

# MIG

Organo ufficiale di



N.289 - MARZO 2024 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)

## VOLT

### GRINDER VOLT 52



**NOVITÀ  
2024**

100% Made in Italy



[www.marinasystems.it](http://www.marinasystems.it) - [commerciale@marinasystems.it](mailto:commerciale@marinasystems.it)

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

AL-KO

AS  
MOTOR

BRIGGS & STRATTON

CASTELGARDIN

ETESIA

HONDA  
ENGINES

JOHN DEERE

Kawasaki  
Engines

KOHLER

LOHIN

MTD  
For A Growing World.

MURRAY  
Don't Stop. We've Got You.

SABO  
SAIPE

SNAPPER

solo

STIGA

STIHL

TORO

TUFF TORQ

WOLF Garten

DIVENTA  
CLIENTE



KRAMP



# Einhell

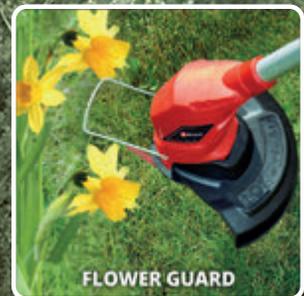
ECCELLENZA NELLA BATTERIA.

POWER X-CHANGE

## TAGLIABORDI A BATTERIA GC-CT 18/24 Li (1x2,0Ah)

**CLASSIC**

- 18 V
- Diametro taglio: 24 cm
- Flowerguard - distanziatore per la protezione di piante/fiori
- Impugnatura di guida telescopica a regolazione continua
- Comoda guida a due mani con impugnatura supplementare
- Fornito con una batteria PXC da 2,0 Ah e caricabatteria rapido
- Inclusi 20 coltelli in plastica



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



Einhell Italia



## SVETTATOIO A BATTERIA GC-LC 18/20 Li T-Solo

Lo svettatoio a batteria GC-LC 18/20 Li T-Solo di Einhell è l'aiutante perfetto per la manutenzione regolare degli alberi e degli arbusti più alti. Con una lunghezza della lama di 200 mm (barra e catena OREGON) e una velocità di taglio di 5,5 m al secondo, nessun ramo può resistergli!



- 18 V
- Membro della famiglia Power X-Change
- Lunghezza di taglio: 195 mm.
- Velocità di taglio: 5,5 m/s
- Lunghezza asta telescopica 288 cm
- Perfetto per la manutenzione regolare degli alberi e arbusti più alti.

**LUNGA DURATA**  
Grazie agli ingranaggi in metallo di alta qualità.

**ARRESTO AD ARTIGLIO IN METALLO**  
Per lavorare in sicurezza ad altezze elevate.

**LUBRIFICAZIONE AUTOMATICA DELLA CATENA**  
Contenitore dell'olio facile da riempire per la lubrificazione automatica della catena.

**OREGON**  
Spada e catena.

**AREA DI PRESA AGGIUNTIVA**  
Per lavorare senza fatica.

**CON UNA COMODA TRACOLLA**  
Per lavorare facilmente.

**PRATICA PROLUNGA**  
Per raggiungere facilmente i rami più alti.



Cod. 3410581



# FORBICE PER POTATURA A BATTERIA GE-LS 18 Li-Solo

Le forbici per potatura a batteria Einhell GE-LS 18 Li-Solo ti garantiscono tutta la potenza e la semplicità di utilizzo necessaria per potare le piante e tagliare rami fino a 28 millimetri di spessore.



## CLIP PER CINTURA

Per un comfort di trasporto assoluto anche quando si lavora in alto sugli alberi: basta appendere le cesoie alla cintura.

## LAME BYPASS DI ALTA QUALITÀ

Rende possibili prestazioni di taglio efficienti fino a 2,8 cm, a seconda della durezza del legno. Facile cambio delle lame.

- 18 V
- Membro della famiglia Power X-Change
- Adatto per il taglio di rami con uno spessore fino a 28 mm
- Lame bypass di alta qualità per lavori di taglio efficienti
- Favorisce la ricrescita grazie a risultati di taglio puliti
- Maneggevolezza grazie all'impugnatura ergonomica morbida.



Cod. 3408300

## POSIZIONE IDEALE DELLA BATTERIA

Per un maggiore comfort. La batteria si integra perfettamente con il design generale e non disturba durante il lavoro con le cesoie.

## INTERRUTTORE SCORREVOLE

Per la chiusura/apertura delle lame.

## SOFTGRIP ERGONOMICO

Per un funzionamento confortevole.

## INTERRUTTORE DI SICUREZZA

Per un utilizzo sicuro.



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



**V**enti di primavera. Arrivata, finalmente. Anche prima di marzo, con quel meteo così strano ma a cui ormai bisognerà abituarsi. Altra variabile da tenere in considerazione, da tarare nel modo giusto, da incastrare nei ragionamenti nelle sale riunioni. Primavera è la verità, diluita nel tempo ma comunque lo specchio del mercato. Il punto di partenza, senza conoscere quello di arrivo. Una volta sì, adesso proprio no. Con l'estate a far da discriminante e settembre o magari anche ottobre e novembre a dire ancora qualcosa. Non c'è grande euforia, ma ultimamente non c'è mai stata. Mai è stato davvero tradotto in fiducia il silenzio, spesso solo apparente, dell'inverno. Fra gli immancabili dubbi e qualche prestagionale piuttosto prudente il giardinaggio ha iniziato il suo cammino fatto di idee da coltivare e clienti da stuzzicare. Anno di sostanza il 2024, a dare l'ultimo strappo ad un periodo anomalo iniziato nel 2020 e a camminare ormai per conto suo. Senza strascichi, senza condizionamenti da cui tante volte sono dipesi anche certi giudizi. Interessante sarà misurare la velocità con cui sta viaggiando davvero il prodotto a batteria e la consistenza dei passi mossi dalla macchina a scoppio, senza fissare linee così marcate fra fascia hobby e manutentori. Al varco è atteso il robot, attore ormai protagonista in un mercato del taglio dell'erba ridisegnato negli ultimi tempi e con coordinate diverse dal passato. C'è tanto altro però, nella stagione ormai entrata nel vivo. C'è come sempre il rivenditore, la sua connessione con le aziende, la sua esperienza e la sua estrema specializzazione. La base di tutto, con quel potere magari non così assoluto ma vitale perché il cliente continui a fidarsi fino in fondo del canale tradizionale. Là dove in tanti tornano, dopo le prime divagazioni suggerite soprattutto dal prezzo. Il libro è ancora piuttosto bianco, tutto da riempire. Da Nord a Sud, da rivenditore a rivenditore. Con le giornate che iniziano ad allungarsi, in tutti i sensi. Con il telefono che diventa sempre più caldo. Con la velocità che aumenta ogni settimana. Con la primavera a fare da straordinario banco di prova. L'occasione per trasformare gli originari interrogativi in fresche certezze.



## 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

# Moltiplica l'efficienza, triplica la soddisfazione.



Da oltre 140 anni progettiamo e produciamo attrezzature con un unico obiettivo: rendere il tuo lavoro più efficiente, più sicuro e più semplice. Con le nostre **pompe** per l'irrorazione abbiamo accompagnato agricoltori e professionisti del verde attraverso tre secoli di storia e la voglia di creare soluzioni sempre più performanti ci ha portato ad ampliare la nostra offerta anche ad attrezzature per la **potatura** e la raccolta delle **olive**. Puro ingegno e creatività Made in Italy. **Anzi di più, Made in Volpi.**

ORIGINALE<sup>®</sup>  
**VOLPI**

In campo con te, dal 1879.



IRRORAZIONE / POTATURA / RACCOLTA OLIVE

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



#### dalle aziende

- 21** **Husqvarna** e la biodiversità  
«Il robot può fare la differenza»
- 22** **Kress**, il futuro al presente  
«La batteria ora è davanti a tutti»
- 29** **Be Parts**, tutto parte dalla  
nuova sede sostenibile
- 32** **Skil**  
Linea a batteria settore garden:  
una nuova distribuzione per **Brumar**
- 42** **Brumar & GTM**, cippatura  
di qualità in tutta sicurezza
- 52** **Marina Systems**  
«Grinder e Captain,  
quel che ci serviva»

#### fiere

- 58** Investitura Myplant  
«È la fiera giusta»

#### il punto

- 26** **Alessandro Fontana**  
«Meteo? Non ci penso  
Bisogna andare oltre»

#### inchiesta

- 10** **Rasaerba a scoppio**,  
l'anno della verità

#### inchiesta

- 44** L'infinito orgoglio  
degli **arieggiatori**

#### l'opinione

- 56** **Roberto Dose**  
«Troppi canali, necessario  
dare certezze all'utilizzatore»

#### marketing verde

- 34** **Alessandro Di Fonzo**  
Vita da giardiniere,  
un'esistenza in affanno

#### mercato

- 30** «Abbandonate tutti  
la logica del prezzo»

#### rubriche

- 36** News
- 64** Vetrina

#### scenario

- 62** L'edilizia risponde  
sempre presente

#### 67 Tuttomercato

# INTELLIGENZA E INNOVAZIONE SUPERIORI



**NAVIMOW**

PRATO E CESPUGLI / ROBOT RASAERBA 

**Si chiama Segway i 108E ed è la serie più intelligente di rasaerba robotizzati firmati Segway**

La tecnologia, che ha fatto conoscere in tutto il mondo i rasaerba robotizzati senza fili Segway, ha fatto un nuovo passo avanti. **Segway i 108E** è davvero grande nelle prestazioni, a partire dalla mappatura: la **nuova funzionalità Mapping Assist** identifica il bordo del prato e l'area di lavoro mentre il sistema **VisionFence**, integrato con **IA**, rivela facilmente le aree non erbose e gestisce la navigazione con accuratezza attorno agli ostacoli comuni. L'innovativo Visual Mapping permette poi di falciare anche quando il segnale rtk è scarso. **Imbattibile nel taglio dei bordi**, pratico e di dimensioni contenute, **Segway i 108E è perfetto per giardini compatti.**

**Capacità della batteria:** fino a 5,1 Ah  
**Area di taglio:** fino a 800 mq  
**Larghezza di taglio:** 18 cm  
**Rumorosità:** 58 dB  
**App control**



**Entra nel pianeta Blue Bird**  
e scopri di più su Segway i 108E

 **SEGWAY**

 **BLUEBIRD  
INDUSTRIES**

*We are Blue Bird*

**NATURALLY TOGETHER.**

bluebirdind.com |  

Passo deciso, come sempre, pur in un mercato in cui la macchina a batteria continua a guadagnare consensi e quote. Altra verifica assai probante il 2024, fra tante certezze e le risposte del cliente finale

# RASAERBA A SCOPPIO, L'ANNO DELLA VERITÀ

**H**a ancora fame il rasaerba a scoppio, stretto nella morsa di robot e batteria ma sempre coi suoi spazi. Non più il re del giardino assoluto del giardino com'è stato per tanto tempo, ma pur sempre la macchina con cui tutti dovranno a lungo fare i conti. Oscillazioni in vista, ancor più dell'ultimo periodo, naturale conseguenza di un mercato ora anche con altre coordinate. Com'era ampiamente nelle previsioni.

**LA SITUAZIONE.** Sospira il rasaerba, per tanti motivi. «Il 2023 è stato certamente uno degli anni più difficili per la vendita del tosaerba a scoppio»,

osserva Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «la saturazione di mercato creatasi con i due anni di pandemia e l'aumento vertiginoso delle vendite dei robot tagliaerba hanno influito pesantemente sul risultato della scorsa stagione». «Il tagliaerba a scoppio ha sofferto un calo delle vendite», il primo quadro di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «ma ha tenuto sui prodotti a batteria con un leggero aumento». «Nel corso del 2023», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «i rasaerba a scoppio hanno ottenuto risultati positivi, con un aumento significativo delle vendite e un feedback favorevole da parte dei nostri clienti, grazie alle sue prestazioni



## INCHIESTA

affidabili e alla sua efficacia».

«Nel consuntivo del 2023», sottolinea Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «è una delle categorie più negative. Molti i fattori che hanno determinato il calo di vendite, come del resto buona parte delle altre categorie di macchine. Certamente la crescita degli ultimi due anni si è rivelata un po' drogata da fattori che nessuno si aspettava. La pandemia ha costretto le persone a vivere più in casa e a godersi maggiormente gli spazi verdi, aggiornando il parco macchine. Anche la difficoltà di approvvigionamento ha contribuito a stimolare l'acquisto per tempo. Ultimamente però fattori come l'aumento dei prezzi, una maggiore insicurezza e soprattutto una situazione climatica non favorevole ha ridimensionato la domanda e riportato i numeri ai livelli pre-covid. Questa secondo me è la situazione che ci dovremo aspettare anche per i primi mesi del 2024. E poi speriamo nella pioggia».

«Il mercato complessivo dei tagliaerba», conferma Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «ha conosciuto un anno difficile come testimoniano i dati di Morgan, con una contrazione del segmento del -16,8%, che ha interessato anche i modelli a scoppio di alta gamma».

«Il rasaerba a scoppio ha avuto per **Grin**», commenta il responsabile commerciale e marketing Daniele Bianchi, «una crescita importante anche nel 2023, con un aumento delle vendite dei circa il 10% rispetto all'anno precedente. L'incremento si è registrato soprattutto nella gamma di macchine dedicate al professionista. Il motore a scoppio viene montato su circa il 75% delle macchine rasaerba vendute da Grin. Molte persone preferiscono ancora acquistare motori endotermici sui tagliaerba per via dei costi, delle durate delle batterie e per predisposizione mentale. Allo stesso modo un'azienda o un rivenditore deve assolutamente avere in gamma anche macchine a batteria per soddisfare l'esigenza di una fetta di clientela che sta diventando sempre più importanti. Anche perché le prestazioni stanno diventando sempre superiori. Per questo Grin ha introdotto quest'anno novità con motore sia a scoppio sia a batteria».

«Per analizzare le vendite dei rasaerba della scorsa stagione», avvolge il nastro Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «occorre a mio parere analizzare anche i due anni precedenti, il 2021 ed il 2022, in cui Ibea ha realizzato record storici per numero di macchine prodotte. Pertanto il calo registrato nel 2023, non è stato imprevisto e non ci

# EASY LIFE, EASY SPRAYERS.



## IRRORATRICI E NEBULIZZATORI DA GIARDINO FERRARI GROUP

Da **Ferrari Group** un'ampia gamma di irroratrici per il trattamento di giardini di piccole e medie dimensioni.

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

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



 **FERRARI**<sup>®</sup>  
group

FERRARI GROUP S.R.L.

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



Marina Systems

ha particolarmente allarmato».

«Il 2023 è stato un anno positivo», lo scenario di Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «ma sicuramente ha performato meglio per noi l'Italia che l'estero. La situazione economica e sociopolitica ha influenzato non poco il comportamento dell'utente finale che preferisce riparare il tosaerba vecchio piuttosto che cambiarlo. Il clima arido in diverse zone ha poi fatto il resto. Abbiamo avuto un sell-in generalmente buono ma il sell-out è rimasto sotto le aspettative. Questo sta influenzando anche la stagione 2024, di fatto molti importatori esteri hanno ancora troppi prodotti a magazzino che occupano spazio e impediscono di ordinare. È proprio lo spazio fisico occupato dallo stock il problema che spesso è stato causato oltre che dal calo di vendite al mercato anche da consegne in ritardo di altri produttori. Noi siamo sempre comunque pronti a consegnare la merce e stiamo sempre sviluppando prodotti nuovi che aprano nuove nicchie di mercato».

«Il mercato del tosaerba a scoppio», sottolinea Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «ha vissuto un rallentamento nel corso del 2023. La domanda del mercato è diminuita a causa di eventi atmosferici non sempre favorevoli, in particolare nel centro e sud Italia.

Altro elemento da considerare è stata la crescita del mercato del tosaerba durante il periodo della pandemia che ha facilitato l'acquisto di



Blue Bird

molte attrezzature da giardino, tra cui il tosaerba a scoppio. Anche il cambio di tecnologia utilizzata, ovvero da tosaerba a scoppio a quello a batteria, sta ridimensionando il mercato del tosaerba alimentato da motore endotermico».

**EQUILIBRI CERCASI.** Tutto in evoluzione il mercato, aspettando le definitive risposte del mercato. «Noi continueremo a produrre l'intera gamma», sottolinea Andrea Tachino di **Active**, «sia con scocca in acciaio che in alluminio e abbiamo intenzione di implementarla con modelli più specifici, adatti sempre più ad un utilizzo professionale. Siamo sì certi che i robotini prenderanno un'ampia fetta di mercato, ma allo stesso tempo conosciamo i limiti di queste macchine e pertanto molti operatori non potranno comunque fare a meno del rasaerba a scoppio tradizionale. Crediamo quindi che, il gap tra robot e rasaerba vada a stabilizzarsi e allo stesso tempo possano aprirsi spazi di mercato lasciati da aziende che dirotteranno i propri investimenti in altri canali. Per essere pronti a tutto ciò, stiamo analizzando la possibilità di introdurre motori differenti sulla nostra gamma attuale, valutando anche l'elettrico. Siamo pertanto estremamente convinti di continuare a puntare sulle nostre macchine, realizzate interamente in Italia con componentistica di estrema qualità e aumentando il livello di professionalità, con nuovi rasaerba che lanceremo a breve sul mercato».

«Difficile fare previsioni a lungo termine in questo momento», la premessa di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «ma sicuramente i tagliaerba a scoppio verranno cannibalizzati dai modelli a batteria considerato anche la qualità e le performance che hanno raggiunto. I nostri ultimi modelli con powerhead a doppia batteria oltre ad altre prestazioni offrono lunga durata ed efficienza e vanno a rimpiazzare in tutti i modelli a scoppio».

«Il mondo del taglio del prato», la premessa dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «sta attraversando una fase di transizione, dove la tradizionale macchina a scoppio sta facendo spazio alle versioni a batteria. Attualmente, i rasaerba a scoppio mantengono la loro posizione predominante tra gli utenti finali. Tuttavia, l'avanzare della tecnologia ha portato all'introduzione di prodotti a batteria, rispondendo a una crescente domanda da parte di un pubblico sempre più attento all'ecologia. In questo contesto, Blue Bird abbraccia positivamente l'evoluzione del mercato, introducendo in gamma tre modelli di rasaerba alimentati a batteria».

# NOVITÀ

## Leggerezza e versatilità

## Interfilari e non solo



Since 1960

### Nuova ZEN 50.21 SG

4T benzina - 35 kg

Cambio meccanico a ingranaggi 2M+1R

Ruota anteriore di trasferimento

Nuova fresa 4 zappe per segmento

Larghezza frese max 72 cm



**CERCASI agente ZONE LIBERE:**  
invia la tua candidatura all'indirizzo - [info@zanettimotori.com](mailto:info@zanettimotori.com)

**Zanetti Motori - Prai srl**

ZONA PIP - Via Nobel, 15/17   
70024 Gravina in Puglia (BA) - Italy  
[www.zanettimotori.com](http://www.zanettimotori.com) 



## INCHIESTA

«Non vedo grandi prospettive di crescita. Il parco macchine sul mercato è numeroso», l'analisi di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ma particolarmente vecchio. Quindi pur necessitando di un cambiamento prodotto, l'utente è molto più attento a scegliere un modello a batteria, che offre facilità di avviamento, autonomia sempre più vicina alle esigenze, ricariche sempre più rapide, risparmi nel breve periodo dei costi di utilizzo e soprattutto di manutenzione e un rispetto dell'ambiente sempre più in evidenza. Reggerà ancora l'esigenza di macchine a scoppio destinate alla manutenzione professionale, ma anche qui l'evoluzione verso la batteria sarà inevitabile».

«Consideriamo il 2023 un anno condizionato da una congiuntura particolarmente sfavorevole», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «ci aspettiamo quindi una ripresa del mercato dei tagliaerba già nel corso del 2024. I primi segnali dei prestagionali per Emak sono positivi e stimiamo un riassetarsi del mercato ai livelli pre-covid».

«Non credo a chi dice che il motore a scoppio scomparirà in maniera rapida», il punto di partenza di Daniele Bianchi di **Grin**, «anzi sono convinto che, soprattutto sul rasaerba, per diversi anni sarà ancora il leader dei numeri. Allo stesso modo va considerato che i motori a batteria sono sempre più performanti e possono rappresentare per il rivenditore un'opportunità in più per "convincere" un cliente ad acquistare un nuovo tagliaerba. Come si svilupperà il rapporto tra i due motori nei prossimi anni dipenderà da molto fattori: l'andamento dei costi, l'evoluzione dei prodotti e gli incentivi governativi che tanto stiamo auspicando anche per il nostro settore».

«Il mercato del tosaerba a scoppio è in riduzione da diversi anni, i robotini da giardino, i rasaerba a batteria e le produzioni di oltremare a costi bassissimi stanno riducendo la torta ma i numeri di unità vendute sono ancora molto grossi per noi. I grandi gruppi», la visione di Paolo Bagordo di **Marina**



Active



solo by AL-KO

**Systems**, «sicuramente non avranno più le crescite annuali che gli azionisti pretendono e ridurranno la loro produzione, pertanto, su modelli speciali e sulle larghezze di taglio più importanti avremo lo spazio di crescere ancora. I piccoli tosaerba saranno i primi a essere sostituiti da modelli a batteria, hanno meno esigenze di durata e potenza consentendo un prezzo di vendita accettabile dal consumatore. Le macchine taglia grande faranno più fatica ad essere sostituite da modelli a batteria a causa delle maggiori esigenze di potenza e durata che generano costi di motore e batteria notevoli. Si tratta comunque di una tendenza che non si può arrestare, noi abbiamo già provveduto a inserire tra i nostri modelli una gamma completa di prodotti a batteria motorizzata EGO, uno dei leader di mercato per i prodotti a batteria che ci fornisce delle Power Unit (così si chiama il motore a batteria) estremamente performanti, capaci di far funzionare veramente bene i nostri modelli più importanti. Amplieremo la nostra gamma di tosaerba anche con altri motori a batteria in modo da consentire al cliente finale di fare economia di scala potendo utilizzare le batterie già acquistate per altri attrezzi come soffiatori, decespugliatori ed altre macchine».

