

MC

Organo ufficiale di



N.291 - MAGGIO 2024 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

RTKⁿ

Real-time kinematic to the
power of network

Nuove Opportunità per il Rivenditore:
Robot Rasaerba Kress

Disponibile per prati
fino a **36000** m²



Nessun cavo perimetrale necessario.
Nessuna antenna.
Precisione al centimetro.



Kress[®]

Scopri di più
www.kress.com/it-it

Ideale per grandi proprietà residenziali,
campus aziendali e scolastici, ospedali, resort,
campi da golf, campi da calcio e
qualsiasi altra struttura commerciale.

Il futuro del taglio autonomo è adesso.

ACTIVE SRL

ACTIVE®

MOTOZAPPE ACTIVE

affidabili e performanti,
adatte a tutti i tipi di terreni

Motore: **benzina 4 tempi**

Cilindrata: **212 cc**

Potenza: **4,4 Kw**

Avviamento: **autoavvolgente**

Ampiezza di lavoro: **100 cm (6 stelle, 24 coltelli) restringibile**

Cambio: **2 marce avanti, 1 retromarcia con frizione a bagno d'olio**

Stegole: **regolabili in altezza**

In dotazione: **ruote tractor per il trasporto**

Optional: **assolcatore mobile**

AC1000



AC900

Motore: **benzina 4 tempi**

Cilindrata: **196 cc**

Potenza: **4,1 Kw**

Avviamento: **autoavvolgente**

Ampiezza di lavoro: **90 cm restringibile**

Cambio: **2 marce avanti, 1 retromarcia con doppia cinghia**

Stegole: **regolabili in altezza e orientabili lateralmente**

In dotazione: **ruota frontale e ruote tractor per il trasporto**

Optional: **assolcatore mobile**

Motore: **benzina 4 tempi**

Cilindrata: **196 cc**

Potenza: **4,1 Kw**

Avviamento: **autoavvolgente**

Ampiezza di lavoro: **90 cm restringibile**

Cambio: **1 marcia avanti, 1 retromarcia con doppia cinghia**

Stegole: **regolabili in altezza e orientabili lateralmente**

In dotazione: **ruota frontale per il trasporto**

AC600



Scarica il
CATALISTINO
2024

ACTIVE SRL
Via Delmoncello 12,
San Giovanni in Croce (CR)

Lavora con noi
Diventa rivenditore



KASEI®

Gamma completa di macchine
a scoppio e batteria



LONCIN®

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



LAUNTOP®

Motopompe autoadescenti
da irrigazione



MAYA®

Gamma completa di accessori
per il taglio: barre e catene



TECNO K®

Macchine forestali e
da giardinaggio



BARDAHL®

Oli lubrificanti per motori,
grassi e additivi



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE

da giardino

QUALITÀ

PASSIONE

IMPEGNO

AMBIZIONE



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



Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313



www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com

Seguici:



@tecnogardenpadova



Tecno Garden srl



tecno_garden_srl



@TecnoGarden srl



Il terreno è al solito irregolare, ma mai il mondo del giardinaggio ha preteso di andare in discesa o di avere chissà quali vantaggi. S'è sempre preso tutto con le sue mani, senza ausili divini o destini favorevoli. È così anche stavolta, ma anche stavolta il verde s'è come estraniato da quel che lo circonda. Avanti con sicurezza, mani forti e il piglio giusto. Non c'è meteo che tenga, meglio quando c'è freddo che il contrario, non c'è variabile macro che sposti più di tanto il sentiero. Primavera inoltrata, nel bel mezzo della stagione. Coi rivenditori immersi nel duro lavoro, anche più sollevati adesso che tanti che inseguono il primo prezzo prendono altre direzioni e dallo specialista neanche ci entrano. Almeno non subito, perché gli orientamenti possono cambiare in fretta e la gente cambiare silenziosamente idea se quell'iniziale acquisto non dovesse rivelarsi proprio così azzeccato. C'è abituato il rivenditore, non sarebbe la prima volta. L'anno corre, intanto, fra batteria e robot soprattutto. La partita delle partite, su due fronti. Più tutto il resto, fra segnali interessanti che giungono da ogni parte. Ancora lontano il traguardo, distantissimo da quelle che erano le vecchie scadenze. Da quel mese di giugno quando in tanti cominciavano già a fare i primi bilanci, a guardarsi alle spalle e cercare di capire dove si poteva far meglio o dove si poteva spingere maggiormente. A giugno invece il mercato sarà ancora in pienissimo fermento, bello pimpante, col giusto equilibrio, con tanto altro ancora da dire. In ogni caso, senza lasciarsi prendere dalle oscillazioni. Conta il risultato finale, il fatturato non più di inizio estate ma di inizio autunno e forse anche oltre. La velocità è notevole, fra qualche rallentamento ma anche grandi accelerate. L'avvio è stato piuttosto positivo, ma è appena iniziata. Nessuna pausa, nessun giorno davvero libero, nessuna amnesia concessa. Come sempre d'altronde, al di là di nuove generazioni non sempre così inclini allo straordinario, seppur ben retribuito, così come all'extra-sforzo naturale in certi periodi. Tempi che cambiano, ma vale per tutti. Non solo nelle officine.

