mm di diametro. Estensione gratuita della garanzia fino a quattro anni.

BLUE BIRD

Serie Elite, la potatura al livello più alto
PS 23-28 FASTER e PS 23-35 FASTER, qualità assoluta



Nel cuore dell'innovazione e della tecnologia di punta, Blue Bird svela la nuova frontiera nella cura e manutenzione: la Serie Elite di forbici da potatura. Nata dall'incessante ricerca di eccellenza e dall'ascolto delle esigenze dei professionisti più esigenti, la Serie Elite rappresenta non solo un passo avanti, ma un vero e proprio salto generazionale nel mondo della potatura. Più che mai l'anno delle innovazioni il 2024 per Blue Bird, ad esempio con PS 23-28 FASTER e PS 23-35 FASTER con capacità di taglio rispettivamente di 28 e 35 mm. Progettate per superare ogni aspettativa in termini di velocità e potenza. Le Faster non sono semplici forbici, sono macchine da precisione che garantiscono una potenza superiore del 10% e una velocità aumentata del 30%. Il cuore pulsante è un motore elettrico dalle alte prestazioni, che assicura un taglio netto e preciso, riducendo notevolmente lo sforzo e il tempo necessari per ogni operazione di potatura. L'aspetto rivoluzionario della Serie Elite si riflette anche nel packaging. Dettagli in argento che giocano con la luce, un filo argento che attraversa l'intero imballaggio e una grafica d'impatto arricchita da immagini che catturano l'essenza della potenza e della velocità.

EINHELL

GP-CT 36/35 Li BL-Solo è potenza e versatilità
L'alleato perfetto di ogni giardiniere



Il tagliabordi a batteria Einhell Professional GP-CT 36/35 Li BL-Solo si presenta come l'alleato ideale per ogni giardiniere, offrendo praticità e affidabilità direttamente dal capanno degli attrezzi. Con la capacità di rifinire i bordi o modellare il prato, questo tagliabordi a batteria si distingue per la sua velocità e potenza, grazie alla regolazione a due velocità. Il tagliabordi fa parte della famiglia Power X-Change, consentendo l'utilizzo delle batterie in tutti gli apparecchi appartenenti a questa serie. Per il suo funzionamento, sono necessarie due batterie da 18 V, alimentate dal motore brushless Einhell PurePOWER. Questo motore senza spazzole garantisce una maggiore potenza e autonomia rispetto ai tradizionali motori a spazzole a carboncino. Con la registrazione online, si ottiene una garanzia estesa a 10 anni sul motore, sottolineando la durabilità e l'affidabilità del prodotto.

EMAK

Oleo-Mac OM 92 R/16 K fra compattezza ed affidabilità Eclettico fra raccolta, scarico posteriore e mulching

Il nuovissimo trattorino a scarico posteriore Oleo-Mac OM 92 R/16 K con larghezza di taglio da 92 cm è la sintesi di compattezza, affidabilità ed elevata capacità di carico. Pensato per superfici fino ai 4.000 m², è equipaggiato con motore Emak K 1600 AVD e dotato di trasmissione idrostatica, frizione innesto lame elettromagnetica e della possibilità di effettuare il taglio mulching. Può essere impostato per la raccolta, utilizzando il capiente cesto di raccolta (fino a 300 litri), per lo scarico a terra posteriore, oppure per restituire al terreno l'erba sminuzzata con la funzione mulching. La regolazione altezza di taglio viene effettuata tramite la pratica leva, posta a portata di mano, con scala graduata che consente un'immediata visualizzazione del livello di altezza di taglio desiderato. L'ampio paraurti frontale in acciaio garantisce robustezza e solidità in caso di urti accidentali.



HUSQVARNA

Automower® 430X Nera risolve ogni problema Prezioso alleato anche della biodiversità

Automower® 430X Nera di Husqvarna può operare su prati complessi fino a 3200 mq. A partire dalla primavera, grazie all'aggiornamento "FOTA" del software, il robot potrà effettuare anche il taglio "sistematico" e sarà così in grado di gestire aree fino a 4800 mq. 430X Nera prevede inoltre l'opzione di installazione senza cavi fisici. Equipaggiato con Tecnologia EPOS, soluzione derivata dai modelli professionali che consente di lavorare entro precisi confini virtuali. Il robot dispone di connettività cellulare integrata e gratuita per dieci anni. Questa, grazie all'app Automower® Connect, garantisce il controllo completo e il monitoraggio di ogni funzione comodamente dallo smartphone. Automower® 430X Nera, se installato con filo perimetrale, è associabile alla modalità "Rewilding Mode" che calcola il 10% del giardino da lasciare incolto durante la fase di taglio per permettere a tutti gli insetti impollinatori di svolgere il proprio naturale lavoro, sostenendo così la biodiversità.