«Con la crescente attenzione verso la riduzione delle emissioni di gas serra e l'inquinamento atmosferico», la premessa di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è possibile che ci siano regolamenti più stringenti sugli attrezzi a motore a combustione interna, inclusi i tosaerba a scoppio. L'innovazione nei tosaerba elettrici a batteria sta avanzando rapidamente. Man mano che la tecnologia delle batterie migliora, i tosaerba elettrici diventano più affidabili, potenti e convenienti. Questo potrebbe portare a un passaggio dei consumatori dai mo-



Nuovo  
decespugliatore

ST37

*BRUTALE*

MOTORE  
STRATO CHARGED

Esorbitanti prestazioni  
(+30% di coppia e potenza),  
drastica riduzione delle emissioni  
di scarico (-80% degli HC) e  
limitato consumo di  
carburante (-20%)

COPPIA CONICA  
HIGH POWER

con l'aumento del rapporto di  
riduzione tra pignone e corona  
si ottiene un incremento  
notevole delle performance

COMFORT

il carter motore in magnesio  
contribuisce a rendere la  
macchina estremamente  
leggera e sprigionare gli oltre  
2.2 CV in soli 6.0 Kg



100% MADE IN ITALY

WWW.ACTIVE-SRL.COM

Scarica il  
NUOVO  
CATALOGO



delli a scoppio a quelli elettrici. Le abitudini dei clienti possono cambiare a favore di soluzioni più ecologiche e meno rumorose, spingendo verso l'adozione di tosaerba elettrici o addirittura di servizi di robotica per la cura del prato».

**CONFRONTO CONTINUO.** L'interrogativo è uno, in fondo. Quale sarà la dimensione della macchina a scoppio rispetto all'ascesa del prodotto a batteria?

«La convivenza», il parere di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «sarà sempre più a favore dei modelli a batteria, anche se i modelli a scoppio continueranno ad avere richiesta e mercato».

«Il segmento a batteria continuerà a crescere nei prossimi anni e interesserà un pubblico sempre più vasto», la riflessione di Giovanni Masini di **Emak**, «ma una parte dell'utenza professionale rimarrà fedele alle motorizzazioni a scoppio, con prestazioni superiori. È il caso dei tagliaerba a scoppio Oleo-Mac ed Efcò che montano motori come i 4 tempi di produzione Emak progettati con tecnologia avanzata in grado di garantire semplicità di avviamento, ottime prestazioni, affidabilità e lunga durata».

«Sicuramente», spiega Daniele Bianchi di **Grin**, «ci saranno tipologie di utilizzo più orientati per l'uno rispetto all'altro. Nel taglio del prato, per esempio, l'utilizzo dei rasaerba nei centri urbani o residenziali ad alta densità abitativa sarà, per svariati motivi, ad appannaggio della macchina a batte-

ria nell'uso sia privato che professionale. Le macchine più orientate allo sfalcio, per esempio, rimarranno invece più legate al motore endotermico. Come dicevo prima, anche le scelte governative sia in termini di incentivi che in termini di "limitazioni" nell'utilizzo del motore a scoppio, per esempio per alcune tipologie di appalto, possono giocare un ruolo determinante. Quello che è sicuro è il ruolo del rivenditore specializzato con la "S" maiuscola: deve poter offrire una scelta che spazi in entrambe le soluzioni, deve conoscere pregi e di-



Emak

fetti di entrambe, deve far provare le macchine con entrambe le motorizzazioni».

«Siamo ovviamente consapevoli», commenta Andrea Tachino di **Ibea**, «che con la forte crescita dei robot tagliaerba abbiamo perso vendite e ne continueremo a perdere, ma crediamo si possa raggiungere nel breve periodo, un punto di equilibrio dove entrambi i prodotti arriveranno a coesistere e a mantenere le rispettive fette di mercato. Allo stesso tempo sappiamo di dover intervenire sulla nostra gamma, introducendo anche macchine a batteria, ma rimanendo sempre fermi con le nostre scocche di qualità eccelsa, sia in acciaio che in alluminio».

«L'equilibrio» l'analisi di Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «sarà dettato dal mercato, oggi un tosaerba a batteria ti consente ad un prezzo maggiore di avere le stesse performance senza dover mantenere il motore, senza sporcare e senza inquinare. Il prezzo resta lo scoglio da superare, ed è quello che consente ancora oggi di vendere prodotti a benzina. Come in ogni industria stanno avanzando nuove tecnologie e nuove soluzioni che sfruttano la batteria invece dei combustibili fossili e forse un giorno non avremo più motori a benzina per tosaerba da poter utilizzare ma fino a quel giorno noi continueremo a produrli e a venderli entrambe».

«La convivenza tra tosaerba a scoppio e tosaerba a batteria», la disamina di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «dipenderà da vari fattori, inclusi i progressi tecnologici, le normative ambientali, le preferenze dei consumatori e i costi di esercizio. Man mano che la tecnologia delle batterie migliora, i tosaerba a con questa tecnologia diventano più potenti, più efficienti e con una maggiore autonomia. La domanda di tosaerba a batteria è in crescita grazie alla loro comodità, minore inquinamento acustico e assenza di emissioni dirette. I consumatori potrebbero preferire queste opzioni



Grin

# OFFERTA *Energia*



**1 BATTERIA + 1 ATTREZZO ACQUISTATI = 2<sup>a</sup> BATTERIA OMAGGIO**  
&  
**2 BATTERIE ACQUISTATE = 3<sup>a</sup> BATTERIA IN OMAGGIO**



**+ ENERGIA + PRODUTTIVITÀ + RISPARMIO**



[info@pellencitalia.com](mailto:info@pellencitalia.com)

**PELENC**

## INCHIESTA



Stihl

più ecologiche e facili da usare rispetto ai modelli a benzina. Tuttavia, per grandi aree o per uso commerciale, i tosaerba a scoppio possono ancora essere preferiti a causa della loro maggiore potenza e autonomia».

**PUNTI FORTI.** Le aziende, intanto, vanno avanti per la propria strada. Fra valori aggiunti uno dopo l'altro. «Sicuramente», il punto di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «la profondità di gamma espressa su due brand, AL-KO e solo® by AL-KO. Abbiamo 23 differenti modelli a batteria e 51 differenti modelli a scoppio. A questi si aggiungono altri 9 modelli elettrici. Copriamo tutte le richieste del mercato, da chi ricerca la macchina da prezzo per piccole superfici a utenti evoluti che chiedono macchine di alta qualità ed eccellenti performance per grandi prati. Sui tosaerba abbiamo sempre investito nella ricerca e sviluppo e offriamo delle macchine con prestazioni uniche sul mercato. Ogni anno proponiamo novità per essere sempre al passo coi tempi e garantire lavori eccellenti con eccezionale comfort di utilizzo. Le nostre macchine con siste-



Brumar

ma MaxAirflow consentono un taglio altamente efficiente, eccellente raccolta, drastica riduzione degli intasamenti del canale di scarico, mulching perfetto e cesto totalmente pieno con meno pause per lo svuotamento».

«Con una vasta gamma di modelli facenti parte delle serie Sprint e Taurus, **Blue Bird Industries**», sottolinea l'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «è in grado di soddisfare sia gli hobbisti amatoriali che i professionisti più esigenti. Entrambe le serie sono state progettate con l'attenzione per il dettaglio e per la qualità. I modelli sono estremamente maneggevoli e si prestano per adattarsi a differenti layout di giardini domestici. La serie Sprint dotata di scocca in metallo che garantisce affidabilità durante l'utilizzo, regolazione dell'altezza centralizzata per la massima personalizzazione di taglio e modalità di taglio 4 in 1, garantisce un risultato impeccabile ad ogni passaggio. Per coloro che necessitano di prestazioni ancora più elevate, vi è la serie Taurus. Si tratta di rasaerba dotati di scocche in acciaio robusto di alta qualità, che offrono potenza e robustezza sia per la cura dei giardini più piccoli, sia per la cura di aree fino a superfici di 3000 metri quadri attraverso i modelli più professionali della serie».

«Si lavora da anni», sottolinea Alessandro Barre-  
ra, direttore commerciale di **Brumar**, «per rendere la macchina più confortevole nell'utilizzo e più gradevole nel design. Non ci sono invece state grandi rivoluzioni innovative in questo comparto. Certamente la crescita di domanda sulla motorizzazione a batteria ha un po' frenato gli investimenti sulla categoria a scoppio, dedicando risorse a questo nuovo settore cordless. Da distributori per l'Italia del marchio Sabo offriamo una gamma completa di tosaerba di alta qualità Made in Germany. Prendiamo il modello top di gamma per sottolineare l'immagine più rappresentativa della nostra offerta. Il modello della gamma Pro-Line 54-PRO K Vario B Plus offre tutto ciò che un utente evoluto cerca in un tosaerba di alta qualità. Telaio in alluminio pressofuso con rinforzi laterali in acciaio, garantito 15 anni, una capacità di taglio di 54 cm, l'esclusivo dispositivo freno lama Roto-stop spegnere il motore, permettendo ad esempio lo svuotamento del sacco in tutta sicurezza e senza dover rimettere in moto nuovamente. Un sistema antivibrante tra motore e manico assicura il massimo confort e la motorizzazione professionale Yamaha con valvole a camme in testa e 189 di cilindrata, garantisce un taglio ottimale e senza sforzi anche in condizioni

## BEST CHOICE MKHPF RIDER DECESPUGLIATORE HYDRO 80

**ETESIA**



✓ Motore Kawasaki FS481V  
bicilindrico 603 cc, Potenza: Kw. 9,3

✓ Trasmissione idrostatica,  
differenziale posteriore bloccabile

✓ Per erba alta, fitta e piccoli  
arbusti

✓ Per vigneti, frutteti, prati incolti

✓ Altezza di taglio da 50 a 92 mm

✓ Piatto da 85 cm



### Azione



Comandi facili da azionare e gestire  
anche dalle signore



### Manutenzione



Accesso ai principali organi  
meccanici facilitato dai pannelli  
rimovibili senza utensili



### Durata



Piatto di taglio in resina  
Mastershock: non arrugginisce,  
non si danneggia

## LA GAMMA



### MKM RIDER BAHIA DUE

**Potenza:** Kw. 9,3

**Motore:** Kawasaki FS481V bicilindrico

**Piatto:** 85 cm

**Taglio mulching**



### MKHP3 RIDER HYDRO 80

**Potenza:** Kw. 9,3

**Motore:** Kawasaki FS481V bicilindrico

**Piatto:** 80 cm

**Capacità Cesto:** 240 l



### MKEH3 TRATTORINO HYDRO 100III

**Potenza:** Kw. 11,3

**Motore:** Kawasaki FS541V bicilindrico

**Piatto:** 100 cm

**Capacità Cesto:** 500 l

## INCHIESTA

difficili. Il comodo variatore di velocità da 2,7 a 4,8 km/h permette di scegliere un avanzamento di taglio adatta a tutte le esigenze. Il serbatoio carburante da sei litri assicura un'autonomia di esercizio senza confronti. Senza dimenticare il sistema di raccolta esclusivo e brevettato Sabo TurboStar™, che permette lo riempimento del sacco al 100% anche con erba folta e umida».

«Sicuramente il punto forte», evidenzia Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «è l'ampiezza della gamma: i tagliaerba a scoppio di Oleo-Mac ed Efcò riescono a rispondere perfettamente sia alle esigenze dei privati che ne fanno un uso domestico, sia a quelle dei manutentori del verde che, accanto a un uso professionale, affiancano continuità di utilizzo. Ideali per lavorare anche su superfici più estese di 2.000 m<sup>2</sup>, queste macchine sono altamente affidabili e nello stesso tempo estremamente maneggevoli. Alle funzionalità basilari affiancano dispositivi in grado di facilitarne l'avviamento, così come funzioni specifiche legate alla capacità di carico/scarico e alla regolazione dell'altezza di taglio secondo le esigenze di utilizzo». Il tagliaerba semovente con scocca in acciaio Oleo-Mac G 53 TK ALLROAD PLUS 4 è la macchina ideale per lavorare in terreni difficili. Il piatto con lame tagliaerba è di 51 cm e può raccogliere fino a 70 L di erba. L'altezza di taglio spazia da 28 a 75 mm. Il modello G 53 TK ALLROAD PLUS 4 garantisce la massima versatilità perché include, in aggiunta alla raccolta posteriore, la funzione mulching e lo scarico laterale fornito di serie. Equipaggiato con ruote alte, permette di affrontare i terreni più accidentati sempre al massimo delle capacità. «La vendita dei tagliaerba **Grin**», l'istantanea del responsabile commerciale e marketing Daniele Bianchi, «parte sempre dal sistema di taglio, riconosciuto come il miglior taglio senza raccolta del mercato e apprezzato per la capacità di polverizzare l'erba. Ma sicuramente è di fondamentale importanza la capacità del nostro sistema di taglio di adattarsi ad entrambe le motorizzazioni, a scoppio o a batteria. Proponiamo una gamma molto profonda che permette all'utilizzatore di scegliere la macchina ideale per il proprio giardino, per la proprie esigenze personale e per la propria visione del mondo».

«Per implementare la linea rasaerba nel segmento professionale», l'anticipazione di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «lanceremo a breve sul mercato la nuova Garden Cross, che sostituirà la storica Garden Pro, conosciuta e super apprezzata dai manutentori del verde. Ci adeguiamo quindi ai tempi e alle richieste di mercato, mantenendo salda la nostra posizione di costruttori italiani di macchine da giardino».



«Abbiamo la gamma più estesa di tosaerba al mondo», il fermo immagine di Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «non produciamo solo sei o sette modelli bensì cinquanta. Produciamo tosaerba unici sul mercato che consentono al rivenditore specializzato di differenziarsi per il prodotto non solo per lo sconto che fanno. Produciamo con tutti i motori più importanti del mercato consentendo alle officine autorizzate di trovare sempre un prodotto di loro interesse. Produciamo tutto in Italia a Cisano Bergamasco utilizzando un indotto di aziende locali che curano la qualità del loro prodotto finito, importiamo solo il motore. I nostri modelli di maggior successo sono sicuramente il Grinder, un tosaerba professionale, mulching anche per erba alta, una volta visto e provato si vende da solo, la gamma Grinder oggi conta ben ventuno modelli (di cui cinque a batteria) da 46 a 60 cm di taglio con possibilità di essere a due o quattro ruote motrici ed anche con ruote pivotanti per consentire una agilità superiore».

«Abbiamo presentato dieci nuovi modelli della gamma di tosaerba a scoppio della serie 2 e 4. Questi rispondono alle richieste dei clienti più esigenti. A tal proposito», specifica Francesco Del Baglivo, product manager di **Stihl Italia**, «la tecnologia 4 in 1 permette di raccogliere gli sfalci nel cesto dell'erba, scarico posteriore con sportello chiuso, scarico laterale con prolunga, mulching con tappo disponibile (Serie 2) o sportello integrato (Serie 4). La stegola comfort pieghevole assicura una maneggevolezza semplice per il taglio dell'erba e facilita l'estrazione del cesto di raccolta. Inoltre, il tosaerba può essere trasportato e riposto con ingombro minimo. È possibile adattare la stegola alla statura dell'utilizzatore senza utensili».

È possibile adattare la stegola alla statura dell'utilizzatore senza utensili».

Scelte sempre più sostenibili, moltiplicate da varie iniziative e intuizioni tecniche. Come la Rewilding Mode per la rinaturalizzazione del giardino, applicabile su tecniche, come alcuni modelli di Automower. Tutto spiegato durante il convegno in fiera Myplant & Garden

# HUSQVARNA E LA BIODIVERSITA'

## «IL ROBOT PUÒ FARE LA DIFFERENZA»

**L**a forza dei robot. **Husqvarna** ha ormai tracciato il solco. Da tempo. Concetti ribaditi anche all'ultima fiera Myplant & Garden.

«Il robot tagliaerba può fare la differenza», il tema del convegno del 23 febbraio, orientato per lo più sulle scelte sostenibili applicate alla gestione dei manti erbosi. Scommette su un futuro più verde



**Husqvarna**, linea confermata dal business development manager Daniele Pesavento evidenziando in primis «l'impegno della casa madre per sensibilizzare all'uso intelligente delle risorse disponibili e incoraggiare iniziative di biodiversità a sostegno del nostro pianeta». Un approccio strategico, che prende il nome di "Sustainovate" che punta ad integrare la sostenibilità in tutti i processi aziendali e che guida le attività ad essi connesse. «Il 55% della popolazione mondiale», ha proseguito Pesavento, «vive in aree urbane, percentuale che aumenterà a 68% entro il 2050. Ogni cittadino, inoltre, secondo dati dell'OMS, dovrebbe avere, in media, almeno 10 m<sup>2</sup> di verde a disposizione». Su queste basi nel 2019 è nato l'**Husqvarna Urban Green Space Index** (HUGSI), soluzione satellitare alimentata

dall'intelligenza artificiale che indica quanto sono verdi le città, analizzando le loro aree urbane e il loro sviluppo. Un'importante novità introdotta nei mesi scorsi è la funzione Biodiversity Alert, in grado di fornire alle città dati importantissimi per aumentare la biodiversità urbana. In più, è stato da poco istituito l'**Husqvarna International Biodiversity Advisory Board** (HIBAB), un comitato consultivo internazionale di esperti per guidare l'azienda nel rispetto degli impegni presi alla COP15 del 2022, mirando a preservare e ripristinare la biodiversità entro il 2030. Particolarmente evoluta l'idea della «Rewilding Mode» per la rinaturalizzazione del giardino. Un'innovativa funzione, che può essere installata su alcuni modelli di **Automower® Husqvarna**, che utilizzano il GPS per lasciare il 10% del prato incolto, in modo tale che gli insetti impollinatori svolgano il proprio naturale lavoro, favorendo la biodiversità. La mattinata di **Husqvarna** è stata impreziosita dagli interventi di Silvia Bentoglio dell'azienda di tappeti a rotoli Bentoglio e Zambetti oltre a Marco Volterrani e Simone Magni, docenti al CeRTES dell'Università di Pisa, con l'esempio della "Case History" dedicata alla transizione ecologica mediante il taglio robotizzato delle varie zone verdi di Piazza dei Miracoli a Pisa.



Continua ad alta velocità il lavoro della filiale italiana di un marchio entrato con decisione sul mercato, forte di soluzioni affidabili e più che mai innovative. Deciso a tracciare le prossime rotte del giardinaggio

## KRESS, IL FUTURO AL PRESENTE «LA BATTERIA ORA È DAVANTI A TUTTI»

**I** leader politici e i cittadini concordano sul fatto che il cambiamento climatico e l'inquinamento siano sfide critiche. Tra le diverse misure per mitigare le emissioni atmosferiche e acustiche, i legislatori stanno progressivamente eliminando l'uso di attrezzature da giardinaggio a benzina, che secondo le principali agenzie ambientali sono una delle principali cause degli scarichi tossici e cancerogeni, insieme alle particelle fini.



*«La transizione sta accelerando, spinta dalla domanda da parte dei comuni, strutture ricettive e quartieri residenziali di fascia alta»*

Maurizio Fiorin, National Key Account Manager Kress Italia

Tuttavia, in assenza di regolamentazioni obbligatorie o di richieste specifiche da parte dei clienti, è stato difficile per i manutentori professionisti adottare pratiche eco-sostenibili. Le attrezzature attualmente alimentate a batteria spesso mancano della potenza necessaria per le attività di manutenzione del verde professionale, il che può influire significativamente sulla produttività. Per mantenere un'operatività continua e costante, le squadre devono portarsi dietro un numero significativo di batterie cariche. Inoltre, la limitata durata delle batterie convenzionali le rende un'alternativa più costosa rispetto alle opzioni tradizionali alimentate a benzina.

### La tecnologia Kress ridefinisce gli standard della manutenzione del verde sostenibile

Kress alza l'asticella per sostenibilità, produttività e redditività. Una rivoluzionaria tecnologia della batteria è al centro dell'innovazione CyberPack di 8 minuti, che sfrutta una formula chimica proprietaria per garantire un flusso di corrente elevato senza il tipico accumulo di calore che accelera il degrado



della batteria. Questa svolta consente una potenza senza precedenti e una carica completa in soli otto minuti, garantendo nel contempo una longevità senza eguali, supportata da una garanzia di 5 (+3) anni o 3.000 cicli. Per garantire un'operatività continua durante tutta la giornata, il sistema Kress CyberSystem presenta una selezione unica di carica-batterie portatili DC-DC, che consentono una ricarica ultra-rapida delle batterie in movimento, anche quando si è a chilometri di distanza dalla fonte di alimentazione AC (presa di corrente) più vicina.



