

MG

Organo ufficiale di
UNAGREEN
by
FEDERACMA

N.290 - APRILE 2024 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

ZBS3031A TRANSPORTER

**POTENZA PURA,
AFFIDABILITÀ
INIMITABILE.**



Scopri tutti i prodotti
ZANETTI MOTORI



zanettimotori.it

 **ZANETTI**
MOTORI[®]

Since 1960

UN'UNICA BATTERIA INTERCAMBIABILE PER FARE TUTTE LE COSE CHE AMI

STESSO CUORE BLUE BIRD DA 21V - 5Ah



**BLUEBIRD
INDUSTRIES**



Scopri di più

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

Bellavita

Taglia il prato con stile



www.marinasystems.it - commerciale@marinasystems.it

Partiti. Ed anche piuttosto bene. Magari prima del tempo, prima del solito ponte di Pasqua, ma va bene anche così. Qualità, ma anche quantità. Sotto forma di durata, di stagioni sempre più lunghe e mesi da riempire a dovere. Non più i soliti tre o quattro. Si va molto oltre, fra un altro clima ed un altro cliente. Più nuovi prodotti. Belle sensazioni fra i rivenditori, anche rafforzate dai fatti. C'è gente in negozio, c'è fermento, c'è attenzione per le novità, non c'è tutta questa corsa al prezzo. Segnali interessanti, in un'annata-verità abbastanza lontana dal covid e dai suoi resti per poter essere la prima pietra di un nuovo-vecchio mercato. Senza troppe dipendenze dal passato e con la mente sgombra, senza per di più i ritardi cronici nella consegna delle macchine. Momenti neanche così lontani. Partenza lanciata, su ogni fronte. Con tanti prodotti, fra erba che cresce e voglia di stare all'aria aperta. A primavera sembrano meno dense anche le nubi che comunque ci sono. Le grandi variabili con cui c'è poco da fare minimizzate o quasi ignorate da chi vuole semplicemente godersi il giardino ed un po' di serenità. Lunga la strada, faticoso il cammino. L'iniziale clima di fiducia però è quel che ci voleva quantomeno per mettere il terreno un po' in discesa. Per sentirsi leggeri anche se non tutto attorno fila liscio. Ci sono traguardi e traguardi, compresi quelli personalissimi della batteria e dei robot. Di nuove soluzioni che s'intrecciano con quelle di ieri, affrescate e rese più pulite. C'è spazio per tutti, prima di aggiornare il file quando il cielo comincerà ad annuvolarsi sempre più di frequente. Quando l'estate sarà alle spalle, quando il giardino sarà solo attraversato prima di salire in macchina e andare al lavoro. Quando i week end si trascorreranno per lo più davanti alla tv. Quando le officine degli specialisti cominceranno a fare i tagliandi, a preparare tagliaerba di ogni tipo per la primavera successiva. Ancora lontani quei giorni, il libro del 2024 è appena alle prime pagine. Interessanti, con una trama accattivante. Con una storia piena di colori. E magari anche il classico lieto fine.

MG

è organo ufficiale di

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

by

FEDERACMA
Federazione Italiana delle Associazioni Nazionali dei
Commercianti Macchine e delle Attività correlate

segreteria Tel. 06/87420010

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona

Tel. +39 348 3908541

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

Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541

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

Stampa

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

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI SETTORERegistrazione presso il Tribunale di Verona
n° 1019 del 28/10/1991. ROC N° 1867Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate
su MG Marketing Giardinaggio
sono sotto la responsabilità degli autori
e degli inserzionisti.Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non
autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.Abbonamento 1 anno (9 numeri) Italia più spese di
spedizione € 42 (IVA assolta dall'Editore).

INFORMATIVA

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



OTTIENI UNA BATTERIA OMAGGIO.

**OTTIENI UNA BATTERIA AP O AR OMAGGIO
DAL 30 MARZO AL 30 GIUGNO 2024!***

* la promozione è valida per le batterie AP e AR, ad eccezione della AP 500 S e dei prodotti che vengono acquistati in set comprensivi di macchina, batteria e caricabatteria. Riceverai la batteria omaggio direttamente dal tuo Rivenditore Specializzato di fiducia aderente all'iniziativa. Fino ad esaurimento scorte.

È possibile accedere alla promo in due modi:

- ① Acquistando una macchina STIHL del sistema AP o AR + batteria AP o AR riceverai in omaggio una seconda batteria identica a quella acquistata.
- ② Acquistando due stesse batterie della gamma AP o AR, ne riceverai una terza identica in omaggio.



**SCANSIONA
IL QR CODE**

Scopri tutte le promozioni STIHL.

APIII
SYSTEM

SCOPRI DI PIÙ SUL SITO **STIHL.IT**



dalle aziende

- 27 Husqvarna** viaggia veloce
La gamma NERA conquista tutti
- 28 Volpi Originale**
L'irrorazione comoda e intelligente
per l'hobbista e il professionista
- 30 Kress**, la chiave del successo
per i rivenditori
- 36 solo® by AL-KO** serie Premium Pro,
la nuova generazione dei trattorini
- 45** La soluzione di **Milwaukee®**
per la cura del prato
- 48 ZCS**
Ambrogio AI, il robot
in primis intelligente

fiere

- 46** Oracolo-Eima,
risposte cercasi

il punto

- 8 Alessandro Fontana**
«La qualità più del prezzo
La gente vuole certezze»

inchiesta

- 10** Rasaerba a batteria,
la strada è tracciata
- 50** Trattorini e rider,
si corre forte

l'opinione

- 60 Roberto Dose**
«Bella partenza, robot in primis
Bene anche i decespugliatori»

marketing verde

- 32 Alessandro Di Fonzo**
Morire di giardinaggio:
un punto di vista sottovalutato

mercato

- 62** «Il prodotto di valore
ha sempre più peso»
- 59** I sospiri del 2023
Ora il vero bivio

rubriche

- 38** News
- 64** Vetrina

67 Tuttomercato

NUOVI TRATTORINI

scarico **laterale**, scarico **posteriore** e **tagliatutto**.



La gamma di trattorini **Efco** si arricchisce con **otto nuovi modelli**, suddivisi in **tre categorie**: due trattorini a **scarico laterale** (larghezza di taglio 98-108 cm), cinque trattorini a **scarico posteriore** (larghezza di taglio 86-92-95-105-125 cm) e un trattorino professionale **tagliatutto**.



SCARICO LATERALE



SCARICO POSTERIORE



TAGLIATUTTO



Scopri di più sul nostro
sito **efco.it** e presso i
nostri **rivenditori**!

«LA QUALITA' PIÙ DEL PREZZO LA GENTE VUOLE CERTEZZE»

A cento all'ora Alessandro Fontana. Come tanti altri specialisti, di questi tempi. «La stagione è partita», racconta subito lui, titolare a Rivergaro, nel piacentino, di Fontana 1950, «ma direi tardi se consideriamo che fino ai primi di marzo s'era fatto davvero poco. Almeno qui, nelle nostre zone. Con le prime piogge, poi, l'erba è iniziata a crescere parecchio e tutto è cominciato a muoversi. Ma tanto, tanto, tanto. Anche alla fine di marzo, mentre pioveva, c'è stato un bel via vai. A momenti non si riusciva nemmeno a respirare».

S'aspettava qualcosa di meglio anche prima?

«L'anno scorso s'è iniziato a lavorare fin da metà febbraio, quest'anno invece no. Quando è cominciata però il ritmo è stato piuttosto alto. Con un andamento in controtendenza rispetto al solito».

Cioè?

«Si stanno vendendo più macchine importanti che da prezzo. I trattorini soprattutto. È sparito l'acquisto di duemila euro, aumentano quelli di fascia più alta. Anche da parte dei manutentori».

Come se lo spiega?

«Probabilmente chi prima prendeva il prodotto da duemila euro oggi è ancora più in difficoltà e non può comprare neanche quello. Almeno penso sia così. Chi invece stava bene anche ora sta ovviamente sempre bene. E capisce che le macchine devono avere un certo valore per essere davvero affidabili».

«Sempre più esigente il cliente, orientato soprattutto verso il prodotto affidabile. Molto bene il trattorino, dov'è sparita di fatto la fascia economica. Il problema è che nessuno vuole aspettare, tutti vogliono tutto e subito. Tutti abituati ad internet, ma lo specialista ha necessariamente tempi diversi»

Solo questo?

«Forse anche noi rivenditori prima prediligevamo la facilità di vendita, quindi spingendo verso macchine più economiche. Abbiamo capito ben presto però come non fosse proprio quello il nostro business, senza contare che aver percorso questa strada ci ha dato anche problemi di assistenza senza che, dopo la vendita, rimanesse granché».

Ha commesso spesso questo errore lo specialista in questi anni?

«Secondo me sì, forse anche per paura. Sarà anche perché con gli anni del covid e del post-covid conviviamo da tempo ormai col concetto di "crisi" e le difficoltà di tanti ad arrivare a fine mese più le varie spese alte. Per semplicità quindi o per il timore che il cliente non potesse acquistare gli si proponeva immediatamente la macchina economica. Poi abbiamo capito che con quelle macchine certo non segui la strada corretta, creandoti per di più anche un danno di immagine oltre a problematiche di gestione perché dopo il primo taglio magari il trattorino si ferma anche, a quel punto abbiamo fatto mente locale e capito che non era certo questo il modo di lavorare e di ragionare che ci rappresenta».



Anche perché poi il cliente può addossare la colpa a voi...

«Il punto è anche quello. Il cliente non dice "ho acquistato un trattorino economico", dice che ha preso un trattorino da Fontana e non va».

Sorpreso che si cerchi di più la qualità?

«Sorpreso, ma anche no, perché comunque anche in un periodo di difficoltà economica la gente ha capito che è meglio spendere un po' di più e bene piuttosto che buttar via dei soldi. Ancor più logico, in questo contesto economico difficile. La gente preferisce un prodotto di valore, altrimenti resta con quello che ha già in casa».

Altre fotografie di questi primi passi della stagione?

«Quella di sempre: la difficoltà nel reclutare le persone. Non tutti oggi sono disposti a vivere certi regimi di stress come è ovvio in certi periodi. Un problema di tanti comunque, l'abbiamo già detto. Dovremo alla fine noi adeguarci alle esigenze dei dipendenti».

Nessuna sovrapposizione fra vendita e vecchi tagliandi ancora da fare?

«Quelli li avevamo già fatti, anche se c'è sempre quello che si sveglia una mattina e si accorge che è il momento di pensare al proprio giardino e di avere un tosaerba in garage. Un lavoro supplementare che va a sommarsi a quel che c'è già da fare. Con inevitabili difficoltà a soddisfare tutti. E c'è di più».

Cosa?

«Internet, Amazon o chi per essi hanno ormai fatto passare il messaggio per cui tutto può essere fatto e realizzato in breve tempo. Il cliente non è più disposto ad aspettare, ormai ha la mentalità per cui tutto è fattibile in un attimo. Non è così, questa è la verità. Anche per i nostri fornitori. Quando ordini un ricambio non ti arriva certo il giorno dopo».

Rientrato il problema dei ritardi delle consegne delle macchine?

«Non del tutto, ma in linea di massima per il resto le macchine stanno arrivando puntualmente».

S'è chiesto perché proprio il trattorino è partito così bene?

«Me lo sono chiesto, ma non riesco tanto a spie-

garmelo. Il robot sta mantenendo il picco che ha avuto due o tre anni fa, ma per noi è un mercato stabile. Il trattorino piace perché trasmette naturalmente praticità in un momento in cui la gente vuol fare meno fatica. Magari prima si acquistava un rasaerba per tagliare tremila metri quadrati e adesso, con la voglia prima di tutto di non perdere tempo, anche per piccoli spazi si decide di puntare sul trattorino».

Il profilo del cliente?

«Sempre tanto esigente, non facile da soddisfare dove c'è sempre in generale un'alta rotazione del personale e dove ci vuole del tempo per un'adeguata formazione. Capita che il cliente non accetti la preparazione relativa di chi lo accoglie. La volontà di dargli il miglior servizio possibile c'è tutta, ma non sempre si può».

L'ha un po' spiazzata questo avvio o eravate pronti?

«Pronti davvero non lo si è mai, anche se in teoria dovremmo sapere quando la stagione inizia. Sono anni che facciamo questo lavoro. Si sa più o meno quando si comincia, spesso però il rivenditore anche quando la partita comincia non è in grado di schierare undici uomini in campo. Ed in inferiorità numerica è difficile giocare».

Quanto è aumentata adesso la velocità di crociera della sua giornata?

«Notevolmente, ci si sveglia prima del solito e i pensieri si portano anche la sera a letto. Alle sei magari sei già in ufficio ed anche quando sei a casa di fatto continui a lavorare perché rispondi a delle e-mail, perché leggi messaggi di whatsapp a cui prima non hai risposto. Questa velocità, ci ho anche riflettuto, potrebbe anche essere pericolosa. Siam delle persone, non siamo delle macchine».

Pensieri notturni?

«La voglia che le persone che lavorano con noi siano davvero in armonia. Che ci sia uno spirito di squadra positivo, quel che poi fa andar bene tutto. Ci sono venticinque dipendenti da noi, senza contare quelli di cui avremmo bisogno e non riusciamo a trovare. Un problema con cui continuiamo a dover fare i conti. Che credo riguardi molti rivenditori. Ci vorrebbe una figura che seguisse anche solo l'umore aziendale. Fondamentale, prima ancora di vendere e marginare bene».

Il campo è ampio, il potenziale notevolissimo, il momento propizio. Le risposte al mercato, consapevole di avere in mano una carta davvero di grande effetto. Grazie a macchine sempre più performanti e agili

RASAERBA A BATTERIA, LA STRADA È TRACCIATA

Il colpo di vento è assai deciso, il rasaerba a batteria ha davanti orizzonti piuttosto rosei e margini tutti da cogliere. La direzione è quella, anno dopo anno. Stagione dopo stagione. Sempre più a regime la macchina, sempre più capita, sempre più richiesta.

I RISULTATI RECENTI. Anno non facile l'ultimo, nonostante la freschezza della batteria e un mercato con tantissimi margini. Per adesso non del tutto sfruttati, anche se la strada è ancora parecchio lunga. «C'è stato un lieve incremento nel 2023», la premessa di Luca Corbetta, pro-

duct marketing manager di **AL-KO Italia**, «ma ci aspettavamo migliori risultati. La stagione però è andata come tutti sappiamo».

«Il 2023», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «ha rappresentato per noi un punto di svolta nel percorso di affermazione dei nostri rasaerba a batteria, con risultati che hanno superato le aspettative sia in termini di vendite che di apprezzamento da parte della clientela. Il significativo incremento registrato è il frutto di un'offerta ampiamente diversificata, capace di incontrare le più variegate necessità: dalla cura di piccoli giardini domestici all'esigenza di attrezzature adatte a un uso professionale e di maggiore intensità.



INCHIESTA

Questa capacità di adattamento ha giocato un ruolo cruciale nel riscontrare una risposta estremamente positiva da parte del nostro pubblico». «Dopo molti anni di risultati di vendita eccezionali nel settore dei tosaerba a batteria», la panoramica di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «nel 2023 c'è stata una piccola battuta d'arresto derivata soprattutto da un inizio di stagione non particolarmente favorevole dal punto di vista climatico. E comunque con l'introduzione della nuova gamma 20 Volt di SKIL Garden, di cui, oltre ad Ego, siamo i distributori esclusivi per l'Italia, si sono aggiunti due modelli di tosaerba di taglio più piccolo e a prezzi più competitivi che ci hanno permesso di limitare la contrattura quantitativa».

«Il mercato dei tagliaerba a batteria in Italia è in costante crescita. Anche **Einhell**», il quadro di Alessandro Corò, dell'ufficio marketing della filiale italiana della casa tedesca, «sta registrando una costante crescita delle vendite. La nostra è una gamma che varia nel prezzo e nelle caratteristiche, per soddisfare esigenze e budget diversi



Husqvarna

dall'hobbista al professionista».

«I risultati dei nostri rasaerba a batteria a marchio Efco e Oleo-Mac», il punto di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «sono stati estremamente positivi, con un tasso di crescita sopra la media, grazie al progressivo consolidamento e diffusione della nostra gamma presso i rivenditori che ne hanno apprezzato la praticità e l'affidabilità».

tosaerba a batteria

OREGON®

24AP

1/4"
LOW PROFILE

PICCOLA, POTENTE, PRECISA

Catena da potatura 1/4" - 1,1 mm

Realizzata per la potatura di precisione, quando la qualità e la scorrevolezza del taglio sono fondamentali, la 24AP è una catena progettata per l'uso con potatori, motoseghe e piccole motoseghe a benzina o a batteria.

La forma del delimitatore impedisce al tagliante di lasciare sbavature sulle parti laterali delle sezioni tagliate, rendendo il taglio pulito e preciso.



solo® by AL-KO

«Il 2022 e il 2023 per il batteria dei nostri tagliaerba», il parallelo di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «sono stati abbastanza simili. Il comparto ha rappresentato circa il 18% dei volumi totali».

«Tra il 2022 ed il 2023», evidenzia Massimo Bertolo, sales manager **Husqvarna** Pro Division, «abbiamo visto un incremento delle vendite dei tagliaerba a batteria, il 2023 si è rivelato un anno di crescita e ogni anno si prosegue con questo trend a conferma che la batteria viene percepita come un elemento di grande valore, per operare nel verde pubblico, commerciale o privato nel rispetto dell'ambiente, con meno rumore e meno manutenzione».

«Nel 2023», riavvolge il nastro Thomas Goi, responsabile vendite Italia di **Kress**, «abbiamo lanciato le nostre nuove linee di rasaerba a bat-



Blue Bird

teria 40V, 60V e 60V Commercial, le quali hanno registrato un notevole successo sul mercato. Le risposte da parte degli utenti finali sono state estremamente positive, con un alto livello di soddisfazione riscontrato».

«I risultati in termini di quantità e fatturato», il punto di Lorenzo Ladisa, product manager elettrotensili per giardinaggio di **Milwaukee®**, «sono stati in linea con quelli del 2022, anno in cui abbiamo introdotto la categoria nella nostra offerta di prodotti. Si tratta di risultati molto soddisfacenti, considerando che in entrambi gli anni avevamo in gamma un singolo modello con piatto di taglio da 53 cm».

«I risultati del mercato del rasaerba», lo scenario di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «sono chiaramente collegati all'andamento della stagione del verde e, per quanto il 2023 sappiano che non sia stato un anno eccezionale a riguardo, siamo comunque molto soddisfatti dei feedback ricevuti dai nostri rivenditori e dai giardinieri professionisti».

«Le nostre vendite del tosaerba a batteria nel 2023 sono rimaste stabili», il bilancio di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «se confrontate con quelle dell'anno precedente. Riteniamo comunque positivo questo risultato perché i dati di mercato di Comagarden indicano invece una contrazione delle vendite di tosaerba a batteria di circa il -10%. Questo risultato complessivo non è sicuramente positivo ma ci permette comunque di acquisire nuove quote di mercato».

ASPETTATIVE E PIANI. Snodo strategico il 2024, fra macchine che scalpitano e una maggiore consapevolezza del valore e dei vantaggi della batteria. Tutti con i propri tetti da raggiungere, ognuno col proprio piano. «Ci aspettiamo molto dalla nuova linea VOLT powered by EGO», spiega Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «il mercato va in questa direzione, era necessario ampliare la nostra offerta con un prodotto qualitativamente valido e già molto apprezzato. Il piano? Investimento continuo di risorse dedicate a questo segmento, ascoltando clienti e rivenditori in modo da poter sempre migliorare il prodotto».

«Nel 2024», il punto di Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «abbiamo ampliato il numero dei modelli proposti, introducendo un modello con la nuova gamma Aspire™, l'LC34-P4A, pensato per

PRESTAZIONI DI TAGLIO ECCEZIONALI TRATTORINI TOSAERBA A BATTERIA

ARC
LITHIUM
56V™

Utilizzando fino a sei batterie EGO ARC Lithium™, il nuovo trattorino tosaerba di EGO può tagliare fino a 8.000 mq con una singola carica. Il piatto in acciaio stampato a doppia lama garantisce prestazioni di taglio eccellenti ed un'efficiente raccolta dell'erba. Puoi personalizzare la combinazione di batterie in base alle dimensioni del tuo prato e alle tue preferenze di taglio, mentre i controlli digitali completamente personalizzabili ti danno la flessibilità di abbinare configurazioni e prestazioni al lavoro da svolgere.



ZERO
EMISSION

Per saperne di più visita egopowerplus.it

BRUMAR

Distributore Esclusivo per l'Italia
Località Valgera 110/B - Asti - ITALY
www.brumargp.it

EGO
POWER BEYOND BELIEF™

il cliente privato con prato di dimensioni medio-piccole e spesso con poco spazio per il rimessaggio. Il professionista invece per la manutenzione di giardini più grandi trova un valido concorrente al tagliaerba a batteria: il robot tagliaerba».