VOLPI ORIGINALE

KV390 è massimo comfort e totale autonomia Ed ora c'è anche la prolunga telescopica KV390EXT220

Inserite nella gamma Powercut, KV390 sono le ottime forbici elettroniche cordless di Volpi Originale in grado di rimpiazzare, per capacità di taglio, potenza e performance, quelle a cavo con batteria a zaino. Adatte per la potatura nei parchi, ma anche in agricoltura. L'apertura massima delle lame è di 40 mm (peso di soli 0,87 kg) per un lavoro confortevole e in totale autonomia. Il display conta tagli totali e parziali, l'indicatore di livello della carica della batteria garantisce una gestione consapevole e priva di sorprese durante le lavorazioni più impegnative. Da questa stagione Volpi Originale ha pensato a coloro che, avendo già acquistato KV390, avessero bisogno di effettuare lavori di potatura in altezza. Grazie alla prolunga telescopica KV390EXT220 è ora possibile posizionare ad una estremità le KV390 ed all'altra la relativa batteria al litio. Si avrà così a disposizione uno strumento cordless su asta con lunghezza regolabile da 155 a 225 cm.



V E T R I N A

KRESS

Super KR236E, precisione al centimetro
Per aree infinite, fino a 36mila metri

Istruito dalla rete Kress RTKn, il robot KR236E naviga nel prato con una precisione centimetrica. Senza la necessità di installare fili di confine o antenne fisse. Grazie alla tecnologia MAP (Mowing Action Plan™), il rasaerba lavora in linee parallele garantendo la massima efficienza, come farebbe un esperto del settore. Utilizzalo per curare in modo ottimale prati di grandi dimensioni fino a 36mila metri quadrati. Sistema di lame a grande capacità di taglio (35 cm) per coprire grandi superfici con meno passaggi, copertura sistematica in linee parallele per la massima efficienza di taglio, calcolo del percorso più breve da e verso la stazione di ricarica, meccanismo di lame a doppio strato per erba a alta densità, lame autolivellanti in grado di adattarsi alle irregolarità del terreno, sistema di prevenzione degli ostacoli (OAS), resistenza agli agenti atmosferici e indice di protezione dall'acqua (IPX5), gestione multi-zona satellitare di precisione, tecnologia TeamWork per il funzionamento di più robot all'interno della stessa area, motore di trazione In-Hub con ruote per tutti i terreni. Area di lavoro consigliata 24mila metri quadri, estendibile appunto fino a 36mila.

MARINA SYSTEMS

Captain Tractors 263 H senza compromessi
Risultato garantito, in tutta comodità e sicurezza

Captain Tractors 263 H, distribuito in esclusiva per l'Italia da Marina Systems srl, è dotato di motore Mitsubishi tre cilindri Stage 5 da 25 cv più trasmissione idrostatica, 4 ruote motrici, doppia presa di forza, una posteriore da 540 rpm ed una ventrale da 2000 rpm. Ogni trattore Captain è studiato per consentire un lavoro comodo, efficace ed in massima sicurezza. La qualità costruttiva è di altissimo livello, i materiali di prima scelta, con lamiere maggiorate e saldature professionali. Non c'è il cambio in mezzo a dare fastidio, il pianale è piatto e largo. Sicurezza superiore anche su strada grazie al posizionamento studiato di luci e indicatori di direzione. Due pompe idrauliche separate, una per il servosterzo una per il sistema idraulico ausiliario. La trazione idraulica consente un utilizzo del mezzo nel massimo comfort e precisione. I trattori Captain dispongono di un attacco a tre punti con capacità di sollevamento di 750 kg e del controllo di profondità e di e sforzo del sollevatore meccanico.