## Il nuovo paradigma della potenza

I motori a due e quattro tempi raggiungono la massima coppia e potenza quando raggiungono un punto ottimale nella loro curva di prestazioni. Al contrario, come sappiamo dai veicoli elettrici (EVs), i motori elettrici mantengono le prestazioni ottimali su un'ampia gamma di regimi. Tuttavia, le batterie a bassa tensione convenzionali, come quelle utilizzate per l'attrezzatura da giardinaggio a batteria (OPE), potrebbero fornire una potenza elevata solo spingendo la corrente a livelli che potrebbero degradare o addirittura danneggiare le celle.

*«L'era delle batterie che inseguono la potenza dei motori a gas è finita. Ora tocca a loro cercare di raggiungere Kress»*

Thomas Goi, Sales Manager Kress Italia

Il pacco batteria integrato CyberPack da 4 Ah di Kress offre la potenza equivalente a un motore a due tempi da 55 cc, ma con la massima coppia erogata istantaneamente all'accensione. Ciò significa un accesso istantaneo alla potenza senza attese, trasformando l'esperienza lavorativa degli operatori con una nuova efficienza e produttività.





## Catalizzando il cambiamento attraverso l'innovazione del modello di business

Kress si impegna a promuovere l'espansione di un paesaggio sempre più green offrendo un modello di business unico, progettato per supportare le aziende di manutenzione del verde. Questo modello rivoluziona l'approccio tradizionale al rinnovo della flotta, eliminando i costi iniziali e preservando così il capitale circolante. La formula, semplice ma efficace, si basa su rate mensili gestibili, comodamente bilanciate dai risparmi derivanti dalla riduzione delle spese di carburante e manutenzione. Il risultato? Una maggiore redditività grazie al puro profitto, che rende la transizione verde non solo fattibile ma anche finanziariamente vantaggiosa.

## Migliorare l'ambiente e la salute dei lavoratori

La transizione verso il giardinaggio a zero emissioni non solo aiuta le città a raggiungere i loro obiettivi di decarbonizzazione, ma migliora anche la salute complessiva e la qualità della vita dei suoi residenti. I manutentori, che affrontano il rischio più significativo associato alle emissioni delle attrezzature alimentate a benzina, possono beneficiare immediatamente dal punto di vista della salute. Passando alle soluzioni alimentate a batteria di Kress si elimina l'esposizione ai gas di scarico tossici e si riducono significativamente le conseguenze del rumore e delle vibrazioni.

## La rivoluzione è in corso

Le transizioni possono avvenire solo quando è disponibile una soluzione valida. Kress supera le limitazioni delle batterie convenzionali, combinando tecnologia avanzata con un modello di business innovativo per offrire l'unica soluzione ecologica che promette significativi risparmi di costo nel lungo termine rispetto ai combustibili fossili. I prodotti Kress Commerciali sono ora disponibili presso selezionati concessionari professionali di alto livello in tutta Italia.



### Informazioni su Kress

Fondata nel 1928 dall'ingegnere tedesco Christian Kress, l'azienda era inizialmente specializzata in motori elettrici a corrente alternata e continua. Negli anni '60, Kress si è espansa nel settore degli elettrodomestici professionali per costruttori, lavoratori del metallo e del legno. Un momento cruciale è arrivato nel 2017 con l'incorporazione nel Gruppo Positec, che ha segnato un rinnovato impegno verso l'eco-innovazione. Oggi Kress è all'avanguardia nel settore delle macchine per esterni a emissioni zero e serve i professionisti del verde in tutto il mondo. Per maggiori informazioni, visitate il sito [kress.com](http://kress.com)

# Pronto a rinunciare alla miscela?



# 6.5kW

Potenza di picco\*

\* La potenza continua è 4,8 kW. La potenza continua erogata fino a scarica completa della batteria è 3,2 kW.

## Potenza brutale

L'era delle batterie che rincorrevano la potenza dei motori a scoppio è finita. Ora tocca a loro cercare di raggiungere Kress.

# Kress

L'unica alternativa alla benzina

# «METEO? NON CI PENSO OCCORRE ANDARE OLTRE»

**P**anorama ampio. Dal giardinaggio all'agricoltura. Alessandro Fontana tocca più punti, dall'alto del suo punto vendita piacentino di Rivergaro e dalla carica di consigliere di Federacma. Tanto da fare, sempre. Specie adesso. Il sole di febbraio, intanto, una mano l'ha data. «Sì, soprattutto il sabato. C'è stato un bel via vai, i prati sono partiti. La gente», l'istantanea di Fontana, «ha visto l'erba iniziare a crescere ed ha iniziato quindi a pensare anche al giardino. Il clima favorevole anche prima della stagione vera e propria una mano la dà».

## La gestione delle manutenzioni?

«Una volta iniziavi a farle ad agosto-settembre, quando le macchine erano già a riposo. Adesso

che si taglia fino a novembre chi era portato a portarcele in anticipo ovviamente non la consegna perché la sta ancora utilizzando, a cui si aggiungono quelli che inevitabilmente la macchina la consegnano sempre all'ultimo. La faccenda quindi s'è ulteriormente complicata, perché tutto è concentrato fra fine gennaio a inizio marzo per le grosse riparazioni».

## Sentore di massima?

«Bisogna stare molto attenti. Quest'inverno si è fatto poco con le motoseghe, se quindi questa poca voglia di acquistare si estende anche alle macchine dell'erba non sarà propriamente una grande stagione».

«Dobbiamo fare in modo che l'andamento delle vendite delle macchine vada al di là delle condizioni atmosferiche. Cercando soluzioni, più che alibi. E provando ogni giorno a spostare sempre più in alto la percentuale dei clienti che entra in negozio chiedendoti il prodotto da prezzo. Creando più problemi che effettivo valore»

## Che termometro è l'andamento della motosega in generale?

«Di sicuro stiamo registrando momenti non proprio facili, ma l'andamento della motosega non rispecchia il mercato dell'erba ovviamente. Se però il cliente ti chiede sempre più prodotti da prezzo è evidente che la disponibilità di spesa generale è piuttosto limitata. Da lì pensi che non sarà esattamente euforico anche il mercato del taglio».

## Potesse cambiare una "regola" che s'è insinuata in questi anni nel mercato?

«Non vorrei più avere a che fare con la gente che cerca solo ed esclusivamente il prezzo, lasciando tutti quei prodotti fuori dal punto vendita. Limitando i volumi, concentrandosi su articoli e fasce di clientela con esigenze diverse dalla volontà di spendere meno».

## Una volta si cercava più la qualità?

«Sì, ma adesso con l'avvento dei primi prezzi la gente guarda soprattutto lì».





# BECAUSE WE CARE...

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

Scegli l'originale dal 1998!  
Aspen e' la migliore benzina alchilata sul mercato italiano.  
L'unica benzina alchilata che non e' classificata come pericolosa per l'ambiente.

CAMBIA IN ASPEN E TUTTO CAMBIA!



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

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

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

 Aspen Fuels Italia  
 aspenfuels\_italia

### Quando c'è stato il vero punto di svolta?

«Più che altro è stato un continuo susseguirsi nel proporre prodotti da prezzo. La direzione è stata quella, logico che il rivenditore specializzato debba provare a deviarla e portarla altrove. Quindi verso la qualità, anche a costo di dover ridurre drasticamente i volumi di vendita. Dobbiamo seguire quella strada, altrimenti davanti a certe organizzazioni noi specialisti finiremmo solo per farci del male. Quel che un po' è anche successo. Perché di lavoro ne abbiamo fatto tanto, ma non ci siamo certo arricchiti».

### Quante volte guarda verso il meteo?

«Zero. Non ci penso. Io non posso creare le condizioni meteo ideali, devo fare in modo che le macchine non seguano necessariamente le condizioni atmosferiche. Bisogna trovare sempre soluzioni, senza nascondersi dietro la scusa del tempo avverso».

### La macchina immune al tempo?

«Sicuramente i soffiatori, ma non è certo coi soffiatori che cambi l'andamento di una stagione. I numeri sono limitati rispetto a tosaerba e trattorini».

### Come stanno gli agricoltori attorno alla sua zona?

«Sono tutti un po' sul piede di guerra. A fine gennaio sembrava dovessero spaccare il mondo, poi però lo spirito di rivolta s'è placato. Hanno tutte le motivazioni per lamentarsi, ma nel frattempo sono iniziate le lavorazioni nei campi e tempo per stare nelle piazze per giornate intere non ce n'è più rimasto».

### È cambiato qualcosa in questo periodo per loro?

«Quel che sta cambiando è il rapporto nei confronti delle loro associazioni di categoria. Molti sono esasperati dalla poca tutela che ricevono. O meglio, del fatto che la tutela sia esclusiva solo di alcuni e non della massa. Anche se tutti poi sono costretti a pagare la tessera. Anche piuttosto salata».

### Quanto le associazioni potrebbero far di più?

«Il problema dell'associazionismo è sempre legato al peso che hanno gli associati. Noi come Federacma abbiamo acquisito più valore a quanto ne avessimo prima con Assogreen perché intanto rappresentiamo un numero più elevato di

rivenditori di macchine agricole e da giardino e soprattutto un alto volume d'affari. La maggior parte di quel che viene totalizzato in Italia. Se prima eravamo quasi ignorati adesso abbiamo le nostre opportunità ed ascoltatemi anche a Roma dove più volte il governo ha dimostrato interesse per quel che facciamo. Anche se i fondi stanziati sono inutilizzabili, perché a vantaggio di trattori a idrogeno di fatto inesistenti. In più le attrezzature devo avere requisiti di riciclabilità delle plastiche con le quali sono costruiti ma che i produttori non hanno. Stiamo cercando di far capire che quando si fanno leggi ed emendamenti sarebbe giusto chiamare in causa chi davvero opera nel settore. Non solo i loro tecnici. Il messaggio pare sia stato recepito».

### Quanto vale la regola per cui se l'erba cresce bisogna pur tagliarla?

«Quello sicuramente, il problema è che quando le cose vanno male e l'erba cresce c'è chi decide di tagliare con macchine economiche che a noi non portano valore ma soprattutto problemi».

### Mediamente in una giornata di lavoro quanti le chiedono il prodotto da prezzo e quanti quello di qualità?

«Limitandosi al pubblico privato diciamo che il 70% è attento più che altro al prezzo, poi dobbiamo essere noi bravi a ridurre questa percentuale verso il 40% facendo salire al 60%, se non di più, la fascia che si orienta più sulla qualità. Non dico una macchina esorbitante, ma quantomeno il prodotto che permetta di far un passo in più acquistandola magari attraverso un finanziamento. Anche perché possa ricordarsi che da Fontana 1950 ha comprato una macchina buona e non una che dopo due stagioni s'è disfatta. Perché poi spesso quello dicono: che siamo stati noi a rifilargli un prodotto che dopo due stagioni non va più».

### Curiosità: la situazione più paradossale vissuta con un cliente in questi anni?

«Ce ne sono così tante che è difficile selezionarne una. Forse sul valore degli usati. Proprio verso metà febbraio eravamo da un cliente che ha rispolverato dopo tantissimo tempo una macchina professionale per il taglio dell'erba arrivata a fine vita ma che per lui valeva più di un trattorino nuovo che aveva in mente di comprare. La verità? Ormai le stranezze sono all'ordine del giorno...».

Una logistica sempre più efficiente, con consegne entro 24 ore, è solo uno dei tanti effetti di un'opera assai profonda, in un ruolo sempre più di primo piano nel mercato dei ricambi e accessori per il giardinaggio.

## BE PARTS, TUTTO PARTE DALLA NUOVA SEDE SOSTENIBILE

**Be** Parts divisione di Rama S.p.a. nasce nel Marzo 2019 dall'evoluzione di Agriservice, già presente nel settore garden da oltre 40 anni, è specializzata nella vendita di ricambi e accessori per il giardinaggio e dal 2022 ha ampliato la propria attività trasferendosi ad Albinea (RE). Nella nuova sede di 2000 mq per 10 metri di altezza, oltre all'ampia logistica, è presente una sala meeting e una sala prove entrambe dedicate ai corsi tecnici i quali si svolgono con cadenza annuale. **Be Parts** vanta la distribuzione di marchi come **Briggs & Stratton, Kawasaki, Stiga e Honda**.

Offre, inoltre, un ampio assortimento di **ricambi e accessori a marchio proprio** e una vasta gamma di motori e generatori a marchio **Genkins** in esclusiva. Nel 2022 per stare al passo coi tempi è stata inserita la **linea accessori robot a marchio Be Parts**, questo rende il prodotto più accessibile e competitivo sul mercato.

Tramite il portale web, il cliente può consultare in autonomia cataloghi, offerte, esplosi ricambi e lo stato di avanzamento dell'ordine fino alla sua consegna. Il **team Be Parts** offre una consulenza tecnica personalizzata unica nel settore, una rete vendita costituita da Sales Manager e una logistica all'avanguardia in grado di evadere ordini in 24 ore. «Dopo aver ampliato la gamma di quasi 3.000 referenze, tutte disponibili a stock, gli obiettivi già fissati per il 2024», dice Federica Prandi, Operations Manager di Be Parts, «sono di installare dei magazzini verticali, per velocizzare ulteriormente l'elaborazione degli ordini e sfruttare a pieno l'altezza del magazzino. In futuro invece cercheremo sempre di più di esplorare il mercato estero».



Troppo sbrigativo a volte lo specialista davanti al cliente, senza poter quindi fino in fondo spiegare il prodotto e far valere la propria competenza. Col rischio di scendere a facili e rischiosi compromessi

## «ABBANDONATE TUTTI LA LOGICA DEL PREZZO»

**C**ome alzare l'asticella. Come convincere il cliente che entra in negozio alla ricerca solo o quasi del prezzo a farlo uscire con un prodotto di livello più alto. La speranza di molti, compresi i rivenditori. Specie negli ultimi anni. Soluzioni? Ce ne sono, basta averne gli strumenti. Insieme ad un po' di pazienza. Argomento caldo, attuale, all'ordine del giorno in un mercato ormai velocissimo dove spesso l'impulso viene prima della ragione. Non proprio il contesto ideale per il rivenditore specializzato. Terreno accidentato, pieno di trappole, ma con rimedi e armi per poterlo rendere pianeggiante e in discesa per il rivenditore. «Ci sono diverse manovre da poter fare, compresa quella della fase esplorativa del-

la zona grigia, la fascia media, ancora presente e non preso abbastanza in considerazione», il primo passo di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali rifinite col tempo lungo decenni vissuti nel settore dell'automotive e nel tempo libero grande appassionato e di piccola agricoltura vissuti quotidianamente. «Secondo me», il punto di Portioli, «un elemento determinante per riscoprire la zona grigia è la parola. Non è la componente-prezzo e neanche troppo il prodotto, quanto il lessico che usiamo. Non è questione di bravura, è più che altro un cocktail di esperienza, assertività e autorevolezza. Prima di tutto bisogna far sentire a proprio agio le persone, senza opprimerle prepotentemente con la logica del prezzo. Perché tante volte è lo specialista a volerlo, credendo di compensare coi numeri quelli che sono margini naturalmente risicati. Seguendo la logica del "subito", quando invece la chiave è in una narrativa a lungo termine. La fascia media, continuo a ripeterlo, è snobbata un po' da tutti. Tutti a trincerarsi dietro al concetto secondo cui "la gente non ha disponibilità e quindi cerca il primo prezzo". La verità è che al cliente oggi va dedicato il giusto tempo, specie di fronte al cliente di



oggi che oggi segue la logica di spendere poco. «Tanto quella macchina la utilizzo poco», la convinzione di fondo. Un buon lavoro da parte del professionista però riuscirebbe a spostare certe dinamiche. Ci sono varie metodiche di ragionamento, ma per raggiungere l'obiettivo un po' di tempo bisogna spenderlo».

**TEOREMA EQUIVOCO.** C'è anche una regola che va incontro al rivenditore. «È chiaro», la fotografia di Portioli, «che spesso spendere poco significa spendere due volte. Oppure avere dei problemi con quel prodotto, perché magari non funziona o non parte nemmeno. È questo il cliente lo sta capendo, lo testimonia lo stesso consumatore. Chi ha poco tempo non vuole avere contrattempi. Lo dice chiaramente l'utilizzatore, così come ti dice che pur volendo non può indirizzarsi verso prodotti premium. Noi però abbiamo fretta. Quindi si tende a chiudere rapidamente. Il rivenditore a cavarsela velocemente e il rivenditore a comprare. Lo specialista spesso è sotto organico, ha mille questioni in testa, le aziende sono sempre più strutturate al minimo e tante volte anche ad indirizzo familiare e quindi con meno persone. La soluzione è invertire il paradigma. Basta un quarto d'ora, se si capisce subito la necessità del cliente e la sua potenzialità. Vale se è il consumatore ad essere venuto da te, perché se è venuto lui vuol dire che ha una necessità-desiderio-voglia. Diverso se sei tu rivenditore invece ad andare da lui».

**VIA OBBLIGATA.** Il margine c'è, basta saperlo sfruttare. Basta esserci, far contare la propria competenza. Senza avere troppa fretta, di quella ce n'è già troppa fuori dal negozio. «Ci sono clienti», la panoramica di Portioli, «che acquistano ora prodotti della fascia medio-bassa che domani mattina se gestiti un po' meglio potrebbero prendere un orientamento diverso. La fascia media è diventata grigia, ma non è inesistente. Ed è stata la fretta ad ingrigirla, attraverso la discesa sul prezzo. Là dove, per tutti, è più semplice cavarsela in fretta. Per la qualità ci vuole più tempo, bisogna argomentare per quale motivo lo stesso decespugliatore, lo stesso tosaerba o la stessa motosega costano anche il cento per cento in più. E la responsabilità a volte è anche del rivenditore, convinto che la componente numerica riesca a colmare i margini risicati e quindi pareggiare la vendita di un prodotto

di valore. Chi la spunterà sarà chi opererà in contromano, andando quindi contro le logiche che tutti seguiamo. Dove però di professionalità spesso ce n'è poca. Conta anche la spinta delle aziende, poco capirlo. Ci sono numeri da fare, un fatturato da centrare, c'è l'extra bonus. Credo funzioni così anche nel garden. Dipende anche da chi gestisce il punto vendita, se da nuove generazioni con una visione più ampia o da quelle precedenti e quindi con inevitabili logiche di mercato. Il grosso delle aziende», prosegue Portioli, «è fatto da dipendenti di una stessa famiglia. Dove lo zoccolo di partenza è spesso rivolto al passato perché da lì tutto è partito. Non vuol dire che non va bene e che non funziona. Se a loro fai un'obiezione loro possono anche risponderti di non aver sbagliato perché l'azienda c'è, le persone ci lavorano e prendono lo stipendio, c'è la giusta patrimonialità, è tutto pagato e ci sono pure degli immobili. Non puoi dire che hanno commesso degli errori in tutti questi anni. È anche vero che il mondo sta andando avanti, il mondo si sta modificando costantemente e continuamente. E devi riparametrare quindi le tue logiche di convinzione. Lo specialista pare essersi piuttosto fossilizzato in questo senso, sempre per la questione del poco tempo che però si riflette anche sul banco. Vale quel che è più comodo. Ma per vincere davvero una partita servono i gol, non bastano tante mezze occasioni». Il rivenditore è lì, nella sua terra. Nel suo mondo. Giusto che detti le sue condizioni. Usando bene il tempo.



Dopo EGO Power+ anche SKIL Garden, marchi entrambi di Chervon Group, entra nel mercato italiano per un rilancio in grande stile. Due linee di prodotti a batteria da 20 e 40 Volt per la cura del verde. Prodotti intelligenti, sempre orientati all'alta qualità

## LINEA A BATTERIA SETTORE GARDEN: UNA NUOVA DISTRIBUZIONE PER BRUMAR

**I**l marchio SKIL ha una lunga storia. Dopo anni sotto il controllo di Bosch, nel 2017 SKIL è stata acquisita da Chervon. La missione di Chervon è quella di continuare a creare prodotti innovativi, un'idea perfettamente compatibile con l'attenzione di SKIL allo sviluppo di prodotti intelligenti, convenienti e di facile utilizzo, sempre attenti alla qualità. Chervon è uno dei più importanti leader mondiali di utensili a batteria ed è già presente sul mercato italiano, con la gamma EGO Power+, distribuita in esclusiva da Brumar S.r.l. a Socio Unico fin dal 2014. Nel 2023 Brumar assume la distribuzione esclusiva del marchio SKIL per l'Italia, relativa alla gamma a batteria Garden Tools. La gamma SKIL a batteria per la cura del verde si sposa perfettamente con EGO, offrendo una linea di prodotti completa sia da 20 che da 40 Volt, collocandosi su una fascia di mercato di media gamma a prezzi più competitivi. Il sistema a batteria PWRCORE ha all'interno molta della tecnologia già presente nei prodotti EGO, come la gestione intelligente dell'alimentazione e la KeepCool Technology che, grazie all'innovativo sistema di assorbimento termico, mantiene una temperatura ottimale più a lungo evitando il surriscaldamento e aumentando autonomia e prestazioni.

**BRUMAR®**  
GARDEN PRODUCTS

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

**SKIL®** 5 YEAR WARRANTY  
**PWRCORE 20™**

La gamma **20 Volt** comprende 15 prodotti, dai rasaerba ai decespugliatori, dai tagliaerba ai soffiatori, dai pruner alle motoseghe. Tutti i prodotti possono essere utilizzati con le stesse batterie, a scelta tra 2.0 - 2.5 - 4.0 e 5.0 Ah. È utile anche ricordare che tutti gli elettro-utensili SKIL 20V sono compatibili con le stesse batterie.