«Nel 2024 ci aspettiamo migliori risultati», il traguardo di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «anche se l'inizio è stato alquanto incerto e i rivenditori si sono mostrati piuttosto tentennanti. Nelle ultime settimane di marzo tuttavia c'è stato fra i concessionari un fermento che fa ben sperare. Con i tagliaerba a batteria abbiamo una vastissima gamma che copre molteplici necessità. Partiamo coi tosaerba dalle dimensioni contenute alimentati con batterie al litio da 18V per piccoli giardini ed arriviamo ai modelli da 51 centimetri in acciaio alimentare con doppia batteria da 36V che arrivano a coprire fino a 1.200 metri quadrati con una ricarica. Ce n'è per tutti gusti e le necessità. Con questa ampia gamma AL-KO riesce ad arrivare ad offrire il modello ideale a qualsiasi utilizzatore».

«Guardando al futuro», l'orizzonte dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «ci attendiamo per quest'anno un rafforzamento della nostra posizione nel mercato, anticipando una domanda in ulteriore aumento. L'orientamento crescente verso opzioni più ecologiche e sostenibili, abbinato alla nostra dedizione nell'offrire soluzioni di elevata



qualità e affidabilità, ci permette di prospettare un anno all'insegna del successo. La nostra visione è quella di continuare a camminare sulla strada dell'innovazione, puntando a un'offerta sempre più in linea con le attese dei consumatori».

«Ego», la via indicata da Alessandro Barrera di **Brumar**, «ha quest'anno puntato a rinnovare la linea di prodotti destinata ai professionisti ed ha presentato un nuovo modello di tosaerba Pro X LMX 5300SP. Si tratta di un tosaerba con telaio in alluminio, taglio da 53 centimetri, a trazione con variatore di velocità, sacco di raccolta da 85 litri, ma soprattutto dotato di uno slot che combinando due batterie 56V ARC Lithium permette di sviluppare la tecnologia brevettata EGO Peak Power per fornire potenza extra quando necessaria. Con due batterie da 12 Ah si possono tagliare senza sosta 4200 metri quadri di prato. Con questo inserimento per il manutentore professionale ed il consolidamento della gamma domestica prevediamo un 2024 positivo, che speriamo venga supportato anche da condizioni climatiche più favorevoli, come l'inizio di stagione sta confermando».

«Siamo convinti», lo sguardo in avanti di Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «che il 2024 sarà un anno di svolta per tutta la gamma giardinaggio a batteria con attenzione sempre maggiore alle esigenze del consumatore finale. I tagliaerba a batteria sono tra le macchine di punta di Einhell, nello specifico il tagliaerba a batteria GE-CM 36/43 Li M – Solo è un gioiello della nostra scuderia. Prima di tutto, abbiamo analizzato il mercato dei tagliaerba e gli aspetti chiave che influenzano la domanda e l'offerta. Poi abbiamo

Brumar





CERCHI I RICAMBI ESSENZIALI PER LA STAGIONE?

SÌ, LI ABBIAMO!

Scopri il nostro vasto assortimento su www.kramp.com



identificato il target di mercato. Questa segmentazione ci ha aiutato ad adattare il prodotto e il marketing alle esigenze specifiche del pubblico di riferimento. Abbiamo migliorato il prodotto e introdotto nuovi accessori e nuovi canali distributivi. Infine abbiamo portato miglioramenti al servizio clienti e organizzato giornate dimostrative».

«Le prospettive per il 2024», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «sono particolarmente ambiziose, sia per l'ulteriore consolidamento atteso per la gamma 40V, sia per l'introduzione della nuova linea professionale a 56V che vedrà la propria progressiva introduzione sul mercato durante la stagione primaverile. Il completamento dell'offerta verso un segmento più professionale, unitamente a delle caratteristiche realmente distintive delle macchine che introdurremo sul mercato, ci danno massima fiducia sui risultati».

«Abbiamo presentato una nuova linea di macchine con l'introduzione del partner Cramer per le motorizzazioni. Questo», sottolinea Daniele Bianchi di **Grin**, «ci ha permesso di introdurre anche batterie più capienti che nello specifico hanno portato ad avere macchine con più di 1.000 mq di autonomia. Questo ha portato ad un aumento di vendite nel prestagionale rispetto al 2023 e le prime vendite all'utente finale indicano una crescita importante di fatturato, anche se è ancora presto per dare numeri attendibili. L'introduzione di una linea a batteria professionale e del taglio a 53 cm ci permette di essere anche molto più efficaci con i giardinieri che sono sempre più interessati alla motorizzazione elettrica, ma anche molto esigenti in termini di prestazioni».

«Ci aspettiamo un ulteriore aumento delle vendite quest'anno», dichiara Thomas Goï di **Kress**, «poiché stiamo espandendo la nostra rete di rivenditori, aumentando così la visibilità dei nostri prodotti presso il pubblico finale. Il nostro marchio continua a consolidarsi grazie alla piena soddisfazione di tutti gli attori della filiera. Per il 2024 abbiamo due piani distinti per soddisfare le esigenze di diverse categorie di utenti. Per gli utenti residenziali o semiprofessionali, stiamo pianificando il lancio di un modello a 60V con trazione, con una larghezza di taglio di 51 centimetri e funzionalità di raccolta, mulching e scarico laterale. Questo modello offrirà prestazioni elevate e versatilità per soddisfare le esigenze degli utilizzatori domestici e semiprofessionali. Per i professionisti della manutenzione del verde, stiamo invece sviluppando un modello robusto con una larghezza di taglio



Einhell

di 51 centimetri, dotato di funzionalità di raccolta e mulching. Questa macchina sarà progettata per garantire prestazioni ottimali anche in condizioni gravose, offrendo affidabilità e durata per un utilizzo professionale continuativo».

«Nel 2024», spiega Lorenzo Ladisa di **Milwaukee®**, «ci aspettiamo un aumento del fatturato totale della categoria dei tosaerba, nonché un aumento del peso percentuale di tale categoria sul totale del fatturato degli utensili da giardinaggio. Tale spinta deriva sia dall'introduzione del secondo modello in gamma, con piatto di taglio da 46 cm, sia dalla continua espansione attraverso i rivenditori specializzati in giardinaggio e lo sviluppo delle rivendite tradizionali».

«**Pellenc**», evidenzia Marco Guarino, «ha iniziato il 2024 lanciando un'iniziativa promozionale legata alle batterie denominata Promo Energia, che sta avendo un forte impatto sul mercato e sulla vendita delle attrezzature. Siamo sicuri che questa, unita all'arrivo della stagione del verde, darà grandi risultati nelle vendite non solo dei tosaerba, ma di tutta la gamma di attrezzature per il giardinaggio».

«Le nostre aspettative sono molto ambiziose», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «perché nel corso del 2024 introduciamo nove nuovi modelli alimentati da batteria agli ioni di litio. Questo importante investimento è un chiaro segnale al mercato di quale strada abbiamo intrapreso per sviluppare il segmento del tosaerba a batteria. Le nuove serie RMA 2 e 4 rispondono alle reali esigenze dei clienti. Infatti, sono progettati per offrire una soluzione più ecologica, silenziosa e senza la necessità di carburante o cavi



**TAGLI
NON RACCOGLI
NON VAI IN DISCARICA**



GRIN®

CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

LA NOSTRA VOCE NAZIONALE.

**È ON AIR la campagna radiofonica
di GRIN su Radio RTL 102.5**

IN COLLABORAZIONE



IL GIARDINO È SOSTENIBILE CON GRIN

ASCOLTACI E CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA.



**POLVERIZZA
L'ERBA**



**GIARDINO
SOSTENIBILE**



**BREVETTO
MADE IN ITALY**

Assistenza telefonica gratuita
800.54.38.58

www.mygrin.it





Grin

di alimentazione. I tosaerba a batteria Stihl sono particolarmente adatti per gli utenti domestici e professionali che desiderano mantenere il loro prato con facilità e comfort. Questi nuovi modelli offrono la Funzione 4 IN 1 ovvero quattro applicazioni in un unico tosaerba come: la raccolta degli sfalci nel cesto, lo scarico posteriore con sportello chiuso, lo scarico laterale con prolunga e il taglio mulching integrato o con tappo».

ULTIMO GRADINO. Frema il mercato, di sicuro curioso. Ma il mercato del rasaerba a batteria ha fatto il definitivo salto di qualità? È diventato ormai consapevole delle vette che può raggiungere? S'è radicato in maniera profonda fino al cliente finale? «Il salto di qualità è stato fatto», assicura Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «ormai i tosaerba a batteria offrono le stesse prestazioni, la stessa affidabilità e la stessa comprovata qualità dei tosaerba a scoppio. Limitando inoltre la manutenzione della macchina si presentano più interessanti per l'utente medio meno attento alla cura del prodotto».

«Nel contesto attuale, **Blue Bird**», la fotografia dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «emerge con i suoi modelli LM 22-41 e LM 22-46T, larghezze di taglio di 41 e 46 cm e alimentati da batterie da 21V-5Ah. Queste macchine incarnano l'essenza della versatilità, arricchite da caratteristiche quali motori Brushless, sistemi di trazione avanzati e varie opzioni di taglio, inclusi lo scarico laterale, posteriore e la funzione mulching. L'integrazione di due batterie al litio da 21V-5Ah ciascuna assicura un'estesa durata

di utilizzo, mentre il design ergonomico promette un comfort di utilizzo ottimale. Per gli utenti che necessitano di un dispositivo più robusto per lavori intensi e professionali, Blue Bird introduce il modello LM 23-51, che vanta una larghezza di taglio di 51 cm. Equipaggiato con una batteria da 50.4V-5Ah appartenente alla piattaforma BP 504, questo modello garantisce un'autonomia prolungata. Dotato di un motore Brushless ad alta efficienza da 2500W e sei marce, il LM 23-51 si distingue per la sua straordinaria versatilità in ogni tipo di utilizzo».

«Per quanto riguarda EGO», il fermo immagine di Alessandro Barrera di **Brumar**, «possiamo tranquillamente dire che nel settore a batteria offre la gamma di tosaerba più completa e performante oggi presente sul mercato. Qualità, innovazione, design, facilità di utilizzo, praticamente nessuna manutenzione, raccolta ottimale e kit mulching opzionali forniscono gli elementi che l'utente va cercando, senza rumore e fumi nocivi, nel rispetto totale di uomo e ambiente. Crediamo che ormai il tosaerba a batteria si stia affermando come macchina insostituibile nelle scelte della clientela. Anche l'utente femminile e la persona anziana non possono che trarre beneficio dal facile utilizzo di un tosaerba cordless, con gli stessi e spesso superiori vantaggi in confronto al carburante».

«Il tagliaerba a batteria GE-CM 36/43 Li M-Solo», il punto di partenza di Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «fa parte della serie Power X-Change. Il rasaerba è uno strumento di alta qualità, affidabile ed estremamente potente che si prende cura di prati più grandi senza essere collegato a una presa. Il GE-CM 36/43 Li M è dotato di ruote posteriori extra alte per facilitare le operazioni su terreni difficili. Inoltre, le ruote grandi esercitano meno stress sul prato. Il cesto raccogliherba è dotato di un indicatore di livello in modo da poter vedere a colpo d'occhio quando è il momento di svuotare il cesto. La scocca è realizzata in plastica di alta qualità resistente agli urti. Per un facile trasporto è presente una pratica maniglia. Inoltre le talle possono essere triturate finemente da un kit mulching prima di essere distribuite uniformemente sul prato. Crediamo che questo strumento abbia decisamente fatto il salto di qualità e i clienti ne sono soddisfatti».

«Inizialmente la macchina a batteria», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «ha interessato principalmente la fascia dell'utilizzatore privato che ne apprezza in particolare l'azzeramento delle emis-

PELENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

Scopri le promozioni in corso su
pellencitalia.com



DECESPUGLIATORI PROFESSIONALI A BATTERIA



EXCELION 2

LA POTENZA IN OGNI SITUAZIONE

Estremamente leggero e resistente. Disponibile
con l'impugnatura a manubrio o rotonda.
Ideale per tutte le operazioni :
dallo sfalcio intensivo al diserbo



Gamma Batterie Multifunzione
PELENC

INCHIESTA

sioni sonore e ambientali, le dimensioni compatte e l'assenza di fili elettrici, che rendono questi modelli la scelta ideale per il taglio di piccole aree erbose. Poi negli anni, grazie all'aumento delle autonomie disponibili, si è assistito a un allargamento della domanda degli utenti verso macchine per utilizzi più intensivi o anche professionali. La nostra nuova gamma a 56 V è una risposta eccellente a questa dinamica di mercato: saranno infatti dei modelli caratterizzati da una elevata potenza del motore, unita a una grande energia contenuta a bordo macchina, che pone la nostra offerta ai vertici della categoria». Fra i punti fermi di Emak il tagliaerba a batteria Gi 48 T, con piatto di taglio da 46 cm. Ideale per spazi fino a 500 mq, è facile da manovrare grazie alle ruote da 200/280 mm. Questo tagliaerba semovente con scocca in acciaio è dotato del sistema di taglio "4-cutting device" che consente di passare dalla raccolta, fino a 70 litri, al taglio mulching e allo scarico laterale. L'altezza di taglio da 28 a 75 mm è regolabile in pochi secondi. Il doppio alloggiamento batterie permette di estendere l'autonomia fino a due batterie da 5 Ah con conseguente maggiore copertura della superficie di taglio.

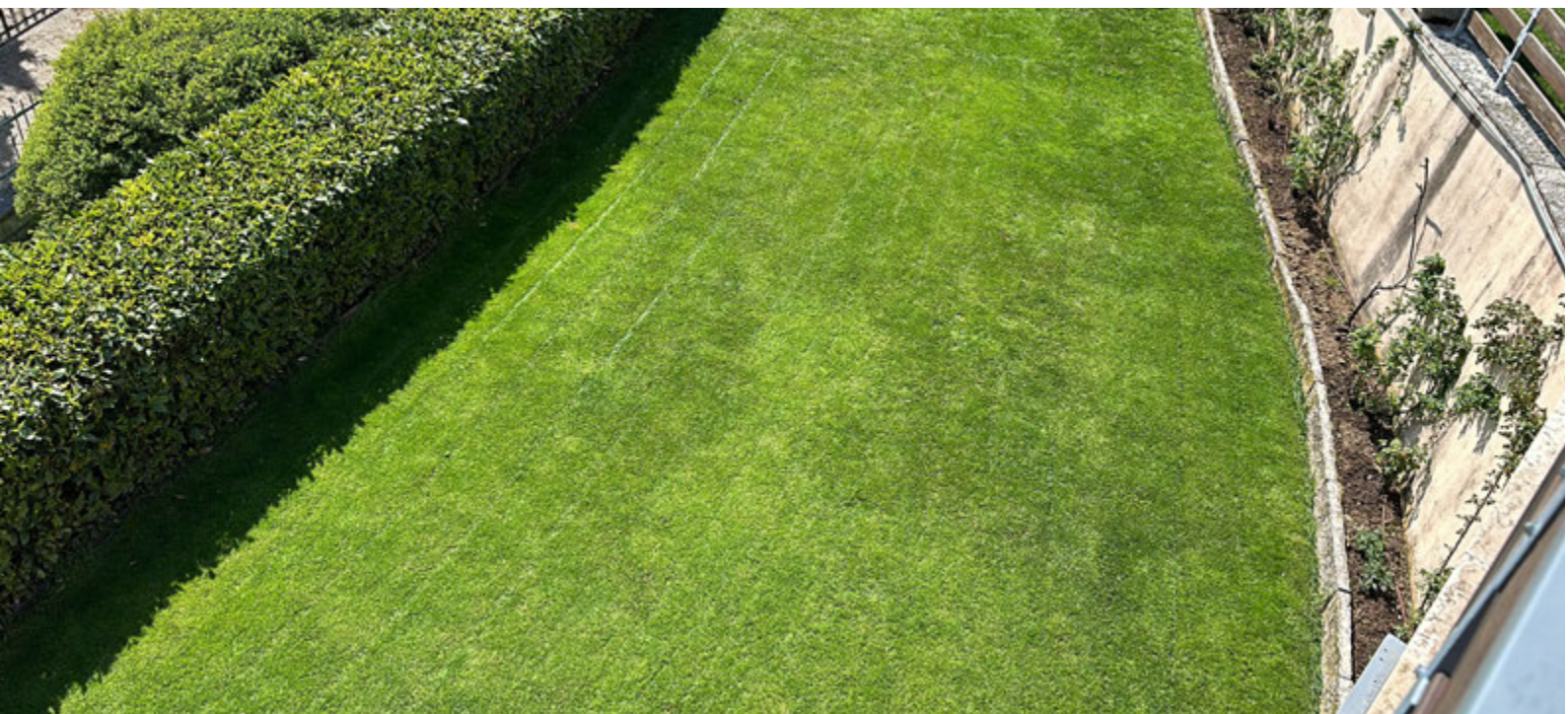
«Siamo a buon punto», il pensiero di Daniele Bianchi di **Grin**, «perché oggi le prestazioni delle nostre macchine sono quelle di un motore tra i 160 cc e i 190 cc, inoltre i mq che si mantengono con una sola carica sono abbastanza per termi-



Kress

nare il taglio nel 90% dei giardini. Come Grin abbiamo anche sviluppato una macchina che si adatta particolarmente ai motori a batteria, lavorando sulla bilanciatura e la forma della lama e su una calotta che abbia un basso intasamento durante il taglio. Questo è destramente importante perché aumentano notevolmente sia le prestazioni di taglio che le prestazioni sia di potenza che di durata».

«Rimane», la considerazione di Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «per la cura dei prati più ampi il



tema dell'autonomia delle batterie che a volte non risulta sufficiente. Per questo i modelli professionali Husqvarna in alternativa alle due batterie portatili possono essere collegati alla batteria a zaino da 1120 Wh che consente di aumentare le ore di lavoro e le prestazioni».

«Il nostro rasaerba a batteria», l'orgoglio di Thomas Goi di **Kress**, «ha compiuto un notevole salto di qualità grazie al nostro sistema unico e brevettato. Abbiamo risolto efficacemente le problematiche tradizionali associate ai rasaerba a batteria, come le basse prestazioni, la limitata autonomia, la dipendenza dalla presa di corrente e i lunghi tempi di ricarica delle batterie. Grazie a queste innovazioni, il nostro rasaerba offre prestazioni affidabili e una maggiore libertà di movimento senza compromessi sulla potenza e sull'autonomia».

«I nostri prodotti sono molto robusti e professionali», il punto di Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «il motore eroga molta potenza e le batterie performano molto bene, i professionisti stanno richiedendo queste macchine e molti privati anche. Il segreto è l'ampiezza di gamma, ovvero il poter sfruttare la batteria anche per altri prodotti facendo economia di scala. Solo il prezzo è ancora forse l'ultimo scoglio rimasto».

«La batteria», la premessa di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee®**, «offre indiscutibili vantaggi all'utilizzatore rispetto allo scoppio, come la minore rumorosità, l'assenza di emissioni, la minore manutenzione del motore e l'abbattimento dei costi per la benzina, oltre alla praticità di poter accendere il tosaerba con un solo clic. Le due principali barriere a frenare l'utilizzatore dallo scegliere i modelli a batteria sono dettate da autonomia e prezzo. Per il primo tema, Milwaukee® offre un'impressionante autonomia fino a duemila metri quadrati a seconda del modello scelto e delle batterie inserite, mentre il prezzo è relativo ai costi-benefici che ogni singolo utilizzatore deve soppesare a seconda del tipo di utilizzo».

«**Pellenc** lavora esclusivamente con una gamma di attrezzi per il giardinaggio alimentata interamente dalle batterie agli ioni di litio. Negli ultimi anni», sottolinea Marco Guarino, «gli sviluppi del mondo della batteria sono stati estremamente importanti grazie sia alle nuove tecnologie, che al numero di competitor sempre maggiore presenti sul mercato. Pellenc, grazie alla sua esperienza in campo, vanta un know-how nel mondo dell'elettrico senza paragoni, e oggi il rasaerba Pellenc



Marina Systems

Rasion 2 riesce ad assicurare prestazioni professionali e una lunga durata nel tempo. Detto questo, sicuramente Pellenc continua costantemente ad investire in ambito di ricerca e sviluppo delle proprie attrezzature, in modo da proporre sul mercato miglioramenti e innovazione continua».

«I vantaggi dell'uso dei tosaerba a batteria sono oggettivi. Questi infatti», lo sguardo d'insieme di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «non producono emissioni dirette e sono generalmente più silenziosi dei modelli a benzina, rendendoli ideali per le aree residenziali dove il rumore e l'inquinamento possono essere una preoccupazione,



Stihl



Pellenc

sono più leggeri dei tosaerba a benzina e sono facili da avviare, non avendo un motore a combustione interna, non richiedono la manutenzione periodica tipica dei tosaerba a benzina, come cambi dell'olio, filtri dell'aria o candele ed infine i modelli Stihl sono parte di un sistema di batterie che può essere utilizzato anche su altri attrezzi a batteria dello, come tagliasiepi, soffiatori, motoseghe ed altre macchine. Il limite che ancora frena diversi utilizzatori è l'autonomia di lavoro delle batterie e il loro costo ma nella scelta del tosaerba è importante considerare la dimensione del prato da tagliare e la durata della batteria necessaria per completare il lavoro».