MINELLI ELETTROMECCANICA

Le grandi performance di Ener Q5
Batterie di qualità, grandi prestazioni

Minelli Ener Q5 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. Il potatore è alimentato da due batterie al litio da 21 V – 5.2 Ah offrendo prestazioni efficienti e affidabili. EnerQ5 ti consente di raggiungere con facilità, precisione e senza sforzo i rami più alti.



SABRE ITALIA

CHPD78-Multieuroc è alta professionalità
Easy, proprio un bel biglietto da visita

CHPD78-Multieuroc è il piantapali con motore Honda 4 tempi prodotto dall'azienda australiana Easy e distribuito da Sabre Italia. Macchina di tipo professionale, leggera e portatile pur essendo abbastanza potente da riuscire a piantare pali nel terreno più duro in pochi attimi. Realizzata con materiali di alta qualità, lavorati con precisione per garantire la massima durata possibile. Il propulsore è l'affidabile motore Honda GX35T. Il battipalo colpisce il palo 1720 volte al minuto, con un martello di 75 mm di diametro. Utilizza l'ingegneria della compressione dell'aria per esercitare una forza potente sulla parte superiore del palo. Creando così una vibrazione nel palo che provoca una sorta di liquefazione del terreno. La combinazione di colpi e vibrazioni consente quindi al palo di muoversi facilmente e rapidamente nel terreno. Il funzionamento prevede la sola compressione dell'aria, il che significa che non esiste alcun collegamento meccanico tra la trasmissione del motore ed il battente garantendo un'usura molto bassa delle parti, è necessario solo l'ingrassaggio e una serie di o-ring e smorzatori da cambiare ogni 6-12 mesi.



STIHL

iMOW® serie EVO, perfetto anche su grandi pendenze
Sempre ad alta velocità, sempre più semplice ed intuitivo

I robot tosaerba Stihl iMOW® serie EVO sono completamente automatici, con una gamma di funzioni ampliata rispetto a iMOW® 5, 6 e 7. Il controllo con app indipendente dalla posizione tramite telefonia mobile e la matrice a LED aggiuntiva per la visualizzazione dello stato consentono un funzionamento ancora più semplice e intuitivo. La velocità di avanzamento più elevata, fino a 0,5 m/s, garantisce tempi di funzionamento più brevi del robot tosaerba e quindi una maggiore flessibilità nell'uso del giardino. La capacità di affrontare le pendenze da parte di iMOW® EVO, che può raggiungere il 45%, può essere aumentata fino al 55% grazie al kit di upgrade 10 iMOW® (disponibile come accessorio), migliorando ulteriormente le prestazioni su prati non pianeggianti. Il tagliaerba iMOW 7 serie EVO di Stihl è un'innovativa soluzione per la cura del prato che combina tecnologia avanzata e praticità d'uso. Questo robot tagliaerba è progettato per gestire aree erbose di medie e grandi dimensioni, fino a 5000 m², con facilità e precisione.



SABART

FOR310 sale ovunque, anche sui rami più alti
Colonna autentica della Forestal Extreme Line

Prodotto e distribuito da Sabart, il potatore a batteria su asta telescopica FOR310 della gamma Forestal Extreme Line è un attrezzo essenziale per raggiungere i rami più alti ed effettuare potature precise. L'asta telescopica con profilo esagonale consente un'estensione da 2,9 a 3,85 metri. Grazie alla notevole capacità di taglio, semplifica e rende le operazioni estremamente veloci con minimo sforzo. L'impugnatura ergonomica con protezione per la mano e il pulsante di sicurezza sono dotazioni indispensabili per la tutela dell'operatore. Il modello FOR310 è fornito di un serbatoio per la lubrificazione automatica da 40 ml. In dotazione con il potatore telescopico: la batteria al litio ricaricabile 20V - 4.0Ah, il caricabatterie e una cinghia a spalla.



CAMPAGNOLA

**Stark M, straordinario rapporto peso-potenza
A casa sua fra viticoltura, frutticoltura ed olivicoltura**

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



ZANETTI MOTORI

**ZBM 35 e ZBM 40, grandi vette toccate in tutta semplicità
Ultra-leggeri, piccoli, assai potenti, altamente affidabili**

Per Zanetti Motori tutto è cominciato dai motori, fonte di energia nel lavoro quotidiano e nel tempo libero. Zanetti ora rilancia la serie di motori ultra-leggeri, piccoli, potenti e affidabili: i due motori benzina ZBM 35 e ZBM 40 monocilindrici, in grado di funzionare in tutte le inclinazioni e posizioni grazie al sistema di lubrificazione a 360°. Obiettivo difficile ma non impossibile per Zanetti Motori adottare la tecnologia OHV per cilindrata minime, di 31 e 35 cc, contenendo i pesi rispettivamente in 3,3 e 3,9 kg. Raccomandati per impieghi quali decespugliatori, sprayer, motopompe, moto verricelli e piccole macchine portatili in genere. Il punto di svolta per coloro i quali sono alla ricerca di qualità e performance eccellenti con la massima semplicità, grazie alla tecnologia all'avanguardia che caratterizza il marchio.