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
Commerciatori di Macchine e Utensili da Giardino

segreteria Tel. 06/87420010

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona

Tel. +39 348 3908541

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

Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541

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

Stampa

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

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE
EDITORIA DI 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 succitata legge. In conformità a quanto disposto, si comunica che presso la nostra sede di Verona, via Meloni 11, esiste una banca dati ad uso redazionale. Gli interessati potranno esercitare i diritti previsti (consultare, modificare o cancellare i dati) contattandoci al tel 348 3908541 o scrivendo a ept@ept.it

Scegli l'irrorazione comoda e intelligente.



v.black



Da oltre 140 anni progettiamo e produciamo attrezzature con un unico obiettivo: rendere il tuo lavoro più efficiente, più sicuro e più semplice. Con le nostre pompe per l'irrorazione **V-Black** ad esempio. Tanti modelli diversi per adattarsi ad ogni necessità e garantire sempre le migliori performance anche a livello ergonomico. Una gamma completa di sprayers **da 1 a 16 litri**, manuali oppure elettrici, alimentati con batteria al litio ricaricabile. **Vieni a scoprire la differenza della qualità Made in Volpi.**

ORIGINALE
VOLPI[®]

In campo con te, dal 1879.



IRRORAZIONE / POTATURA / RACCOLTA OLIVE

www.volpioriginale.it



dalle aziende

- 17** AP e AR, c'è una batteria per tutto
Il lavoro è più facile con **Stihl**
- 22** Con **Kress** per guardare
al futuro con serenità
- 32** Freelexo 300 Solo è super
Einhell ha sempre la soluzione
- 42** Nuovi robot tagliaerba
solo[®] by AL-KO Serie Premium Pro
- 61** La missione di **Marina**
la novità è la regola

il punto

- 30** **Alessandro Fontana**
«Le macchine si vendono
Manca la forza lavoro...»

inchiesta

- 10** Quei **ricambi**
sempre più veloci
- 44** **Robot-rasaerba,**
a voi la scena
- 54** **Tagliasiepi,**
orizzonti rosei

l'intervista

- 18** **Filippo Settimi**
«**AgriEuro**, la forza delle idee»
- 26** **Emak**, potenza da 56 Volt:
«Per crescere col rivenditore»

l'opinione

- 8** **Roberto Dose**
«Distinzione ormai netta
fra lo specialista ed altri canali»

marketing verde

- 24** **Alessandro Di Fonzo**
«Educare il cliente,
passo ormai necessario»

mercato

- 62** «Grandissimo avvio
Ma sarà vera gloria?»

rubriche

- 34** News
- 64** Vetrina

67 Tuttomercato

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

«DISTINZIONE ORMAI NETTA FRA LO SPECIALISTA ED ALTRI CANALI»

Forbice ormai piuttosto marcata. «Chi si è sempre affidato al rivenditore non torna più indietro, così come il cliente abituato ad acquistare online o alla grande distribuzione. Ma è più facile che dal prezzo si passi alla qualità che viceversa...»