FATTORE-RIVENDITORE. Adesso più che mai gioca lo specialista. Chiamato a spingere sull'acceleratore quanto stanno facendo produttori e distributori. «C'è ancora una grossa fetta di rivenditori», rileva Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «che vede il tosaerba a batteria come un prodotto che va a ridurre il lavoro legato alla manutenzione dello scoppio. Purtroppo non comprendono che il passaggio alla batteria è sempre più richiesto dagli utenti ed è ormai obbligato. Volenti o nolenti. I rivenditori più attenti ai cambiamenti e agli indirizzi che sta prendendo il mercato del futuro hanno già abbracciato il prodotto la batteria e ne hanno compreso il livello strategico. Faccio un esempio concreto, una macchina come la tagliaerba solo by AL-KO 4732 Li SP viene proposta dai rivenditori più accorti come valida alternativa ad un paritetico modello a scoppio. Quando l'utente torna da loro, confermando che il tosaerba a batteria offre le stesse prestazioni dello scoppio, il rivenditore può continuare il discorso con la proposta delle altre macchine a batteria come decespugliatore, motosega, soffiatore ed altre ancora che hanno un prezzo contenuto perché utilizzano la stessa batteria. Il vantaggio del tosaerba a batteria è anche e soprattutto questo, non deve essere visto solo come una vendita sostitutiva del modello a scoppio ma un'opportunità di fornitura di un'intera gamma prodotti che ruota attorno alla stessa batteria che l'utente ha già acquistato».

«Osserviamo», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «una fase di significativa transizione tra i rivenditori, che stanno mostrando un interesse sempre più marcato verso le macchine a batteria. Il nostro ruolo è quello di affiancarli attivamente in questo cambiamento, mettendo a disposizione tutte le risorse informative e il supporto necessari per promuovere i benefici legati all'adozione di questa tecnologia. La risposta positiva da parte dei rivenditori è un segnale incoraggiante: molti stanno iniziando a percepire la transizione verso le macchine a batteria non solo come una risposta alle pressanti questioni ambientali ma anche come un'opportunità commerciale ricca di potenzialità».

«Il rivenditore», la certezza di Alessandro Barre-ra, direttore commerciale di **Brumar**, «ha ormai superato tutte le diffidenze sul prodotto a batteria ed il tosaerba cordless sta sempre di più prendendo spazio rispetto ai tosaerba a filo e a scoppio. Prove pratiche e giornate dimostrative sono

HOW TRUE PRO'S WORK



LITHIUM - ION

**Potenza, efficacia
e convenienza grazie
alla migliore tecnologia
di alimentazione a
60v con celle #2170**

wiper
mowing on



info@wipercompany.com - wipertools.com

basilari per avvicinare gli utenti finali, dimostrando loro i vantaggi dei tosaerba a batteria, che offrono le stesse performances di taglio anche in condizioni estreme. I nostri Ego Point possono offrire un'ampia scelta di modelli sia per uso domestico che professionale: con 6 modelli in gamma, di cui 1 della nuova linea Pro X dedicato al professionista, può essere affrontata qualsiasi dimensione di prato in una perfetta sintesi di potenza, facilità d'uso e comfort. E nella nuova linea Skil Garden 20 Volt altri due modelli da 34 e 43 centimetri di taglio permettono un'ulteriore scelta di ottima qualità a prezzi più accessibili».

«I rivenditori», il panorama di Alessandro Corò dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «stanno valutando positivamente le macchine a batteria come una soluzione interessante da offrire ai loro clienti. Ci sono diverse ragioni per cui i rivenditori possono trovare vantaggioso vendere macchine a batteria. Primo: la domanda dei consumatori. C'è una crescente richiesta da parte dei consumatori di dispositivi da giardino alimentati a batteria. Gli acquirenti sono sempre più interessati a soluzioni ecologiche e a basso impatto ambientale, oltre a benefici come l'assenza di rumore e odori associati ai motori a combustione interna. Secondo: il miglioramento della tecnologia delle batterie. Quelle al litio-ion e altre tecnologie delle batterie hanno visto significativi miglioramenti negli ultimi anni, offrendo maggiore potenza e una durata



Emak

più lunga. Ciò ha reso le macchine a batteria più competitive rispetto ai modelli tradizionali a benzina o elettrici. Terzo: la facilità di utilizzo e manutenzione. Le macchine a batteria sono generalmente più leggere e facili da maneggiare rispetto ai modelli a benzina. Non richiedono l'uso di carburante o l'effettuazione di cambi di olio, semplificando così la manutenzione per gli utenti. Quarto: l'ampia gamma di prodotti. I produttori stanno ampliando costantemente la loro gamma di macchine a batteria, includendo tagliaerba, decespugliatori, tagliasiepi, soffiatori e altri strumenti da giardino alimentati a batteria. Questo garantisce ai rivenditori una selezione più ampia di prodotti da offrire ai clienti. Considerando questi fattori, i rivenditori stanno probabilmente valutando positivamente le macchine a batteria come una soluzione promettente che risponde alle esigenze dei consumatori e offre vantaggi distinti rispetto ad altre opzioni sul mercato».

«Il rivenditore», sottolinea Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «conosce i vantaggi e le caratteristiche distintive del rasaerba a batteria, oltre alle argomentazioni commerciali su cui spingere in fase di trattativa col cliente. La competenza generale dei nostri partner è elevata ed è in grado di guidare agevolmente il cliente nella corretta proposta, valutando l'alternativa tra batteria e scoppio, a seconda delle reali esigenze del cliente».

«L'approccio del rivenditore al batteria», rileva Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «è cruciale per le vendite. Abbiamo infatti rivenditori che, rispetto al totale di macchine Grin vendute, ne vendono il 30% a

QUALITÀ MADE IN ITALY



GARDEN & HYDRO

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

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

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

IPIERRE®



IPIERRE SYSTEM SRL

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

batteria. Ed altri che sono sotto il 5%. Questo non dipende tanto e solo dalla zona, come molti sono portati a credere, ma dalla "capacità" di venderle. La spiegazione, le dimostrazioni pratiche, la gamma presente in negozio sono tutti elementi fondamentali per la vendita di prodotti nuovi. Ormai il 90% dei rivenditori ha capito che non può nascondersi e non può non vendere i prodotti a batteria, ma l'impatto che questi hanno con la gamma a batteria è determinate per le vendite».

«Il rivenditore grazie alla sua ormai ampia gamma», sottolinea Massimo Bertolo, sales manager **Husqvarna** Pro Division, «può proporre più soluzioni ed adattare quindi l'offerta a seconda del tipo di domanda e di acquirente, rispondendo alle richieste più diverse e allo stesso tempo più specifiche. Per il mercato italiano col lancio della soluzione a batteria Husqvarna LC 251iS, da 900 W, con larghezza di taglio 51 cm, un'altezza di taglio compresa tra 25 e 75 mm, semovente, con PowerBoost, raccolta e BioClip (opzionale)».

«Il rivenditore sta accogliendo molto bene il rasaerba a batteria. Le nostre gamme», prosegue Thomas Goi, direttore vendite Italia di **Kress**, «sono sempre più presenti nei punti vendita, con spazi dedicati sempre più ampi. Questo è un segno tangibile che il mercato sta pienamente accettando il cambiamento verso i rasaerba a batteria e che c'è una crescente domanda da parte dei consumatori».

«I rivenditori», racconta Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «ricevono le

richieste dei clienti finali e dato che questi ultimi stanno sempre maggiormente richiedendo sistemi a batteria, molti sono interessati da queste soluzioni. Il rivenditore dovrà essere bravo, farsi trovare pronto e preparato. I rivenditori Marina sono ampiamente attrezzati e strutturati per consigliare correttamente il cliente finale in base alle sue esigenze, facendo loro percepire i vantaggi delle nuove tecnologie. Oggi diversi rivenditori prediligono le macchine tradizionali perché generano fatturato di officina che con le macchine a batteria ovviamente è destinato a ridursi. Per questo non tutti sono entusiasti nonostante sia evidente che la domanda di prodotti a batteria crescerà ancora per diversi anni».

«Gli utensili da giardinaggio si stanno inevitabilmente muovendo verso la tecnologia a batteria e vediamo sempre più tosaerba a batteria nei punti vendita dei rivenditori. Il rivenditore», la certezza di Lorenzo Ladisa, product manager elettrooutensili per giardinaggio di **Milwaukee®**, «ha capito che il futuro risiede nella batteria e si sta abituando sempre di più a proporre i tosaerba a batteria, prima di quelli a scoppio. Inoltre, i tosaerba a batteria sono soggetti a minore manutenzione rispetto a quelli a scoppio, permettendo ai rivenditori di avere un problema in meno da gestire».

«La rete vendita autorizzata **Pellenc**», il punto di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing della filiale italiana della casa francese, «viene selezionata in base a diversi fattori, tra i quali la professionalità e la capacità di fornire un supporto a 360 gradi al cliente finale, dalla vendita al servizio assistenza. I rivenditori autorizzati Pellenc seguono costantemente corsi di formazione e aggiornamento, vantando un filo diretto con l'azienda. Per questo la tecnologia della batteria è ormai assodata e ben radicata nel lavoro quotidiano».

«Questa tecnologia permette al rivenditore un atteggiamento proattivo», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «grazie alla consapevolezza dei benefici che stanno arrivando con la commercializzazione di questi prodotti. Questo grazie ad oggettivi vantaggi del prodotto e alla spontanea domanda del mercato. Siamo tutti consapevoli che i prodotti a batteria riducono i servizi di manutenzione connessi, ma aumentano le possibilità di proporre altre apparecchiature della stessa gamma ed inoltre favoriscono un ricambio generazionale del parco attrezzi».



I due nuovi rasaerba-robot prodotti dalla casa svedese, ideali per giardini di medie dimensioni, garantiscono qualità totale anche grazie ad aggiunte di primissimo livello. A partire dal plug-in EPOS™ fino all'applicazione Automower® Connect e ad alla nuova tecnologia "EdgeCut"

HUSQVARNA VIAGGIA VELOCE

LA GAMMA NERA CONQUISTA TUTTI

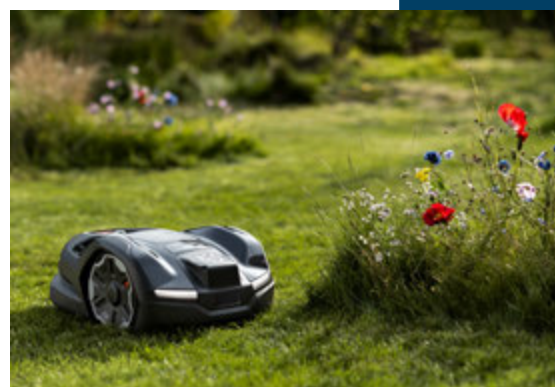
Due nuovi modelli, due grandi protagonisti nei giardini di medie dimensioni fino ai mille metri quadri, la famiglia **Automower®** che si allarga. La gamma **NERA** ha fatto centro, senza filo perimetrale e tanti altri valori, obiettivo raggiunto con naturalezza da Husqvarna che coi robot è partita dal lontano 1995 senza mai fermarsi da allora.

Automower® 310E NERA ed **410XE NERA** possono essere dotati dell'affidabile tecnologia satellitare **EPOS™** grazie al plug-in **EPOS™**, 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. Questo avviene grazie al piccolo disco di taglio aggiuntivo situato nella parte posteriore del robot, capace di svolgere il lavoro con grande precisione e in totale sicurezza grazie alla griglia di protezione.

Il modello specifico **Automower® 410XE NERA** è dotato di tecnologia radar frontale che aiuta il robot tagliaerba ad orientarsi tra gli oggetti presenti sul prato, permettendogli di schivare l'ostacolo e proseguire il lavoro.

«Con questi due nuovi modelli», sottolinea Panagiota Likidou, senior product manager Husqvarna, «offriamo la nostra esperienza di cura del prato ancora più flessibile e intelligente per i privati. **Husqvarna Automower NERA®** è stato progettato per dare all'utente il pieno controllo tramite il proprio smartphone, con l'aggiunta della versatilità dei confini virtuali. L'esperienza sarà completamente automatizzata e senza alcun tipo di problema». Con **NERA** l'utente può sempre scegliere se utilizzare fili perimetrali "fisici", virtuali o una combinazione di entrambi. Il taglio con confini virtuali richiede un "kit" EPOS, venduto come accessorio aggiuntivo opzionale, costituito da un piccolo accessorio per il robot tagliaerba ed un'antenna di riferimento che viene solitamente fissata su una determinata zona della casa.





In campo con te, dal 1879.

Dall'azienda italiana che ha fatto la storia delle pompe irroratrici a zaino arrivano pronti per la stagione due modelli a batteria, Vita 12 e Vita 16, in grado di rendere il lavoro ancor più leggero ed efficace

L'IRRORAZIONE COMODA E INTELLIGENTE PER L'HOBBISTA E IL PROFESSIONISTA



Volpi Originale è la storica azienda italiana che produce una gamma completa di attrezzature per l'agricoltura, il giardinaggio e anche l'uso industriale. **Fondata nel 1879, Volpi Originale** si distingue per la qualità, l'affidabilità, l'estetica e la facilità d'uso dei suoi prodotti, tutti realizzati con tecnologie avanzate e certificati ISO 9001:2015. Tra i prodotti di punta di **Volpi Originale**, partico-



larmente utili in vista della stagione in arrivo, ci sono le pompe irroratrici alimentate da batteria al litio della **linea V.Black**, che offrono elevate prestazioni e un grandissimo comfort per l'operatore. In particolare, vogliamo presentarvi due modelli: VITA 12 e VITA 16.

VITA 12 è la pompa irroratrice a zaino elettrica con una capacità di serbatoio da **12 litri** e una batteria al litio ricaricabile **V.Battery** da 14,4 V e 2 Ah. Questa pompa è dotata di una scheda elettronica che regola la pressione in modo costante a 5 bar, garantendo un'irrorazione uniforme e precisa durante tutta la vita della batteria. La lancia è in alluminio con ugello in ottone regolabile e



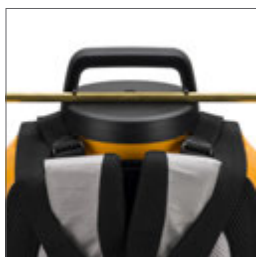


In campo con te, dal 1879.

informazione pubblicitaria

il peso a vuoto della pompa è di soli 2,8 kg. VITA 12 è in grado di erogare **fino a 95 litri con una sola carica di batteria**, ed è dotata di indicatore del livello di carica. VITA 12 è disponibile anche nella versione con carrello e barra diserbo, che permette di svolgere operazioni di diserbo in modo funzionale e veloce sulle superfici più ampie.

VITA 16 è la variante di pompa irroratrice con una capacità di serbatoio più ampia da 16 litri sempre fornita di batteria multi-utensile **V.Battery** da 14,4 V e 2 Ah. Questa pompa ha le stesse caratteristiche di VITA 12, e non solo, infatti la sua dotazione standard prevede una lancia telescopica in ottone ed alluminio oltre ad un ergonomico schienalino imbottito per sostenerne meglio il peso. Anche VITA 16 è disponibile nella versione su carrello e con barra per il diserbo.



VITA 12 e **VITA 16** sono state progettate per chi cerca una soluzione pratica ed efficace per l'irrorazione. La grande attenzione che l'azienda dedica da sempre alle soluzioni più smart sia per il lavoro professionale che per quello amatoriale, ha portato alla creazione di una **batteria al litio Made in Italy** e utilizzabile anche su altri prodotti a marchio **Volpi Originale**, come forbici e potatori elettronici. Una grande comodità che permette di usare la stessa **V.Battery** su più attrezzi risparmiando sui costi e sull'impatto ambientale.

V.Battery è ricaricabile e sostituibile, può essere rimossa dalla sede e ricaricata in qualsiasi momento. Così facendo, l'operatore può proseguire nel suo lavoro di irrorazione semplicemente inserendo nella macchina un'altra batteria. Le pompe irroratrici VITA 12 e VITA 16 sono strumenti di alta qualità, totalmente prodotte in Italia e progettate per assicurare ai professionisti e agli appassionati del verde una soluzione con il massimo grado di efficienza e di comfort ergonomico. Oltre alle pompe, **Volpi Originale** offre anche articoli per la potatura e la raccolta delle olive, tutti utensili progettati per rendere il lavoro più semplice ed efficiente.

Scopri la gamma completa
di prodotti Volpi su
www.volpioriginale.it



Tante garanzie, alta qualità, prodotti affidabilissimi a partire dai robot. Fra tecnologie altamente innovative, la spinta della batteria più numerosi altri vantaggi per il rivenditore specializzato. A cominciare dai margini

KRESS, LA CHIAVE DI SUCCESSO PER I RIVENDITORI

Le inarrestabili tendenze mondiali, come l'elettrificazione e l'automatizzazione, stanno avendo un forte impatto anche nell'industria delle macchine per la manutenzione del verde. **L'offerta di prodotti a batteria cordless e di robot è enormemente aumentata, così come la domanda.** Se da un lato si aprono nuove opportunità, dall'altro ci sono anche dei rischi: perdita delle manutenzioni dei motori a scoppio, attualmente importante fonte di reddito, ed una iper-competitività di prezzi dove la spunterà la moderna distribuzione. In questo contesto, **KRESS** si distingue come un vero e proprio partner per i rivenditori, offrendo tecnologie innovative che vanno incontro alle esigenze del settore. **La piattaforma a batteria di KRESS è in grado di sostituire completamente i motori a scoppio nelle manutenzioni professionali,** consentendo ai manutentori di risparmiare tempo ed energia, e ai rivenditori di aumentare le entrate e contrastare le perdite delle officine. Grazie alla robotica **RTK con network**, dotata di un sistema di navigazione senza cavo perimetrale che elimina la necessità di antenne in loco, si garantisce una gestione sicura delle zone d'ombra. **Questa gamma consente ai rivenditori di accedere a una vasta clientela professionale tra cui impianti sportivi, hotel, resorts, golf, scuole e ospedali.** **KRESS** offre inoltre una vasta selezione di prodotti cordless per utenza privata e semiprofessionale disponibili in versioni da 40 e 60V, caratterizzati da un rapporto qualità/prezzo/marginalità senza eguali.



informazione pubblicitaria



Il rivoluzionario modello di business di KRESS elimina il bisogno di acquisti in anticipo e i costi legati alla gestione del magazzino, permettendo ai rivenditori di godere di margini senza precedenti. Grazie al sistema di consignment stock, i prezzi rimangono uniformi in tutto il mondo, evitando l'erosione dei margini dovuta alle fluttuazioni di mercato. **Il capitale di rischio lo mette KRESS.**

Il sistema gestionale avanzato, fornito ai partner, consente di gestire le vendite tramite un'applicazione, automatizzando il reintegro del magazzino e risparmiando tempo prezioso.

KRESS offre anche un'esperienza di esposizione da punto vendita gratuita e programmi di marketing dedicati, insieme a un team tecnico dimostrativo sempre disponibile.

In un mondo in rapido cambiamento, è essenziale che il settore si adatti, ma i rivenditori non devono affrontare da soli questa sfida. **KRESS** si impegna a essere il vero partner che li accompagna e garantisce loro un futuro virtuoso.

Per ulteriori informazioni, vi invitiamo a contattarci tramite il nostro sito www.kress.com o via email all'indirizzo infoitalia@kress.com.

KRESS: la chiave per il successo nel mondo del verde è nelle tue mani



**Ancora
aggrappato
alla miscela?
È tempo di evolversi.**



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**

www.kress.com/it-it

MORIRE DI GIARDINAGGIO: UN PUNTO DI VISTA SOTTOVALUTATO

di Alessandro Di Fonzo

Ho scelto un titolo impattante, perché è giusto attirare l'attenzione su un tema erroneamente sottovalutato.

Non è l'ennesimo articolo che tratta di infortuni sul lavoro, ma un approfondimento su qualcosa di più subdolo e che, sottotraccia, probabilmente genera ancora più danni.

Ho deciso di scrivere questo articolo per due motivi. Il primo è perché, qualche giorno fa, ho avuto una bruttissima notizia.

Un imprenditore che stimavo moltissimo, un modello di riferimento per me con il quale stavo mettendo in piedi un'importante collaborazione, è morto all'età di soli 61 anni.

«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»

Il suo killer? Lo stress da lavoro.

Alla fine del 2021, avevamo appuntamento a Pisa. Un paio di giorni prima gli scrivo un messaggio per la conferma del luogo e dell'orario, messaggio al quale non avrebbe mai risposto.

Lo fece la compagna qualche giorno dopo, dicendomi che aveva avuto un'emorragia cerebrale ed era stato ricoverato senza conoscenza in uno degli ospedali di Bologna.

Le ultime notizie, prima di venire a conoscenza della sua morte, erano che, se si fosse ripreso, sarebbe tornato come da bambino con la necessità di riapprendere qualsiasi cosa.

Non ho avuto mai il coraggio di approfondire ma, in cuor mio, speravo che fosse ancora vivo in via di un recupero migliore possibile.

Il secondo motivo, e di questo ne ho già parlato, è che ho fatto il tuo stesso lavoro e, come te, ogni anno in questo periodo ho affrontato la fase più



produttiva e stressante del lavoro del giardiniere o dell'imprenditore del verde: il periodo primaverile-estivo.

L'ho vissuto in varie fasi, come giardiniere senza dipendenti e come imprenditore con tanti collaboratori. In entrambi i casi, eccessivamente stressante. Mi ricordo che, ogni anno, c'era quel maledetto giorno che, scendendo dalla macchina o dal furgone, mi arrivava la botta della SUPER EXTRA SISTOLA, quel battito totalmente sfasato che sembrava che il cuore uscisse dal petto.