FALKET

**4020T E e 4010T E, potere alla qualità
Due seghetti, tante soluzioni**

Due seghetti da potatura a batteria d'alta qualità firmati Falket. Il modello 4020T E-Power ha una potenza di 450 W, di 300 W invece il 4010T E-Power e velocità della catena di 8 m/s rispetto agli 11 m/s dell'altro seghetto. Batterie (due) da 16.8 V – 2 e 2,5 Ah agli ioni di litio, tempo di ricarica per entrambi di due ore, motore brushless, lunghezza della barra rispettivamente di 12,5 per 4010T E-Power e 10 per 4020T E-Power e catena rispettivamente di 36 e 29 maglie. Per il modello 4020T E-power anche la possibilità di utilizzo con asta telescopica Bluetooth da 155/220 centimetri. Lubrificazione automatica per il 4010T E-Power e con pompa per il 4020T E-Power. Leggerezza assoluta con batteria inserita da 1140 g. per il 4010T E-Power e da 1175 per il 4020T E-Power. Forniti in robusta valigetta, caricabatterie e kit accessori.



BRUMAR

TR 3800E-B, perfetto anche nelle grandi superfici
Il plus è nelle batterie, con tutta la forza di EGO

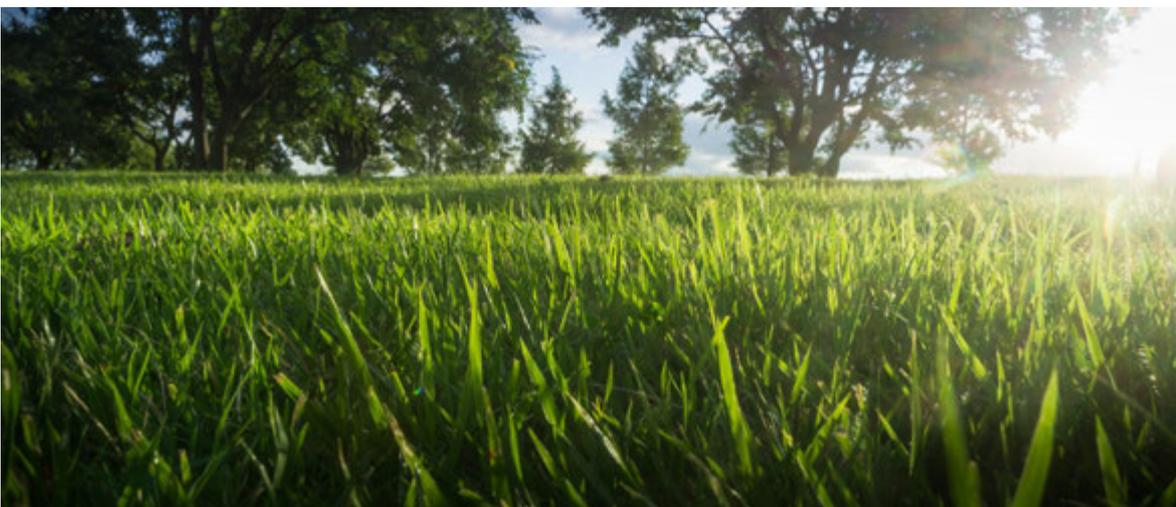
Tra le novità più importanti di EGO, marchio distribuito in Italia da Brumar, spicca il trattorino a batteria con raccolta posteriore TR 3800E-B. Con una larghezza di taglio da 98 cm ed una capacità del sacco di 300 litri, la macchina può affrontare lavori su superfici fino ad 8000 mq dotando lo slot portabatterie di quattro batterie EGO Arc Lithium da 10 Ah. Viene fornito anche un caricabatterie rapido che in meno di due ore permette la ricarica di quattro batterie da 10 Ah. Interfaccia LCD con tre modalità di guida control, standard e sport a cui è possibile accedere con un semplice tocco di un dito. Il sistema di batterie è completamente espandibile fino ad un massimo di sei batterie di qualunque capacità. E con soli 15 Ah il trattorino è in grado di funzionare. La piattaforma a batteria di Ego può mettere in moto oltre settanta attrezzi per la manutenzione del verde.