Avanti a testa bassa. Lavoro e ordini, consegne e trattative, clienti che entrano ed altri che telefonano. Fra il caldo di inizio primavera e il clima rigido di aprile. Roberto Dose guarda avanti, come sempre, dall'alto del suo punto vendita udinese di Tavagnacco dove il mercato del giardinaggio ha contorni piuttosto delineati. Certamente rosei. Anche se col maglione e non più a maniche corte. Distorsioni di oggi, semplicemente. «Il freddo s'è fatto sentire e tutto s'è un po' rallentato. Ci può stare, sono gli imprevisti di

qualsiasi stagione. Meglio una frenata adesso ed una stagione un po' più lunga dopo», la fotografia di Dose, «che iniziarla a 28 gradi com'è stato a marzo col rischio di essere già in letargo alla fine di maggio. Non drammatizziamo per un po' di freddo ad aprile».

Come s'è comportato il cliente in quei giorni?

«Premetto: al prato col freddo non cambia assolutamente niente. E a tutto quel che ne consegue come contorno. È naturale che in questi casi la gente non ha quel desiderio e quel piacere di fare determinati lavori, per cui nell'orto ancora non si pianta e l'erba in giardino non si taglia con quella frequenza che invece avresti in una situazione climatica diversa. Non c'è alcun blocco, solo l'andatura è diversa. Per certi versi può anche andar bene così».

Al di là del momento in cui arriva, meglio il troppo freddo o il troppo caldo?

«Dipende da quando capita, ma per noi è molto meglio che il caldo. Perché le alte temperature incidono in maniera importante sul tappeto erboso, ma anche sulle piante. E a quel punto tutto si ferma. Il freddo ti può stoppare un attimo, ma in parte, ma niente di che. Anche perché in fondo bisogna solo convivere con qualche grado in meno, non è che vai sotto lo zero ad aprile. Se c'è una settimana di minime a sette, otto o nove gradi ti dà fastidio perché magari intacca l'umore perché devi mettere ancora il giubbotto ma il prato nel concreto resta lo stesso».



Perché non si volta del tutto pagina fra inverno e primavera...

«Esattamente, anche se in realtà quel che è stato anomalo sono stati i 27 gradi di fine marzo. E sarebbe stato preoccupante se quel caldo fosse continuato nel tempo. Il freddo di aprile è una parentesi che ci sta. Meglio del caldo in anticipo. Se a maggio arrivano 30 gradi tutto si blocca, in più non hai piacere vero a star fuori e più o meno inconsciamente pensi già ad andare al mare. Quel che poi incide inevitabilmente nel lavoro settimanale in giardino».



Bilancio di fine aprile?

«Le sensazioni rimangono positive, è chiaro che il clima economico anche internazionale non ci aiuta. Una guerra di qua, una di là, il blocco del Canale di Suez e le merci che quindi arrivano a rilento. Una costante ormai. Dei fornitori sono in difficoltà coi materiali, siano essi ricambi o prodotti. A livello europeo, al di là dell'Italia, ci si aspettava una stagione decisamente più critica. Tutti quindi avevano fatto degli acquisti piuttosto calmierati. L'avvio invece è stato positivo e questo, assieme al ritardo delle merci e l'escalation delle guerre c'è stato un momento in cui qualche azienda ha avuto ed ha qualche ritardo nella consegna dei prodotti. Per quel che concerne la domanda l'avvio è positivo, poi ci auguriamo tutti che la stagione duri a lungo».

Tanto ai contrattempi siete abituati ormai...

«Ormai ce n'è sempre una, ormai ci siamo fatti un po' il callo agli imprevisti».

Il cliente però è orientato verso lo specializzato. Conferma?

«C'è un po' questa tendenza, anche se questo fa parte di un momento in cui le categorie di clienti iniziano ad essere più definite. C'è chi va sull'online e lì continuerà ad acquistare. Quello probabilmente non sarà un nostro cliente di sicuro, così come chi va al centro commerciale o alla grande distribuzione difficilmente si avvicinerà ad un prodotto di qualità. C'è probabilmente

una distinzione ancora più marcata rispetto a quelle che sono le varie categorie di clienti. Io questo sto percependo con l'andar del tempo. C'è chi va da una parte e lì rimane. E chi va dall'altra, senza tornare più indietro».

Quale è stato il punto di rottura vero?