**SKIL®** 5 YEAR WARRANTY  
**PWRCORE 40™**

La nuova gamma **40 Volt** comprende per ora 6 prodotti, dai rasaerba ai decespugliatori, dai tagliaerba ai soffiatori, dai potatori alle motoseghe. Tutti i prodotti possono essere utilizzati con le stesse batterie, a scelta tra 2.5 e 5.0 Ah. Sicuramente questa è la gamma che avrà la maggiore evoluzione nei prossimi anni.



**Il 2024 è un anno importante per SKIL. Festeggia infatti 100 anni di attività!**

Molti gli eventi e le iniziative che saranno proposti:

\* Evento del Centenario "Gala con i principali clienti europei" durante la Fiera di Colonia a giugno.

\* Numerose campagne promozionali e nuove attività di comunicazione.

\* Gratta e vinci durante gli eventi, i corsi di formazione o le dimostrazioni con la possibilità di vincere articoli promozionali.

\* Acquistando un prodotto SKIL si potrà vincere un viaggio a Chicago, città natale di SKIL.

# SKIL®

Distributore Esclusivo per l'Italia  
Linea SKIL Garden

**BRUMAR®**

Località Valgera 110/B - Asti - ITALY  
[www.brumargp.it](http://www.brumargp.it)

## PROMOZIONI STAGIONE 2024



SCANSIONA  
IL QR CODE

Sfoggia il volantino  
on line



**PWR CORE 20™**  
KEEP COOL™ ACTIV CELL™



## OFFERTE VALIDE

dal 01.02.2024 al 31.08.2024



# VITA DA GIARDINIERE, UN'ESISTENZA IN AFFANNO

di Alessandro Di Fonzo

**S**ta per iniziare la bella stagione e mi sembrava d'obbligo affrontare questo discorso. Forse è già tardi e, per quest'anno, non salverò nessun giardiniere. Il mio obiettivo è quello di inserire un tarlo che, strada facendo durante la parte più hot dell'anno, incominci a rosicchiare la tua testa e ad accendere allarmi che, prima o poi, ti dovrai fermare a spegnere.

Ho iniziato a fare il giardiniere nel 2004. Grazie alla realizzazione di un sito web, che fu il primo e fondamentale investimento, riuscii subito ad agganciare una committenza interessante.

*Questo mi permise di far subito lavori di un livello*

«Sbagliato ragionare come si faceva tempo fa, sbagliato dire "ma abbiamo sempre fatto così". Non è possibile vivere in apnea da aprile a fine ottobre, senza mai avere un attimo di tempo. Ci sono passato anch'io, poi però il mio lavoro è cambiato. Si può, anche ottenendo margini superiori a quelli minimi di adesso. Migliorando la qualità della vita ed ottimizzando il tempo. La strada c'è, basta soltanto seguirla»

*superiore a quello a cui non hanno accesso dopo dieci anni il 90% delle aziende del settore che credono ancora nel passaparola.*

Nonostante la giovane età, grazie a una presenza on-line di alto livello, un furgone brandizzato, divise con il logo e una presentazione che nulla aveva a che vedere con la mia concorrenza, ero in grado di acquisire lavori con alto margine.

*Questo mi permetteva di farli realizzare ad aziende che, indifferenziate e lacunose da un punto di vista business e marketing, si accontentavano di spuntare prezzi bassi al limite della sussistenza.*

Per un anno e mezzo, credo, non mi preoccupai di prendere dipendenti. Lo feci più in là e, purtroppo, dopo qualche anno arrivai a picchi di 12 collaboratori nella bella stagione.

Dico purtroppo perché, con le conoscenze di oggi, avrei potuto gestire meglio tante dinamiche. *Soprattutto l'affanno e la mancanza di lucidità dai quali ero travolto durante la bella stagione.*



Gli stessi tornado che investono la maggior parte dei giardinieri, che operano sia da soli che con collaboratori.

**Per essere più chiaro, parlo dell'oblio in cui si cade dalla primavera in poi, quando entri in una specie di apnea ad aprile e riemergi, se va bene, a fine ottobre.**

In realtà, con il climate change, il conseguente aumento delle temperature e con l'inverno che sta quasi sparendo, la situazione sta diventando anche peggiore.

**Chi approccia il giardinaggio in maniera vecchio stampo o con la strategia del «si è sempre fatto così», vive e opera completamente fuori di testa almeno dieci mesi all'anno.**

Questo è inaccettabile perché, anche se alla fine la pagnotta a casa te la porti lo stesso, lo fai con:

- 1) un margine molto minore rispetto a quello che potresti ottenere
- 2) una qualità della vita che, avendola provata sulla mia pelle, non l'auguro nemmeno al mio peggior nemico

Una delle mie particolarità e, quello che insegno con i corsi e/o spiego in consulenza, proviene sempre, oltre che dallo studio, dall'esperienza personale.

Esperienze di successo e anche esperienze finite male e, ti garantisco, che si apprende di più dalle seconde che dalle prime.

**Avendolo vissuto sulla mia pelle e vendendo il modus operandi di tanti dei giardinieri con i quali collaboro, posso affermare con certezza che non è possibile passare un'esistenza prevalentemente in affanno e nella quale non è compendiato il tempo per un approccio strategico al lavoro.**

Ci sono diverse definizioni di strategia, quella che preferisco è «attribuire le priorità».

Se non ti siedi a tavolino a riflettere, infatti, e non valuti i pro e i contro di ogni mossa che farai, difficilmente sarai in grado di dare un ordine giusto alle operazioni.

Io pianificavo alla sera, quando rientravo da giornate tipo questa che ti voglio descrivere.

Sveglia alle sei, sigaretta a secco, poi caffè e altra sigaretta (a quei tempi ne fumavo quaranta al giorno...maledetto me).

Alle 6.30 ero al bar per altro caffè, cui seguivano gocce di Valium o di Enne. Tornavo in macchina, accendevo un'altra sigaretta per aspettare l'effetto

dei tranquillanti: ero pronto a partire.

Alle sette ero in sede, poi le varie squadre partivano per i cantieri, facevo un po' di lavori di ufficio e, successivamente, iniziava l'inseguimento.

Inseguimento di cosa? Non te lo so dire, ma non avevo tregua: attrezzi dimenticati in sede e che servivano sui cantieri, materiali mancanti per completare l'impianto, clienti che volevano delle modifiche incomprensibili.

Il telefono iniziava a fumare per le chiamate che arrivavano una dietro l'altra.

Non riuscivo a terminare una cosa che dovevo correre a tamponarne un'altra.

In men che non si dica arrivava il pranzo che spesso era una panino mangiato alla guida.

Capitava che, in qualche curva, i fili degli auricolari si attorcigliavano allo sterzo (non c'era il bluetooth allora) perché con una mano guidavi e con l'altra tenevi il cibo in mano.

Dopo il pranzo seguivano altri caffè e altre corse, il pomeriggio era bello tachicardico e, nonostante l'aria condizionata e l'abbondante profumo messo al mattino dopo la doccia, il sudore incominciava a pungere.

Arrivava, senza accorgersene, la sera tra mille imprevisti. I cantieri erano andati avanti ma, la mia "to do list" (lista delle cose da fare), era cancellata manco per un terzo.

Un rapido passaggio in ufficio, poi a casa distrutto, senza la capacità di intendere e di volere e con la "freschezza" per pianificare la giornata successiva.

Ai tempi ero fidanzato, ma se avessi avuto figli... cosa avrei potuto dargli? Quale tempo di qualità? I giorni passavano, le settimane volavano, i mesi finivano a coppie. «Ma è fine giugno? Ero rimasto ad aprile!».

**Il racconto della mia vita di quei tempi è, molto probabilmente, simile a quello che sei in procinto di scrivere per la tua e che, probabilmente, rivivi ogni maledetta bella stagione.**

Sei sicuro di voler passare la vita in questo modo? **Considera che, anno dopo anno, l'età avanza, i figli crescono e le mogli scappano.**

Se non sei convinto, aspetta con ansia il prossimo articolo: sto lavorando per proporti un'alternativa e per cambiare la tua vita in meglio.

Sto lavorando per salvarti

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

## Robot i108E, Blue Bird gioca l'asso Segway. Questione...di Vision

«Orgogliosi di guidare la rivoluzione verde in Italia»



news

Un passo in avanti, oltre il robot senza cavo perimetrale. La firma ce l'ha messa Segway, marchio con oltre vent'anni di esperienza nel settore della robotica distribuito in esclusiva per l'Italia da Blue Bird, con una nuova serie ancora più intelligente e performante racchiusa nel modello Navimow i108E. Un binomio perfetto quello fra Blue Bird e Segway, con l'innovazione a far da comun denominatore. Il robot si adatta ad ogni giardino grazie all'avanzato sistema EFLS 2.0 con tecnologia RTK implementata con il miglioramento della localizzazione e la Mappatura Simultanea Visiva (VSLAM), offrendo così un posizionamento stabile a livello centimetrico per gestire una serie incredibilmente diversificata di layout del prato. Basterà semplicemente usare

il proprio smartphone per guidare il robot e tracciare i confini virtuali attorno al giardino. La mappatura assistita consente a Navimow di navigare e mappare automaticamente l'area di lavoro, attraverso pochi passi nell'app, rendendo la configurazione più semplice che mai. La telecamera incorporata identifica molteplici ostacoli attraverso un campo visivo di 140° con algoritmi AI integrati, guidando Navimow in modo sicuro ed efficiente in ogni taglio. L'app dedicata, vincitrice dei premi iF e Gold Award 2022, consente di trovare tutto ciò di cui si ha bisogno, dalla guida interattiva alle impostazioni personalizzate, dagli aggiornamenti di stato all'estensione del servizio. Il cuore pulsante dell'offerta è rappresentato da due gamme di prodotto: la Gamma H e la Gamma i, ciascuna progettata per soddisfare esigenze specifiche, garantendo versatilità e prestazioni senza pari. Ogni modello è equipaggiato con tecnologie all'avanguardia che ne garantiscono l'operatività, assicurando risultati impeccabili su diversi tipi di layout. «Scegliere i nostri robot», il quadro Roberto Polato, direttore commerciale e marketing di Blue Bird, «significa affidarsi ad una tecnologia di punta nel settore. Siamo orgogliosi di guidare questa rivoluzione verde in Italia, offrendo prodotti esclusivi che rappresentano il perfetto connubio tra innovazione tecnologica e amore per la natura. La cura del verde non è mai stata così semplice, efficiente e personalizzabile. Vi è da considerare inoltre che tali caratteristiche e soluzioni offerte non sono solo una piacevole sorpresa, ma rappresentano la minima aspettativa che l'utilizzatore odierno ripone in un prodotto di questa categoria».

## Gli infiniti spunti di spoga+gafa

Dove il giardino ha mille sfaccettature

Spazi ricreativi verdi, salotto outdoor, ufficio all'aria aperta e cucina esterna. Il giardino come spazio vitale all'insegna della molteplicità, ai vertici in tutto il mondo dell'abitare urbano. Uno dei trend del momento è il retrodesign, dal 16 al 18 giugno filo conduttore a Colonia di spoga+gafa. Tante attività che un tempo si svolgevano soprattutto all'interno si vanno spostando all'aperto. Come rilassarsi sul divano, cucinare e cenare con amici o dedicarsi al lavoro d'ufficio. Il design outdoor è quindi votato alla varietà: imbottiti impermeabili, modulabili e che asciugano rapidamente danno vita a confortevoli salotti all'aperto. Ma non solo. Il giardino deve accompagnare tutte le fasi della vita, dallo studio al lavoro così come gli anni della pensione. Circondandosi anche di molti mobili da giardino duttili per spazi esterni di qualsiasi dimensione. Fra le ultime novità per il giardino inoltre i mondi tematici si fondono e i confini fra modernità e nostalgia si offuscano. Le forme tradizionali si vestono di un tocco contemporaneo e vengono rese moderne in modo giocoso. Molte novità dell'industria dei mobili da giardino sono caratterizzate da abbondanti cuscini, materiali soffici e design organico. Le aziende proporranno versioni differenti di piani del tavolo, strutture o sedute, in modo che ognuno possa progettare la propria verde oasi di benessere.





## Incontri-Active, sempre più forte il legame con la rete vendita

Sono proseguiti anche a febbraio gli incontri di Active con i propri dealer nella sede cremonese di San Giovanni in Croce. L'obiettivo principale «è quello di mostrare senza filtri la vera natura dell'azienda, rimasta tra le poche del settore a produrre in Italia, così come il legame unico che vogliamo costruire con la nostra rete vendita».

Detto, fatto. «In Active non esistono ospiti, ma solo padroni di casa. Tutto ciò che è stato realizzato e che stiamo realizzando», il punto del direttore commerciale Andrea Tachino, «deriva dal lavoro svolto dei nostri dealer. Meritano quindi totale supporto e massimo rispetto. Incontrarci con loro e poter mostrare gli sviluppi e i nuovi investimenti che stiamo facendo è sempre estremamente piacevole». Le giornate sono improntate sull'analisi tecnica dei nuovi prodotti tenuta in prima persona dall'ingegner Griffini, socio fondatore di Active, con la solita passione e la grande esperienza nel settore motoristico. A partire dai nuovissimi decespugliatori Brutale Strato Charged, col comune denominatore dello slogan aziendale per cui «Chi sceglie Active è differente». Gli incontri sono terminati con le prove pratiche di analisi e riparazione guasti, seguite dal responsabile dell'assistenza Andrea Papotti.

## «Facciamo fiorire il Paese», l'irriducibile opera di LIFE Seedforce

Sotto il sole delle isole del Mediterraneo, tra i boschi lombardi del Parco Monte Barro nel Lecchese, così come sulle cime innevate del Friuli Venezia Giulia e nelle vallate del Parco Nazionale della Maiella in Abruzzo: sono questi alcuni dei luoghi dove si stanno raccogliendo migliaia di semi che, nelle sapienti mani dei botanici di tutta Italia, diventeranno nuove piantine che andranno a incrementare le popolazioni di 29 specie vegetali di interesse comunitario che versano in condizioni critiche, intervenendo in 76 siti della rete Natura2000, grazie anche alla disponibilità delle banche dei semi. È l'attività al centro del progetto LIFE Seedforce, che punta a salvare la biodiversità a rischio in 10 regioni italiane, oltre che in alcuni siti oltre confine fra Francia, Slovenia e Malta. Piante e fiori che sono stati selezionati per scarsità numerica, o in ragione di condizioni di particolare isolamento dovute a un habitat mutato per ragioni antropiche, come l'abbandono delle pratiche agricole tradizionali e il pascolo eccessivo, piuttosto che per l'invasione delle specie aliene o l'impatto della presenza turistica. «Siamo molto soddisfatti», ha spiegato Costantino Bonomi, botanico del MUSE e coordinatore di LIFE Seedforce, «dei progressi che il nostro progetto ha raggiunto fino a questo punto, consapevoli che siamo partiti ponendoci un traguardo piuttosto ambizioso».



# 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

## Dalla Ferrari a Ibea, Ascari sempre a tutta velocità

### «Quei sei infiniti secondi di rifornimento in gara...»

All'alta velocità lui c'è abituato. Normale per chi come Stefano Ascari, da fine novembre direttore vendite di Ibea, è stato per dieci anni alla Ferrari anche come responsabile della logistica e dei rifornimenti in gara. Passando da Alesi e Berger ad Irvine e al grande Schumacher. Adesso Ibea. «Il primo obiettivo», sottolinea Ascari, «è rilanciare il marchio come fiore all'occhiello del Made in Italy. Quel che vogliamo trasferire all'utilizzatore finale e a tutto il mondo del verde. Con la nostra nuova gamma di tosaerba col freno lama e quattro ruote indipendenti, con il nostro insuperabile mulching, coi nuovi decespugliatori Strato Charged». Facile riportare Ascari ai suoi anni con la Ferrari. «Mi occupavo», racconta Ascari, «di tutta quella che era la preparazione dell'allestimento dei box e seguivo la parte-gomme all'epoca con Goodyear. Per poi dedicarmi nelle corse al rifornimento di entrambi i piloti. Ricordo ancora quella sensazione di vuoto, in quei sei secondi interminabili e quei dieci litri di benzina al secondo. Il Gran Premio più bello? Quello d'Australia, dove si concludeva il Mondiale, e poi naturalmente Imola e Monza. Bello anche sentire i clacson delle auto e il saluto della gente quando ci spostavamo in Europa coi bilici. Emozioni difficili da spiegare che io ho avuto la fortuna di provare». Adesso c'è un altro Gran Premio da vincere, quello con Ibea.



## Eima Agrimach va fortissimo

### «L'India un immenso laboratorio»

Sempre più forte la connessione fra Italia e India, ribadita dal 29 febbraio al 3 marzo dall'ottava edizione di Eima Agrimach India. La quattro giorni di Bangalore, dove la fiera è stata spostata dopo le prime cinque a New Delhi per rispondere alle esigenze tecnologiche di una regione del Subcontinente che ha un'agricoltura sviluppata in larga misura centrata sulle produzioni ortofrutticole, è stata organizzata da FICCI in collaborazione con FederUnacoma. «Le tematiche della sostenibilità delle produzioni agricole, le nuove frontiere tecnologiche e digitali, la formazione dei tecnici, ma anche l'uso delle risorse idriche, la fertilità dei terreni e tutte le tematiche salienti per il settore agricolo», ha evidenziato Mariateresa Maschio, presidente di FederUnacoma, «sono di primario interesse per l'India, ma lo sono nello stesso tempo anche per l'agricoltura a livello globale. Con le proprie imprese, con le proprie istituzioni e con il sistema dell'università e della ricerca l'India si propone come un immenso laboratorio per un nuovo modello di agricoltura, che soddisfi le necessità del presente, e garantisca le giuste risorse per il futuro».

## Garden Day fra batteria e robot,

### Mantovanelli non sbaglia niente

Ha immagazzinato parecchi feedback positivi il punto vendita Mantovanelli Mario e Figli, sede a Gazzo Veronese, nel Garden Day che si è svolta lo scorso 16 febbraio nella vicina villa Parolin Poggiani a cui hanno preso parte soprattutto giardinieri professionisti e comuni. Snello e ben pensato il programma, incentrato sulle prove delle macchine al mattino subito dopo la registrazione e poi al pomeriggio. A far da regista Anna Mantovanelli, impeccabile ancora una volta. Sul campo sono andati trattorini, robot, prodotti a batteria, fresaceppi, trincia forestali, biotrituratori, spandisabbia e rigeneratrici. A metà mattinata anche un breve convegno sulla gramigna a cura di Semillas Fitò con la relazione di Giovanni Benzoni. «Stiamo crescendo insieme ai nostri clienti», il quadro di Thomas Pitrelli, responsabile del settore giardinaggio, «attraverso la fiducia reciproca e al rapporto umano che per noi continua ad avere un grande valore. Attenzione massima quindi alle loro esigenze».



## Emak e la grande attenzione al clima, ora l'ingresso in eFuel Alliance

Emak entra a far parte della eFuel Alliance, il gruppo di interesse che riunisce più di 170 aziende, associazioni e organizzazioni in 17 Paesi nel mondo con l'obiettivo di promuovere il mercato dei combustibili rinnovabili rappresentando l'intera catena del valore degli eFuel, sensibilizzare e favorire l'accettazione politica e sociale dell'idrogeno e dei combustibili climaticamente neutri (e-fuel) come alternativa ai carburanti convenzionali per cambiare la regolamentazione, contribuendo così alla riduzione delle emissioni CO2 in modo decisivo e conveniente, fino alla neutralità climatica.

«Abbiamo aderito alla eFuel Alliance», sottolinea Luigi Bartoli, amministratore delegato di Emak, «perché crediamo che gli eFuel siano la soluzione globale alla sfida universale del cambiamento climatico: infatti, essendo

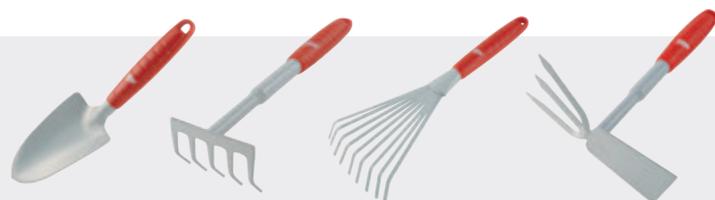
ottenuti da fonti rinnovabili, i veicoli, gli impianti e le macchine possono essere utilizzati oggi e in futuro in modo neutrale dal punto di vista climatico in tutto il mondo. Come produttori di macchine da giardinaggio, forestale e agricolo, da anni disponiamo di una linea di macchine a batteria al litio, che non producono emissioni dirette di CO2, né altri gas serra e particelle sottili, e lanceremo una nuova linea professionale a batteria nel corso del 2024. D'altra parte, gli eFuel ci consentiranno di proporre ai nostri clienti fedeli alle macchine con motore a scoppio un'alternativa di carburante sostenibile per operare in modo altrettanto performante ma più rispettoso dell'ambiente. A questo proposito abbiamo già avviato, in collaborazione con Università del territorio, analisi e simulazioni numeriche, a cui seguiranno i test sulle nostre macchine con l'obiettivo per il 2025 di proporre l'intera gamma al 100% compatibile con eFuel». Un ulteriore passo in avanti nella strategia di sostenibilità di Emak, già inserita nella classifica delle «Aziende più attente al clima 2024» redatta da Statista e dal media partner Corriere della Sera – Pianeta 2030 che riunisce le imprese italiane che hanno ridotto maggiormente il rapporto tra le loro emissioni di CO2 e il fatturato. Il Gruppo Emak ha registrato un tasso di riduzione dell'intensità delle emissioni (Carr) tra il 2020 e il 2022 pari al 17,416%.