GARDENA

Combisystem, la neve non è più un ostacolo
E lo spargiconcime completa l'opera

Per liberare aree e sentieri dalla neve in modo efficace e semplice, le leggere e robuste pale da neve combisystem Gardena sono un'ottima soluzione. I manici combisystem in legno certificato o alluminio possono essere ampliati con numerosi accessori, sia con pale da neve, raschietti per ghiaccio o attrezzi da giardino utilizzabili durante tutto l'anno. Il combisystem offre più di 80 combinazioni possibili. Il sistema di stoccaggio Gardena, tramite le rastrelliere porta attrezzi Flex e Plus, favorisce l'ordine e l'ottimizzazione dello spazio. Queste soluzioni consentono di riporre in modo organizzato gli attrezzi da giardinaggio, garantendo facile accesso e massimizzando l'utilizzo dello spazio disponibile. E per ridurre al minimo il rischio di scivolare davanti alla casa, è opportuno utilizzare la sabbia sui marciapiedi e sulle scale. Lo spargiconcime Gardena è perfetto. Due impugnature incassate sui lati del piccolo spargitore garantiscono grande maneggevolezza, anche coi guanti.



SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT

2019

2020

2021

2022

2023



Siamo anche sui social



RASAERBA ROBOT

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

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

Gamma completa di accessori per il taglio: barre e catene

Motori a 4 tempi ad albero orizzontale, verticale e Diesel

Macchine forestali e da giardinaggio

Motopompe autoadescenti da irrigazione

Gamma completa di macchine a scoppio e batteria

Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi

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

Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313

www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com

[@tecnogardenpadova](https://www.facebook.com/tecnogardenpadova) [Tecno Garden srl](https://www.youtube.com/Tecno Garden srl) [tecno_garden_srl](https://www.instagram.com/tecno_garden_srl) [@TecnoGarden srl](https://www.twitter.com/@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 | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| <p>Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it</p> <p style="text-align: center;">AUTOMOWER® 435X AWD</p> <p>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.</p> | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 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

MCG

SU WWW.EPT.IT



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

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE K AWD

Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno.