Spero che tu non abbia mai avuto il modo di condividere con me questa brutta e rischiosa esperienza, ma sono sicuro che, quanto ti descriverò qui a seguire, sarà la tua routine quotidiana per i prossimi mesi:

*- uscire la mattina prestissimo ed essere già in ritardo
- avere un milione di cose da fare ogni giorno e completarne pochissime per colpa del telefono che suona di continuo e interrompe l'esecuzione di lavori e il fluire dei pensieri*

- avere un milione di cose da fare ogni giorno e completarne pochissime per la necessità di "mettere pezze" nei vari cantieri dove sono dislocati i tuoi dipendenti

- tornare la sera tardi distrutti, con pochissimo tempo a disposizione per recuperare le energie necessarie per affrontare il giorno successivo uguale al precedente

- avere a malapena la domenica (quando non si blocca un impianto di irrigazione) a disposizione per rilassarsi

- non avere mai tempo per la famiglia, con i tuoi figli che crescono senza che tu te ne accorga

- non poterti allontanare dall'azienda nemmeno mezza giornata fino ad agosto inoltrato, quando i ¾ dell'Italia si fermano e c'è finalmente un po' di tranquillità.

Potrei continuare ancora a lungo, ma credo di essermi spiegato a sufficienza e sono sicuro che ti sia ritrovato in almeno in una delle situazioni che ho elencato.

PENSI All'ambiente prima di fare il PIENO

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

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

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



A quei tempi, pensavo proprio come te, che questa dovesse essere la norma per chi fa il lavoro del giardiniere o è titolare di un'azienda di giardinaggio. Oggi, con la saggezza e l'esperienza dei quasi 50 anni, con le informazioni che ho appreso grazie a numerosi corsi in giro per il mondo, la ritengo una situazione inammissibile. Anche in questo caso, per due motivi.

Il primo è che di stress si può anche morire (ora capisci perché ti ho raccontato la storia di quella persona).

Il nostro corpo è uno strumento meraviglioso ma, come tutto, si usura, non è infinito, tantomeno indistruttibile. Proprio come il motore dei tuoi attrezzi o del tuo camion, più lo sfrutti, più lo fai girare, più si consuma.

C'è una differenza però, le parti meccaniche le sostituisci con facilità, oppure cambi il mezzo quando arriva a fine corsa, con il corpo non funziona così...non è proprio la stessa cosa.

Lo stress uccide esattamente come una caduta dal cestello, lo fa più lentamente ma in maniera più subdola.

Ci sono bravi giardinieri/imprenditori del settore del verde che, paradossalmente, fanno una maniacale manutenzione periodica delle attrezzature, ma poi non hanno cura dei loro strumenti produttivi per eccellenza e più importanti: il corpo e la mente.

Il secondo motivo è che, grazie a una maggiore

consapevolezza imprenditoriale, si può limitare l'impatto psico-fisico del periodo primaverile-estivo e imparare a gestirlo al meglio con un riscontro positivo non solo sulla salute, ma anche sulla casse aziendali.

Come? Ho già scritto abbastanza ma, dopo aver sollevato il problema, non lesinerò un accenno sulla soluzioni:

1) Porsi sul mercato come giardiniere di alto livello in modo da avere più autorità e autorevolezza: hai a che fare con clienti migliori e, soprattutto, quando dici una cosa la tua opinione viene rispettata e non contestata.

Questo riduce enormemente lo stress derivante dal rapporto con il cliente.

2) Organizzazione aziendale: se ti parlo di procedure sai cosa sto dicendo? Quando parti per un cantiere a 30 km, hai una check list di tutto quello che può servire per quel tipo di lavoro, i tuoi ragazzi sanno come devono comportarsi se si verifica quel problema che solitamente si presenta?

Non aggiungo altro e non metto il dito nella piaga.

3) Delega: come le fai tu le cose non le fa nessuno, giusto? Sei l'unico e migliore al mondo, ne sono sicuro.

Sono anni che combatto per cambiare la mentalità, riuscire a far comprendere questi concetti significherà migliorare la vita (magari anche salvarla) di tanti giardinieri.

Con un il mio team, sto lavorando per portare a mercato una soluzione concreta a questo problema. Arriverà entro la fine dell'anno e sarà l'ennesima rivoluzione che porterò nel nostro amato settore.

Nel frattempo, dopo che avrai pensato che abbia esagerato, ti do un consiglio: da domani prova a scrivere un diario in cui annoti le ore di lavoro giornaliere, i problemi, a che ora esci la mattina, a che ora rientri la sera, quante ore di attenzione dedichi ai tuoi figli ogni giorno e il tempo libero che hai ogni settimana...

...poi, ne riparlamo a novembre.

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





Made in Italy



— Nuovo rasaerba — **GARDEN CROSS** con frizione lama BBC



Cambio
meccanico
a 3 marce

Motore
Honda
GXV160

Scocca in alluminio
con roll bar frontale
e paracolpi laterali

53 cm

Ruote in alluminio
con alzata
indipendente

Raccolta e kit
mulching incluso

www.ibeait

Notevole l'accelerata della casa tedesca AL-KO Gardentech con uno dei suoi storici prodotti, attraverso una linea capace di racchiudere valori aggiunti in serie fra alta affidabilità, grandi prestazioni e design d'autore

solo® by AL-KO SERIE PREMIUM PRO, LA NUOVA GENERAZIONE DEI TRATTORINI

I trattorini solo® by AL-KO PREMIUMpro sono riconosciuti da anni come macchine affidabili, performanti e di altissima qualità e per la **stagione 2024** sono stati implementati con un look rinnovato e migliorie tecniche per aumentarne ulteriormente le prestazioni. Macchine su cui è possibile sperimentare in una combinazione perfetta massime prestazioni, massima efficienza, massimo comfort e massima flessibilità.

MAXAIRFLOW technology

Da sempre si contraddistinguono per una eccezionale raccolta dell'erba falciata grazie alla **tecnologia MAXAIRFLOW**. Le lame da taglio con alta aleatura permettono di sollevare l'erba con forza verso il canale di scarico che è stato progettato con dimensioni maggiorate per evitare intasamenti e consentire una maggiore efficienza di raccolta. L'erba tagliata viene espulsa con una considerevole forza e con una traiettoria elevata per consentire un riempimento completo del cesto. L'erba pressata all'interno del cesto consente di allungare i tempi di taglio tra un intervallo e l'altro per lo scarico



Funzione di memoria della regolazione dell'altezza

La funzione di memoria facilita il lavoro, consentendo di impostare l'altezza di taglio in modo più affidabile e rapido.

L'altezza di taglio preferita è memorizzata, evitando così di lavorare accidentalmente a un'altezza diversa. Questa funzione è estremamente utile, soprattutto quando si lavora per molte ore. Grazie alla finestra di controllo, è sempre visibile l'altezza di taglio impostata.

Massima efficienza

Per aumentare le prestazioni del trattorino **PREMIUmpro**, soprattutto in condizioni difficili o gravose, è stato implementato il sistema delle cinghie inserendo una puleggia aggiuntiva che permette un tiraggio calibrato e più preciso della cinghia. La cinghia è in versione speciale con carico su entrambi i lati. Questa implementazione tecnica consente anche di ottenere velocità di avanzamento più elevata fino a 2 Km/h.



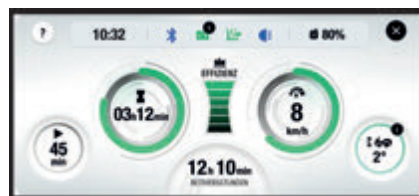
Massimo comfort

Il sedile ergonomico permette un lavoro estremamente confortevole e riduce l'affaticamento dell'operatore nei tagli prolungati. Predisposto con una leva a regolazione rapida per effettuare velocemente la regolazione del sedile (regolazione tipo automobilistica). I braccioli regolabili incrementano ulteriormente il comfort (accessorio opzionale).



Smart Cockpit – Falcatura intelligente

Lo smart Cockpit rivoluziona il taglio del prato rendendolo più semplice ed efficiente. Dopo aver scaricato l'app **AL-KO inTOUCH**, posizionate lo smartphone nel robusto supporto per cellulari, collegatelo al vostro trattorino tramite Bluetooth e iniziate subito a sfruttare tutti i vantaggi dei trattorini smart. Per non saltare il cambio dell'olio o l'affilatura delle lame, al raggiungimento degli intervalli di manutenzione riceverete automaticamente un promemoria.



Disponibile anche un modello con piatto falciatutto per erba alta

Robusto sistema di taglio asincrono con 3 lame a croce e pneumatici agricoli di serie per una maggiore trazione. Il piatto di taglio per erba alta è in grado di affrontare la quasi totalità dell'erba e, grazie alle lame da 5 mm, è particolarmente resistente anche su terreni difficili. Le 4 ruote di contatto sul piatto garantiscono una corretta compensazione anche sui terreni irregolari. Equipaggiato con pneumatici agricoli per aumentare la trazione e migliorare l'avanzamento su terreni difficili e nell'erba alta.





Professionalità ad ampio raggio ed utilizzo con la gamma a batteria da 21V Blue Bird Industries

Nel mondo dinamico dell'agricoltura e del giardinaggio, la ricerca della perfezione e dell'efficienza si traduce nell'adozione di strumenti che non solo soddisfano le esigenze quotidiane ma anticipano anche le richieste future. La linea di prodotti a 21 V di Blue Bird Industries appartenenti alla piattaforma BP 210 con batteria da 21V-5Ah rappresenta questa filosofia, offrendo una gamma completa di strumenti potenti, versatili e innovativi, progettati per ogni tipo di lavoro, dalla cura del piccolo giardino alla gestione di aree più ampie. Dalla precisione

di una motosega per il taglio mirato, alla vasta copertura di un rasaerba efficiente, fino alla rifinitura del proprio spazio verde con il decespugliatore: la gamma di prodotti a batteria da 21 V è meticolosamente progettata per rispondere a ogni esigenza utilizzando comodamente la stessa batteria che risulta essere intercambiabile a seconda del prodotto che si desidera utilizzare. I prodotti di Blue Bird Industries spaziano in dimensione e funzionalità per garantire che ogni compito, indipendentemente dalla sua complessità o semplicità, possa essere eseguito con la massima efficienza e facilità. La filosofia che guida la linea di prodotti a 21 V è semplice: fornire strumenti professionali, potenti, affidabili e facili da usare, capaci di adattarsi a qualsiasi esigenza e dimensione del lavoro. Tra i nuovi arrivati di questa linea vi è il potatore telescopico PCS 23-08 NIMBLER, esempio della dedizione all'innovazione di Blue Bird Industries. Questo potatore telescopico a batteria integrata da 21V, non solo offre la libertà dai vincoli dei cavi, ma si adatta perfettamente a diverse situazioni, grazie all'asta fissa con la quale il prodotto misura nella sua totalità 230 cm, permettendo di raggiungere anche i rami più alti con un controllo e una comodità ineguagliabili. La sua leggerezza e maneggevolezza rappresentano un punto di svolta nel settore, offrendo prestazioni elevate senza sacrificare il comfort dell'utente. *Una gamma a batteria firmata Blue Bird che rappresenta professionalità, potenza, innovazione e impegno verso la sostenibilità grazie all'adozione di batterie al litio di alta qualità.*

Manutenzione e pulizia dell'auto, pensa a tutto Einhell

Fra compressori e avvitatori, torce e caricabatterie

Einhell offre una vasta gamma di prodotti concepiti per seguire una serie di step utili a mantenere l'auto in condizioni ottimali per gli utilizzi di tutti i giorni e a rendere la fase di manutenzione un'esperienza agevolata e gratificante. Come il compressore PRESSITO 18/25 di Einhell, grazie alla maniglia di trasporto e al suo peso ridotto, è un perfetto alleato in viaggio e a casa. La sua pompa ad alta pressione arriva fino a 11 bar ed è quindi ideale per gonfiare gli pneumatici dell'auto ovunque ci si trovi. Come l'avvitatore a percussione IMPAXXO 18/400, con la regolazione del numero di giri e la robusta trasmissione a tre velocità che permette di allentare e svitare i bulloni delle ruote senza sforzo. E quando la luce si fa scarsa, la torcia a batteria TE-CL 18/2500 LiAC - Solo garantisce perfetta visibilità e risulta utile nelle situazioni di emergenza. Con la possibilità di fissaggio a un cavalletto e le sette lampade LED, garantisce l'illuminazione perfetta per la sostituzione dello pneumatico. Come il carica-

batterie CE-BC 5 M LiFePO₄, autentico tuttotfare senza dover ricorrere ai cavi. Uno strumento adatto a tutti i tipi di veicolo, specie quelli ad uso stagionale soggetti a lunghi periodi di inutilizzo. Ciò che rende speciale il caricabatterie sono la sua intelligenza e versatilità. Grazie al controllo elettronico con microprocessore, riconosce il tipo e lo stato della batteria collegata e seleziona automaticamente la modalità di ricarica ottimale tra le tre a disposizione: Force e Recondition ripristinano la capacità di ricarica delle batterie scariche, mentre Power Supply funge da programma di alimentazione. E poi la pulizia, assai semplice con le soluzioni di Einhell. Come la lucidatrice CE-CB 18/254 Li-Solo, per la massima brillantezza della carrozzeria grazie alla sua struttura leggera ed ergonomica.





Kramp Italia, webinar online da applausi

Protagonisti Tuff Torq, Peerless e Loncin



Ottimi i riscontri registrati da Kramp Italia dal primo webinar online per i suoi clienti del settore Forestale & Giardinaggio, articolato fra le giornate del 29 febbraio ed il 7 marzo. Kramp ha mostrato l'ampia gamma di ricambi per le più comuni trasmissioni Tuff Torq e Peerless così come per l'assortimento dei motori Loncin. Nelle due ore di sessione si è anche spiegato l'utilizzo e i vantaggi dell'impiego di PartSmart, l'intuitiva funzionalità di Ricerca Ricambi presente sul webshop Kramp. Con questo sistema è

possibile servirsi dei disegni tecnici, diagrammi o disegni esplosi, dei principali produttori di macchine forestali e da giardinaggio, così da identificare il pezzo di ricambio desiderato e aggiungere i prodotti desiderati direttamente a carrello. L'impegno di Kramp nel proporre corsi tecnici alla sua rete di clienti continuerà anche nei prossimi mesi con nuove proposte di training.

Timberports®, lo spettacolo-Stihl stavolta in scena a Milano

Al MiCo Convention Center tutti i migliori

I grattacieli di CityLife sullo sfondo, il MiCo Convention Center attrezzato a location d'eccezione e i migliori atleti di taglio e segatura della legna riuniti per una competizione estrema che coniuga velocità, potenza e precisione: è questo che attende Milano sabato 25 maggio, quando andrà in scena il Timberports®



Stihl World Trophy, l'evento internazionale dedicato al taglio della legna sportivo. All'edizione 2024, una delle gare del circuito Stihl Timberports®, nato a metà negli Anni Ottanta negli Stati Uniti e sbarcato in Europa nel 2001, parteciperanno i 16 atleti fra i più quotati, impegnati in un format ad eliminazione diretta in cui i concorrenti si sfideranno a coppie. Per ogni round, il più veloce a completare una serie di quattro discipline back-to-back passerà al turno successivo, per arrivare a giocarsi in finale il titolo di Timberports® World Trophy® Champion. In gara i migliori dieci atleti europei, vincitori dei rispettivi campionati nazionali dell'anno scorso, accompagnati dai rappresentanti di Australia, Nuova Zelanda, Canada e USA. Inoltre verranno assegnate due wildcard, di cui una destinata al paese ospitante e quindi l'Italia. Il portabandiera azzurro sarà Andrea Rossi, classe 1975, riconosciuto come il miglior atleta italiano dell'European Trophy 2023. Il 25 maggio ad aprire la manifestazione sarà il Rookie World Championship 2024, in programma alle 14.30. I dodici giovani talenti under 25 più promettenti si sfideranno in una competizione di tre turni su cinque discipline: Underhand Chop, Stock Saw, Standing Block Chop, Single Buck e Springboard. Alle 18 sarà poi il turno del World Trophy. I biglietti per assistere al Timberports® World Trophy® 2024 sono disponibili su Ticketone.

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

Emak, finestra aperta fra tv e quotidiani nazionali

La storia e la missione di Oleo-Mac ed Efco in 15 secondi



Per la prima volta Emak sbarca in tv, su La7, e su due quotidiani nazionali di primissimo livello come il Corriere della Sera e la Gazzetta dello Sport con una campagna pubblicitaria multicanale dedicata ai brand Oleo-Mac ed Efco. La campagna, iniziata ad aprile, andrà avanti fino a giugno con una seconda fase prevista poi in autunno, pianificata su una delle maggiori emittenti televisive italiane, due dei principali quotidiani nazionali e sui canali social dei due brand per poter raggiungere target differenziati e allargati a un bacino di potenziali clienti su scala nazionale. «L'obiettivo della campagna», evidenzia Giovanni Masini, marketing director di Emak, «è duplice: aumentare la visibilità dei nostri due brand,

che hanno fatto la storia dell'azienda, incarnano il suo presente e, soprattutto, ne rappresentano il futuro, e incrementare il traffico sugli oltre 1.500 punti vendita della nostra rete di rivenditori specializzati: presenti in modo capillare sul territorio nazionale, sono l'unico canale distributivo delle nostre linee di prodotti per il giardinaggio, bosco e piccola agricoltura». Lo spot, di 15 secondi, più la campagna stampa mettono in risalto i valori che da oltre 50 anni rappresentano la qualità e la passione italiana nella cura del verde di Oleo-Mac ed Efco: potenza, tecnologia e affidabilità senza pari contraddistinguono l'ampia gamma di attrezzature all'avanguardia per la manutenzione di giardini, boschi e parchi. La campagna, che si sviluppa sul concept «Our Power, Your Passion» è veicolata anche sui canali social Facebook e Instagram dei due marchi, per intercettare un'audience più ampia e invitare hobbisti e professionisti del verde a scoprire le nuove promozioni di primavera.

Yacht & Garden, a Marina di Genova

il giardino si specchia nel mare



Riecco Yacht & Garden. Da venerdì 17 a domenica 19 maggio 2024 torna a Marina Genova uno dei più moderni poli internazionali per la grande nautica da diporto, la mostra-mercato di fiori e piante del giardino mediterraneo giunta quest'anno alla sedicesima edizione. Yacht & Garden è ormai riconosciuta a livello nazionale come

evento di riferimento per gli appassionati di verde e di mare e per chi condivide, attorno a queste due anime della manifestazione, temi quali la biodiversità, la tutela dell'ambiente, la sostenibilità, la valorizzazione del territorio, il recupero degli antichi mestieri. Il giardino fiorito di Yacht & Garden ospiterà anche quest'anno il Classic Boat Show, dedicato alla nautica tradizionale e alla marineria. Tra i moli e le banchine di Marina Genova, dove per l'occasione saranno ormeggiate imbarcazioni classiche e d'epoca, a vela e a motore, di particolare prestigio, sono attesi oltre 150 espositori provenienti da tutta Italia.

Gruppo Mollo, 65 centri

noleggio il prossimo traguardo

Si è svolta ad Alba la 13esima convention del Gruppo Mollo, un'occasione per fare il punto sulla crescita continua dell'azienda. Il gruppo nel 2023 ha prodotto grandi numeri: 518 collaboratori (75 in più rispetto all'anno precedente), 57 centri noleggio operativi (9 in più rispetto al 2022) dislocati in nove regioni e 36 province italiane e sottoscritto 85mila contratti di noleggio. Esattamente 12.300 in più rispetto al 2022. Il fatturato è stato pari a 127 milioni di euro, in crescita del 22% rispetto all'anno precedente, generato esclusivamente da attività di noleggio e non di vendita. Gli obiettivi per il 2024 sono chiari: arrivare ad avere 65 centri noleggio in Italia, e un fatturato di 150 milioni di euro. La prima è stata Monia Noleggi a Forlì, poi Parmiani Noleggi in Valtellina, la PMP a Udine, Manetta Noleggi a Teramo, Edilservice a Siena e, ultima in ordine cronologico, Tecnostrutture a Lodi.



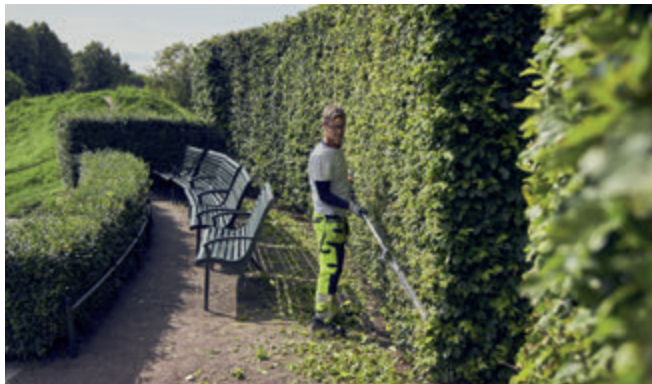


2024

Spazi contenuti, grandi risultati
Nuovo Husqvarna Automower® 520 EPOS™

Un sistema a batteria completo: un mondo di possibilità...