# GLI INDISPENABILI IN GIARDINO.



**IPIERRE** è da sempre il compagno ideale in giardino grazie ad un ampio catalogo di proposte e accessori che soddisfano ogni aspetto della cura del verde.

Ci sono prodotti, in particolare, che non possono mai mancare, realizzati con materiali di alta qualità per ottenere risultati professionali con poche, semplici mosse.



Realizzate in **metallo verniciato** e **impugnatura plastificata antiscivolo**, le palette trapiantatrici IPIERRE, i rastrellini tradizionali o a ventaglio, i mini-sarchiatori e le zappette quadre con tridente sono gli attrezzi indispensabili per la cura del vostro giardino.



**IPIERRE SYSTEM SRL**

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

## Einhell e Mercedes-AMG Petronas F1 Team, un gran premio lungo un anno I prodotti a batteria Power X-Change battono un record dietro l'altro

Einhell continua ad affiancare il Mercedes-AMG Petronas F1 Team come official tools expert nella nuova stagione di Formula 1 partita il 2 marzo. In totale sono previste 24 gare, un numero mai raggiunto prima in un solo anno. Il Mercedes-AMG Petronas F1 Team s'è preparato tra sessioni in palestra ed esercitazioni ai box, adottando lo stesso approccio perfezionista anche nella selezione degli strumenti giusti per il garage. Matt Deane infatti, capo meccanico, e Chris King coordinatore del progetto Race Team del Mercedes-AMG Petronas F1 Team hanno visitato il reparto sviluppo di Einhell Germany AG nella sede di Landau. Dove hanno completato una sessione di formazione completa sui prodotti, scoprendo di persona le ultime innovazioni e i prototipi. In seguito, hanno effettuato una serie di test sui prodotti in laboratorio con Markus Thannhuber, chief technology officer di Einhell. Gli esperti hanno discusso di come gli utensili a batteria Einhell utilizzati in Formula 1 possano essere adattati ancora di più alle particolari esigenze del garage del team. «Diamo agli ingegneri e ai meccanici del Mercedes-AMG Petronas F1 Team», assicura Thannhuber, «i migliori strumenti da utilizzare in situazioni estremamente impegnative. E, inoltre, è anche molto divertente poter discutere dei perfezionamenti tecnici dei nostri strumenti con una squadra di livello mondiale». Dall'inizio della partnership nel gennaio dello scorso anno, i prodotti a batteria Power X-Change di Einhell sono stati utilizzati nella sede del team a Brackley, nel Regno Unito, e nel garage della squadra. Gli utensili Einhell hanno sempre garantito piena sicurezza in situazioni dinamiche nella corsia dei box, dove ogni azione deve essere perfetta. Soprattutto il Soffiatore a batteria da 36 Volt si è rivelato particolarmente utile per raffreddare i freni e le pinze delle auto all'interno dei box e per permettere ai meccanici di intervenire rapidamente. «Abbiamo sviluppato», evidenzia Deane, «nuove idee per utilizzare gli strumenti Einhell in gara. Con la piattaforma Power X-Change abbiamo il vantaggio di poter utilizzare la stessa batteria su più utensili: ciò ci permette di lavorare in modo più rapido ed efficiente, e in Formula 1 il tempo è fondamentale».



## AgriEuro, patto con Dematic per lo stoccaggio di ricambi e piccoli articoli Settimi: «Soluzione AutoStore in un ampio quadro di investimenti»

# AGRIEURO

AgriEuro ha definito un accordo con Dematic per la fornitura di un sistema AutoStore dedicato allo stoccaggio di ricambi e articoli di piccole dimensioni. Il sistema verrà implementato all'interno della nuova area logistica di Spoleto, che sorgerà nei prossimi mesi come espansione dell'attuale sede principale dell'azienda, con un focus esclusivo sulle attività di post-vendita. La soluzione AutoStore per AgriEuro conta 32.000 cassette per una capacità complessiva di stoccaggio pari a oltre 2.000 metri cubi di merce. «AgriEuro», spiega Roberto Arduini, logistics manager di AgriEuro, «rinnova la centralità della gestione dei propri servizi post-vendita aumentando la capacità di deposito per oltre un milione di ricambi per quarantamila modelli di macchine. Saranno incrementati sia i livelli di servizio verso il cliente in termini di accuratezza e tempistiche nella spedizione». Ma non solo. «L'introduzione della soluzione AutoStore», evidenzia Filippo Settimi, CEO di AgriEuro, «si inserisce in un quadro di investimenti più ampio, che vedrà presto la costruzione di una nuova area logistica qui a Spoleto, in estensione all'attuale sede principale dell'azienda, che sarà dedicata esclusivamente alle attività di post-vendita. Crediamo molto nella crescita delle nostre persone e della nostra organizzazione e siamo sicuri che questa esperienza con AutoStore ci darà nuove prospettive e ispirazione al disegno di nuovi processi che possano aumentare il valore dell'offerta per i nostri clienti».



**OFFERTE**

**Tempo di primavera,  
tempo di offerte Husqvarna**  
Preparati per la bella stagione.

# Volantino Primavera 2024

## Tempo di primavera, tempo di offerte Husqvarna

Sta arrivando e con lei oltre 100 prodotti Husqvarna in promozione.

Parliamo della primavera, molto più di una stagione, per noi di Husqvarna e per i nostri affezionati clienti.

Tecnologia, innovazione, progresso: la cura del verde si traduce in oltre 100 prodotti in promozione, dall'11 marzo al 28 giugno 2024.

Diamo il via allo sfogliare, al confrontare e al valutare la soluzione migliore, con il proprio Rivenditore di fiducia.



Robot tagliaerba

### 310 Mark II **CON OMAGGIO**

Caratterizzato da un design compatto, risulta la scelta perfetta per prati di piccole e medie dimensioni fino a 1.000 m<sup>2</sup>. È in grado di superare pendenze fino al 40%, gestendo anche i passaggi stretti. Può essere gestito e monitorato tramite smartphone con l'app Automower®Connect.

📏 1.000 m<sup>2</sup> 📉 40% 📏 20 - 50 mm

#### Prezzo OFFERTA

Prezzo listino IVA inclusa  
Prezzo listino copri stazione IVA inclusa

**€ 1.690,00**

~~€ 1.919,00~~  
€ 249,00



Robot tagliaerba

### 450X NERA **CON OMAGGIO**

La scelta ideale per prati di grandi dimensioni fino a un'ampiezza di 7.500 m<sup>2</sup> con schema di taglio sistematico. Affronta pendenze fino al 50% e passaggi stretti. L'installazione può essere eseguita tramite cavo perimetrale oppure tramite tecnologia EPOS™ (opzionale).

📏 7.500 m<sup>2</sup> sistematico/5.000 m<sup>2</sup> randomico 📉 50% 📏 20 - 60 mm

#### Prezzo OFFERTA

Prezzo listino IVA inclusa  
Prezzo listino bordatore ASPIRE T28-P4A - kit, IVA inclusa

**€ 4.890,00**

~~€ 5.699,00~~  
€ 215,00



In omaggio con ogni motosega serie 400 in offerta acquistata, previa registrazione

## Corso online Husqvarna

Husqvarna è anche formazione. Per ogni motosega serie 400, in offerta, acquistata riserviamo una sessione online per apprendere nozioni utili per la cura e la longevità della nuova motosega. Sarà sufficiente completare la registrazione prodotto dal rivenditore e sulla pagina online dedicata per accedere al corso. Maggiori informazioni sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)



## Husqvarna On Air su Radio 24

Oltre 1300 spot su Radio 24. Da marzo a luglio, Husqvarna è protagonista di una campagna di comunicazione volta a diffondere messaggi legati al robot tagliaerba Husqvarna Automower®, al brand e al periodo offerte Primavera 2024.

**Stay tuned, più che mai!**





## La fiera si è conclusa con 25.000 visitatori

Si è conclusa l'edizione 2024 di Myplant & Garden, tra novità di prodotto, un convegno **sull'utilizzo dei robot tagliaerba per favorire la biodiversità** e i **workshop** sull'utilizzo delle motoseghe di nuova generazione, pratiche di arboricoltura e molto altro, tenuti in collaborazione con **Formazione3t**.

Tra le principali novità presentate in casa Husqvarna hanno riscosso particolare interesse: le nuove **motoseghe a batteria con frizione** 542iXP e T542iXP, i **nuovi robot tagliaerba** 310E NERA e 410XE NERA con tecnologia **EdgeCut** che lasciano **solo 1 cm di non tagliato lungo il perimetro**, le nuove motoseghe 60 cc 560 XP® Mark II e 562 XP® Mark II e i **tagliasiepi ad asta con batteria** 525iHE3 e 525iHE4 con un'altezza di lavoro rispettivamente fino a 3 e 4 metri.

Myplant & Garden è stato l'evento ideale per confrontarsi con tutti i nostri clienti e potenziali, con i rivenditori ufficiali Husqvarna che sono arrivati da più zone d'Italia e con i professionisti del settore.



## DOOM x Husqvarna

### Il leggendario videogioco DOOM distribuito in tutto il mondo sui robot tagliaerba Husqvarna

Novità assoluta nel campo dei robot tagliaerba. Per la prima volta al mondo, tra aprile e settembre 2024, il leggendario videogioco DOOM del 1993 sarà disponibile in alcuni robot Husqvarna Automower®.

L'iniziativa ha già fatto il giro del mondo, in occasione della sua presentazione al DreamHack Winter 2023, dove Husqvarna



ha organizzato il primo torneo multiplayer di DOOM al mondo su un dispositivo non di gioco.

A breve, 30.000 utenti, possessori della gamma di robot Husqvarna Automower® NERA, potranno scaricare gratuitamente l'aggiornamento per giocare all'episodio shareware originale di DOOM del 1993.

Un'ottima iniziativa per i possessori di Automower® NERA appassionati di videogiochi e di retrogaming o per coloro che vogliono far provare un'esperienza di gioco ai propri figli.

NOVITÀ

# Husqvarna X-COM Active

Per una migliore comunicazione del team



€ 829,00

OFFERTA

## Per una migliore comunicazione del team

Il nuovo sistema **X-COM Active** supporta fino a **10 membri** del team e 3 canali privati, garantendo una comunicazione chiara ed efficiente su un raggio fino a **400 metri**. La connessione Bluetooth® ad altri dispositivi, ad esempio uno smartphone, è semplice. E la comunicazione della squadra ha la priorità, in modo da sentire sempre ciò che è più importante. Ciò garantisce una collaborazione più efficiente e un notevole risparmio di tempo. La tecnologia **Full-duplex** consente una comunicazione bidirezionale simultanea chiara.

Prezzo di listino 1.089,00 €, in offerta a € 829,00, dall'11 marzo fino al 28 giugno 2024 presso i rivenditori Husqvarna autorizzati aderenti. Verifica le condizioni sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com).

Scopri tutti i prodotti in promo sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)

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



Copyright © 2024 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. [www.fercad.it](https://www.fercad.it).

  
Husqvarna®

## Cosmogarden, a Brescia c'è tutto il mondo del giardino

Cosmogarden, la biennale del verde d'Italia dedicata alla progettazione, realizzazione, arredo e manutenzione degli spazi verdi indoor e outdoor, in programma al Centro Fiera di Brescia dal 5 all'8 aprile, è una buona occasione per chi

vuole realizzare o rinnovare giardini o terrazzi potendo contare sulla consulenza e la competenza dei migliori professionisti del settore del verde e dell'arredo. Il ricco calendario di eventi è calibrato alle attese dei visitatori, che potranno così approfondire le proprie competenze o andare alla scoperta delle mille sfaccettature del mondo green. «Dietro la creazione di un giardino», spiega il presidente di Aiapp, Simone Zenoni, «ci deve essere una conoscenza botanica e per certi aspetti anche storica. Progettare un giardino con modalità corrette e professionali significa capire anche cosa significa affrontare il tema del cambiamento climatico e della crisi ambientale».

## Rete di Imprese Sistema, Fadda sempre alla presidenza

La Rete di Imprese Sistema nell'assemblea del 31 gennaio 2024 negli Studios di Milano ha confermato Roberto Fadda come presidente, affiancato dai delegati Sandro Argenti di Bricolife e Paolo Francesco Micolucci di Brico lo. «Insieme, continueranno a guidare la Rete verso il raggiungimento di nuovi obiettivi e traguardi, con l'entusiasmo e l'impegno che li contraddistinguono», la prima istantanea di Fadda, presidente di Sistema, di Bricolife e del Gruppo CFadda. Tra le decisioni più significative anche il rinnovo della collaborazione tra le insegne Brico lo e Bricolife per un ulteriore periodo di tre anni, fino al 31 dicembre 2027. L'accordo conferma la solidità e la fiducia reciproca tra le due realtà, garantendo una continuità nell'operato della Rete di Imprese Sistema e aprendo la strada a nuove opportunità di crescita e sviluppo.

## Zanetti Motori lancia Lagonigro Alle porte c'è la Pirelli Cup

Zanetti Motori è pronta a vivere un'altra annata assai intensa, sul mercato coi suoi prodotti d'alta qualità e sulle due ruote ancora da sponsor ufficiale di Zanetti Racing Team e del suo alfiere Vincenzo Lagonigro. Un binomio ormai solido, una connessione sempre più profonda col grande sport. Assai denso il programma di gare, compresa la partecipazione alla Pirelli Cup. Il Round 1 il 28 aprile a Vallelunga, il secondo il 12 maggio al Mugello, il terzo il 30 giugno a Misano, il quarto l'8 settembre a Cremona, il quinto il 6 ottobre ancora a Misano. Una stagione avvincente davanti a Lagonigro, confortato sulla sua Ducati dagli ultimi test di Binetto e Vallelunga.



## Nel Segno del Giglio, col florovivaismo d'eccellenza

Un imperdibile appuntamento per tutti gli appassionati di eccellenze florovivaistiche. Nel parco parmense della Reggia di Colorno torna una delle più famose manifestazioni dedicate al giardinaggio di qualità. Si tratta di «Nel Segno del Giglio», la storica mostra-mercato, organizzata da BieBi Eventi.

Da giovedì 25 a domenica 28 aprile il giardino definito la «Versailles dei Duchi di Parma», si trasformerà nel luogo perfetto in cui appassionati di giardini, fiori, botanica ed ecosostenibilità potranno darsi appuntamento per incontrare i migliori espositori di florovivaismo. Spazio, dunque, a splendide ortensie, rose antiche e moderne, peonie, erbacee perenni, graminacee, pelargoni, gerani rustici, viole, azalee, anemoni, calle, orchidee, bulbacee, piante fitodepuratrici e acquatiche, ma anche arredo da giardino, attrezzature per il giardinaggio e per l'orto.





La gamma di biocippatori professionali garantisce efficienza e versatilità al servizio di professionisti ed enti pubblici per la manutenzione delle aree verdi. Macchine dalla grande velocità di lavoro e dall'altissimo rendimento. Sempre guardando all'ambiente

# BRUMAR & GTM, CIPPATURA DI QUALITÀ IN TUTTA SICUREZZA

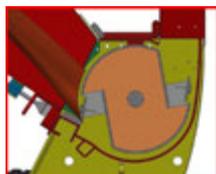
**G**TM Professional è tra i più importanti marchi distribuiti in esclusiva dalla **Brumar S.r.l. a Socio Unico**. GTM sta per Green Technology Machinery. "Green" non punta solo al segmento del settore verde del giardino e del parco, ma anche all'ambiente e alla sostenibilità dei prodotti. È stato aggiunto "Technology" per sottolineare che sono prodotti con contenuti ad alta tecnologia. La linea **GTM Professional**, che la **Brumar** propone al mercato, comprende biocippatori a scoppio e con attacco a cardano, con trasporto su ruote o cingoli, ideali per i professionisti nella manutenzione di aree verdi e boschive in generale. Su tutti i modelli, dal più piccolo al più grande, il sistema di triturazione del rotore è efficiente e trascina automaticamente i rami all'interno, garantendo un'elevata velocità di lavoro. Sul rotore sono montate due lame PRO in acciaio ed una controlama. La capacità di cippatura arriva fino a 12 cm di diametro. Disponibili con motori da 196 a 420 cc, anche con avviamento elettrico.

**BRUMAR**  
GARDEN PRODUCTS

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



Grazie alle tramogge con bocche di grandi dimensioni, agli scarichi alti e regolabili, viene assicurata massima facilità di utilizzo per ogni tipologia di lavoro. Attraverso la tramoggia di scarico il cippato può essere espulso direttamente in un rimorchio. Il cippato, ridotto facilmente in trucioli di legno sottili, è l'ideale per pacciamatura e compost.



Per **Brumar** la sicurezza dell'utente è fondamentale. Il modello **GTS 1300**, uno di quelli più venduti, è certificato dal TÜV Rheinland ed è l'unico cippatore conforme allo standard sulle macchine forestali (NEN-EN 13525:2020). Intorno alla parte superiore dello scivolo di aspirazione è montata una barra di arresto di emergenza che ferma immediatamente il motore quando viene premuta. Gli interruttori di sicurezza sugli scivoli di ingresso e uscita bloccano il funzionamento della macchina durante la manutenzione.





# BIOCIPPATORI PROFESSIONALI



Distributore Esclusivo per l'Italia

**BRUMAR**<sup>®</sup>

Località Valgera 110/B - Asti - ITALY - [www.brumargp.it](http://www.brumargp.it)

SCANSIONA  
IL QR CODE

Sfoglia il catalogo online



IN VENDITA PRESSO I NOSTRI RIVENDITORI

Lievi oscillazioni, in un quadro sempre di nicchia dove il noleggio resta arma parecchio affilata. Capita dai professionisti, non del tutto digerita dai privati in una fascia dove qualcosa comunque si muove

# L'INFINITO ORGOGLIO DEGLI ARIEGGIATORI

**I**l mercato di sempre, capito fino a un certo punto. Macchina assai evoluta l'arieggiatore, su tetti dove spesso l'hobbista non arriva. Ci sta. Altra sfera il professionista, un'altra ancora il gettonatissimo noleggio. Numeri relativi, variazioni il più delle volte minime da un anno all'altro. Ed un anno in cui muoversi nella consueta mattonella. Giocando ancora una volta sui dettagli.

**TREND E NUMERI.** Cifre alla mano, non è stato un grande 2023 per l'arieggiatore. L'aria

è piuttosto cupa, aspettando le giuste schiarite. «Le vendite degli arieggiatori **Active** sono molto costanti. I nostri due modelli», il quadro del direttore commerciale Andrea Tachino, «sono apprezzati sia in Italia che all'estero, anche per il noleggio. Infatti proponiamo il modello base con scocca in alluminio con larghezza di lavoro da 38 cm, mentre il modello più professionale con scocca in acciaio e ruote in alluminio, è dotato di 48 lame mobili che garantiscono un'ampiezza lavorativa di 50 cm».

«Il mercato degli arieggiatori per trattorino per



## INCHIESTA

noi è in crescita», il punto di Sara Ceccato, responsabile vendite di **Agrinova**.

Fra i suoi punti forti, la serie Jeremy nelle versioni da 70 e 95 cm e motori da 9 e 13 Hp, ideali per lavorare su parchi di ville così come sui campi sportivi. Il sistema di lavoro con i coltelli a lame flottanti permette di operare al meglio su terreni di ogni tipo. Con sistema di regolazione dell'altezza con leva comandabile dalla posizione seduta su trattorino.

«Nella stagione 2023», spiega Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «il mercato ha subito un'importante contrazione di vendite in tutte e tre le motorizzazioni fra elettrici, a scoppio e a batteria. L'unica tipologia di prodotto che ha avuto una leggera crescita è la fascia di arieggiatori a scoppio superiori a 50 cm, destinata ad un utilizzo più professionale».

«È un mercato», il punto di Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fia-ba**, «che ogni anno riserva piccoli trend di crescita principalmente per il settore professionale. Sono infatti i manutentori i primi clienti finali dei

nostri rivenditori. Il mercato è comunque impostato anche sul noleggio».

«Nel 2023», lo scenario di Alessandro Carò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «il mercato degli arieggiatori è stato pressoché costante, sulla scia del 2022. Questo trend, che risulta essere influenzato da vari fattori, tra cui la domanda dei consumatori sempre più consapevoli e attenti a migliorare la salute del proprio prato, le condizioni meteorologiche, le innovazioni tecnologiche e le tendenze nel settore del giardinaggio,

Blue Bird



arieggiatori



EX250



EX350

**FORESTAL**<sup>®</sup>  
EXTREME LINE

**FORBICI  
ELETTRONICHE  
A BATTERIA**

Forestal è un marchio distribuito da SABART Srl



Agrimova

«è sicuramente positivo e lascia buone speranze anche per il 2024».

«Secondo i dati Morgan», il quadro di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «nel 2023 il mercato ha conosciuto un anno difficile, come per tutti i prodotti legati al verde, che ha fatto segnare un calo nelle vendite degli arieggiatori».

«Gli arieggiatori rappresentano per Ibea», racconta Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «una delle categorie di prodotto di nicchia, ma di estrema qualità. Pertanto le vendite risultano essere costanti e cicliche. In gamma abbiamo due modelli. Il più professionale IB-260 con motore Honda GX160, ampiezza di lavoro da 50cm con 48 lame mobili. E il modello per uso semi professionale 4033R con 24 lame, per una larghezza totale di 38 cm».