La parte anteriore, collegata 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+FV | Si |
| I70 | € 1.192,00 | 700 mq | 42x29x22 | SI* | 5,0 Ah | 2h | 28 m/min | Random-Spiral | 2 WD | 18 | 2,5 - 7,0 | 45% | pin code | Automatica | 7,1 Kg | PP+FV | Si |
| I100S | € 1.505,00 | 1000 mq | 42x29x22 | SI* | 5,0 Ah | 2h | 28 m/min | GPS-assisted | 2 WD | 18 | 2,5 - 7,0 | 45% | pin code+geofence | Automatica | 7,2 Kg | PP+FV | Si |
| I100U | € 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+FV | Si |
| I130S | € 1.786,00 | 1300 mq | 42x29x22 | SI* | 5,0 Ah | 2h | 28 m/min | GPS-assisted | 2 WD | 18 | 2,5 - 7,0 | 45% | pin code+geofence | Automatica | 7,5 Kg | PP+FV | Si |
| I140 | € 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 |
| I180S | € 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 |
| I250 | € 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 |
| I350S | € 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+FV | 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+FV | 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+FV | 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+FV | 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+FV | Si |
| K S Medium | € 3.689,00 | 1800 mq | 63x46x30 | SI* | 6,9 Ah | 2 h 45' | 30 m/min | GPS-assisted | 2 WD | 25 | 2,0 - 6,5 | 45% | pin code+geofence | Automatica | 15,5 Kg | PP+FV | Si |
| K S Premium | € 3.816,00 | 3200 mq | 63x46x30 | SI* | 10,35 Ah | 3 h 45' | 30 m/min | GPS-assisted | 2 WD | 25 | 2,0 - 6,5 | 45% | pin code+geofence | Automatica | 15,8 Kg | PP+FV | Si |
| K S Extra Premium | € 4.133,00 | 3200 mq | 63x46x30 | SI* | 10,35 Ah | 3 h 45' | 30 m/min | GPS-assisted | 2 WD | 25 | 2,0 - 6,5 | 45% | pin code+geofence | Automatica | 15,8 Kg | PP+FV | Si |
| K S AWD Medium | € 4.186,00 | 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+FV | 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+FV | 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+FV | 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+FV | 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+FV | Si |
| KXL S Ultra | € 4.676,00 | 6000 mq | 78x53x33 | SI* | 10,35 Ah | 4 h | 35 m/min | GPS-assisted | 2 WD | 36 | 2,5 - 6,5 | 45% | pin code+geofence | Automatica | 18 Kg | PP+FV | Si |
| KXL S AWD Ultra | € 5.121,00 | 6000 mq | 78x53x33 | SI* | 10,35 Ah | 4 h | 35 m/min | GPS-assisted | 4 WD | 36 | 3,0 - 7,5 | 60% | pin code+geofence | Automatica | 18 Kg | PP+FV | Si |
| KXL S RTK Ultra | € 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+FV | 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+FV | 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) | VELOCITA' | SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME | AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI) | LARGHEZZA TAGLIO CM | ALTEZZA DI TAGLIO (CM) | PENDENZA MASSIMA | ANTIFURTO | RICARICA (*) | PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*) | CARROZZERIA | STAZIONE DI RICARICA |
|---------|--------------------------------------|-----------------------|------------|----------------|--------------|-----------------|-----------|---------------------------------|--------------------------------|---------------------|------------------------|------------------|-----------|--------------|-------------------------------|-------------|----------------------|
|---------|--------------------------------------|-----------------------|------------|----------------|--------------|-----------------|-----------|---------------------------------|--------------------------------|---------------------|------------------------|------------------|-----------|--------------|-------------------------------|-------------|----------------------|

WIPER

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE YARD

La serie Yard è stata progettata per chi 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 performance, 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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: www.ambrogiorobot.com

email: marketing@zcscompany.com

TWENTY ZR EVO

TWENTY ZR EVO è il nuovo robot potente e veloce che non ha bisogno del filo perimetrale perché, grazie alla tecnologia innovativa di cui è dotato, sa muoversi autonomamente sull'area di lavoro. L'introduzione del sensore baratro ad ultrasuoni rende il movimento del robot ancora più sicuro, riconoscendo eventuali baratri o dislivelli nel terreno. È dotato di una tastiera molto semplice e intuitiva e può essere controllato tramite APP.



| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------|---|-----------------|----|--------------------|--|---|--------------------------------|------|-----------|-----------|-----|------------|------------|-------------------|-----|----|
| GREENline - AMBROGIO L60 Elite | €1.199,00 | 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+ | €1.299,00 | 400 mq | 440x360x200 mm | SI | 7,5 Ah | 3 h 00 | - | Random-Spiral | 4 WD | 25 | 4,2 - 4,8 | 50% | NO | Manuale | 8,6 | ABS | - |
| GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe | €1.150,00 | 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 |
| 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 |
| NEXT line - Twenty ZR EVO | €1.730,00 | 1.000 mq | 488x280x221 | 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 | 10,40 | 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 | 10,50 | 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 | 12,40 | 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 | 12,50 | ABS | SI |
| NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic | €2.250,00 | 2.200 mq | 635x464x300 mm | SI | 3,45/6,90/10,35 Ah | 1:30/3:00/4:00h | - | 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 | 3.500 mq | 663x474x330 mm | SI | 6,90/10,35 Ah | 2:45/3:45/3:45h | - | 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 | 6.000 mq | 784x536x330 mm | SI | 10,35 Ah | 4 h 00 | - | SDM | NP | 36 | 2,0 - 6,5 | 45% | SI | Automatica | 18 | ABS | SI |
| NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Basic 4WD | €2.750,00 | 2.200 mq | 694x506x355 mm | SI | 6,90/10,35 Ah | 2:30/3:30 h | - | Random-Spiral | 4WD | 25 | 3,0 - 7,5 | 60% | SI | Automatica | 16 | ABS | SI |
| NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD | €3.690,00 | 3.500 mq | 694x506x355 mm | SI | 6,90/10,35 Ah | 2:15/3:15 h | - | SDM | 4WD | 25 | 3,0 - 7,5 | 60% | SI | Automatica | 15,5 | ABS | SI |
| NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD | €4.390,00 | 6.000 mq | 784x536x330 mm | SI | 10,35 Ah | 3:30 h | - | SDM | 4WD | 36 | 3,0 - 7,5 | 65% | SI | Automatica | 17,8 | ABS | SI |
| NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD RTK | €5.750,00 | 5.500 mq | 635x464x330 mm | SI | 10,35 Ah | 3:15 h | - | Pre Set Path + RTK | 4WD | 25 | 2,0 - 6,5 | 45% | SI | Automatica | 23 | ABS | SI |
| NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD RTK | €6.400,00 | 10.000 mq | 784x536x330 mm | SI | 10,35 Ah | 3:30 h | - | Pre Set Path + RTK | 4WD | 36 | 3,0 - 7,5 | 65% | SI | Automatica | 25 | ABS | SI |
| NEXT line - Power Unit LIGHT | €540,00 | 1.000* mq (4.0 Basic + Basic 4WD) | | SI | 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) | | SI | 6,9 Ah | 3 h (4.0 basic+4WD) - 2 h 45 min (4.0 Elite+4WD) | | | | | | | | | | | |
| NEXT line - Power Unit PREMIUM | €850,00 | 2.200* mq (4.0 Basic+4WD) - 3.500* mq (4.0 Elite+4WD) | | SI | 10,35 Ah | 4 h (4.0 basic+4WD) - 3 h 45 min (4.0 Elite+4WD) | | | | | | | | | | | |
| NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM | €1.190,00 | 3.500* mq (4.0 Elite+ 4WD) | | SI | 10,35 Ah | 3 h 45 min | | | | | | | | | | | |
| NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM | €1.000,00 | 6.000 mq (4.36 Elite+RTK+4WD) | | SI | 10,35 Ah | 4 h 00 | | | | | | | | | | | |
| NEXTline -CUBE Elite | €5.600,00 | 3.500 mq | 533x533x333 mm | SI | 10 Ah | 2 h 30 | - | SDM4 ruote motrici e sterzanti | 29 | 2,5 - 7,0 | 75% | SI | Automatica | 18,5 | ABS | SI | |
| NEXTline -4.50 RTK | €21.000,00 | 80.000 mq | 1154x982x400 mm | SI | 10,35 Ah | 3:30 h | - | Pre Set Path + RTK | 2 WD | 36 | 3,0 - 7,5 | 65% | SI | Automatica | 49 | ABS | SI |

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



| MODELLO | PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | DOTAZIONE | ACCUMULATORI (V / Ah) | ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI | TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless) | LUNGHEZZA LAMA CM | LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO | BARRA CM / TIPO CATENA | POTATA/VELOCITÀ ARIA (m3/min+ml/s) | SCOCCA | SEMOVENTE | LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM | CAPACITÀ CESTO LT | RUMORISTÀ dB (A) | PESO KG |
|--|---------------------------------|---------------|-------------------------|------------------------------|---------------------------------------|-------------------|-----------------------------------|------------------------|------------------------------------|--------|--------------|--------------------------------|-------------------|------------------|---------|
| 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 |
| GEGC 18/100 Li T- 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-LM 36/4in - 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 (4x4,0Ah) | € 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 (4x5,2Ah) | € 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 |

| MODELLO | PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA | DOTAZIONE | ACCUMULATORI (V / Ah) | ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI | TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless) | LUNGHEZZA LAMA CM | LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO | BARRA CM / TIPO CATENA | PORTATA/VELOCITA' ARIA (m ³ /min-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 |



CAMPAGNA

ASSOCIATIVA 2024

UNAGREEN 

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

”

LE FIERE DEL 2024

Questo anno Unagreen-Federacma sarà presente in queste fiere



La 116° Edizione della Rassegna Internazionale di Agricoltura, FierAgricola 2024, che si svolgerà presso VeronaFiere dal 31 gennaio al 3 febbraio.

La 55° edizione di AGRIUMBRIA in programma dal 5 al 7 Aprile 2024. La fiera dell'intera filiera agrozoootimentare



L'Esposizione Internazionale di Macchine per l'Agricoltura e il Giardinaggio che si terrà a Bologna dal 6 al 10 novembre

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



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

PLATFORM

B A S K E T



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
B A S K E T

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

platformbasket.com

MADE IN ITALY



Einhell

ECCELLENZA NELLA BATTERIA.