In Husqvarna, siamo stati in prima linea nella rivoluzione delle batterie sin dall'introduzione dei nostri primi prodotti a batteria nel 1995. Da allora, abbiamo guidato il cambiamento con prodotti e soluzioni flessibili e all'avanguardia. Oggi la nostra offerta va oltre i soli prodotti, consistendo invece in un sistema completo e in continua evoluzione. Un sistema completo che soddisfa le esigenze dei professionisti più esigenti nel loro cammino verso un futuro alimentato a batteria senza problemi



...E un mondo di vantaggi!

L'acquisto del sistema di batterie Husqvarna comporta un'ampia gamma di vantaggi per gli operatori, la loro attività e la società in generale. Vantaggi come bassi livelli di rumorosità e vibrazioni e zero emissioni di CO² durante l'uso sono facili da vedere, mentre i bassi costi di gestione e la possibilità di versatilità del sistema rappresenteranno un vantaggio a lungo termine per ogni azienda. Sono oltre 50 i prodotti della gamma tra batterie, caricabatterie e macchine ora in offerta fino al 28 Giugno solo dai rivenditori Autorizzati aderenti.

NOVITÀ

Tagliasiepi ad asta **525iHE4**



Tagliasiepi ad asta professionale a batteria, con portata fino a 4 m e barra di taglio regolabile fino a 60 cm. Dotato di lame a tripla affilatura, offre un'elevata velocità di taglio per svariati tipi di siepi. La barra di taglio si ripiega facilmente per facilitare il trasporto e lo stoccaggio. Il design ben bilanciato, il basso livello di vibrazioni, le impugnature ergonomiche e l'interfaccia utente intuitiva consentono un utilizzo confortevole durante le lunghe e impegnative ore di lavoro. Resistente agli schizzi d'acqua (IPX4) per l'utilizzo della macchina in tutte le condizioni atmosferiche e con sistema di raffreddamento attivo della batteria per un'elevata operatività. Connettività integrata per una facile connessione al sistema Husqvarna Fleet Services™.

 **60 cm**  **4,400 tagli/min**  **5,0 kg**

Prezzo OFFERTA

Prezzo listino IVA inclusa

569,00 €

669,00 €



NOVITÀ

Robot tagliaerba

Automower® 520 EPOS™



 **Area di taglio**
2.400 m² / 5.000 m²

 **Gestione pendenze**
45/15 %

 **Altezza di taglio**
20-60 mm

Nuovo Automower® 520 EPOS™

Con il nuovo robot tagliaerba Automower® 520 EPOS™, Husqvarna rende disponibile la gestione autonoma con **perimetri virtuali** di spazi verdi pubblici o privati di dimensioni ridotte. Grazie allo schema di taglio sistematico, Automower® 520 EPOS™ può gestire aree verdi fino a **5.000 m²**. Il robot tagliaerba si muove facilmente anche in passaggi stretti e gestisce pendenze fino al **45% (24°)** con risultati di taglio perfetti, anche in condizioni di pioggia. Tramite **Husqvarna Fleet Services™** puoi impostare facilmente e da remoto i programmi di taglio, le aree da evitare e altro ancora.



Presenti alla 55° edizione di Agriumbria 2024

Si è svolta dal 5 al 7 aprile a Bastia Umbra la fiera, consueto e consolidato punto d'incontro del centro e sud Italia.

Un gran numero di visitatori, costantemente, ha invaso gli oltre 450 stand di aziende espositrici presenti con tecnologie per l'agricoltura, alimenti dell'agroalimentare e zootecnia.

85.000 presenze tra appassionati del settore, famiglie e operatori professionali, che in Agriumbria hanno trovato anche questa volta le nostre più recenti innovazioni.

Presenti come sempre con **Argentina S.r.l. di Gubbio** abbiamo assistito e condiviso una forte partecipazione. Grazie a Bastia Umbra e a tutti coloro che ci sono stati.



Robot tagliaerba professionali Husqvarna

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

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



PER SAPERNE DI PIÙ

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

Corso online Husqvarna in omaggio



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

Trucchi e consigli per la tua motosega

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)



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



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



Il gran canestro di Sabart a fianco dell'associazione Aut Aut



Sabart, sponsor col marchio Oregon di Pallacanestro Reggiana, è scesa in campo al fianco dell'associazione Aut Aut nella gara giocata il 30 marzo a Reggio Emilia contro i campioni d'Italia dell'Olimpia Milano a quat-

tro giorni della «Giornata mondiale per la consapevolezza sull'autismo» del 2 aprile. I ragazzi con le loro famiglie sono stati accolti dal pubblico del basket per testimoniare come il gioco e lo sport siano elementi importanti per la crescita di tutti i ragazzi e in particolare per quelli con autismo, spronando i ragazzi a vincere i propri limiti sviluppando abilità e competenze altrimenti destinate a rimanere inesprese. «Da anni insieme a Oregon sosteniamo Pallacanestro Reggiana, una delle eccellenze del nostro territorio», racconta Ruggero Cavatorta, amministratore delegato di Sabart, «a cui ci legano gli stessi valori di fare squadra, inclusione e rispetto di cui vogliamo farci portavoce sul territorio, a cui siamo fortemente legati, ma anche andando oltre i confini locali. Essere entrati in contatto con questa realtà a pochi giorni dalla Giornata mondiale per la consapevolezza sull'autismo 2024 ha avuto sicuramente un significato ancora più profondo per Sabart».

Copyr, un successo il piano quinquennale



Copyr ha superato con successo gli obiettivi stabiliti nel piano strategico 2018-2023, denominato «Ritornare alle Origini» sviluppando una solida base intorno a quattro pilastri: competere con il marchio Copyr quale «leader e sinonimo di qualità» in mercati di nicchia, potenziare la multicanalità, sfruttare il know-how e l'expertise della compagnia per favorire la diversificazione, sviluppare un modello misto con le vendite a marca o industriali. Nel 2018 l'azienda aveva un fatturato di circa 20 milioni di euro, cinque anni dopo ha raggiunto i 35 milioni con un aumento del 75% ed una crescita annuale del 15%. Le proiezioni di vendite per il 2024 ambiscono a raggiungere i 40 milioni, con un piano di crescita organica ulteriormente ambizioso per i prossimi quattro anni.

Idrovita®

LA RISERVA D'ACQUA PER LE TUE PIANTE



venti giorni di autonomia idrica
20 GIORNI

IDROVITA è l'alleato perfetto per le tue piante in quanto **ti permette di annaffiare ogni 20 giorni, riducendo il consumo d'acqua.** I granuli assorbono e trattengono l'acqua irrigua e naturale, aumentando fino a 100 volte il loro peso. Le radici della pianta raggiungono i granuli ed assimilano l'acqua di cui hanno bisogno, prevenendo i danni causati da annaffiature troppo frequenti o troppo scarse e favorendo la crescita.

IDROVITA dura 4 anni nel terreno e si decompone senza inquinare.



MADE IN ITALY

FERRARI®

group

FERRARI GROUP S.R.L.

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

Trattorino Premium pro e Robolino® da Oscar AL-KO Gardentech vince il Premio tedesco di design 2024



Prestigioso riconoscimento per il nuovo trattorino e il nuovo tagliaerba robotizzato Robolino®. AL-KO Geräte GmbH ha vinto il German Design Award 2024 nella categoria giardinaggio e vita all'aria aperta per i suoi due nuovi prodotti, il trattorino **solo® by AL-KO Premium pro** (lancio sul mercato nel 2024) e il **nuovo tagliaerba robot solo® by AL-KO Robolino®** (lancio sul mercato già nel 2023). **Premio per il suo eccellente design!** I German Design Awards sono il premio più importante del German Design Council. Con la sua portata globale e l'attrattiva internazionale, è uno dei premi più prestigiosi riguardo il design che si affaccia in tutti i settori. Dal 2012, i German Design Awards identificano

le tendenze chiave del design, le presentano a un vasto pubblico e le premiano. Ogni anno vengono selezionate candidature straordinarie nei settori del design di prodotto, della comunicazione e dell'architettura. Il premio "Winner" del German Design Award - che AL-KO ha ricevuto per il suo trattorino **solo® by AL-KO Premium pro** e per il **rasaerba robot solo® by AL-KO Robolino®** nella categoria **Giardinaggio e vita all'aria aperta** - riconosce risultati di design eccezionali ed esemplari.

Il nuovo design dei prodotti per il giardinaggio è stato sviluppato e perfezionato nei minimi dettagli. AL-KO ha prestato particolare attenzione a combinare sapientemente l'estetica moderna con i requisiti tecnici e le esigenze dell'utente finale.



La Fiera di Vita in Campagna nelle mani di Veronafiere



Veronafiere prosegue nella realizzazione del piano strategico 2024-2026 e incrementa il portafoglio di rassegne dirette con l'acquisizione della manifestazione business to consumer «La Fiera di Vita in Campagna» che, a partire dal 2025 e per la sua 12esima edizione, si svolgerà dal 14 al 16 marzo nel quartiere fieristico di Verona. La fiera di Verona, già leader nel rappresentare il settore primario b2b con Fieragricola - lo storico salone internazionale a cadenza biennale della meccanica, dei servizi e prodotti per l'agricoltura e la zootecnia - completa così la propria offerta agribusiness con un evento rivolto agli appassionati dell'hobby farmer e del mondo agricolo che punta attraverso l'organizzazione diretta ad ampliarsi e ad affermarsi a livello nazionale ed europeo. All'orizzonte, per la rassegna, un format innovativo che integri e renda ancora più efficace il progetto fieristico a partire già dalla prossima edizione.

Franciacorta in Fiore scalpita Alle porte l'edizione numero 25

Fervono i preparativi di Franciacorta in Fiore, la mostra mercato di rose ed erbacee perenni che tornerà a colorare i prati e i cortili delle antiche dimore nel borgo antico bresciano di Bornato dal 17 al 19 maggio. La manifestazione è organizzata dal Comune di Cazzago San Martino. L'edizione 2024 rappresenta un traguardo importante poiché quest'anno l'evento celebra il suo venticinquesimo anniversario. Con orgoglio e gioia, la comunità si prepara a festeggiare un quarto di secolo di amore per la natura e per il territorio. «Franciacorta in Fiore», ha evidenziato il sindaco Fabrizio Scuri, «è un vero e proprio gioiello nel panorama delle manifestazioni legate al verde. Quest'anno riflettiamo non solo sul successo di questa manifestazione che promuove la Franciacorta come meta turistica di qualità, ma anche sulla sua capacità di rendere omaggio alla bellezza e alla ricchezza della nostra terra».



AgriEuro fa un altro passo avanti: ampliata la sede di Spoleto

Arduini: «Innovazione nella gestione dei ricambi e dell'officina»

AgriEuro amplia la sede principale di Spoleto, con la creazione di una nuova area logistica che si integrerà con il magazzino esistente, interamente disegnata attorno ai processi operativi post-vendita quali la fornitura di ricambi e le attività di manutenzione e riparazione. I lavori di costruzione della nuova struttura, già iniziati, si concluderanno entro la fine del 2024. Il nuovo edificio si svilupperà su tre livelli, coprendo una superficie totale di 2.500 mq, per un'altezza sottotrave di 12,5 metri e la presenza di sette porte di carico e scarico. Un investimento complessivo di grande valore per l'azienda, pari a circa otto milioni di euro, che dimostra l'impegno di AgriEuro verso il rafforzamento delle attività di post-vendita, ritenute fondamentali e centrali nella visione aziendale dell'e-commerce. Il piano terra e il primo piano saranno dedicati alle operazioni di riparazione e manutenzione, alla gestione dei ricambi e alle attività di carico e scarico, mentre il secondo piano ospiterà circa 700 mq di uffici e spazi di servizio. «Nel contesto di una complessiva riorganizzazione dei propri processi post-vendita», dichiara Roberto Arduini, logistics manager di AgriEuro, «verrà realizzato un ampliamento della propria sede al fine di innovare i processi di gestione dei ricambi e delle riparazioni da parte della nostra officina. I flussi di merce e dei ricambi sono stati progettati per restituire migliori Livelli di Servizio, maggiore efficienza di lavoro e maggiore ergonomia per i nostri operatori. È una sfida e un investimento molto importante per l'azienda, che segna sicuramente una nuova fase della sua evoluzione in ambito logistico e in termini di qualità del servizio verso il cliente finale».



spoga
gafa

cologne

SAVE THE DATE FOR JUNE!

COME
AND GROW

THE WORLD'S BIGGEST GARDEN

AND BBQ TRADE FAIR

COLOGNE, 16.-18.06.2024

valentino.provera@koelnmesse.it | Tel.: +39 02 8696131

www.spogagafa.com

koelnmesse

Zanetti Motori conquista Agriumbria ZEN 50.21 SG in primissimo piano



Zanetti Motori è stata assoluta protagonista dell'edizione numero 55 di Agriumbria, svoltasi dal 5 al 7 aprile a Bastia Umbra, perfetta vetrina dove esporre motori, generatori, motozappe, motopompe ed una proposta sempre più ampia e diversificata. Fari puntati nell'occasione sulla nuova motozappa benzina ZEN 50.21 SG, evoluzione della ZEN 50.20 SG, ideale per la cura dell'orto e lavori interfilari. Struttura compatta, tre marce di lavoro (due avanti più una retro), ruotino anteriore per facilitare gli spostamenti e sperone mobile-fisso. Filtro aria a due stadi Snorkel con cartuccia filtro stegole e vaschetta bagno d'olio proteggono il motore anche negli ambienti più polverosi. Una tre giorni assai positiva per Zanetti Motori, coi suoi esperti al servizio dei visitatori assai interessati anche a toccare con mano le innovative soluzioni per l'agricoltura, il giardinaggio e l'hobbistica.



Meeting Ego, a Cornaredo un altro pieno di ottimismo

Brauns: «La serie Pro X la soluzione per i professionisti del verde»



Ha fatto il pieno di novità il meeting di Brumar firmato Ego, come lo scorso anno nella bella cornice di Casa Villa di Cornaredo alle porte di Milano. A partire dai tagliaiepi, col modello professionale HTX5300-P ad asta fissa a raggio corto. Le lame in acciaio temprato a tripla affilatura hanno il tagliente laterale, sia anteriore che posteriore. Questa combinazione permette ai denti della lama di tagliare i rami molto più facilmente. Il modello HTX5300-PA offre gli stessi vantaggi ma ha un'asta più lunga e la testina orientabile che consente di permettere facilmente angolo di taglio per una maggiore manovrabilità. Protagonista assoluto è stato anche il trattorino tosaerba TR3800E-B da 98 cm con raccolta dello sfalcio, dotato di funzionalità di raccolta o taglio mulching ed un ampio contenitore di raccolta da 300 litri per massimizzare i tempi di taglio. Le grandi maniglie rendono la rimozione e la sostituzione del contenitore facile ed ergonomica, mentre l'unica leva rende lo svuotamento del contenitore di raccolta semplice e veloce. «Dopo il successo della nostra gamma Z6 a raggio zero», ha evidenziato Vince Brauns, group product director di EGO, «abbiamo pensato di ampliare l'offerta con più trattorini tosaerba per poter fornire un prodotto adatto alle esigenze di ogni utente. Le nuove macchine definiscono lo standard nel settore dei tosaerba alimentati a batteria, sia da raccolta che a scarico laterale. Gli utenti ora possono tagliare prati di dimensioni considerevoli in tutta comodità affidandosi alla ottima autonomia delle batterie». Per il taglio dell'erba la serie Pro X fa affidamento sul nuovo tosaerba LMX5300SP, progettato per fornire potenza per tutto il giorno in condizioni di taglio difficili. Il pilastro del tosaerba semovente è il piatto in alluminio pressofuso da 53 cm, che garantisce robustezza e stabilità. Ha una larghezza di taglio di 53 cm, trazione con variatore di velocità e altezza del manico regolabile. La macchina si avvale della comprovata tecnologia Peak Power™ di EGO e lavora con due batterie che alimentano il motore da 1600 W. Le caratteristiche standard includono un capiente sacco di raccolta da 85 litri e la regolazione dell'altezza di taglio su doppio asse per consentire la massima personalizzazione di ogni taglio. «La nostra nuova gamma Pro X», il quadro di Brauns, «garantisce agli operatori professionali del verde e ai dipendenti degli enti locali gli utensili di cui hanno bisogno per svolgere un lavoro intensivo, che richiede apparecchiature per esterni robuste e potenti, combinate con una soluzione di ricarica della batteria all'avanguardia».



Milwaukee si rivolge al professionista della manutenzione del verde con molteplici soluzioni in grado di sfruttare la stessa batteria, dai tosaerba ai soffiatori, dai decespugliatori ai tagliaiepi

LE SOLUZIONI DI MILWAUKEE® PER LA CURA DEL PRATO

milwaukee



MILWAUKEE®, azienda leader nel settore degli elettrooutensili a batteria e fornitore di soluzioni a 360° per gli utilizzatori professionali, continua a specializzarsi anche nella manutenzione del verde, con il medesimo mantra degli elettrooutensili tradizionali: niente scoppio, niente filo. Solo batteria.

Quale batteria? La stessa che alimenta oltre 290 utensili della piattaforma M18™ da 18 Volt, tra cui trapani, smerigliatrici, fari e molti altri. In particolare, tante sono le soluzioni per la cura e la manutenzione del prato. In tema di **tosaerba**, **MILWAUKEE®** non scende a compromessi: entrambi i modelli, con ampiezza di taglio da **46 (M18 F2LM46)** o **53 cm (M18 F2LM53)**, garantiscono la possibilità di mulching, raccolta e scarico

laterale con la stessa lama. Sono costruiti in acciaio, semoventi (6.4 km/h max) e con la regolazione centralizzata dell'altezza di taglio. La velocità della lama si adatta automaticamente a seconda della resistenza dell'erba, impostando la massima nelle applicazioni più impegnative. A seconda del modello e dell'ampereaggio delle batterie inserite, garantiscono un'autonomia fino a 2.000 m².

I **decespugliatori** in gamma, invece, sono 3: per garantire leggerezza e praticità c'è il modello **M18 BLIT**, mentre **M18 FOPHITKIT** fornisce massima versatilità, in quanto la stessa unità motorizzata può montare anche accessori da **potatore o tagliaiepi**.

Infine, il **decespugliatore bike M18 FBCU** è progettato per donare massimo comfort all'utilizzatore che lavora più a lungo, consen-

tendogli, grazie alla lama da 23 cm, di spazzare via senza fatica folti cespugli e alberelli fino a 3 cm.

Per la rimozione delle erbacce su ghiaia e superfici pavimentate, nonché per effettuare tagli in sicurezza intorno agli ostacoli l'utensile perfetto è il **reciprocatore M18 FOPH-RA** che, funzionando con due lame controrotanti, impedisce il sollevamento di oggetti e garantisce un utilizzo sicuro in spazi ristretti e in prossimità di veicoli.



Scopri tutte le soluzioni di
MILWAUKEE® per la cura del verde



Più che mai strategici i cinque giorni di Bologna, dopo una stagione straordinariamente importante per il mercato del verde ed un 2023 non proprio semplicissimo. Pienone assicurato. Fermento. E grandi verità

ORACOLO-EIMA, RISPOSTE CERCASI

Dal 6 al 10 novembre. A Bologna. Le date sono lì, già fissate sui calendari di aziende e rivenditori. Sacra l'Eima, per capire prima di tutto. Per scendere nel campo dell'oggettivo, senza troppe interpretazioni. Agricoltura, d'accordo, ma anche lo zoccolo duro del giardinaggio. Gli spazi sono quasi tutti prenotati, a BolognaFiere sarà il solito tutto esaurito. Perfetta ormai l'Eima, nella sua biennalità. Quella che crea l'attesa, rispettando i tempi di tutti. Nel 2002 le presenze furono 330mila, con delegazioni ufficiali da ottanta nazioni. Record, numeri sciorinati alla presentazione ufficiale di Bari. E l'idea di andare oltre. «L'Eima si è imposta negli anni come uno degli eventi top non soltanto del settore agromeccanico ma del panorama fieristico in senso assoluto», il campo allargato da Simona Rapastella, «direttore generale di FederUnacoma, «grazie ai contenuti tecnici e alle valenze anche economico-politiche che la rendono un evento di riferimento per gli operatori economici, gli agricoltori, i contoterzisti, i tecnici agromeccanici, le organizzazioni professionali e di categoria, oltre che per i ricercatori, gli studenti, le amministrazioni pubbliche, le municipalità e la schiera degli hobby farmers, degli appassionati del



giardinaggio e delle attività in ambiente rurale». Quattordici i macrosettori merceologici, cinque i saloni specializzati dedicati oltre al verde anche alla componentistica, alle bioenergie, all'irrigazione ed all'elettronica avanzata. «L'innovazione costituisce il punto di forza di Eima International», il fermo immagine di Rapastella, «che presenta anche nell'edizione 2024 il prestigioso concorso-mostra delle Novità Tecniche. Mentre un carattere divulgativo avranno le dimostrazioni per le filiere bioenergetiche, lo show dei trattori finalisti del Tractor of the Year, le prove del Green E-motion, dedicate alle macchine per il giardinaggio e la cura del verde, nonché le dimostrazioni di droni e robot agricoli previste dell'area Robotics and Electronics for Agriculture Live che costituisce una delle novità di quest'edizione». Il giardinaggio sarà lì, in un angolo ma ben in primo piano. Con le sue idee e le sue macchine, il suo orgoglio e quattro conti da fare. Sulla stagione appena alle spalle e la prossima neanche così lontana ai primi di novembre. Ponte perfetto l'Eima, ancora una volta.