«Difficile stabilirlo, probabilmente il covid ha spinto una volta per tutte determinate categorie di clienti all'online, là dove probabilmente continueranno ad acquistare. Bisognerà considerare poi anche un minimo di cambiamento generazionale. Il cliente di una certa età è inevitabilmente ancora legato al negozio fisico, quello più giovane è semplicemente più predisposto all'e-commerce. C'è chi è ancora legato al negozio di generi alimentari dove ha a fare la spesa partendo dal panino imbottito di qualità per la pausa pranzo e chi va dritto spontaneamente verso le grandi catene. È quel che sto registrando nell'ultimo periodo. Come se il cliente abbia ormai scelto la sua strada».

Più facile però che il cliente dell'online vada dallo specialista o viceversa?

«Decisamente sì. Chi è abituato a vedere, a toccare con mano e a chiedere consulenza e a scegliere in base è difficile che torni indietro. Difficile accada il contrario. Rispetto a qualche anno fa la linea mi sembra più netta. C'è di sicuro una selezione diversa».

Aggiunte continue, magazzini frenetici, ordini uno dopo l'altro. In una stagione partita bene, incastrata fra gli ambiziosi progetti delle aziende ed un mercato senza un attimo di pausa. Ed è solo l'inizio

QUEI RICAMBI SEMPRE PIÙ VELOCI

Senza un secondo da perdere. La giusta velocità, ma anche il giusto assortimento. E le idee sempre chiare. Il mondo dei ricambi è in continua evoluzione. Tassello dopo tassello, tecnologia al potere ed un mercato sempre più ampio. Anche per il giardinaggio.

IL MOMENTO. Si va forte, dopo un anno non facile per le macchine per il verde. «In generale», il punto di Rafael Massei, direttore commerciale di **Kramp Italia**, «c'è la convinzione per cui il rivenditore specializzato rimane sempre il punto di riferimento anche perché poi assicura assistenza e servizio, ma è anche vero che tutto quel che è legato al mondo della batteria e al motore elettrico di primo prezzo vanno verso altri canali. L'anno scorso il mercato del sell-in ha chiuso in ribasso, bisognerà capire ora quel che dirà il sell-out e poi

i riordini. Le abbondanti nevicate, seppur tardive, hanno aiutato ad esempio a pulire gli stock degli spazzaneve fermi da qualche anno. Per il giardinaggio il 2023 è stato un anno per noi buono, con un incremento superiore al 30% ben oltre la crescita generale del 14%. Gennaio e febbraio sono andati così così, ma marzo è stato un ottimo mese per il garden ed anche aprile è andato molto bene. Sono fiducioso, l'unica preoccupazione può essere una minor disponibilità dei prodotti considerata la richiesta sempre forte. È anche vero però che i costruttori di componentistica oggi come oggi hanno tempi ridotti di evasione degli ordini. Il tempo di approvvigionamento è migliorato. Tutto questo mi lascia ottimista».

«Il mercato dei ricambi è oggi in una fase positiva. Negli ultimi anni», evidenzia Matteo Bellamico, sales director di **Be Parts**, divisione di Rama Motori, «al contrario dei prezzi delle macchine, che sono sempre in aumento, il ricambio resta una costante. L'utilizzatore finale preferisce spesso riparare la propria macchina prima di sostituirla. Il 2024 è iniziato con un meteo favorevole, fattore che nel nostro settore è determinante. Il settore sta attraversando un momento di trasformazione, sempre di più sono gli utilizzatori finali che dal prodotto a scoppio si spostano verso il mondo dell'elettificazione e della batteria, generando così nuove richieste di ricambi e accessori ma soprattutto nuove competenze tecniche. Cambiano anche i rapporti consolidati con la clientela di sempre, agevolati da un cambio generazionale che porta innovazione nelle comunicazioni, sostenuti da una forte competenza tecnica».

«Le premesse sono buone», la fiducia di Enrico Baldan, responsabile acquisti di **Errezeta**, «la stagio-



ne è partita già durante il mese di marzo e l'alternanza pioggia/sole ha favorito il nostro settore». «Per noi, sottolinea Michele Peruzzo, titolare di **Tecno Garden**, «il ricambio è ancora il settore principale. Dopo periodi di flessione stiamo assistendo ad una decisa ripresa, visto anche il continuo inserimento di nuove parti e l'acquisizione di nuovi brand».

SGUARDO AL PASSATO. Riflessioni varie, anche ripensando a quel che è stato l'ultimo anno. «Per quanto riguarda **Sabart**», l'istantanea del product marketing manager Paolo Ferri, «l'andamento è stato positivo, il mercato ha reagito in modo reattivo alle attività commerciali e promozionali che abbiamo messo in atto».