«Per la vendita degli arieggiatori», il quadro di Allan Cademartiri, general manager di

**Sabre Italia**, «Eliet nel 2023 ha fatto registrare numeri leggermente superiori rispetto ai dati del mercato Italia di Comagarden, in calo di circa il 30% rispetto al 2022 e determinato massimamente dalle condizioni meteorologiche non certo



Emak

propizie. Siamo riusciti a contenere la minor richiesta del mercato probabilmente grazie al fatto che, nonostante i prezzi superiori alla media, i nostri utilizzatori e rivenditori attribuiscono agli arieggiatori Eliet una superiorità tecnica maggiore ed una durata negli anni che rende conveniente anche una spesa iniziale più elevata». «I dati aggregati dello scorso anno», il punto di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «hanno evidenziato un rallentamento della domanda e di conseguenza anche quella della vendita. Quello dell'arieggiatore è un segmento di nicchia che negli ultimi anni aveva dato segnali di crescita costante. In particolare, il nostro modello alimentate da batteria Stihl RLA 240 risponde alle domande del cliente privato che necessita di arieggiare prati di piccole e medie dimensioni».

**PASSO DOPO PASSO.** Ma come s'è evoluto negli anni il mercato? Qualcosa è cambiato, senza però grandi scossoni. «La cura del prato», il punto di partenza di Andrea Tachino di **Active**, «sta diventando sempre più apprezzata sia in Italia che in Europa e per avere un giardino in condizioni ottimali, è fondamentale effettuare l'arieggiatura almeno una volta stagione. Motivo per cui la richiesta di noleggio per queste attrezzature sta crescendo. Noi mettiamo a disposizione dei nostri concessionari, macchine dimostrative proprio per poter illustrare il lavoro dell'arieggiatore al cliente finale e dimostrare allo stesso, la grossa differenza che si trova tra un giardino arieggiato e uno non curato».

«Certamente», specifica Alessandro Barrera di **Brumar**, «non essendo un mercato a quantità importanti, gli investimenti dei vari costruttori non sono prioritari. Ci si poteva aspettare una spinta dai modelli a batteria che al momento non c'è stata e la scelta continua ad essere orientata a modelli elettrici, soprattutto con la doppia funzione arieggiatore/scarificatore, per l'utente privato ed ai modelli a scoppio soprattutto per il professionista ed il manutentore».

«Le necessità di gestione e della pulizia di giardini di casa e di manutenzione degli spazi verdi in generale», sottolinea Alessandro Carò di **Einhell Italia**, «porta a considerare con sempre maggiore attenzione macchinari come gli arieggiatori. Einhell cavalcando il trend di mercato positivo, offre in questo campo una vasta scelta di tecnologie, adatte per tutte le esigenze, e ciò

# La R-Evolution **XM**



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

## Per la manutenzione professionale dei grandi spazi verdi.

VUOI FARE UNA PROVA DI TAGLIO?



**TEST DRIVE**

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



Contattaci al numero **800.54.38.58**



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



Seguici e scopri gli eventi

## INCHIESTA

comporta la necessità di divulgare sempre meglio le caratteristiche tecniche dei mezzi, al fine di una corretta scelta e di un utilizzo ottimale degli stessi. Il mercato in generale si sta muovendo verso l'utilizzo di macchinari elettrici e più sostenibili e noi di Einhell progressivamente cercheremo di aumentare la gamma degli arieggiatori con novità senza fili».

«Si tratta di un mercato di medio-piccole dimensioni», la premessa di Giovanni Masini di **Emak**, «che ha registrato negli anni un trend di relativa crescita. Gli arieggiatori sono macchine destinate ad un uso molto specifico, non praticato da tutti gli utenti, e spesso queste macchine vengono noleggiate anziché acquistate».

«A questo mercato dominato principalmente dall'utilizzatore professionista», lo scenario di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «c'è anche una presenza, sebbene ancora minima, di utilizzatori hobbisti evoluti che utilizzano o direttamente macchinari a noleggio o piccoli arieggiatori hobbistici».

«Il consumatore», l'istantanea di Allan Cademartiri di **Sabre Italia**, «è sempre più consapevole che arieggiare correttamente il tappeto erboso porta i suoi buoni frutti, sia economici che del puro risultato tecnico, e farlo con una macchina efficace ed efficiente ancor più. Eliet ha negli anni moltiplicato la sua offerta con diverse gamme di arieggiatori, da macchine a spinta con o senza raccolta (modelli E401, E450, E501, E750) a quelle più evolute con trazione e sistema di arieggiatura con rotazione delle lame opposta alla direzione di marcia (modelli E450ZR, E550ZR, E650ZR) per finire a modelli dotati di scarico laterale che riducono ulteriormente i tempi di lavoro (C550ZR)».

«Il mercato degli arieggiatori», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ha visto diverse evoluzioni nel corso degli anni. Gli arieggiatori sono utilizzati per rimuovere il feltro di erba e detriti che



Sabre Italia

si accumulano sul terreno, migliorando l'ossigenazione e l'assorbimento di acqua e nutrienti da parte del prato. Con l'aumento della consapevolezza ambientale e la ricerca di soluzioni più sostenibili, ci sono stati significativi sviluppi negli arieggiatori elettrici e a batteria. Questi modelli sono più silenziosi, non emettono gas di scarico e sono generalmente più facili da mantenere rispetto ai loro omologhi a benzina. Noi di Stihl abbiamo lavorato per rendere gli arieggiatori più facili da utilizzare, con migliorie nell'ergonomia, riducendo il peso delle macchine e migliorando le maniglie e i sistemi di controllo per ridurre la fatica dell'utente. Alcuni arieggiatori sono stati progettati per essere multifunzionali, offrendo anche la possibilità di scarificare il prato o raccogliere detriti come il modello Stihl RLA 240 dotato di cesto di raccolta. Questo rende gli attrezzi più versatili e attraenti per i proprietari di case che desiderano più funzionalità in un unico prodotto».

**L'OCCHIO DEL CLIENTE.** Qualche passo in avanti l'utilizzatore col tempo l'ha fatto. Niente di clamoroso, ma la comprensione della macchina negli anni è lievitata.

«Tiene bene», spiega Sara Ceccato di **Agrinova**, «soprattutto il mercato delle macchine da noleggiare. Vedi i nostri modelli Jurgen. Per la fascia hobbista, invece, prevale la grande distribuzione». «Essendo un prodotto che si utilizza quasi costantemente per due volte all'anno», osserva Alessandro Barrera di **Brumar**, «l'utente finale preferisce molto spesso noleggiare il prodotto invece di comprarlo. L'arieggiatura del prato invece riveste un'importanza fondamentale per far sì che il tappeto erboso si mantenga sano e rigoglioso. Certamente l'utilizzo all'inizio della primavera ed in autunno è importante per dare aria e sole al prato, ma anche un'arieggiatura più superficiale durante la stagione mantiene verde e sano il tappeto erboso».



Active

«A differenza di ciò che si pensa», il punto di Alessandro Carò di **Einhell Italia**, «per avere un prato sempre fresco e rigoglioso, non basta eseguire regolarmente la tosatura dell'erba e spazzare via foglie e residui. La manutenzione del prato prevede anche degli interventi più accurati per ripulirlo più a fondo e permettere all'erba di crescere più verde e forte di prima.

Durante l'anno, infatti, si accumula sull'erba materiale vegetale di vario tipo che, se non venisse rimosso, impedirebbe la penetrazione di fertilizzanti, sostanze nutritive e acqua.

Questi elementi sono fondamentali per il benessere dell'erba e del terreno sottostante. Per eseguire questo lavoro di pulizia, esiste un macchinario perfetto che anche un principiante nel proprio giardino di casa può utilizzare: l'arieggiatore per prato. Con l'informazione più accessibile, e siti e riviste di settore sempre più attente nel dare informazioni riguardo alla gestione casalinga del verde, il cliente finale è sempre più consapevole dell'utilità di questa macchina da giardino e che di conseguenza acquista maggiormente».

«A parte il 2023», evidenzia Giovanni Masini di **Emak**, «l'attenzione è sempre stata in salita, perché l'utilizzo dell'arieggiatore favorisce una crescita più sana e rigogliosa del prato».

«L'incremento dell'interesse», l'istantanea di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «può essere attribuito alla maggiore consapevolezza ambientale. A questo proposito con l'aumento della consapevolezza riguardo l'importanza della sostenibilità e della cura degli spazi verdi, molte persone hanno iniziato a cercare strumenti che consentano

di mantenere i propri giardini in modo più sano e naturale, senza l'uso eccessivo di prodotti chimici. Inoltre, con la facilità di accesso alle informazioni i consumatori sono hanno una maggiore conoscenza in merito ai benefici dell'arieggiatura per il prato e su come un arieggiatore può aiutare a migliorare la salute del suolo».



Stihl

**PLUS SU PLUS.** Tante leve da muovere, ogni azienda ha preso la sua strada. Percorrendola con coerenza. «La nostra gamma», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «offre un tocco di precisione per la cura del proprio giardino grazie all'arieggiatore modello Taurus BS51



Ibea

S. Il prodotto coniuga prestazioni eccezionali con una facilità d'uso senza precedenti. Dotato di un motore B&S XR 750, garantisce una potenza costante e affidabile, che permette di affrontare qualsiasi tipo di terreno con la massima efficacia. L'ampiezza di lavoro di 51 cm consente di coprire rapidamente ampie aree di giardino, mentre l'altezza di taglio regolabile su 5 posizioni e la regolazione centralizzata permettono di adattarsi con precisione alle diverse esigenze di taglio. Grazie alla robusta scocca in acciaio di alta qualità, la nostra macchina è in grado di resistere alle sollecitazioni più intense, assicurando una durata nel tempo. Il sistema di taglio con lame dritte assicura precisione, garantendo risultati impeccabili ad ogni passaggio. Nonostante la sua potenza e solidità, è incredibilmente maneggevole, facile da manovrare anche nelle situazioni più complesse.

Con un peso netto di 45 kg, è perfettamente bilanciato, garantendo una stabilità e un controllo ottimali durante l'utilizzo. In conclusione, l'arieggiatore Taurus BS51 S rappresenta la scelta ideale per chiunque cerchi ottime prestazioni, affidabilità e facilità d'uso in un'unica macchina».

«Certamente con il nostro modello AC500», spiega Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «ci differenziamo dalla maggior parte dei concorrenti per le peculiarità tecniche che contraddistinguono la nostra macchina, come la puleggia e il tenditore in acciaio che garantiscono massime durata anche a temperature alte di esercizio della cinghia, le ruote anteriori in metallo con gomma piena e il raschiatore regolabile. Ricordando che è tutto rigorosamente Made in Italy».

«La nostra gamma di arieggiatori», l'istantanea



Brumar



Einhell

di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «comprende modelli elettrici e a scoppio sia per utilizzo privato che professionale. La gamma più performante è nel programma SABO che comprende anche un piccolo modello a batteria. Rimane il modello professionale SABO 45-PRO V il più richiesto per le sue caratteristiche costruttive: telaio in alluminio pressofuso, larghezza di lavoro 45 cm, potente motore B&S da 208 cc, avanzamento a spinta, apparato di taglio con 19 lame in acciaio, peso 45 kg».

«**Einhell**», spiega Alessandro Carò, dell'ufficio marketing della filiale italiana della casa tedesca, «ha in gamma tre arieggiatori. Uno a batteria, il GC-SC 18/28 Li Solo, e due elettrici il GE-SA 1435/1 e il GC-SA 1231/1. Nello specifico l'arieggiatore a batteria Einhell GC-SC 18/28 Li Solo offre libertà senza fili nei giardini domestici e nei parchi. I plus principali? Essere parte della stessa famiglia Power X-Change: tutte le batterie del sistema sono reciprocamente intercambiabili. Questo arieggiatore cordless è azionato da un motore elettrico brushless, che garantisce maggior potenza e autonomia. Il suo sistema di taglio con cuscinetti a sfera utilizza dodici lame rotanti per tagliare la vegetazione con un mix di potenza e cura. Per il comfort dell'utente, la profondità di lavoro può essere regolata su tre livelli ed è presente anche una posizione di trasporto. Per adattarsi perfettamente a ogni utente, il lungo manico può essere ripiegato e regolato in altezza. Per ridurre lo stress sul prato,



Fiaba

le ruote hanno un'ampia superficie di contatto». «Il plus più importante dei nostri arieggiatori», la fotografia di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «è la qualità del rotore e dei coltelli, fissi o flottanti che siano, per permettere una corretta arieggiatura dei terreni, anche quelli più duri, senza rovinarne il prato e senza pregiudicare lo sviluppo dell'erba».

«La nuova tendenza del prato estremamente curato, sta portando ad un aumento di richiesta degli arieggiatori. Macchine fondamentali», osserva Andrea Tachino di **Ibea**, «per l'accuratezza dei terreni erbosi, ma più che portare ad un aumento della vendita del prodotto, stiamo notando una crescita del noleggio delle stesse macchine. Stiamo pertanto incentivando il rivenditore a seguire questa strada, potendo contare anche sul nostro totale supporto nel fornirlo con macchine da prova».

«In primis le lame. Durante la scarificazione», sottolinea Allan Cademartiri di **Sabre Italia**, «le lame devono afferrare, tirare e portare in superficie lo strato di muschio e di feltro che si trova in fondo al prato. Per fare ciò, la punta della lama ha un ruolo di primaria importanza. Dopo qualche ora di lavoro le lame delle macchine concorrenti sono già smussate e perdono la loro forza di presa. Conseguentemente, l'operatore tende ben presto a regolare la macchina ad una profondità di lavoro maggiore nella speranza di ottenere un risultato migliore mentre in realtà le conseguenze sono purtroppo nefaste: le lame smussate anziché rimuovere i detriti li conficciano ancora maggiormente nel terreno e la macchina è oltretutto sottoposta ad un'usura maggiore. Ogni scarificatore Eliet è invece dotato di serie di lame permanentemente affilate. Esclusiva degli arieggiatori semoventi Eliet E450ZR, E550ZR e E650ZR sono inoltre le lame controrotanti, capaci di ruotare in senso opposto alla direzione di marcia».

«L'arieggiatore Stihl RLA 240», la chiave di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di Stihl Italia, «è alimentato da una batteria agli ioni di litio, che è parte del sistema di batterie AK Stihl. Questo sistema consente di utilizzare la stessa batteria con altri attrezzi della stessa gamma. Il vantaggio di utilizzare un arieggiatore a batteria include l'assenza di emissioni dirette, la riduzione del rumore rispetto alle macchine a benzina e la comodità di non dover gestire carburante o cavi di alimentazione».

# GALLERIE D'AUTORE

Titolo: *Emozioni dalla Natura*

Artista: Grillo SpA

Collezione 2022/2023



RASAERBA FX 27  
Erba soddisfatta



FD PROFESSIONAL:  
Vanità & Efficienza



DUMPER 507  
Fragranza  
che non pesa



MOTOZAPPA GZ  
Terra che non resiste



MOTOCOLTIVATORE  
G107  
Felicità nel lavoro

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

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

... in agricoltura...  
o minerale...  
L'attività di...  
... naturale, vegetale...  
... gestio...



**Grillo**  
AGRIGARDEN MACHINES

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

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

La qualità e il centratissimo rapporto qualità-prezzo alla base delle scelte dei rivenditori, sicuri di aver ora in casa le macchine giuste. Capaci di garantire tante argomentazioni ed un'alta affidabilità

## «GRINDER E CAPTAIN, QUEL CHE CI SERVIVA»

**L**a sicurezza di essere sul terreno della qualità. Opinione unanime, il comune denominatore fra i rivenditori di Marina Systems. Certificato dai fatti, ribadito dalla quotidianità, rafforzato dalla sostanza dei trattori Captain e dalla ventata di freschezza dei rasaerba della linea Grinder in tutte le sue versioni. Una costante nel tempo, confermata dalle ultime aggiunte che non hanno fatto altro che moltiplicare il gradimento dello specialista. Sempre più convinto della sua scelta.



**Malcisi srl** ha iniziato a guardare verso Marina Systems proprio quando ha acquisito la distribuzione dei trattori Captain. A Calvatone, piccolo centro del cremonese ai confini col mantovano, c'è bisogno di sostanza. Di macchine che siano accese da mattina fino all'imbrunire. «È un trattorino che avevo già visionato. Per qualità, costruzione e prezzo si sposava bene col prodotto che cerco io. Quello per il privato esigente, quello che magari ha ereditato un piccolo appezzamento vicino casa, così come il piccolo giardiniere», il quadro di Roberto Malcisi, titolare di un punto vendita nato dall'idea di papà Gianfranco e adesso portato avanti anche dalla moglie Barbara e dal figlio Alessio. Lei in ufficio, lui col papà a far di tutto. Captain è stato solo il primo passo, l'apripista per i rasaerba. Passo successivo, soprattutto quelli della nuova linea Grinder. «Gran belle macchine», la sintesi di Malcisi, «capaci di lavorare tanto e di farlo sempre bene. Stanno andando più quelle mulching che quelle



# MARINA SYSTEMS

con la raccolta, ma quel che conta è che il prodotto sia affidabile». Dietro l'angolo per di più Marina, la sede di Cisano Bergamasco a meno di due ore, l'ideale anche per gestire eventuali esigenze dell'ultimo istante. «Mi piace analizzare a fondo i prodotti», spiega Malcisi, «d'altronde è nella nostra natura di specialisti. Ho apprezzato ad esempio molto il motore Mitsubishi montato sui trattori Captain, così come tutti i dettagli dei rasaerba. Marina è anche parecchio snella, quel che ci vuole per un buon rivenditore che cerca qualcosa di davvero differente».

**Ferramenta Carnevali**, sulla via Tuscolana al chilometro 26,600 nell'area dei Castelli Romani, ha una connessione assai profonda con Marina Systems. «Il rapporto qualità-prezzo è ottimo, come l'assistenza che per noi vale il 70-80% del lavoro complessivo», l'istantanea di Angelo Carnevali, in una delle tante giornate intense a fianco delle figlie Manuela e Michela oltre al genero Augusto. Tutto in famiglia. Quarant'anni di attività, cinque ormai con Marina. Filo diretto costante, in una direttrice sempre più oliata. «Va tutto molto bene», continua Carnevali, «le macchine sono altamente professionali ed il cliente è sempre assai soddisfatto». Il privato esigente per lo più il target di Ferramenta Carnevali, quello senza troppi compromessi. Molto buona la passata stagione, grazie proprio al traino di Marina e dei suoi rasaerba. Quelli più giusti per la clientela di Ferramenta Carnevali, mai disposto per filosofia e valori a scendere di livello e ad accettare le mezze misure. «È andata davvero bene», conferma Carnevali, «tanto che abbiamo riordinato tutto. I tosaerba d'altronde sono davvero una garanzia». Anche a Roma.



Voleva unicità Mario Bertarella, titolare a Vigevano nel pavese, di **CRT**. «Volevo un marchio italiano. E sul mercato non ce ne sono molti. Ci tenevo», il suo punto di partenza, esattamente quel che ha sempre assicurato Marina ai suoi specialisti. Il feeling va avanti da un bel po', sempre ad alta velocità. CRT ha una clientela eterogenea, un misto di professionista e hobbista che tendenzialmente da una macchina esige tanto. Niente di meglio di Marina quindi. «La macchina mulching Grinder è eccezionale. Non si ferma davanti a niente», una delle istantanee di Bertarella, anche lui come tutti nel bel mezzo dell'inizio della stagione. Preso



rivenditori

informazione pubblicitaria



da mille pensieri, come tutti. Con un prestagionale in casa in linea con lo scorso anno, giusto qualcosa in più. Altro attestato di grande fiducia. «Perché le macchine devi averle in casa, assolutamente», l'idea di Bertarella in una delle poche pause della sua mattinata. Ad un'ora e mezza di strada Marina

Systems, di fatto dietro l'angolo per ordini e ricambi. Allarga la scena Bertarella, al di là dell'intesa con Marina. «Il rivenditore ha bisogno di distinguersi sul mercato e questo al giorno d'oggi non è affatto facile. È necessario», prosegue Bertarella, colonna del punto vendita insieme alla moglie Luisella, «staccarsi dalla grande distribuzione e da altri analoghi canali che guardano ai numeri più che al valore vero del prodotto e al rapporto col cliente. Compreso il post-vendita. La distanza deve ampliarsi, altrimenti le differenze rischiano di essere sottili. E quello delle macchine da giardino diventi un unico grande mercato. Non è così, ovviamente. D'accordo il prezzo, ma è il prodotto che cambia le carte in tavola. È importante elevarsi, far capire al cliente le differenze soprattutto in un contesto non certo brillantissimo. Bastano poche macchine a volte per variare il termometro delle vendite. Senza dimenticare il peso dell'assistenza, quella che spesso risolve tante questioni».



Il desiderio di Made in Italy e di qualità sono le molle che hanno spinto anche **Citton Giannantonio & C. Snc** ad indirizzarsi verso Marina Systems. Il punto vendita di Romano Vaccari, in provincia di Vicenza, sta raccogliendo costantemente buoni risultati. Nove dipendenti, i primi passi mossi nel 1986, un punto di riferimento ormai dell'intera area. «Per uscire dalla mischia», la chiave di Cristian Citton, dell'ufficio commerciale, «occorre sempre mantenere un target alto. Il segreto è sempre la macchina d'alto valore, non solo perché fra i nostri clienti abbiamo tantissime squadre di giardinaggio per la manutenzione del verde pubblico insieme a tante municipalità. Come il comune di Bassano del Grappa. Abbiamo anche tanti privati, ma non di primo acquisto. D'obbligo elevarsi, anche per conservare certi margini. Ci servivano macchine non solo robuste ma anche innovative. Come si sono confermati i rasaerba Grinder, com'è stato anche per i trattori Captain».