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 Foresta Mach...

attenzione alla rotazione delle colture, alla creazione di siepi e alberature che favorisc...

viene fornita al o in convi alla vitico l'orticolt inal. «N sosabile vorano a tecno nici e c li attiv mo gli

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

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

agricoltura si presta particolare



Grillo
AGRIGARDEN MACHINES

www.grillospa.it

www.grillospa.it grillo@grillospa.it

Prestazioni al top, tempi ridotti al minimo, assoluta precisione di taglio. Tecnologia ad un punto ancor più alto, con la garanzia del Made in Italy e la grande esperienza di un'azienda decisa a guardare avanti. Alla scoperta di nuovi confini

AMBROGIO AI, IL ROBOT IN PRIMIS INTELLIGENTE

Ambrogio AI rappresenta il futuro tangibile nel mondo del giardinaggio domestico. Questi robot intelligenti imparano e evolvono autonomamente grazie all'intelligenza artificiale, garantendo prestazioni sempre più efficienti, tempi di lavoro ridotti e una precisione senza pari nel taglio dell'erba. **Ambrogio AI** è un vero e proprio assistente per il verde.

AMBROGIO
ROBOT
IL ROBOT RASAERBA



L'intelligenza artificiale di **Ambrogio AI** è un concentrato di tecnologia all'avanguardia. Grazie alla sensoristica proprietaria di **ZCS** e al **sistema satellitare RTK**, questi robot sono in grado di mappare il prato in tempo reale e di ottimizzare il sistema di taglio, superando di gran lunga i tradizionali rasaerba. La resistenza e la precisione, supportate dalla conoscenza precisa della posizione, consentono configurazioni specifiche per ogni zona di taglio. Inoltre, essendo un prodotto "Made in Italy", **Ambrogio AI** porta con sé non solo l'eccellenza tecnologica ed estetica, ma anche valori di sostenibilità e responsabilità sociale.

Inoltre, anche in assenza di **segnale RTK**, i sensori consentono ai robot di continuare a muoversi all'interno dell'area di lavoro, identificando i bordi e le zone da evitare. La possibilità, poi, di integrare un filo perimetrale offre un'alternativa senza compromessi, garantendo un prato impeccabile anche nelle zone irraggiungibili. La gamma **Ambrogio AI** include modelli delle **piattaforme 4.0, 4.36 e 4.50**, ognuno con caratteristiche e prestazioni uniche.

Ambrogio AI è la soluzione perfetta per chi cerca la massima innovazione nel giardinaggio domestico. Con la sua tecnologia all'avanguardia e il design italiano, questi robot promettono di trasformare qualsiasi giardino in uno spazio eccezionale, rendendolo perfetto e curato in ogni sua parte, andando ben oltre il futuro.





Ambrogio **AI**, oltre il futuro.

LA NUOVA LINEA DI ROBOT RASAERBA
CON INTELLIGENZA ARTIFICIALE



NEXTline **Ai**

Scopri la nuova linea
su ambrogiorobot.com

AMBROGIO
R O B O T

Ambrogio Robot



Modelli nuovi, uno dopo l'altro. Già premiati alla grande da un avvio di stagione assai promettente, a dar ragione all'opera di produttori e distributori. Risultati chiari fin dalle prime battute. Ed è solo l'inizio

TRATTORINI E RIDER, SI CORRE FORTE

Bell'adrenalina, attorno a trattorini e rider. Bel fermento, da una parte e dall'altra. Bell'inizio di stagione, fin dai primi momenti. Ancor prima che scattasse la primavera. Fase cruciale per tutte e due, per il trattorino che si sta ulteriormente ravvivando e per il rider verso cui l'attenzione è massima.

COLORI VIVI. Viaggiano sulla scia virtuosa dello scorso anno trattorini e rider, quando il mercato qualcosa di interessante aveva già det-

to. Input ascoltati e tradotti in macchine nuove e scenari sempre più allettanti. «Il 2023 è stato un buon anno», la soddisfazione di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «anche grazie al lancio della nuova gamma di trattorini COMFORTpro con restyling e migliori tecniche che hanno riscontrato parecchio successo e apprezzamento da parte dei rivenditori». «In un mondo in costante evoluzione», la premessa dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «anche il settore del giardinaggio e della cura degli spazi verdi si rinnova, introducendo



soluzioni sempre più all'avanguardia per rispondere alle diverse esigenze degli utenti. Blue Bird si trova sempre in prima linea quando si tratta di presentare novità. La nostra gamma di trattorini si amplia attraverso l'introduzione di modelli a trasmissione idrostatica e con l'inserimento di due nuovi rider a batteria».

«In generale, come per molte altre tipologie, la stagione 2023 dei trattorini», il fermo immagine di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «risulta in calo, anche se in misura minore di altri prodotti. Per quanto ci riguarda, avendo ampliato la nostra offerta con l'introduzione di nuovi modelli, i numeri sono in leggera crescita».

«Nel corso del 2023», evidenzia Francesco Brazzarola, sales manager **Husqvarna** Residential Division, «abbiamo assistito ad un notevole successo del trattorino rider. Mentre il rider ha mostrato una certa crescita, mantenendo stabili i volumi di vendita e la quota di mercato, il trattorino tagliaerba ha risentito di un calo di interesse da parte della clientela. Quest'ultima sembra preferire sempre più il rider, apprezzandone le capacità di guida e la versatilità maggiori».

«I dati di vendita di Comagarden per il 2023», il quadro di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «registrano un calo di vendita del segmento dei trattorini di circa il 7-8% rispetto al 2022 per un totale di quasi 21 mila macchine vendute. L'alternanza di periodi di siccità e fenomeni alluvionali ha avuto un impatto negativo sullo sviluppo della vegetazione, determinando una riduzione degli investimenti in macchine per la manutenzione di parchi pubblici, giardini privati e impianti sportivi».

«Per noi il 2023», il fermo immagine di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «è stato l'anno del lancio della linea XM, avvenuto a settembre. Non abbiamo quindi dati concreti di vendita, ma abbiamo trovato un segmento comunque in fermento, dove, come spesso accade nel nostro settore, se si hanno prodotti innovativi e di qualità si può fare la differenza».

«Noi siamo stati molto soddisfatti», premette Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «della risposta che abbiamo ricevuto dal mercato nel corso del 2023. Crediamo che questi risultati siano stati il frutto di una costante attenzione nei confronti di questo

Husqvarna



mercato, sia dal punto di vista della qualità della nostra proposta che dalle attività commerciali mirate ad incontrare la domanda dei clienti».

GRANDE AVVIO. È partito forte il trattorino, scatto promettente per i prossimi mesi. Segnali piuttosto chiari, colti da aziende e rivenditori.

«La partenza del 2024 è stata ottima», sottolinea Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «grazie anche ai nuovi trattorini PREMIUMpro che hanno visto, come lo scorso anno, un rinnovamento con parecchie implementazioni tecniche e un nuovo design. Vincitore del prestigioso "German Design Award 2024" nella categoria giardinaggio e vita all'aria aperta, è già soggetto di numerose richieste da parte dei rivenditori. Ci aspettiamo un'eccellente stagione».

«Per la stagione 2024», la fiducia di Alessandro Barrera di **Brumar**, «le previsioni sono positive con un ulteriore ampliamento della gamma a scoppio e soprattutto l'introduzione nella gamma a batteria Ego di due modelli: uno a scarico posteriore da 98 centimetri ed uno a scarico laterale da 107 centimetri. Come per gli Zero Turn Ego introdotti negli anni precedenti, ci aspettiamo una buona vendita soprattutto del modello con raccolta posteriore».

«Abbiamo grandi aspettative per il 2024. Da inizio anno», sottolinea Giovanni Masini di **Emak**, «abbiamo infatti rinnovato quasi integralmente la nostra offerta e abbiamo ampliato in modo importante la gamma con l'ingresso di otto nuovi modelli, suddivisi in tre categorie: due trattorini a scarico laterale (larghezza di taglio 98-108



Blue Bird

centimetri), cinque trattorini a scarico posteriore (larghezza di taglio 86-92-95-105-125 centimetri) e un trattorino professionale tagliatutto. La nostra offerta è ora in grado di soddisfare tutte le esigenze di cura del prato sia per gli hobbisti sia per i professionisti del verde, assicurando prestazioni di livello superiore e un ottimo rapporto qualità-prezzo».

«Con il prestagionale 2024», rileva Daniele Bianchi di **Grin**, «i nostri clienti hanno iniziato ad acquistare i primi pezzi. La campagna è andata meglio del previsto, nonostante qualche scetticismo iniziale per una linea molto diversa da quello che oggi è presente sul mercato. Ma i segnali incoraggianti sono arrivati con le prime vendite agli utilizzatori finali a seguito degli eventi fieristici e delle prove in campo. I demo

day che stiamo facendo in questi giorni hanno poi portato ai primi riordini da parte dei rivenditori. Circa due terzi delle macchine consegnate al rivenditore sono già state acquistate dagli utilizzatori finali. Questi sono dati per noi confortanti e che ci fanno credere in un buon 2024».

«Fra i primi segnali del 2024», l'analisi di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «osserviamo che, tra gli articoli per il giardino escludendo i robot tagliaerba, il rider Husqvarna continua a evidenziare il trend più positivo di crescita e interesse».

«È ancora presto per dare dei dati definitivi», evidenzia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ma i prestagionali raccolti di trattorini da giardino sono positivi e anche la domanda che arriva dal mercato sembra essere già molto attiva. Le condizioni meteorologiche sono favorevoli in quanto le piogge di marzo hanno favorito la crescita dell'erba e se la stagione supportasse questa tendenza potremmo chiudere il 2024 con buoni risultati».

PESI E MISURE. Ha dovuto darsi nuove coordinate il trattorino, aggiornandosi col mercato che cambia e con nuovi attori sulla scena. Tutto diverso dal passato, ma l'adeguamento è stato piuttosto rapido. Di sicuro vincente il trattorino, così come il rider. Con una nuova faccia, lo spirito sempre più combattivo e la certezza di poter avere un ruolo da indiscusso protagonista. A caccia della sua vera dimensione ora, cercata ma anche trovata.

«Oggi la dimensione del trattorino rider», spiega Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «si presenta in un contesto dove i robot tagliaerba e i prodotti a batteria stanno guadagnando sempre più terreno. È importante notare che il rider e l'Automower si rivolgono comunque a differenti tipi di clientela. Il rider offre un'esperienza di guida senza pari, mentre l'Automower si distingue per la sua affidabilità, sicurezza e capacità di far risparmiare tempo senza scendere a compromessi con i risultati di taglio. In pratica, questi due prodotti non competono direttamente tra loro e si rivolgono a due tipologie di utenti diverse: coloro che preferiscono





dedicare tempo al taglio del prato e coloro che desiderano avere più tempo libero pur avendo un giardino tagliato a regola d'arte».

«Il trattorino-rider per noi si posiziona all'80% nel mercato professionale. Si colloca», spiega Daniele Bianchi di **Grin**, «nelle numerosissime manutenzioni professionali dove il robot non può essere installato e il prodotto a batteria diventa "piccolo" di dimensione o di durata delle batterie».

«I dati di mercato complessivi», osserva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ci mostrano che quello del trattorino ha segnato il passo nel corso del 2023. Mentre il robot tosaerba continua la sua crescita, anche se rallentata confrontata agli anni passati. Oggi i due mercati sono da considerare equivalenti dal punto di vista dei numeri di vendite complessive».

«L'ascesa dei robot tosaerba», la riflessione di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ha solo parzialmente intaccato la richiesta dei trattorini che rimane un mercato per lo più stabile da anni. Certamente non sarà così con la sempre maggiore disponibilità di rider e trattorini a batteria. Alcuni modelli a scoppio, soprattutto sulle larghezze di taglio più ridotte, potranno tranquillamente essere sostituiti da modelli a batteria mantenendo le stesse prestazioni, ma offrendo innumerevoli vantaggi».

«Il trattorino», il punto di Giovanni Masini di

Emak, «mantiene la propria dimensione e identità sul mercato, nonostante un lieve fenomeno di erosione dal basso, sulla fascia dei rider e piccoli tagli, proveniente dal mondo dei robot. Cresce, tuttavia, in modo importante, l'interesse verso la parte dei trattorini tagliatutto per gli interventi in aree più difficili dove altre macchine faticano a operare».

E DOMANI... Il futuro si prospetta assai interessante, partita l'onda alimentata da novità e consensi la fiducia a questo punto non può che essere totale. Scalpitano trattorini e robot,

solo® by AL-KO



rassicurati anche da innovazioni sensibili e valori aggiunti in serie. Quel che ci voleva per rendere ancor più ricco il mercato del taglio dell'erba. «Riteniamo che sarà ancora un mercato importante, con interessanti sviluppi», la previsione di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**.

«Confidiamo», il quadro di Francesco Brazzavola di **Husqvarna**, «che il rider vada progressivamente a sostituire il trattorino tagliaerba classico. Essendo il rider un'eccellenza Husqvarna, gli investimenti seguono questa direzione, abbandonando via via il vecchio e più classico trattorino tagliaerba».

«I modelli a batteria, come detto in precedenza, si prenderanno il loro spazio sul mercato. Un po' più lento», la previsione di Alessandro Barrera di **Brumar**, «sarà il passaggio sulla gamma professionale, ma certamente la crescente tecnologia delle batterie e sistemi di ricarica sempre più evoluti e rapidi prenderanno sicuramente piede anche in questo settore».

«I trattorini da giardino», la lettura di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono popolari perché offrono un modo più rapido ed efficiente per tagliare l'erba rispetto ai tradizionali tosaerba a spinta. Sono particolarmente utili per superfici superiori a 500 metri quadrati, dove il lavoro con un tosaerba manuale potrebbe risultare troppo faticoso e richiedere molto tempo. I fattori

che influenzano il mercato includono la crescita dell'urbanizzazione, l'aumento del reddito disponibile, il desiderio di comodità, l'interesse per il giardinaggio come hobby, e la crescente attenzione per la sostenibilità e la riduzione delle emissioni di carbonio. Per queste ragioni crediamo che il futuro ci riserverà ancora molte novità in questo segmento».

«Prevediamo un mercato in lieve crescita nella fascia consumer», lo scenario di Giovanni Masini di **Emak**, «mentre stimiamo una crescita più significativa nel segmento delle macchine taglia-tutto adibite a interventi professionali in aree con vegetazione incolta o forti pendenze».

«**Grin**», premette Daniele Bianchi, «ha scelto di sviluppare un prodotto a mio avviso "moderno" che possa rispondere alle esigenze attuali del manutentore che oggi deve proporre tagli di estrema qualità, ma anche contenere i costi di manutenzione per essere competitivo salvaguardando la marginalità operativa. Per questo la scelta ricade logicamente sul taglio senza raccolta, che garantisce velocità di lavoro e non deve gestire lo smaltimento dello sfalcio, ma con un qualità di polverizzazione dell'erba che permetta di rispondere anche ai clienti più esigenti. Le macchine poi dovranno essere compatte e facili da trasportare: gli spostamenti tra un cantiere e l'altro devono essere veloci e con pochi automezzi sempre nell'ottica del risparmio dei costi. Le macchine dovranno essere semplici da utilizzare e sicure in modo che tutto il personale possa utilizzare. Non solo gli operatori più specializzati».

STRATEGIE VARIE. Tutti con i propri obiettivi, coi propri traguardi, con le proprie aspettative. «La nostra offerta», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «spazia tra modelli a scoppio, con motori Loncin di varie potenze (352, 432, 452 cc), fino al potente LT C 102H TWIN, e i nuovissimi modelli Rider a batteria, entrambi da 48 V - 75 Ah. Questa diversità garantisce la possibilità di scegliere il prodotto più adatto alle proprie esigenze, sia che si tratti di gestire spazi verdi di grandi dimensioni, sia che si desideri un impatto ambientale ridotto senza compromettere le prestazioni. Nello specifico, la nostra gamma si arricchisce con tre nuovi trattorini pensati per chi cerca efficienza e flessibilità: si tratta dei modelli LT SD 86M, LT SD 98M e LT C 86 M. I primi due modelli, con il pratico scarico laterale, sono



Emak



perfetti per chi necessita di agilità e di una distribuzione omogenea del taglio. Il secondo, con lo scarico posteriore, è ideale per chi preferisce una raccolta diretta dei residui di taglio, garantendo così un lavoro pulito e ordinato. Tutti i modelli sono dotati di funzione mulching, consentendo di ridurre i rifiuti e di nutrire il terreno con un fertilizzante naturale. In questo 2024 la gamma è stata ulteriormente ampliata grazie all'introduzione della nuova categoria rider. Due modelli, entrambi alimentati a batteria 48V-75Ah, per un impatto ambientale ridotto e una manutenzione semplificata. Disponibili con larghezza di taglio di 98 e 108 cm, combinano prestazioni eccezionali con la massima cura per l'ambiente. Grazie allo scarico laterale e alla velocità massima di quasi 13 km/h, garantiscono un taglio rapido ed efficiente, rendendo la cura dei grandi spazi verdi un'attività piacevole e non faticosa».

«I trattorini da giardino», l'istantanea di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «stanno diventando sempre più sofisticati, con l'introduzione di nuove tecnologie come sistemi di navigazione GPS, connettività smartphone e motori elettrici che offrono un'alternativa più ecologica ai tradizionali motori a benzina. Anche Stihl sta lavorando in questa direzione per destinare in futuro, ai propri clienti, una gamma di trattorini che rispondano a nuove esigenze e che possano offrire una nuova esperienza».

«Continuiamo a lavorare e investire nella gamma dei trattorini. Dopo aver rinnovato completamente l'offerta sui modelli a scarico laterale e posteriore», rivela Giovanni Masini di **Emak**,

«nei prossimi anni sono previsti ulteriori interventi nella fascia più premium della nostra offerta e un nuovo ampliamento della gamma tagliatutto con una serie di restyling e l'introduzione di un modello di taglio più piccolo».

«**AL-KO**», rivela il product marketing manager della filiale italiana Luca Corbetta, «andrà ad implementare ulteriormente l'offerta della gamma di trattorini con nuovi modelli che attualmente mancano. E ovviamente sono previsti nuovi modelli sul fronte delle macchine a batteria dove già sono stati fatti consistenti investimenti».

«Per quanto riguarda il futuro dei nostri trattorini tagliaerba rider», racconta Francesco Braz-



Stihl



zarola di **Husqvarna**, «il nostro piano prevede l'introduzione di nuovi modelli con prezzi più competitivi. Ci stiamo concentrando sui rider, sviluppando modelli che offriranno una maggiore competitività di prezzo rispetto ai trattorini classici offerti dalla concorrenza, con tutti i vantaggi rispetto al più classico trattorino da giardino».

«La nostra azienda, come distributore esclusivo di Ego ormai da dieci anni, ha creduto subito e molto nella tecnologia cordless ed in questi anni i risultati sono stati eccellenti. Anche per quanto riguarda i trattorini», sottolinea Alessandro Barrera di **Brumar**, «Ego offrirà sempre di più prodotti innovativi e performanti, con un sistema di batterie rivoluzionario e un sistema di ricarica,

che, già presentato quest'anno, offrirà anche al professionista tutto ciò che cercava per passare all'alimentazione a batteria».

«La parola d'ordine è: dimostrazione! I clienti», la convinzione di Daniele Bianchi di **Grin**, «dovranno avere la possibilità di provare il più possibile le macchine e rendersi conto realmente delle potenzialità. Spesso sono i preconcetti iniziali e la poca voglia di cambiare che bloccano la vendita dei prodotti più innovativi. Grazie a queste demo oltre a vendere macchine capiremo meglio quali saranno gli sviluppi tecnologici del futuro. Abbiamo predisposto un nuovo polo produttivo, naturalmente in Italia in provincia di Lecco, per la costruzione delle macchine dedicate alle grandi superfici. Nei prossimi anni dobbiamo ampliare la produzione, migliorare le linee produttive e assumere nuovo personale».

Brumar



MACCHINA-CHIAVE. Tanti prodotti da copertina, con la qualità sempre al primo posto. FD 280 prodotto da **Grillo** è un rasaerba idrostatico con piatto frontale e bloccaggio differenziale. Le sue principali caratteristiche sono le alte prestazioni e la elevata qualità di taglio e raccolta. L'innovativo sistema di taglio "Grillo Overblow" permette un'accelerazione del flusso aria-erba nel condotto, che aumenta notevolmente la capacità di carico anche in condizioni di forte umidità e allo stesso tempo tiene sotto controllo la rumorosità dell'intero sistema di taglio/raccolta. Il piatto frontale consente una perfetta visibilità sulla zona di taglio. La guida a volante, le dimensioni compatte e il ridottissimo raggio di

sterzata rendono Grillo FD280 agile, con una guida semplice alla portata di tutti e allo stesso tempo con le doti necessarie per usi professionali in spazi ristretti. Il piatto di FD280 ha due lame contro-rotanti non sovrapposte, quindi senza obbligo di fase ed una terza centrale. Posizionato frontalmente, avanzato e totalmente a sbalzo rispetto all'operatore, permette una visibilità di lavoro straordinaria. Taglio preciso anche sotto cespugli o rami bassi, limitando gli interventi di finiture. La robusta cinghia di trasmissione trapezoidale (non dentata) dell'apparato di taglio, in caso di urti con sassi o altro non subirà danni. La larghezza di taglio è di 113 cm, l'altezza di taglio varia da un minimo di 30 fino ad un massimo di 90 mm ed è possibile effettuare la regolazione agendo sulla leva a sette posizioni posta a fianco della poltroncina di guida. Il piatto con raccolta può essere trasformato in piatto mulching utilizzando il kit opzionale dedicato. Il sistema di taglio permette una elevata accelerazione del flusso aria-erba. Le tre lame lanciano contemporaneamente l'erba nel condotto, ampio e diretto che porta al cesto, aumentando fortemente la velocità di carico. Caricando l'erba a grande velocità, viene maggiormente compattata aumentando l'efficienza dei 280 L di volume del cesto. Capace di lavorare al meglio in condizioni difficili, con forte umidità ed erba alta.