«Il 2023 per noi», il punto di Matteo Bellamico di **Be Parts**, divisione di Rama Motori, «è stato un anno pieno di soddisfazioni, con una crescita rispetto agli anni precedenti superiore al 10%. Importante è stato il consolidamento nelle aree tradizionali e una forte crescita nelle aree strategiche. La nostra rete commerciale si è impegnata molto nel mantenere costante e quotidiano il rapporto con la clientela, aspetto che riteniamo sempre fondamentale».

«Il trend di continua crescita degli anni precedenti», spiega Michele Peruzzo di **Tecno Garden**, «è stato confermato da un ottimo 2023».

«Il 2023», la fotografia di Enrico Baldan di **Errezeta**, «è stato un anno in linea con le nostre aspettative, in leggero aumento rispetto al 2022, con un lavoro piuttosto regolare e distribuito nella stagione».

IL VERO NODO. Tante vie, per un unico traguardo. Ognuno con le sue convinzioni. E la prima chiave d'accesso.

«Nel mercato dei ricambi», la chiave di Matteo Bellamico di **Be Parts**, «quel che fa la differenza è la competenza tecnica. I nostri clienti richiedono ancora tanto supporto nell'identificazione delle parti di cui necessitano e soprattutto di essere a loro volta formati su tutte le novità del settore. Una nota fondamentale è essere accessibili e smart: il cliente richiede ancora un contatto diretto e personale con i propri fornitori, ma ricerca allo stesso tempo una propria autonomia operativa. Essere chiari nelle informazioni che si vogliono dare al mercato e rimanere aggiornati nella proposta commerciale sono i nostri obiettivi quotidiani».

«I tempi di evasione degli ordini al cliente», il punto di Enrico Baldan di **Errezeta**, «devono essere rapidi, per questo l'approvvigionamento dei ricambi deve essere pianificato calcolando bene il lead



Sabart

time e una scelta oculata dei fornitori».

«Nel mercato dei ricambi», il quadro di Paolo Ferri di **Sabart**, «a fare la differenza sono il prezzo, la qualità del servizio verso il rivenditore e la sua officina. Più la disponibilità del prodotto a magazzino per una tempestiva evasione dell'ordine».

«Per quanto ci riguarda», osserva Michele Peruzzo di **Tecno Garden**, «riteniamo che la competenza data dai quasi 40 anni di presenza nel mercato che ci permette di rispondere alle innumerevoli richieste dei clienti, la disponibilità immediata degli articoli, gli strumenti messi a disposizione del cliente, come per esempio il nostro sito in continua evoluzione, il continuo adeguarsi alle richieste del mercato e la velocità di spedizione, siano le armi vincenti per fare la differenza».

PASSI CONTINUI. Marcia sicura, in varie direzioni. Sempre cercando di migliorare qualcosa. «Negli ultimi anni», racconta Federica Prandi, operation manager di Rama Motori, con la sua divisione **Be Parts**, «una delle nostre priorità è stata quella di migliorare sempre di più la percentuale di evasione degli ordini. Abbiamo raggiunto livelli intorno al 95% di evasione delle righe d'ordine in 24 ore escluse le isole e la Calabria. Determinanti per raggiungere questo risultato sono stati la disponibilità di ricambi a stock, ottenuta grazie ad uno



Be Parts divisione di Rama S.p.A

scrupoloso lavoro di pianificazione anticipata degli acquisti, ed un flusso logistico interno ben organizzato. Grazie ad un continuo e tempestivo aggiornamento del nostro portale online i nostri clienti possono accedere a tutte le informazioni di cui hanno bisogno, gamme e articoli nuovi, specifiche tecniche, prezzi e offerte, oltre che allo stato dell'ordine e della spedizione».

«Sicuramente il sito», il fermo immagine di Michele Peruzzo di **Tecno Garden**, «sul quale investiamo molte risorse e che ci sta dando grandi soddisfazioni con il numero di ordini giornalieri ricevuti in continuo aumento. Inoltre abbiamo dei nuovi magazzini verticali che ci facilitano molto il lavoro in magazzino e l'utilizzo di magazzini di logistiche esterne per ottimizzare gli spazi e le spedizioni».