# MARLINE

## Premium

GARANZIA DI  
CONSERVAZIONE  
DI 3 ANNI



**-90%**  
emissioni  
tossiche

**Benzina  
alchilata**



## MARLINE Premium 2 tempi e 4 tempi



PROTEZIONE  
DELLA SALUTE

- Realizzato con un prodotto petrolifero molto puro
- Emissione d'inquinanti pericolosi inferiori del 90% rispetto alla benzina classica



PROTEZIONE  
DELL'AMBIENTE

- Riduce la produzione di gas di scarico nocivi
- Riduce i danni all'ambiente
- Tanica riciclabile con tappo di sicurezza per bambini



PROTEZIONE  
DEL MOTORE

- Compatibile con la maggior parte dei produttori di motori
- Può essere conservato per diversi anni (3 anni)
- Non aggressivo, ideale per il rimessaggio dei motori

Marline e' distribuita in Italia da Fortalezza Srl,  
Via Leone XIII, N° 14  
20145 Milano  
Tel: 339 1065738 / email: info@fortalezanet.it

www.marline.it



Marline Carburanti



# «TROPPI CANALI, NECESSARIO DARE CERTEZZE ALL'UTILIZZATORE»

Mesi caldi, con la stagione ormai nel vivo. «Adesso l'acquisto lo detta quasi solo la necessità, con tante variabili possibili. Compreso il web. A favore del rivenditore specializzato però gioca l'esperienza. Pur guardando avanti»

**N**on sempre la stagione che comincia prima del previsto è un vantaggio. Anzi. «Si rischia di essere in difficoltà con le manutenzioni, così come nell'organizzazione e preparazione della stagione. È persino controproducente quando inizia troppo presto», la linea di confine di Roberto Dose, già presidente di Assogreen e titolare nell'udinese, a Tavagnacco,

dell'omonimo punto vendita da una vita ormai termometro del mercato. «A febbraio il grosso del lavoro è stato il post-vendita. Cerchiamo sempre di programmare i tagliandi», continua Dose, «ma negli ultimi anni la stagione s'è allungata tantissimo. Gli inverni rigidi in cui la macchina resta sempre a riposo non ci sono più. Ormai si taglia fino a dicembre. Gli avvisi ai clienti che prima mandavi ad ottobre adesso sei costretto a mandarli a fine anno. Con tempi quindi più compressi. La stagione di solito nelle nostre zone parte fra la fine di marzo e i primi giorni di aprile».

davvero buona. La verità è che fare previsioni è davvero difficile. Il cliente ormai non si organizza più in anticipo, si muove quando ne ha la necessità. Per quanto noi rivenditori possiamo spingere in quella direzione, è chiaro che poi decide l'utilizzatore come e quando muoversi. Una volta l'acquisto era più ponderato, adesso la questione la risolvi quando hai l'esigenza».

## Com'è cambiato per voi il lavoro?

«Devi sempre essere pronto quando c'è la richiesta. Prepararsi quindi. Dagli acquisti ai ritiri. La programmazione ha un valore sempre più importante. Il periodo del covid ha fatto passare il messaggio per cui la merce non fosse sempre disponibile, ma le abitudini non sono cambiate. Non è che memore di quel periodo ci si muova ora con mesi d'anticipo».

## Quanto è più stressante questo nuovo modo di lavorare?

«Di sicuro si è sempre in tensione, ma la verità è noi viviamo in un mondo stressato. Siamo tutti sovraccaricati, dal primo all'ultimo. Non si ragiona e non si lavora più coi giusti tempi. È tutto troppo spinto in avanti. La concentrazione deve essere massima in ogni momento. E la fatica aumenta».

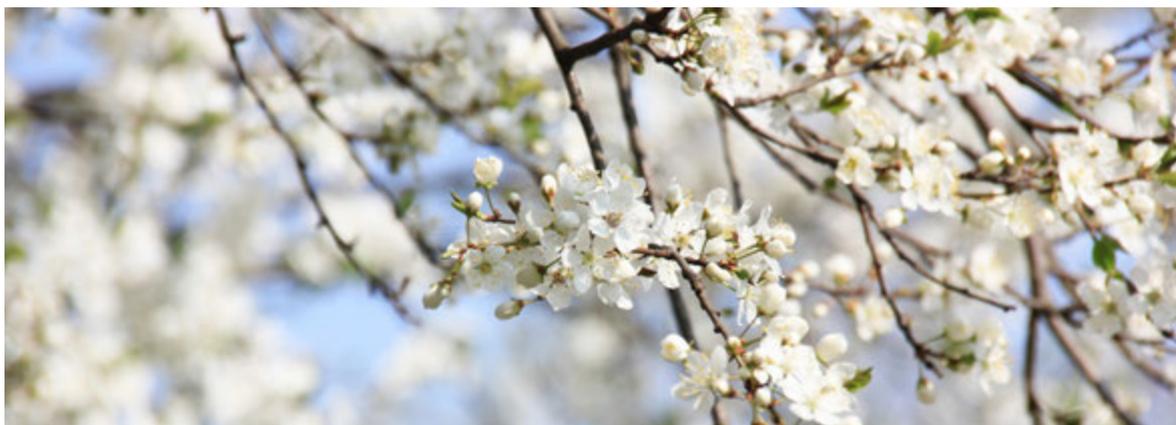
## Saper programmare vuol dire anche avere la macchina in casa sempre? Giusto per toccare il tasto dei prestagionali...

«È molto difficile ragionare quasi solo sul venduto. La macchina al cliente serve subito. E se non

## Che segnali ci sono stati a febbraio?

«Non c'è grande euforia, ma qualcosa s'è intravisto. È vero anche che l'euforia non c'era neanche l'anno scorso, eppure poi la stagione è stata





ce l'hai tu ce l'avrà qualcun altro. Per di più anche il mercato online spinge in questa direzione. Vai sul web e in un attimo la ordini, quel che in un certo senso sta drogando il mercato. Una volta c'eri tu e qualche tuo collega vicino, adesso la platea è molto più ampia».

### Vince sempre l'esigenza...

«Ci sono sempre più segnali da questo punto di vista. L'acquisto diventa quasi impulsivo quando a disposizione hai tutte queste opportunità. Puoi cercare di erudirlo e veicolarlo finché vuoi, ma se una volta uscito dal negozio e tornato in ufficio o a casa si mette a cercare sul web e magari trova quel che crede gli serva anche istintivamente l'acquisto. Una volta questo non succedeva, ma non c'era nemmeno l'idea di operare in questo modo. È logico che il rivenditore di macchine da giardino debba mantenere la sua linea e la sua coerenza, ma allo stesso tempo deve anche saper stare al passo coi tempi. Se ti sei comportato per quarant'anni in un modo non è detto che oggi quel metodo sia vincente».

### Il suo punto fermo?

«L'esperienza è un bagaglio imprescindibile, al di là della storicità del punto vendita. In ogni caso non puoi rimaner fermo, non puoi pensare di ragionare come facevi anni addietro. Neanche tantissimi anni fa. Pochi, direi. Cambiano i prodotti, anche completamente diversi da quelli di qualche tempo fa. Cambiano le dinamiche, cambiano le necessità. E poi il vissuto aiuta. Non oso immaginare i problemi che incontrerebbe chi adesso volesse aprire un negozio partendo da zero e fare il nostro lavoro. Lo vedrei in grandissima difficoltà. Perché oggi devi avere le spalle davvero ben coperte, perché oggi l'angolino di tre metri quadri non è vincente. Devi avere vasti-

tà di gamma, devi avere alternative, devi avere una proposta commerciale comunque varia e fatta con logica. Al cliente devi dare sicurezza, quindi trasmettere certezze. Cominciare dal nulla sarebbe un rischio veramente enorme. Non può non aiutare essere stati per anni nel negozio, attraversando vari momenti e registrando decenni di mercato del verde. Scontato».

### Chi come lei ne ha viste tante può lasciarsi guidare dalle sensazioni o agisce solo la logica?

«Quando hai un'impresa da portare avanti hai prima di tutto una responsabilità. Non puoi ragionare con l'istinto. E poi diciamocelo chiaro: tutti all'inizio di stagione abbiamo qualche perplessità e qualche preoccupazione. Col magazzino pieno e gli impegni con le aziende già presi. Magari con gli anni pesa un po' di meno, ma se quando la stagione credi debba partire non percepisci fino in fondo i corretti segnali, magari anche contrastanti, è normale avere qualche problema. Non sei mai rilassato.

Quando sai quanto hai investito ma non sai quanto e quando incasserai. Senza dimenticare che le aziende ti chiedono sempre maggior impegno e aumenti di fatturato. Non puoi neanche cominciare con un po' di tranquillità, devi andare subito forte. Il timore non può non esserci, ma fa parte del gioco. Potremmo decidere tutto noi sarebbe persino troppo facile. Non saremmo veri specialisti, il vero professionista deve anche sapersi districare nelle più diverse situazioni. Come in ogni altro lavoro, non è che il nostro in fondo sia tanto diverso da tutti gli altri.

Tutti devono superare degli intoppi e fare i conti con certe difficoltà. Basta lavorare con serietà e professionalità, quel punto sarà più facile avere delle soddisfazioni. Mi auguro sia per tutti una stagione positiva».

Sempre più alto il peso specifico della rassegna di Milano-Rho, anche stavolta sposata in toto da gran parte degli attori del mercato del verde. Popolata da tanti professionisti, target perfetto di produttori e distributori

# INVESTITURA MYPLANT

## «È LA FIERA GIUSTA»

**D**al 19 al 21 febbraio del 2025. Tanti operatori, nel lasciare Myplant & Garden, stavano già pensando all'anno dopo. Memorizzando quelle date. D'obbligo tornare, ormai d'obbligo esserci. Tutti contenti a Milano-Rho, per davvero. La fiera dei professionisti. Dove non manca nulla. I numeri sono lo specchio dei consensi che Myplant ha visto rimbalzare giorno dopo giorno fra i suoi stand parecchio affollati e l'elegante lunghissimo corridoio esterno che i comodissimi tappeti mobili hanno permesso di percorrere in pochi istanti. Ormai convinte le aziende ad inserire Myplant nel proprio calendario annuale. Tappa fissa, in quel periodo che guarda ormai alla bella stagione e soprattutto quel richiamo fortissimo a cui i giardinieri sono stati assai sensibili.

**NUMERI CHIARISSIMI.** «L'obiettivo è crescere», l'indirizzo della prossima edizione, così com'è stato tuttavia anche per quella da poco in archivio. Pimpante, viva, piena di adrenalina, ad alta intensità. Tutto racchiuso nei numeri finali. Cinquemila metri quadrati in più, cinquantamila contro 45mila. Più 10%. In tutto 762 espositori contro i 655 del 2023. Più 15%. E poi le delegazioni di buyer internazionali, 204 contro 150 dello scorso anno. Più 27%. Le presenze hanno toccato quota 25mila, l'8% in più rispetto alle 23mila della precedente puntata. Più 114 insegne estere d'acquisto accreditate da 45 Paesi e quattro continenti. «Siamo molto soddisfatti», il quadro di Valeria Randazzo, exhibition manager del salone internazionale del verde, «abbiamo raccolto tantissimi riscontri positivi sia da





parte degli espositori sia da parte dei visitatori. Qualità dell'offerta in mostra, alto livello dei buyer, valore dei contenuti dibattuti, bellezza dell'insieme, abbondanza di opportunità di relazioni e contatti e concretezza delle prospettive di business sono stati i concetti cardine di questa edizione». Myplant ha ribadito la sua centralità, adesso più che mai una primissima firma del panorama italiano. Non c'era bisogno di conferme, il format era già sinonimo di successo.

**GIORNI A COLORI.** Non è tanto il periodo, quanto il target. Quello di fascia alta, il visitatore interessato, il professionista che si muove. C'è stato di tutto a Myplant, nello spazio di un paio di padiglioni parecchio densi. Dalla scia disegnata dagli immancabili robot a tanta batteria, di ogni genere. Da potenti decespugliatori di nuova generazione a rasaerba assai evoluti, macchine tutte incastrate in completi pacchetti dove non manca nulla. Interessante anche il segmento delle forbici, con tanta produzione italiana estesa così come per tanti altri attori del

garden ma anche per i campi da golf dove i robot per grandi dimensioni si sentono sempre più a proprio agio. Col verde sportivo sempre argomento attualissimo. Fermento a Myplant, trattative serrate un po' ovunque. Fra un caffè ed un aperitivo, fra un sorriso ed una vigorosa stretta di mano.

**TUTTI PRESENTI.** Tutta l'Italia a Milano. Lombardia, Veneto, Toscana e Olanda a guidare la classifica delle aree di provenienza degli espositori, aumentati di oltre cento unità dalla passata edizione e tutti ben rappresentati nei nove macrosettori espositivi fra vasi, vivai, tecnica, servizi, macchinari, fiori, decorazione, sport & landscape e arredo giardino per proporre le novità e le innovazioni del comparto. Da Europa (Germania, Francia, Romania, Polonia, Lituania, Spagna e Svizzera le più rappresentate) e Asia (con l'exploit del Giappone, con ben dodici comitive, poi Armenia, Cina) le delegazioni di compratori più cospicue - mentre continua a crescere il numero di delegati dal Medio Orien-





te - in un paniere di presenze che ha contemplato buyer selezionati in collaborazione con ICE e agenzie specializzate da Algeria, Armenia, Austria, Bahrein, Belgio, Bulgaria, Canada, Cina, Croazia, Danimarca, Emirati Arabi, Francia, Georgia, Giappone, Giordania, Grecia, Iran, Kazakistan, Kirghizistan, Kuwait, Lituania, Malta, Moldavia, Monaco, Montenegro, Norvegia, Paesi Bassi, Panama, Polonia, Qatar, Regno Unito, Romania, Slovacchia, Slovenia, Spagna, Svezia, Svizzera, Taiwan, Tunisia, Turchia, Turkmenistan, Ucraina e Ungheria. In rigoroso ordine alfabetico. Tra le categorie dei buyer selezionati ci sono aziende operanti al mondo del paesaggio, dei parchi, del vivaismo, dei vasi, macchinari, manutenzione, sementi e nutrimenti, reciso, oltre a decisori delle maggiori catene di acquisto (Garden Center, GD, DIY, Home & Garden, e-commerce) soprattutto da Francia, Paesi Bassi, Germania e Spagna, Pubbliche Amministrazioni, rappresentanti di città e capitali europee (anche da Parigi, Madrid, Vienna, Spalato, Sofia, Principato di Monaco), strutture per ospitalità, sviluppatori immobiliari e pianificatori.

**TANTI INPUT.** In crescita costante la presenza di rappresentanti e titolari di ville per accoglienza, eventi e cerimonie, dimore storiche, parchi archeologici, nazionali, regionali e locali, aziende agricole e vitivinicole, istituti di ricerca, università, orti botanici, complessi termali, outlet, grandi giardini, musei, castelli, regge, parchi divertimento. La Landscape Area si è rivelata uno scrigno prezioso di appuntamenti per i professionisti del paesaggio e della riqualificazione verde pubblica e privata. Confartigianato ha fatto il punto sulle iniziative di forestazione urbana attuate in Italia tramite il PNRR. Di contorno, e costante richiamo, le dimostrazioni pratiche sia nel padiglione sia nell'area esterna con Formazione 3T. Il tema della sostenibilità a tuttotondo fra economica, ambientale, sociale ed ecosistemica, è stato un altro bel valore aggiunto.

**NEL FUTURO.** Grandi riscontri sono stati dichiarati dalle aziende selezionate per il percorso Myplantech, un itinerario tra i padiglioni che ha individuato i prodotti e le soluzioni innovative che stanno dando forma al futuro del compar-





to, tra gemelli digitali degli alberi, serre hi-tech, risparmio energetico, circolarità, riciclo, coltivazioni fuori suolo, idroponica, acquaponica, mini-biofabbriche, nuove varietà di piante, fiori e sempreverdi, controllo fitopatologico, monitoraggio terreni e coltivazioni, illuminazione, sensoristica, controllo ambienti, pacciamature, misurazione parametri fogliari, aspiratori di foglie, innovazioni meccaniche. Innovazione che sta trasformando il mondo del motogarden, i cui investimenti nella ricerca di soluzioni d'avanguardia hanno tagliato in fiera nuovi traguardi, sia nella proposta di nuovi modelli per gli hobbisti, sia nelle nuove linee professionali. Presentate in fiera nuove tecnologie per la mappatura dei terreni, robotizzazione, batterie a ricarica rapida, radiocomandi, avanguardia prestazionale nel taglio, innovazioni ergonomiche e flessibilità di utilizzo degli elettroutensili, sistemi di implementazione della sicurezza, connessioni da remoto, interazione tra performance e potenza delle batterie, nuovi servizi per mercati, rivenditori e clienti, prodotti a zero emissioni e a risparmio energetico, nonché consulen-

za e formazione sull'utilizzo e la manutenzione degli strumenti. Tra le curiosità, anche il nuovo armadio antincendio per lo stoccaggio di batterie agli ioni di litio «Ogni anno», le conclusioni di Randazzo, «presentiamo un Myplant diverso dal precedente. Perché più ricco, interessante e variegato. È parte di un percorso di crescita che tutti insieme, come grande community del verde, stiamo percorrendo. Abbracciando nuove realtà, canali, settori e orizzonti. Abbiamo intenzione di ampliare ancora i nostri spazi e raggiungere nuovi traguardi, offrire opportunità sempre migliori e sempre più proficue alle aziende e agli operatori, garantire una formazione efficace, amplificare la voce degli addetti ai lavori e diffondere una sana cultura del verde».



I dati elaborati da Unioncamere evidenziano il fermento nel ramo delle costruzioni, uno dei settori trainanti in un quadro come sempre piuttosto variegato. Da cui emerge una relativa fiducia. Ed una certezza su tutte

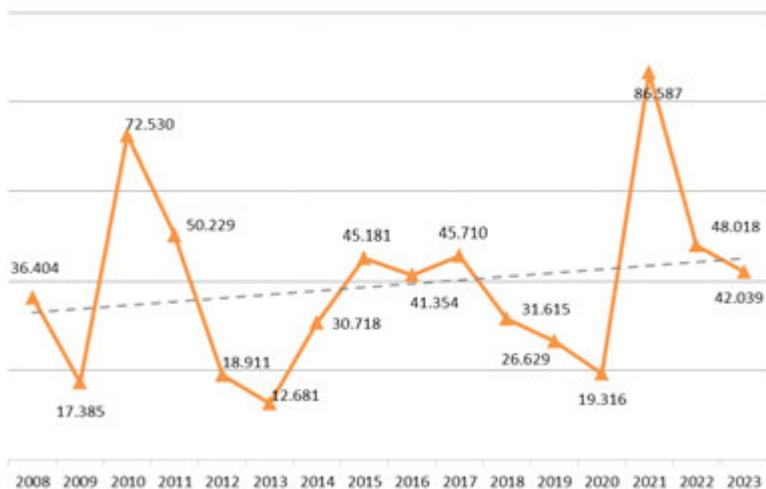
# L'EDILIZIA RISPONDE SEMPRE PRESENTE

**N**umeri incoraggianti, lasciati dall'anno ormai agli archivi. Meno imprese agricole, meno nella manifattura, al contrario di altri settori come l'edilizia e la consulenza aziendale. Il quadro del 2023, al solito variegato ma allo stesso tempo fedelissimo, è quello di Movimprese, elaborato da Unioncamere e InfoCamere. «Poter contare su 42mila imprese in più alla fine di quest'anno, vissuto all'insegna dell'incertezza, mi sembra un buon risultato. I settori un cui si concentra la crescita maggiore», ha evidenziato Andrea Prete, presidente di Unioncamere, «erano in gran parte prevedibili. Soprattutto l'incremento del turismo, in virtù della ripresa post pandemica, e

delle attività di consulenza aziendale, e, più in generale, delle attività professionali, scientifiche e tecniche, caratterizzate dalla presenza di capitale umano qualificato, capaci di contribuire in misura importante allo sviluppo».

**CASA DOLCE CASA.** In uno scenario economico caratterizzato da inflazione, tensioni geopolitiche e cambiamenti tecnologici, il saldo 2023 per le imprese italiane resta positivo, ma non per tutti gli ambiti di attività. Oltre il 70% delle 42mila imprese registrate in più negli ultimi dodici mesi, infatti, opera in soli tre macro-settori: le costruzioni, il turismo e le attività professionali. Il più dinamico, in termini di crescita imprenditoriale, è il comparto delle costruzioni che, nonostante l'incertezza sulle prospettive dei bonus legati al mondo dell'edilizia che ha caratterizzato il 2023, alla fine degli scorsi dodici mesi ha contato 13.541 imprese in più rispetto al 2022 (+1,62%). Bene anche le attività professionali, scientifiche e tecniche che a fine 2023 presentano un aumento significativo di 11mila imprese, trainate da un "boom" della consulenza aziendale e amministrativo-gestionale (saldo positivo di oltre 6.000 attività e una variazione relativa dell'8%). Anno positivo anche per il comparto della vacanza, in cui si contano 3.380 attività di alloggio aggiuntive (+5,13%) e 3.015 bar e ristoranti in più rispetto al 2022 (+0,77%). Alla crescita hanno contribuito significativamente anche le attività immobiliari, che a fine 2023 contano 5.197 imprese in più dell'anno precedente (+1,72%).