«Per il 2024», sottolinea Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «la macchina-simbolo della nostra offerta è sicuramente il modello EGO TR 3800E-B. Piatto di taglio a due lame da 98 centimetri, possibilità di alloggiare fino a 6 batterie portatili Ego 56 volt Arc Lithium per offrire un'autonomia di taglio che, con 6 batterie da 12 Ah, permette di tagliare fino a diecimila metri quadrati di prato. Può comunque funzionare già con minimo 15 Ah ed adeguare la capacità delle batterie in base alle proprie esigenze. In dotazione caricabatterie veloce da 1600 watt, che permette ad esempio di ricaricare contemporaneamente 6 batterie da 10 Ah in sole tre ore, lasciandole nel suo slot a bordo del trattorino. Grande sacco posteriore da 300 litri, kit mulching disponibile e deflettore per scarico laterale. Il display sul cruscotto e la connettività lot permette di avere tutto sotto controllo. E la



cosa più importante ed unica: con la stessa piattaforma delle batterie Arc Lithium di Ego potete far funzionare oltre 70 altri prodotti della gamma Ego Power+».

«Per il 2024 possiamo prendere come macchina-simbolo il trattorino T22-105 HD-A V2 della nuova linea PREMIUMpro. Una macchina per grandi giardini», sottolinea Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «con motore bicilindrico da 22CV. Equipaggiato con sistema di trazione migliorato che, oltre ad implementare affidabilità e performance, incrementa anche la velocità di avanzamento. Illuminazione con fari a LED e memory function per il sistema di regolazione altezza di taglio completano la dotazione di serie».

«Una delle macchine simbolo della nuova offerta rinnovata e ampliata del 2024», commenta Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «è sicuramente il modello Efcò Tonkawa 110 4x4. Si tratta di trattorini professionali tagliatutto con larghezza di taglio 110 cm per superfici fino a diecimila metri quadrati e sono progettati per la pulizia di aree incolte e con vegetazione fitta, dei terreni accidentati e in pendenza. L'avanzamento idrostatico 4x4, unito al differenziale autobloccante, permette di superare gli ostacoli con agilità e precisione. Sono equipaggiati con rollbar, paraurti anteriore e posteriore, protezioni laterali e cinture di sicurezza per garantire l'incolumità dell'operatore durante i lavori anche nelle situazioni più complesse. Il piatto da 110 centimetri è dotato di tre rotori con sei lame mulching, per sminuzzare finemente ogni tipologia di erba e arbusti».



Grillo

«**Grin** XM120A è una macchina pensata per la manutenzione professionale dei grandi spazi verdi, capace di coniugare la qualità del taglio senza raccolta Grin ad un piatto da 120 cm.

Il piatto di taglio Grin Maxi-3 da 120 centimetri», sottolinea il responsabile commerciale e marketing Daniele Bianchi, «permette una polverizzazione dell'erba efficace, anche in situazioni complesse. L'estrema manovrabilità è garantita da Grin Easy Drive, un innovativo sistema di movimentazione zero-turn estremamente comodo, semplice da utilizzare e mantenere. Gli ingombri ridottissimi di XM120A facilitano la movimentazione su prato e il trasporto. Il peso contenuto comporta bassi consumi operativi e minimo schiacciamento del terreno e del manto erboso. XM120A può essere trasformato, in pochi secondi, da tagliaerba a macchina con uomo a bordo. Tutto ciò può essere fatto direttamente dall'utilizzatore, avvalendosi dell'accessorio adatto e senza bisogno di attrezzi».

«Il nostro fiore all'occhiello», racconta Francesco Brazzarola, sales manager **Husqvarna** Residen-

tial Division, «è il modello R 214T, progettato per soddisfare le necessità del privato più esigente. Ideale per la cura di giardini di grandi dimensioni, questo versatile trattorino tagliaerba rider è efficiente in tutte le stagioni. Husqvarna R 214T ha un potente motore bicilindrico e offre due opzioni di taglio con piatti da 94 cm o 103

cm. Un'altra eccellenza nella nostra gamma

è il modello R 316TX AWD, pensato per giardini di grandi dimensioni e dotato di trazione integrale AWD. Progettato per affrontare i lavori più impegnativi, grazie al suo motore V-twin ad alte prestazioni. Of-

fre inoltre una varietà di piatti di taglio combi, consentendo lo scarico posteriore, il BioClip® (mulching) o lo scarico posteriore opzionale».

«Il modello di trattorino da giardino Stihl RT 4082», i dettagli spiegati da Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è particolarmente maneggevole e compatto con elevato comfort di comando e di guida. Si distingue per la cura di ampie superfici erbose tortuose grazie alla sua semplicità di guida fino a 4000 metri quadri. La direzione di marcia (avanti o indietro) può essere selezionata utilizzando la leva sul piantone dello sterzo. La velocità può essere regolata in modo continuo utilizzando il pedale dell'acceleratore. L'impostazione dei pedali è disposta come un'auto con cambio automatico. Il cesto dell'erba è molto capiente (250 litri) e si svuota comodamente senza fatica. Il sistema di convogliamento dell'erba raggiunge anche quella posta ai bordi spostandola verso la lama e tagliandola in modo preciso. La larghezza di taglio è di 80 centimetri, cambio idrostatico e frizione elettromagnetica dell'innesto lama. Un comodo sedile molleggiato e regolabile assicura comodità all'operatore».



Un anno di flessione, quello appena archiviato. Pochi a salvarsi, ma i numeri restano lo specchio dell'onda lunga del covid dove s'è raccolto tantissimo. Cerca nuova stabilità il mercato, senza troppe oscillazioni

I SOSPIRI DEL 2023 ORA IL VERO BIVIO

Magazzini riempiti spesso all'eccesso e meno acquisti, dopo l'abbuffata nel periodo del covid. Strascichi di un periodo anomalo ma intensissimo per il verde, uniti a variabili non certo favorevoli per i consumi di beni non di primissima necessità. Ha tanti padri ed un unico denominatore il calo delle vendite di macchine da giardino certificato dal gruppo di rilevamento statistico Morgan su dati elaborati dall'associazione dei costruttori Comagarden che ingloba la gran parte delle case costruttrici. Per il settore del verde una contrazione complessiva del 9% per un totale di 1.333.000 unità vendute nel 2023 (l'anno precedente erano state 1.470.000). La flessione ha interessato le principali tipologie di prodotto, vedi in particolare le motoseghe (-8% in ragione di 338mila unità), i decespugliatori a scoppio (-16%, per 221mila) e i rasaerba (-17%, per 210mila), risultando più pronunciata per spazzaneve (-58%), in forte calo a causa della riduzione delle precipitazioni nevose, e potatrici (-48%). Segno meno anche per gli arieggiatori che arretrano del -30%. Le sole tipologie di macchine, tra quelle censite dal Gruppo Morgan, che registrano incrementi delle vendite sono i biotrituratori e le tagliasiepi, che hanno archiviato il 2023 con una crescita pari – rispettivamente – a 18 e 14 punti percentuali. A queste si aggiunge il dato riferito ai soffiatori (+11%) e ai rasaerba robot che hanno visto incrementi più contenuti (+3%). Per il 2024 l'associazione dei costruttori di macchine per il garden non prevede significative inversioni di tendenza, anche

se il quadro è tutto ancora da dipingere. «Tuttavia», precisa Comagarden, «un allentamento delle tensioni internazionali e delle conseguenti pressioni inflattive, unito a condizioni meteorologiche più favorevoli allo sviluppo vegetativo delle piante, potrebbero riflettersi positivamente sull'andamento del settore». Risposte cercasi, più l'equilibrio perduto.

Stima della totalità del mercato nazionale effettuata sulla base dei dati dell'indagine campionaria			
Andamento del mercato italiano delle principali tipologie di macchine per giardinaggio 2022 e stime 2023, in numero			
	Migliaia di unità		
	2022	2023	Var. % 2023/2022
ATOMIZZATORI	3,4	2,7	-23%
ARIEGGIATORI/SCARIFICATORI	10,0	7,0	-30%
BIOTRITURATORI	8,7	10,3	18%
DECESPUGLIATORI A SCOPPIO *	263,0	221,2	-16%
DECESPUGLIATORI / LINETRIMMERS *	102,4	108,0	5%
FORBICI A BATTERIA	35,1	30,6	-13%
MOTOSEGHE	368,8	337,7	-8%
MOTAZAPPATRICI	32,5	25,8	-20%
POTATRICI / PRUNER BATTERIA *	72,7	38,0	-48%
SRAMATORI *	18,2	14,7	-19%
RASAERBA	252,6	210,2	-17%
RASAERBA ROBOT	32,5	33,6	3%
RIDE-ON Consumer	7,1	6,7	-5%
RIDE-ON MMV	0,9	0,9	3%
SOFFIATORI/ASPIRATORI	138,0	152,8	11%
SPAZZANEVE	4,7	2,0	-58%
TAGLIASIEPI	94,1	107,1	14%
TRATTORINI	22,8	21,0	-8%
ZERO TURN Consumer **	1,9	1,6	-15%
ZERO TURN MMV	0,8	0,6	-24%
TOTALE MORGAN	1.470,0	1.332,6	-9%
* La classificazione delle categorie è stata modificata			
** Sono state inserite anche le macchine a batteria			

«BELLA PARTENZA, ROBOT IN PRIMIS. BENE ANCHE IL DECESPUGLIATORE»

I primi passi sono stati decisamente buoni.
«Magari non è proprio l'ideale partire ai primi di marzo, per evitare surplus di lavoro in officina, ma ovviamente è positivo. Anche perché il nostro cliente adesso è più che mai orientato sulla qualità»

Non sempre la stagione che comincia prima del previsto è un vantaggio. Anzi. Ma meglio, mettiamola così, che il treno sia partito. «In effetti 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. «La stagione è iniziata bene, in maniera importan-

te. Prima rispetto ai tempi a cui eravamo ormai abituati ma il trend degli ultimi anni è questo. Sostanzialmente non ci si è mai fermati, chi lavora nel verde al di là delle pause obbligate dettate dalla pioggia per il resto è sempre stato attivo».

Quanto è davvero un "problema" la partenza anticipata?

«Premetto: dobbiamo tutti essere contenti intanto che ci sia lavoro. Se poi vai ad analizzare ogni situazione sarebbe stato preferibile un avvio di stagione dopo Pasqua, magari quindici giorni dopo rispetto a quanto è stato in realtà. Perché ci avrebbe permesso in primis di smaltire un po' di lavoro arretrato in officina e di seguire ancora meglio il cliente che viene ad acquistare la macchina. Giusto per essere pignoli e cercare la classica virgola che non va. Ma di fatto quando c'è lavoro bisogna solo essere felici. Il messaggio è questo».

Il prodotto che più s'è staccato dagli altri in questo avvio?

«Direi tutti, la speranza adesso è che sia una stagione lunga. La prima sensazione però è stata assolutamente positiva. È stata una partenza omogenea per tutte le macchine, seguendo il trend dello scorso anno. Coi robot, coi prodotti a batteria, coi trattorini. Anche col decespugliatore, dinamica abbastanza strana visto il periodo. Quelle che hanno fatto fatica, nel periodo invernale così come adesso, sono le motoseghe. Più le macchine professionali, nello specifico.





C'è sempre il rovescio della medaglia. Quando fa caldo non hai troppo bisogno di legna e meno necessità di fare scorte. Essendo stato di fatto caldo l'inverno, questo non può che essere un fattore penalizzante. Non si può aver tutto».

Perché il decespugliatore è andato forte fin da subito?

«Di solito parte più tardi, quando l'erba inizia ad essere più aggressiva e quindi consistente. L'erba alta s'è vista già a marzo. Sui cigli stradali, nei campi. Qualcosa di abbastanza strano per noi, almeno in Friuli. La verità è che quando il cliente ha la necessità non può che dover reagire. E così è stato per il decespugliatore che solitamente comincia ad esplodere dopo metà aprile».

E la partita nella partita del robot?

«Si gioca con le macchine senza filo perimetrale, quelle ormai richieste dalla maggior parte dei clienti. L'utilizzatore ha una pretesa superiore adesso, a fronte di una tecnologia nuova che però ancora non s'è radicata in proporzione alle sue aspettative. La domanda di sicuro è forte. Ed il rivenditore dovrà adeguarsi, preparandosi nella maniera più completa possibile a fronte di macchine del tutto nuove anche per lo specialista. Valutando ogni dettaglio, di caso in caso. Tenendo conto di ogni dettaglio e del fatto che si tratta di un prodotto ancora da scoprire fino in fondo. Per tutti».

Che faccia ha il cliente fino ad ora?

«Quella che abbiamo tutti in questo periodo. Sia-

mo tutti tirati, siamo tutti in qualche maniera fra virgolette incattiviti e poco disposti ad attendere e a comprendere determinate dinamiche. Ormai il cliente vuole tutto e subito, dei problemi degli altri non gliene frega niente. Lui ha bisogno del prodotto. Punto. E un atteggiamento figlio del nostro mondo. Vogliamo sempre risposte immediate su tutto, in qualsiasi momento della giornata. Il concetto è questo. Da un punto di vista economico vedo che se al cliente serve la macchina la compra. Magari se una volta era disposto a spendere mille per un prodotto oggi ne spende ottocento, ma concettualmente non scende di livello. Non spende cento».

Vuole più la qualità quindi...

«C'è anche questo aspetto da tenere in considerazione. Il cliente-medio, almeno tendenzialmente il mio, è quello che o viene da esperienze non positive con prodotti di qualità inferiore o che comunque percepisce la differenza fra una macchina affidabile ed una da prezzo. Non sceglie magari quella al top, ma comunque sotto un certo livello non s'abbassa».

Il quadro del trattorino?

«È partito discretamente bene. Lì forse c'è una variabile più incidente legata al prezzo, ma è normale trattandosi di una macchina che ha un certo costo. Sul trattorino il cliente di solito s'accontenta della versione-base, per il resto però la richiesta oltre ad esserci è anche orientata verso l'alta. Bene così, anche se è solo l'inizio ovviamente».

C'è un momento di stacco, di attenta riflessione, quando la macchina da prezzo non rispetta le attese. Quando viene naturale salire di livello. Ed affidarsi una volta per tutte a soluzioni davvero affidabili e sicure

«IL PRODOTTO DI VALORE HA SEMPRE PIÙ PESO»

Si corre forte, non solo nei punti vendita di macchine da giardino. Subito ad alto ritmo la stagione, in uno scenario in cui c'è anche molto altro. «Ovvio che la pioggia ha dato un input notevole. Anche alle nostre "latitudini", nel settore dell'automotive quindi, c'è stata una bella spinta fra gennaio e febbraio. A marzo un po' meno, ma nel complesso l'anno è partito piuttosto bene», il primo quadro di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali vissute soprattutto nel campo delle automobili, nel bel mezzo della sua giornata di lavoro fra clienti da accogliere e macchine da proporre. La ragione? Semplice. «Per quel che ci riguarda dal post-covid la gente che ha fatto? Ha continuato a pezzare, ad aggiustare,

a tergiversare per tirare avanti. Ma son passati ormai quattro anni da quel periodo, tutto quel che era allora usurato oggi è diventato vecchio ed obsoleto. Inevitabilmente il passo dell'acquisto andava fatto. La somma di chi prima non ha fatto altro che rattoppare è racchiusa in questo avvio così positivo del mercato. Quasi costretta a comprare, considerato che nel 2020 il prodotto era già al limite. Vale per l'auto, vale per il giardino». Vale per gran parte del mercato.

PUNTO-LIMITE. Cambio di programma, rispetto a quanto preventivato. Altra musica. «La variabile bellica sta creando inquietudine ed incertezza. Se ne sentono tante tutti i giorni, per il conflitto mediorientale che ad est. Tutti elementi

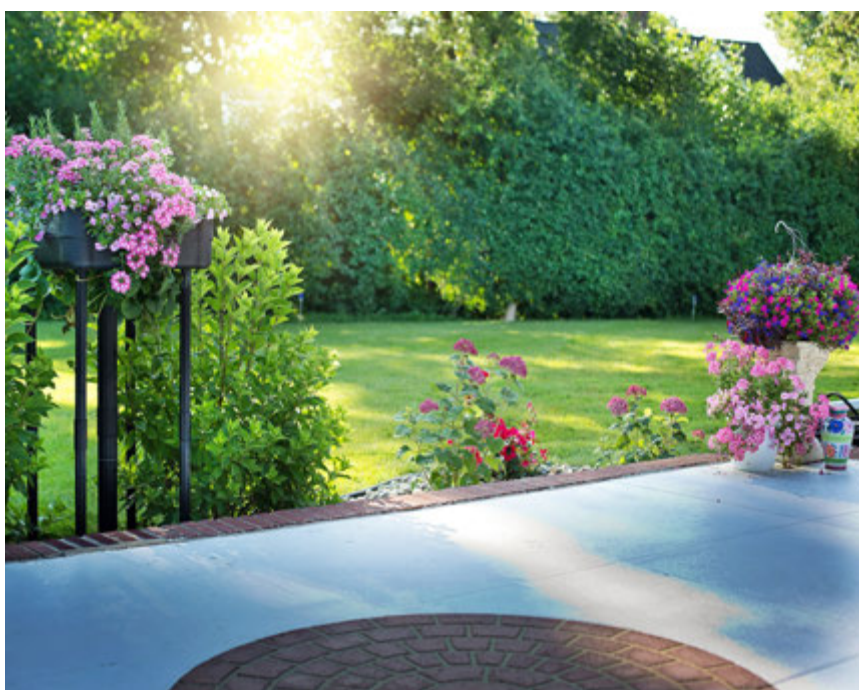


che bloccano gli investimenti. Soprattutto quelli a lungo termine. Detto questo, nel caso del giardino quando l'erba cresce prima del previsto ed anche in maniera abbondante a quel punto le macchine devono esserci ed essere magari tutte al top per svolgere un buon lavoro. E sulla questione dell'automotive il fatto di aver aggiustato quel che era già anziano oggi lo è ancora di più e con tutti i problemi del caso. E questo, semplicemente, ha indotto la gente a comprare. Più l'usato che il nuovo, a dir la verità. Tendenza naturalmente dettata dall'incertezza. In più», continua Portioli, «sembra che l'auto elettrica stia rallentando, a vantaggio dell'endotermico. Davanti a tutta quest'incertezza e revisione del cambiamento green c'è chi la macchina se l'è ricomprata a benzina o "meglio a gasolio tanto il gasolio non lo tirano via per i prossimi vent'anni". Quanto invece anche solo un anno fa eravamo tutti lì sul chi va là, pensando che l'elettrico fosse effettivamente dietro l'angolo. Pare che il paradigma si sia come invertito. Vale per l'auto, non del tutto per il garden. Non fosse altro perché l'apporto energetico richiesto è nettamente inferiore».

GIUSTO EQUILIBRIO. Osare o restare cauti? Il dilemma resta. D'accordo il grande avvio, ma la stagione è lunga. «Occorre lavorare su due parametri, far attenzione da una parte che non sia solo un fuoco di paglia e allo stesso tempo lasciarsi anche un attimo andare», il facile suggerimento di Portioli, valido per il cliente finale così come per lo specialista per tanto tempo avvolto nella cautela più assoluta. Tanto più che i primi scatti della stagione vanno anche nella direzione del prodotto di valore. «La famosa fascia media», il concetto da tempo ribadito da Portioli, «tanti l'anno per tanto tempo snobbata e invece è ben presente e pure, oserei dire, parecchio nutrita. Ma se nessuno la va a svegliare, perché è dormiente, o se nessuno la ravviva con prodotti e servizi la clientela va a quel punto o di qua o di là. Oppure non fa niente addirittura, perché non si sente servita». C'è un'altra questione che spinge l'utilizzatore verso il prodotto di fascia medio-alta: lo scotto del primo acquisto, quindi le mancanze della macchina da prezzo. Già sperimentate. «C'è un momento», lo stacco di Portioli, «in cui il prezzo non conta più. Il momento in cui serve qualità», rafforza il concetto Portioli, secondo un teorema piuttosto consoli-

dato. «Perché la gente poi si rende conto che spendere una volta meno vuol dire alla lunga spendere tre volte tanto senza riuscire nemmeno a fare fino in fondo il proprio lavoro in giardino. Perché quando ce n'è bisogno e serve la macchina non va, perché non parte, perché comincia ma non finisce il lavoro. Non è proprio il massimo per chi di solito è sempre di corsa. Se la macchina non va è difficile da accettare, specie per chi non ha poi tutto questo tempo per curare il suo giardino. Se ci si mette mezzora solo per far partire la macchina ci siamo già mangiati gran parte dello spazio che avevamo preventivato per tagliare l'erba».