«Per noi», sottolinea Enrico Baldan di **Errezeta**, «è di fondamentale importanza il picking dei prodotti, quindi cerchiamo sempre di implementare gli strumenti che mettiamo a disposizione dei nostri operatori di magazzino».

«Stiamo digitalizzando il processo di pianificazione», racconta Paolo Ferri di

Sabart, «attraverso l'implementazione di un software di demand forecasting basato su AI, per migliorare costantemente il livello di servizio ai nostri clienti. Già prima della pandemia registravamo ottime performance in termini di evasione ordini, con il 97% delle righe ordine consegnate nelle 24 ore successive. L'obiettivo è tornare ai livelli pre-pandemia: il nuovo software di forecasting ci consente di ottimizzare le attività di pianificazione e di incrementare la reattività nella risposta

alle esigenze dei clienti, rendendo più efficiente la gestione di un elevato numero di referenze: oltre 120mila a catalogo, di cui circa 75mila a magazzino, caratterizzate da una forte stagionalità».

IL PROSSIMO GRADINO. Non ci si ferma, tutti già col prossimo step già fissato. «Quest'estate», rivela Federica Prandi, di **Be Parts**, divisione di Rama Motori, «pubblicheremo il nostro nuovo



Errezeta

catalogo ricambi, composto dal 40% di referenze in più rispetto all'ultimo catalogo in vigore. Sarà arricchito da nuove gamme di ricambi e accessori, con molte più informazioni tecniche, così da poter aiutare i dealer nella consultazione. Oltre alla tradizionale partecipazione ad Eima, un altro step importante per noi sarà la partecipazione alla prestigiosa fiera tedesca GalaBau, che si terrà a Norimberga dall'11 al 14 settembre. Grazie alla collaborazione con i nostri partner siamo riusciti a creare una gamma di accessori personalizzati Be Parts, che vantano un'ottima qualità e che ci permettono di essere competitivi su tutti i mercati europei. Dalla fine del 2022 uno dei nostri obiettivi più importanti è quello di rafforzare sempre di più la nostra rete commerciale, composta da funzionari interni e agenti. Oltre ad offrire una copertura capillare del territorio completa, riusciamo anche a mantenere solida la presenza e il dialogo con i nostri rivenditori».

«Vogliamo intervenire su vari fronti», il piano di Michele Peruzzo di **Tecno Garden**, «primo fra tutti la logistica, quindi ulteriori nuovi spazi e nuove infrastrutture sia hardware che software per velocizzare le operazioni del magazzino. Questo andrà di pari passo con l'introduzione e la formazione di nuovo personale nei vari ambiti dell'azienda dal magazzino al tecnico/commerciale. E poi, sicuramente, sviluppo e ricerca di nuovi articoli».

«Siamo molto giovani, noi in fondo abbiamo dedicato risorse specifiche per il giardinaggio dall'anno scorso. Adesso», il quadro di Rafael Massei di **Kramp Italia**, «dobbiamo allargare la gamma prodotti. Per i motori il core business lo fa la Briggs & Stratton ma anche con Kawasaki piuttosto che con Honda, Loncin, Kohler o Lombardini stiamo cercando di immagazzinare altri prodotti per il mercato italiano. Stiamo migliorando la disponibilità, per quel che riguarda le parti trasmissioni, anche per Tuff Torq così come per Peerless. E poi c'è tutta la gamma di ricambi originali di altri marchi, dove la



Tecno Garden



COMFORT DI GUIDA TOTALE

PRATO E CESPUGLI / TRATTORINI / RIDER 

Si chiama TR P 86 e il suo forte è il comfort.

Basta prendere posto alla guida per sentirsi comodi e sicuri. Affidabile e potente, il trattorino Blue Bird offre performance di alto livello grazie all'avviamento elettrico, al motore Loncin 432 cc, al controllo della velocità tramite pedale, al comodo scarico posteriore con mulching. Con una larghezza di taglio di 86 centimetri, regolabile in altezza da 30 a 90 millimetri, si adatta a qualsiasi tipologia di prato. È disponibile con trasmissione meccanica o idrostatica.