POWER X-CHANGE

ROBOT TAGLIAERBA FREELEXO

FREELEXO 300 - Solo

EXPERT

- 18 V
- Tastiera intuitiva
- Tempo di lavoro programmabile in 8 fasi
- Sistema di sensori di impatto, inclinazione e sollevamento
- Protezione dai furti tramite codice PIN
- Sensore di pioggia
- Impostazione altezza di taglio (20-60 mm)
- Supera pendenze fino al 35%
- Programma di rasatura per superfici esterne alla principale
- Ritorno alla stazione di ricarica e ricarica in automatico
- Include equipaggiamento di installazione per superficie di prato fino a 300 m²



Cod. 3413961



PRESENTAZIONE
FREELEXO



PRIMI PASSI



INSTALLAZIONE
DEI CAVI
PERIMETRALI



COLLEGAMENTO
ALLA STAZIONE
DI RICARICA



IN AZIONE!

DECESPUGLIATORE AGILLO 18/200 - Solo

EXPERT

- 18 V
- Larghezza taglio lama/filo: 20/30 cm
- Motore anteriore: trasmissione ottimale della forza e ripartizione del peso
- Doppia impugnatura regolabile universale
- Split Shaft per agevolare il trasporto e ingombri ridotti
- Robusta bobina del filo con testina automatica per erba alta e sterpi
- Potente lama a 3 denti per boscaglia e sterpi
- Pratica tracolla per agevolare il lavoro
- La regolazione dei giri permette di adattare il funzionamento al tipo di impiego

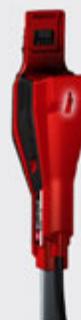
AGILLO



18 V



Cod. 3411310



SUPPORTO PARETE INTEGRATO

Per risparmiare spazio e riporlo in sicurezza dopo l'uso.



MANUBRIO UNIVERSALMENTE REGOLABILE

Un manubrio a due prese personalizzabile su misura per l'utente.



SISTEMA DI BLOCCAGGIO DEL MANDRINO

Il sistema di blocco del mandrino consente di cambiare il set di taglio in modo rapido e semplice a seconda dell'applicazione.

TAGLIABORDI A BATTERIA

GE-CT 18/33 Li E-Solo

EXPERT

- 18 V
- Larghezza di taglio: 33 cm
- Regolazione della velocità in 2 fasi per tagli controllati
- Risultati di taglio ottimali grazie alla potente tecnologia a filo
- Impugnatura supplementare regolabile individualmente per la guida a due mani
- Doppio manubrio pieghevole per un perfetto equilibrio
- Flowerguard di protezione delle piante
- Tracolla per lavorare senza affaticare la schiena
- Bobina del filo con testina automatica per riavvolgimento veloce del cavo
- Telaio in acciaio per una protezione efficace della batteria



Cod. 3411270



CONTROLLO ELETTRONICO VELOCITÀ

La regolazione della velocità a 2 livelli consente un lavoro controllato.

Livello 1: bassa velocità per attività leggere e risparmio energetico.

Livello 2: massima velocità per risultati di taglio perfetti, anche su erba alta.



PROTEZIONE BATTERIA

robusta struttura in acciaio a protezione del pacco batteria.



TAGLIAERBA A BATTERIA

RASARRO 36/42 (2x5,2 Ah)

RASARRO

PROFESSIONAL

- 18 V
- Tecnologia Twin-Pack: 2 batterie da 18V Power X-Change per maggiore potenza.
- Motore senza spazzole PurePOWER Brushless
- Larghezza di taglio: 42 cm
- Regolazione centrale dell'altezza di taglio su 6 livelli (25-75 mm)
- Presa ergonomica sagomata per lavorare senza sforzo
- Impugnatura di guida telescopica, regolabile in altezza
- Contenitore raccogliherba da 50 l
- Incluso kit mulching e 2 batterie da 5,2 Ah
- Consigliato per prati fino a 725 m²



Cod. 3413272

36 V
POWER
2 x 18 V



725 m²

3in1
MOWING
MULCHING
CATCHING



PUREPOWER
BRUSHLESS



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

* Solo sul motore previa registrazione online

** Sui motori brushless previa registrazione online