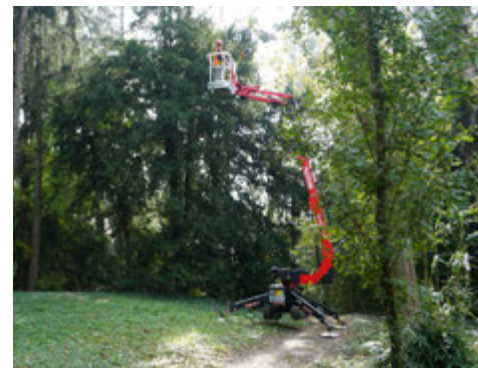
NUOVE FRONTIERE. Tutto e subito. Vale anche per il garden, altro parametro con cui dover fare i conti. «Chi non ha proprio la passione del giardino», il fermo immagine di Portioli, «il suo tempo lo impiega, legittimamente, per fare altre cose. Si può lavorare il giardino anche senza stare in giardino o pensare al giardino. Il messaggio che sta passando ultimamente è proprio questo. Vedi l'andatura veloce della robotica. E non abbiamo ancora visto nulla. Vedi l'aggiunta dell'intelligenza artificiale che in futuro non potrà che essere un fattore anche per i tagliaerba. Il mondo va in quella direzione. E sarà così anche per le macchine da giardino, prima con un prezzo non per tutti ma alla lunga un prodotto accessibile a tutti».



V E T R I N A

PLATFORM BASKET

Spider 20.95, ormai un'icona del mercato
In tre versioni: Base, Elettrica, Ibrida



Spider 20.95 di Platform Basket è una piattaforma aerea cingolata in grado di raggiungere i 20 metri di altezza lavorativa. Dotata di tutte le migliori tecnologie, per offrire agli operatori prestazioni di classe superiore, la piattaforma Spider 20.95 è super leggera, di facile trasporto con rimorchi trainabili e proposta nelle versioni Base, Elettrica ed Ibrida. Un'icona nel segmento dei 20 metri grazie alla sua leggerezza, al suo sbraccio, alla capacità di carico in cesta di 250 kg senza restrizioni di sbraccio, nonché ai collaudati sistemi elettronici di controllo e movimentazione. Elevata altezza di superamento degli ostacoli, dotata di serie di stabilizzazione e richiusura automatica in sagoma, di radiocomando per la traslazione e di comandi aerei d'emergenza, di display con diagnostica di funzionamento a bordo della piattaforma e di protezioni per le parti esposte a rischio di caduta oggetti. Assenza di tubazioni e cavi esternamente ai bracci, per le linee aria/acqua e 230 Vac disponibili in navicella e per la velocità proporzionale e modulabile in traslazione e per i movimenti aerei.

BLUE BIRD

Robot i108E, Segway è sempre più una garanzia
Intelligenza e innovazione superiori, per un taglio impeccabile



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 integra-

ta 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

DEA, il segreto per un giardino sempre verde
Con la qualità purissima di un grande marchio

Le piante hanno bisogno di cure e attenzioni particolari. E grazie a DEA, piccolo spruzzatore a pressione, è possibile vaporizzare il liquido contenuto nel serbatoio in piccole gocce per irrorarle con cura. DEA, prodotto di Volpi Originale, è dotata di testa in polipropilene con impugnatura ergonomica per un comfort ottimale durante l'utilizzo. Grazie al suo caratteristico ugello in ottone regolabile permette di spruzzare, con una perfetta nebulizzazione e senza gocciolare, i prodotti specifici per la cura delle piante. DEA è disponibile con serbatoio in PET trasparente, pratico per il controllo del livello del liquido, ma anche con serbatoio opaco in PE, che grazie all'elevato spessore, garantisce una tenuta in pressione ottimale. In sei bellissime colorazioni.



HUSQVARNA

525iHE4, la batteria sempre più al potere Grandi prestazioni, risultato sicuro

Husqvarna 525iHE4 è il tagliaiepi ad asta a batteria, equivalente a una macchina alimentata a benzina da 25 cm³. Con una portata fino a 4 m e l'angolo regolabile della barra di taglio, è possibile tagliare comodamente siepi larghe, alte e basse anche quando si lavora in ambienti sensibili al rumore. Lunghezza della lama di 60 cm, grandi prestazioni con 4.400 tagli al minuto. Motore brushless E-TORQ™, modalità a tre velocità, tastiera intuitiva, resistenza agli schizzi di acqua (IPX4), inclinazione barra di taglio regolabile, protezione antiurto posteriore, connettività integrata. Il tagliaiepi 525iHE4 s'incastri in un'offerta con la batteria che oggi va oltre i soli prodotti, comprendendo anche un sistema completo ed in continua evoluzione capace di soddisfare le necessità dei professionisti più esigenti.



vetrina

ZANETTI MOTORI

Nuovi decespugliatori, altissima affidabilità Quando l'efficienza è un marchio di fabbrica

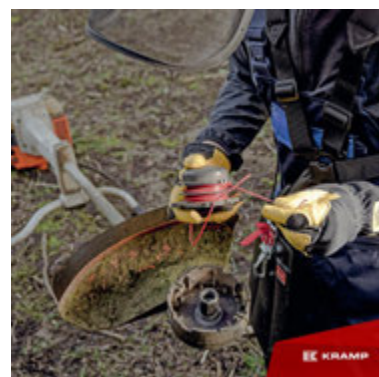
Zanetti Motori è pronta ad introdurre tra i modelli della casa anche i tanto attesi decespugliatori. Pratici e maneggevoli, i modelli ZBD 35-28 L(U) e ZBD 40-28 L(U) sono equipaggiati con motori 4 tempi OHV, sinonimo di elevata e ormai consolidata efficienza e affidabilità, rispettivamente ZBM 35 (0,8 kW) e ZBM 40 (0,9 kW), altresì disponibili nelle varianti a impugnatura singola o manubrio. Diametro asta 28 mm, campana frizione scomponibile a doppio cuscinetto con sistema antivibrante in gomma sovradimensionato. I nuovi decespugliatori sono realizzati con la massima cura per i dettagli, trasmissione rigida con sei bronzine per un'estrema affidabilità. Coppia conica con quattro cuscinetti ad altissime specifiche, schermati per essere impermeabili ad acqua e sporco. Dotati di testina in Nylon Tap & Go, disco tre lame, imbracatura a spalla, trasmissione ad asta rigida. Massime prestazioni in totale comfort e libertà di movimento.



KRAMP

Il perfetto filo per il decespugliatore Per ogni esigenza la giusta soluzione

Kramp offre una selezione completa di fili per decespugliatori progettati per soddisfare ogni esigenza di giardinaggio. Diverse le opzioni garantite, a partire da una vasta gamma di spessori che spaziano da 1,2 a 4,5 mm ciascuno dei quali adatto a diversi tipi di lavori e alle diverse potenze. Kramp garantisce un vasto assortimento fra il profilo rotondo, quadrato, a stella, ritorto e Nylsaw. Ognuno con vantaggi specifici a seconda del tipo di lavoro da dover svolgere. I fili Kramp sono realizzati con materiali di alta qualità e spesso studiati amalgamando diversi materiali per ottenere le più alte prestazioni. Per i formati i fili sono disponibili in bobine o "pretagliati". I fili in bobine sono destinati a testine con svolgimento automatico o manuale. I fili tagliati sono sezioni di filo tagliate a una lunghezza specifica (ad esempio 26 cm, 35 cm, 42 cm) e inserite a mano nella testina. Per coloro che utilizzano decespugliatori a batteria, Kramp ha ideato il Filo SP66, una scelta ottimale grazie alla sua stabilità durante l'uso e alla sua versatilità sia per giardinieri professionisti che per hobbisti.



V E T R I N A

PELLENC

Batterie multifunzione a livelli altissimi
E Promo Energia arriva al momento giusto...

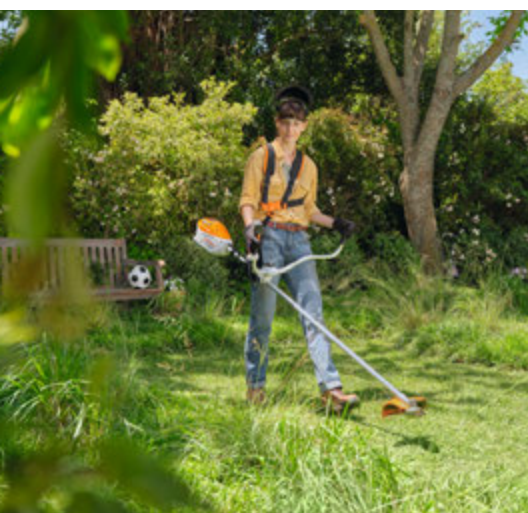
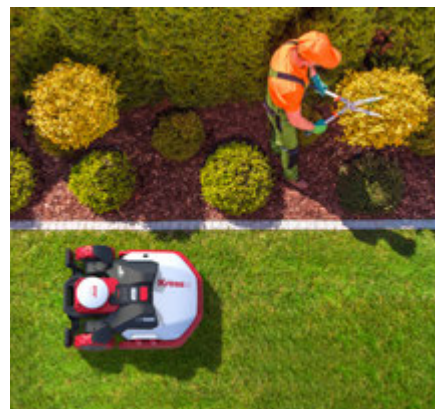


La gamma di batterie multifunzione Pellenc permette di lavorare nel massimo del rispetto di ambiente e operatore, assicurando un mix ideale di dimensioni, pesi e lunghe autonomie. Dalla ULiB 250, in grado di alimentare due attrezzi contemporaneamente, fino alle ULiB 1500 che assicura il massimo dell'autonomia di lavoro, passando per le Alpha 260 e 520 che offrono la possibilità di essere utilizzate sia in versione on-board che in modalità spalleggiata, sarà sempre possibile individuare la batteria perfetta per ogni tipologia di utilizzatore. Le batterie Pellenc sono riciclabili oltre il 90%, e in grado di assicurare fino a 1300 cicli di vita reali alla massima capacità. E grazie alla Promo Energia, con l'acquisto di una batteria e un attrezzo, Pellenc ti regala la seconda batteria in modo da avere ancora più autonomia, senza limiti di lavoro.

KRESS

KR233, il robot anche per le grandi aree
Assoluta precisione, totale autonomia

Area consigliata dodicimila metri quadrati, area massima di diciottomila. KR233, robot RTK di Kress, lavora in pendenze anche del 40% con la sua guida satellitare e nessuna installazione di fili perimetrali. In tutto 13.8 pollici di capacità di taglio per una copertura efficiente di grandi aree, con sistema integrato di prevenzione degli ostacoli ed affilate lame a doppio strato. Funzione multizona con possibilità di navigare con precisione da un'area all'altra del tappeto erboso, conteggio dei tempi morti per falciare anche sotto l'ombra e con un segnale satellitare debole. Copertura sistematica in linee parallele per la massima efficienza di falciatura, disco di taglio autolivellante, protezione antifurto, MAP™ (Mowing Action Plan) per l'ottimizzazione avanzata del percorso e la tecnologia di regolazione dinamica, tecnologia collaborativa TeamWork™ per il funzionamento di più robot nella stessa area, sistema frenante rigenerativo RBS™ per il risparmio energetico, motore di trazione In-Hub con ruote per tutti i terreni, larghezza di lavoro di 35 cm.



STIHL

FSA 80, quel che chiede il privato esigente
Ottimo bilanciamento, facilissimo da usare

Il decespugliatore a batteria FSA 80 con impugnatura in due diverse versioni (a manubrio per il modello base, circolare per il modello R) è una fresca novità di Stihl, da poco disponibile nei punti vendita specializzati. Disponibile sia singolarmente che in set comprensivo di batteria AK30 e caricabatteria AL101, FSA 80 è destinato ad utilizzatori privati esigenti. La macchina assicura eccellenti prestazioni di taglio, molto bilanciata e quindi assai facile da usare, con regolazione rapida dell'impugnatura circolare senza l'utilizzo di utensili. Impugnatura confortevole ed antiscivolo. Con due livelli di velocità più potenziometro.

M^g TUTTO MERCATO M^g

RASAERBA ROBOT

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

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


TECNO GARDEN®
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

TECNOX®
Macchine forestali e da giardinaggio

LAUNTOP®
Motopompe autosdescanti 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
tecnogarden@tecnogarden.com

@tecnogardenpadova
 Tecno Garden srl
 tecno_garden_srl
 @TecnoGarden srl

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

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT



MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
WIPER																	
WIPER SERIE K AWD																	
web: www.wipercompany.com																	
Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno. La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.																	
																	
POP 3	€ 640,00	300 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
POP 5S	€ 730,00	500 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BUTZ 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
BUTZ 4	€ 1.258,00	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE 6	€ 1.104,00	600 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+V	Si
I 70	€ 1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+V	Si
I 100S	€ 1.505,00	1000 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+V	Si
I 100U	€ 1.696,00	1000mq	42x29x23	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+V	Si
I 130S	€ 1.786,00	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+V	Si
I 140	€ 1.868,00	1400 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 180S	€ 2.171,00	1800 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 250	€ 2.559,00	2500 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	13 Kg	ABS	Si
I 350S	€ 3.278,00	3500 mq	53x38x26	SI*	10,35 Ah	6h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	13 Kg	ABS	Si
K Light	€ 2.686,00	800 mq	63x46x30	SI*	3,45 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+V	Si
K Medium	€ 2.841,00	1200 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+V	Si
K Premium	€ 2.968,00	1800 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+V	Si
K AWD Medium	€ 3.268,00	1200mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+V	Si
K AWD Premium	€ 3.413,00	1800mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+V	Si
K S Medium	€ 3.689,00	1800 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+V	Si
K S Premium	€ 3.816,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S Extra Premium	€ 4.133,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S AWD Medium	€ 4.186,00	1800mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+V	Si
K S AWD Premium	€ 4.313,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S AWD Extra Premium	€ 4.630,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S RTK Premium	€ 5.769,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	2WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S AWD RTK Premium	€ 6.293,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
KXL S Ultra	€ 4.676,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
KXL S AWD Ultra	€ 5.121,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
KXL S RTK Ultra	€ 6.652,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	2WD	36	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
KXL S AWD RTK Ultra	€ 7.097,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
F 28	€ 3.108,00	2800 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 35 S	€ 3.540,00	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	€ 4.032,00	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2	ABS	Si

errezeta[®]

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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

Tel. 049 9803124

info@errezetagarden.it

www.errezetagarden.com

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
WIPER SERIE YARD web: www.wipercompany.com La serie Yard è stata progettata per chi vuole gestire grandi superfici in modo automatico, riducendo i costi complessivi di gestione (manodopera e manutenzione) e avendo un prato sempre perfetto. Yard è da sempre un robot al top delle performances, sia che per le grandi superfici e l'uso per il verde sportivo.																	
																	

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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI TWENTY ZR EVO web: www.ambrogiorobot.com email: marketing@zcscompany.com 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 LIGHT	€540,00	1.000* mq [4.0 Basic + Basic 4WD]	—	SI	3,45 Ah	1 h 30 min	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€710,00	1.400* mq [4.0 Basic+4WD] - 2.200* mq [4.0 Elite+4WD]	—	SI	6,9 Ah	3 h [4.0 basic+4WD] - 2 h 45 min [4.0 Elite+4WD]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq [4.0 Basic+4WD] - 3.500* mq [4.0 Elite+4WD]	—	SI	10,35 Ah	4 h [4.0 basic+4WD] - 3 h 45 min [4.0 Elite+4WD]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€1.190,00	3.500* mq [4.0 Elite+ 4WD]	—	SI	10,35 Ah	3 h 45 min	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€1.000,00	6.000 mq [4.36 Elite+RTK+4WD]	—	SI	10,35 Ah	4 h 00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
NEXTline -CUBE Elite	€5.600,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 30	—	SDM4 ruote motrici e sterzanti	29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI	
NEXTline -4.50 RTK	€21.000,00	80.000 mq	1154x982x400 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	—	Pre Set Path + RTK	2 WD	36	3,0-7,5	65%	SI	Automatica	49	ABS	SI

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITÀ ARIA (m³/min-mi/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT	RUMOROSITÀ -dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 154,95	COMPLETA	18 V - 2,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	62									2,6
GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	€ 149,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li-Solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T - solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	€ 79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CH 18/50 Li - Solo	€ 86,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	SPAZZOLE	55									2,2
TAGLIABORDI															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 62,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 79,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	€ 39,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
GP-CT 36/35 Li BL-Solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							35			3,55
GE-CT 18/33 Li E-Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							33			2,75
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	€ 199,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 159,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-LC 36/35 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GE-PS 18/15 Li BL - Solo	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	BRUSHLESS			15,8 / OREGON							1,1
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720	20 / OREGON							4
GE-LM 36/4in Li - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/43 Li M - solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		15,5
RASARRO 36/42 (2X5,2 Ah)	€ 479,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 (2X4,0 Ah)	€ 499,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
GE-CM 36/37 Li - solo	€ 249,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE					SINTETICO	NO	40 / 25-75	50		17,3
RASARRO 36/36 (2X3,0 Ah)	€ 349,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 Li KIT	€ 214,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		12,3
GE-CM 18/33 Li - solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		11,6
GE-CM 18/30 Li KIT	€ 189,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GPCM 36/47 S Li BL (4x4,0Ah)	€ 899,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	47 / 25-80	65		30
GPCM 36/52 S Li BL (4x5,2Ah)	€ 999,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	52 / 25-80	65		30
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 42,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	€ 109,00	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,7
GE-UB 18/250 Li E - solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				120 / 250						1,1
GE-LB 18/200 Li E-Solo	€ 96,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				670 / 200						2,3
VENTURRO 18/210 - Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				500 / 210				45		2,9
GE-CL 36/230 Li E - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				225 / 230				45		3,1 / 4,4
GE-LB 36/210 Li E - solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				816 / 210						2,5
GE - CL 36/230 Li E - solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				740 / 195				45		3,6

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

Macchine da giardinaggio, formazione dei giovani, incontri con i fornitori

I MESI CALDI SONO INIZIATI A GENNAIO

Fondata nel 1953, CLIMMAR è la rete di distributori internazionali e associazioni nazionali nel settore delle macchine e attrezzature agricole e da giardino, il presidente è Roberto Rinaldin. Obiettivo primario della rete è quella di fare sinergia e sviluppare soluzioni a supporto delle attività dei dealer che vadano al di fuori delle peculiarità territoriali di ciascun stato, derivante dall'esigenza di costituire una forza di rappresentanza sempre più consistente che sia presente ai tavoli istituzionali e nelle sedi di decisione politica.

A marzo si è tenuto a **Bruxelles** il consueto **meeting di Primavera** per la condivisione di obiettivi e attività dei vari gruppi di lavoro. La delegazione italiana era composta da Andrea Borio, presidente di Federacma, ed Isabella Fontana, responsabile della segreteria di Unagreen.



Da un anno è stato attivato il **working group del garden**, di cui l'Italia è **capogruppo**. In questo anno il gruppo ha avuto come primo obiettivo quello di comprendere a livello europeo quali temi erano importanti per i dealer, trasversali tra i paesi partecipanti. Per realizzare questo obiettivo, il gruppo, composto da Italia, Germania, Danimarca, Gran Bretagna e Belgio, ha inviato un format da riempire relativo al DSI (Dealer Satisfaction Index) a ciascun dealer presente sul territorio.

Le prime evidenze emerse nel 2023 in merito al tema marginalità, alla formazione tecnica, alla gestione delle garanzie sono tematiche discusse anche durante l'incontro che si è tenuto tra i maggior player del mondo garden e Unagreen, ad inizio febbraio.

Per il 2024 è stato condiviso di procedere con un nuovo lancio del DSI e un nuovo questionario che verrà inviato a breve per capire a livello di garanzie e a livello di vendite online da parte dei siti dei produttori come sono i vari contratti e definire a livello europeo le eventuali differenze per un confronto costruttivo.



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

Oltre al gruppo di lavoro garden, gli altri gruppi hanno presentato i progetti in corso. Come Italia, siamo entrati a far parte anche del **gruppo di lavoro** che si occupa di **scuola e formazione** in modo da agevolare lo scambio tra stati nell'ottica di migliorare la qualità della nostra formazione, anche tramite la possibilità di uno scambio internazionale.



Giovedì 14/3 abbiamo partecipato al **Dealer day Belga** presso l'istituto **Thomas More**, un campus d'eccellenza, dedicato ai giovani dai 18 ai 21 anni specializzato nelle professioni legate alla scienza, tra cui meccanica agraria dove i ragazzi hanno la possibilità di studiare e far pratica nel mondo del lavoro, anche tramite lo scambio internazionale.

Il prossimo incontro si terrà a Bruxelles per il meeting a Settembre.



Isabella Fontana - Responsabile della segreteria Unagreen

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



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

PLATFORM BASKET

campbelladv.com 00823

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

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

PLATFORM BASKET

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

platformbasket.com

MADE IN ITALY