Andamento del SALDO delle imprese nel periodo 2008-2023



Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

# SCENARIO

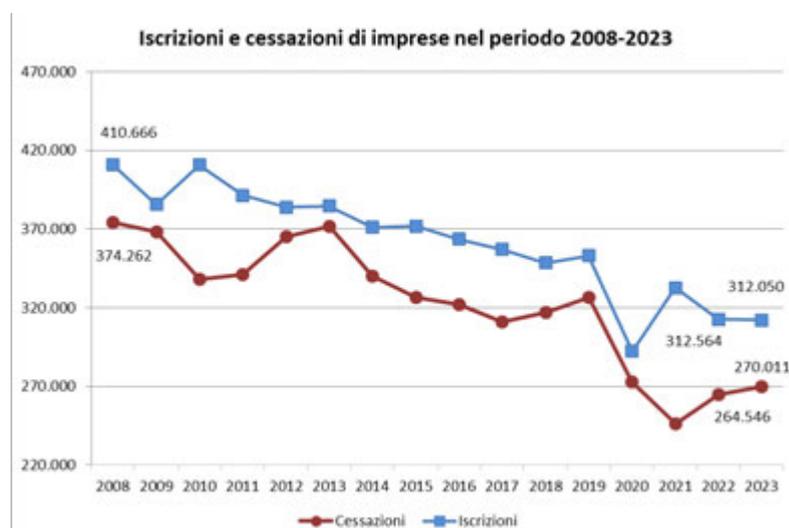
SETTORI DI ATTIVITA'	Stock al 31 dicembre 2023	Saldo dello stock nel 2023	Var. % dello stock nel 2023	Var. % dello stock nel 2022
Agricoltura, silvicoltura pesca	703.975	-7.546	-1,05	-0,46
Estrazione di minerali da cave e miniere	3.569	-66	-1,76	-1,70
Attività manifatturiere	511.747	-2.962	-0,56	-0,47
Fornitura di energia elettrica, gas, vapore	14.049	388	2,83	1,23
Fornitura di acqua; reti fognarie	11.392	10	0,09	0,32
Costruzioni	835.081	13.541	1,62	2,44
Commercio	1.406.831	-8.653	-0,60	-0,59
Trasporto e magazzinaggio	160.968	1.051	0,65	0,53
Attività dei servizi alloggio e ristorazione	456.294	6.395	1,40	0,85
Servizi di informazione e comunicazione	141.375	2.375	1,68	2,02
Attività finanziarie e assicurative	137.114	3.650	2,71	2,41
Attività immobiliari	303.687	5.197	1,72	2,02
Attività professionali, scientifiche e tecniche	246.685	10.998	4,61	4,53
Noleggio, agenzie di viaggio, servizi alle imprese	218.529	5.492	2,54	2,32
Istruzione	34.937	1.267	3,72	3,23
Sanità e assistenza sociale	47.755	1.335	2,84	2,57
Attività artistiche, sportive, di intrattenimento	81.364	1.732	2,14	2,46
Altre attività di servizi	251.490	4.140	1,66	1,16

Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

**SETTORI SENSIBILI.** A fronte di questi risultati positivi, i settori più tradizionali continuano a segnalare un restringimento della platea delle imprese. Per il commercio, il 2023 si è chiuso con una riduzione complessiva di 8.653 attività (-0,6% su base annua) ma, approfondendo l'analisi dei dati, si rileva come il processo di selezione in questo settore abbia riguardato essenzialmente il commercio al dettaglio che nel 2023 ha perso quasi 7.700 unità. Nell'agricoltura, il bilancio di fine anno evidenzia una riduzione complessiva di 7.546 imprese (-1,05%) mentre la manifattura presenta una perdita complessiva di 2.962 imprese (-0,56%). Una performance per quest'ultimo settore che tocca tutti comparti con la sola eccezione delle imprese di riparazione, manutenzione e installazione di macchine e apparecchiature (+1.137 unità), accompagnata da una sostanziale stabilità delle industrie di cantieristica navale, aerospaziale e ferro-tramviaria (+56), delle bevande (+37).

**SEGNII PIÙ OVUNQUE.** Guardando al territorio, i dati indicano in crescita il tessuto imprenditoriale di tutte le quattro aree geografiche. Con le sue 14.948 imprese in più, il Mezzogiorno ha determinato più di un terzo dell'intero saldo annuale, staccando il Nord-Ovest (+11.210) e il Centro (+10.626). Bilancio imprenditoriale attivo per diciassette delle venti regioni italiane. In termini assoluti, meglio di tutte hanno fatto la Lombardia (10.562 imprese in più), il Lazio (+9.710) e

la Campania (+6.351). Il Lazio (+1,59%) registra invece la crescita più sostenuta in termini relativi; seguono la Lombardia (+1,12%) e la Campania (+1,04%). La lettura dei dati dal punto di vista delle forme organizzative delle imprese conferma il rafforzamento strutturale del sistema imprenditoriale, in atto ormai da anni. L'intero saldo positivo del 2023 è spiegato dalla crescita delle società di capitale: 57.846 in più in termini assoluti, pari al +3,1% in linea con quanto registrato nel 2022. Le imprese individuali, che continuano a rappresentare la metà dello stock di imprese esistenti (il 50,6%), mostrano invece una flessione di quasi duemila unità, facendo registrare, in termini relativi, un decremento che sfiora lo 0,1%.



Fonte: Unioncamere-InfoCamere, Movimprese

## PELENC ITALIA

Doppia promozione, con una batteria in omaggio  
Ampia scelta, fra macchine tutte assai evolute

Due offerte. La prima: un attrezzo e una batteria, per averne una in omaggio. La seconda: due batterie, per averne una terza gratuitamente. Nella promozione di Pellenc Italia, partita il primo febbraio e valida fino al 31 maggio, inclusi Helion 3, Helion Alpha, Excelion 2 LH/DH, Excelion Alpha, Airion 3, Airion Backpack, Cultivion, Cultivion Alpha, Rasion Smart & Easy, Selion C21. E fra le batterie ULiB 1500, 1200, 750 più Alpha 520 e 260.



## BLUE BIRD

Robot i108E, Segway è sempre una garanzia  
Taglio impeccabile grazie a intelligenza e innovazione superiori

Blue Bird presenta l'innovativo modello i108E, robot Segway che incarna l'essenza della tecnologia avanzata unita alla semplicità d'uso. Basterà semplicemente usare il proprio smartphone per guidare il robot e tracciare i confini virtuali attorno al giardino. Una delle tante novità riguarda la modalità Assist Mapping che permette a Navimow di navigare e mappare automaticamente l'area di lavoro, il tutto attraverso pochi passi nell'app. Fra i grandi punti fermi il sistema di localizzazione ottimizzato dalla visione, l'avanzato EFLS 2.0 che utilizza la tecnologia RTK implementata con il miglioramento della localizzazione e la Mappatura Simultanea Visiva (VSLAM), offrendo un posizionamento stabile a livello centimetrico per gestire una serie diversificata di layout del prato. Il robot utilizza l'intelligenza artificiale per un taglio impeccabile attraverso la VisionFence già integrata che, con un campo visivo di 140°, rileva ostacoli e persone, garantendo un taglio sicuro e preciso. In più l'innovativo sistema di mappatura assistita da AI riesce a creare una mappa dettagliata del giardino anche in caso di segnali satellitari deboli.



## VOLPI ORIGINALE

Vita 12, il marchio forte del Made in Italy  
Con batteria al litio sostituibile e multi-utensile

Vita 12 è la pompa elettrica, progettata e prodotta da prodotta da Volpi totalmente in Italia. Grazie alle avanzate tecnologie utilizzate, Vita è stata pensata per facilitare le operazioni di irrorazione. Con un serbatoio dalla capacità di 12 litri e la pratica batteria ricaricabile (V-Battery), Vita permette di lavorare in tranquillità e con precisione. L'ugello in dotazione, in ottone regolabile, permette un'irrorazione precisa e professionale, inoltre con gli spillacci imbottiti e regolabili risulta facilmente trasportabile e comoda durante l'utilizzo. La grande novità di Vita è la batteria al litio sostituibile e multi-utensile di cui è equipaggiata. L'utilizzatore potrà infatti avvalersi di V-Battery in dotazione, non solo sulla pompa Vita, ma anche per altri prodotti Volpi alimentati con batteria da 14.4V.



## HUSQVARNA

**310E NERA e 410XE NERA, Automower® guarda avanti  
E con EdgeCut la bordatura manuale è ridotta al minimo**

Husqvarna ha introdotto lo scorso anno la gamma NERA, che supporta il taglio senza filo perimetrale. Per il 2024 sono stati presentati due nuovi modelli di Automower®, progettati per giardini di medie dimensioni fino a 1.000 m<sup>2</sup>. Automower® 310E NERA ed 410XE NERA possono essere dotati dell'affidabile tecnologia satellitare EPOSTM grazie al plug-in EPOSTM, che offre una precisione di 2-3 cm; in alternativa, come gli altri modelli NERA, l'installazione può essere effettuata anche con il classico filo perimetrale. Grazie all'applicazione Automower® Connect l'utente ha la possibilità di monitorare e gestire le varie funzioni del robot, quali modificarne l'altezza di taglio, vederne la posizione sulla mappa oppure definirne le varie aree di lavoro con preferenze differenti. Husqvarna, con questi due nuovi modelli, presenta la nuova tecnologia EdgeCut, che lascia solo una minima parte di erba non tagliata sul perimetro, riducendo così la necessità di una bordatura manuale.



## ZANETTI MOTORI

**ZBS 3031A e ZBS 5031 A, in primis pratiche e maneggevoli  
In arrivo pala da neve e pedana per l'operatore**

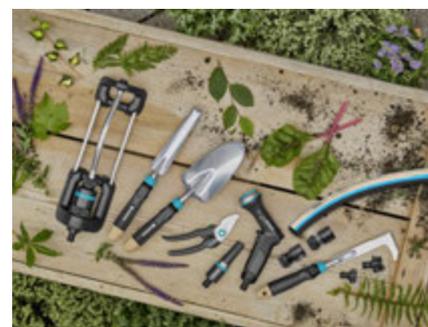
La nuova gamma delle motocarriole di Zanetti Motori, formata dai modelli ZBS 3031A e ZBS 5031 A, è pensata per utenti sempre più esigenti con le necessità di trasporto più svariate come legna, casse di frutta e altri oggetti pesanti, capaci di trasportare rispettivamente 300 e 500 kg di materiali. Carriole a motore 4 tempi Zanetti, con sponde estensibili fino a (LxL) 600x907 cm per la ZBS 3031A e 860x1040 cm per la ZBS 5031A, provviste di sovraspande che permettono di ottimizzare anche i trasporti più voluminosi. Motocarriole cingolate, larghezza cingolo 180 mm, estremamente pratiche e maneggevoli, ideali per spostamenti su ogni tipo di terreno. Il pianale ribaltabile rende possibile il trasferimento del carico al suolo con estrema facilità, grazie all'installazione del pistone con molla a gas, favorendo così le fasi di lavoro. In arrivo anche gli optional fra pala da neve e pedana per il trasporto dell'operatore.



## GARDENA

**EcoLine, c'è tutto per annaffiare piante e prati  
Alta qualità in giardino, con un occhio all'ambiente**

La linea EcoLine è stata pensata da Gardena come un simbolo dell'impegno nei confronti dell'ambiente. I prodotti EcoLine hanno un design unico che differisce di proposito dalla gamma dei prodotti standard. Lo schema cromatico sobrio in combinazione con gli elementi metallici danno agli attrezzi un look moderno e di alta qualità. Ciò che fa davvero la differenza, però, è la composizione dei prodotti: i componenti in plastica di ogni attrezzo sono costituiti da almeno il 65% di materiale riciclato. Gardena conferma la sua attenzione all'ambiente, con un'ampia gamma di prodotti che comprende un set base per l'irrigazione, una lancia a doccia a impulsi, un irrigatore oscillante, tre attrezzi manuali (trapiantatore, estirpatore e raschietto) più un paio di forbici da giardino.



# MG

[www.ept.it](http://www.ept.it)  
e sei **ONLINE** in un **CLICK!**



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

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



## 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
<b>EINHELL</b>																	
<p><b>EINHELL ITALIA Srl</b>                      Web: <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>                      Email: <a href="mailto:info@einhell.it">info@einhell.it</a></p> <p style="text-align: right;"><b>FREELEXO+</b></p> <p>FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%.</p>																	
FREELEXO	€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		



**RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino**

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

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

**TECNO X**  
Macchine forestali e da giardinaggio

**LAUNTOP**  
Motopompe autoadescenti da irrigazione

**KASEI®**  
Gamma completa di macchine a scoppio e batteria

**BARDAHL®**  
Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi

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

Tel +39 049 769966  
Fax +39 049 767313

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

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

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

## HUSQVARNA

Distribuito da:  
**FERCAD SPA**  
 web: [www.husqvarna.it](http://www.husqvarna.it)  
 email: [husqvarna@fercad.it](mailto:husqvarna@fercad.it)

### AUTOMOWER® 435X AWD

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



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

KIT INSTALLAZIONE ESCLUSO

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

## SCOPRI L'ARCHIVIO

# MG

## SU WWW.EPT.IT



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

## WIPER

### WIPER

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

### SERIE K AWD

Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno. La parte anteriore, collegata 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
I 70	€ 1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 100S	€ 1.505,00	1000 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	Si
I 100U	€ 1.696,00	1000mq	42x29x23	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 130S	€ 1.786,00	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 140	€ 1.868,00	1400 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 180S	€ 2.171,00	1800 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 250	€ 2.559,00	2500 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	13 Kg	ABS	Si
I 350S	€ 3.278,00	3500 mq	53x38x26	SI*	10,35 Ah	6h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	13 Kg	ABS	Si
K Light	€ 2.686,00	800 mq	63x46x30	SI*	3,45 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+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 Kg	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 Kg	ABS	Si

# errezeta®

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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

Tel. 049 9803124

[info@errezetagarden.it](mailto:info@errezetagarden.it)

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

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

## WIPER

### WIPER

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

### SERIE YARD

La serie Yard è stata progettata per chi vuole gestire grandi superfici in modo automatico, riducendo i costi complessivi di gestione (manodopera e manutenzione) e avendo un prato sempre perfetto. Yard è da sempre un robot al top delle performances, sia che per le grandi superfici e l'uso per il verde sportivo.



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

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

### ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

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

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



# ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	POTENZA/VELOCITA' ARIA (m3/min/mi/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
<b>EINHELL</b> <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>															
<b>BATTERIE DIPONIBILI</b>															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
<b>TAGLIASIEPI</b>															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 154,95	COMPLETA	18 V - 2,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	62									2,6
GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	€ 149,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li - Solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li 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
<b>TAGLIABORDI</b>															
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
<b>DECESPUGLIATORI</b>															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
<b>MOTOSEGHE</b>															
GE-IC 18 Li Kit	€ 199,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-IC 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-IC 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
<b>POTATORI</b>															
GC-IC 18/20 Li T - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720	20 / OREGON							4
GE-IM 36/4in I - 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
<b>RASAERBA</b>															
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
<b>SOFFIATORI</b>															
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

**PELLENC**  
ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

# ATTREZZATURE A BATTERIA

**PELLENC**  
ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

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

**PELLENC** Distribuito da Pellenc Italia Srl - [www.pellencitalia.com](http://www.pellencitalia.com)

## EXCELION 2

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



### BATTERIE DISPONIBILI

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

### TAGLIASIEPI

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

### DECESPUGLIATORI

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

### MOTOSEGHE

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

### POTATORI

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

### RASAERBA

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

### SOFFIATORI

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

## INSIEME VERSO IL CAMBIAMENTO

### Incontro tra dealer e fornitori di macchine da giardinaggio Opportunità Criticità e Obiettivi da condividere

Lo scorso 8 febbraio si è tenuto presso la sala Sinfonia di Bologna Fiere un primo incontro tra rivenditori di macchine da giardino e loro fornitori.

In questa prima occasione, l'invito, accolto da un buon numero di aziende, era rivolto ai soli produttori e importatori/distributori di macchine da giardino quali rasaerba, decespugliatori e motoseghe.

Erano presenti per i fornitori: CORMIK, EMAK, FERCAD, FIABA.

L'incontro, organizzato da Unagreen, Unione di Federacma, e fortemente voluto dal suo direttivo, è stato innanzitutto un'occasione per sedersi intorno ad una tavola in maniera trasversale per soffermarsi ad analizzare con attenzione il cambiamento in atto nel nostro settore, mettendo al centro il rapporto tra dealer e fornitori.



Sono stati presentati i progetti su cui l'associazione sta lavorando, tra cui:

- Bonus Verde** (inserimento nella dotazione della legge di circa 2.000.000 € da dedicare all'acquisto da parte di privati di robot da giardino ed alla relativa installazione);
- formazione nelle scuole** (abbiamo chiesto al MIUR di realizzare all'interno degli istituti tecnici ed agrari dei corsi specifici per meccanici e mecatronici agricoli e per il giardinaggio). Dovremmo vederla inserita nella legge di bilancio 2025.
- interazione con gli altri attori europei grazie al CLIMMAR** (Confederazione internazionale delle Associazioni dei commercianti Macchine agricole e giardinaggio).

Ma il cuore dell'incontro è stato legato ai temi delle opportunità e criticità del nostro lavoro.

Al centro il **riconoscimento delle competenze del rivenditore specializzato**, non solo formale, ma anche e soprattutto economico sia per quanto riguarda le vendite delle macchine, che per gli interventi di manodopera tecnica.



Riteniamo che si debba lavorare insieme, attraverso un impegno reciproco che permetta di determinare un up grade della nostra categoria la cui identità deve essere assolutamente valorizzata. **Un valore aggiunto che deve partire innanzitutto da noi**, attraverso maggior consapevolezza e un'apertura a migliorare puntando sulla qualità. Questo miglioramento deve passare senza dubbio anche da **maggiori risorse per il dealer specializzato**.

Durante il confronto sono emerse alcune criticità che riteniamo possano essere superate grazie alla volontà di interagire in maniera volontaria con le indicazioni dei fornitori, come ad esempio **la corretta e costante registrazione delle garanzie e delle vendite sui portali**, d'altro canto le aziende devono rendersi conto che il nostro lavoro deve essere remunerativo per permettere il miglioramento.

Ci siamo dunque focalizzati su:

-un'erosione del margine legata alle campagne di marketing che sta diventando insostenibile per una vendita in negozio, con tutte le caratteristiche che questa ha e deve, a nostro giudizio continuare ad avere (montaggio macchina e accessori, prima messa in moto, aggiunta carburante e lubrificante ove occorre, ecc.). Abbiamo quindi chiesto che **sui volantini venga indicato il prezzo "per vendita in scatola"**.

-**il riconoscimento economico** delle competenze oltre che sulla vendita, **sul servizio**, sia in fase di sell out che in caso di rimborso manodopera delle garanzie.

-l'analisi e i prossimi **sviluppi delle vendite on line** direttamente gestite dalle case madri che devono tenere conto delle strutture fisiche che poi gestiranno vendita e post vendita.

-le tendenze europee che grazie alle attività dell'associazione hanno permesso un ulteriore confronto con una visione più ampia del settore , ma che ha evidenziato le stesse nostre preoccupazioni.

-**Collaborazione attiva dei fornitori alle indagini europee sul DSI (Dealer Satisfaction Index )** raccomandando ai rivenditori di partecipare, in maniera anonima, non per premiare il proprio marchio ma per consentire ad essi stessi (fornitori) di capire quali **margini di miglioramento** possono avere nei rapporti con il mondo della rivendita e quindi con i propri partner.

-**Collaborazione attiva con i fornitori** per studiare insieme le formule per comprendere non solo le sensazioni che noi ricaviamo dai branch report, che inviamo due volte l'anno a tutto il data base, ma i **dati più realistici del sell out** con raccolte di dati anonimi



Tutto questo si è svolto in un clima di vero e costruttivo confronto che ci fa pensare di poter raggiungere obiettivi importanti attraverso un rapporto di partnership che permetterà a tutti noi di migliorare e crescere nella direzione giusta. In altre parole serve una visione nuova che permetta di individuare nuove strategie per un modello di business moderno e sostenibile per tutti.

Ringraziamo tutti coloro che hanno partecipato e hanno contribuito a rendere il tavolo dinamico e propositivo con un arrivederci al prossimo appuntamento

*Silvia Scabini - Referente Unagreen*

**Ringraziamo Bologna Fiere per la gradevolissima ospitalità**

**SCOPRI L'ARCHIVIO**

**MG**

**SU [WWW.EPT.IT](http://WWW.EPT.IT)**

**2019**

**2020**

**2021**

**2022**

**2023**

**Siamo anche sui social**



# Pronto a rinunciare alla miscela?



# 6.5kW

Potenza di picco\*

\* La potenza continua è 4,8 kW. La potenza continua erogata fino a scarica completa della batteria è 3,2 kW.

## Potenza brutale

L'era delle batterie che rincorrevano la potenza dei motori a scoppio è finita. Ora tocca a loro cercare di raggiungere Kress.

# Kress

L'unica alternativa alla benzina