Larghezza taglio: 86 cm
Altezza di taglio: 30-90 mm (7 posizioni)
Motore: Loncin 432 cc
Capacità cesto: 245 lt



Entra nel pianeta Blue Bird
e scopri di più su TR P 86M e 86H

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

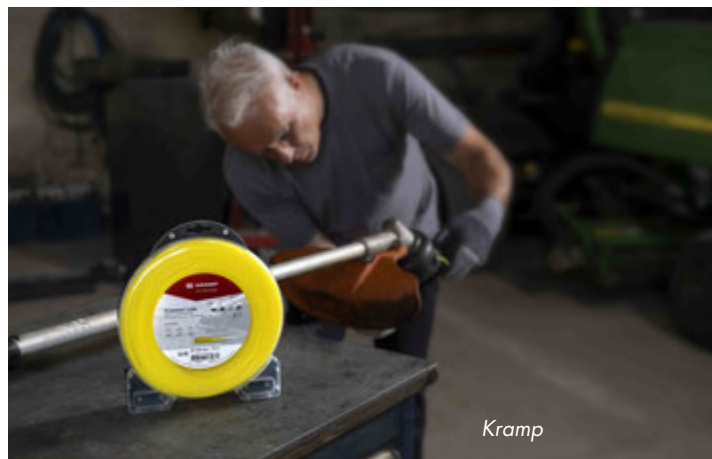
 **BLUEBIRD
INDUSTRIES**

bluebirdind.com |  

richiesta è ulteriormente lievitata. Abbiamo la possibilità di far vedere il catalogo completo di diversi brand originali, poi man mano che gli articoli vengono ordinati si procede all'approvvigionamento e allo stoccaggio. È un processo continuo. Quando due clienti ordinano lo stesso articolo per più di due volte iniziamo a stoccarlo. Man mano che si cresce quindi s'allarga la gamma-prodotti, innalzando così il livello di servizio. Se in prima battuta possiamo impiegare un po' di tempo in più ad evadere l'ordine perché magari deve arrivare da altri magazzini, quando viene stoccato a Reggio Emilia il giorno dopo viene consegnato su tutto il territorio italiano a parte Sicilia, Sardegna e Calabria. È un processo che si alimenta strada facendo».

«Stiamo tenendo monitorato il nostro settore», il quadro di Enrico Baldan di **Errezeta**, «sia per quanto riguarda i ricambi che i prodotti finiti. Le batterie al litio stanno prendendo quote di mercato sempre più importanti. E dobbiamo tenerne conto».

TEMPI E MODI. Referenze in serie e minuti preziosi da guadagnare. Il destino dei ricambi. «**Be Parts**», evidenzia Federica Prandi, «in un anno è in grado di gestire oltre ventimila referenze, diecimila delle quali presenti a nostro stock. Tremila tra ricambi e accessori a marchio proprio, che, grazie ad una strategia di rafforzamento del brand, sta rinnovando la sua immagine. Oltre ai prodotti selezionati da Be Parts, sempre più significativa resta



Krampe

la collaborazione con i più importanti marchi del settore come Briggs & Stratton, Kawasaki, Honda, Stiga, Emak e tanti altri. I nostri clienti possono consultare esplosi e ordinare ricambi tramite il portale web, via mail e telefonicamente, anche se oggi oltre il 70% dei nostri ordini è gestito tramite il nostro sito. Grazie ad un flusso d'informazione automatizzato, il cliente è sempre informato sullo stato dell'ordine che, se effettuato entro le ore 14, viene evaso il giorno stesso».

«Abbiamo un catalogo con più di 120mila referenze», evidenzia Paolo Ferri di **Sabart**, «tra ricambi, componenti e accessori per il settore forestale, giardinaggio, agricolo, officina e antinfortunistica. Di recente abbiamo lavorato sulla gamma di prodotti Extreme line, articoli accuratamente selezionati e proposti con il nostro brand Forestal. I nostri clienti possono rivolgersi al proprio rivenditore Sabart di fiducia oppure acquistare i ricambi direttamente sul nostro portale www.sabart.it: uno strumento sviluppato per supportare il cliente a 360°. Con pochi semplici click si può facilmente accedere al catalogo online e scorrere tra i vari articoli presenti in gamma. Ogni articolo ha la sua pagina dedicata, completa di informazioni tecniche e commerciali. Inserire un nuovo ordine è facile ed intuitivo ed è possibile monitorare il suo stato di evasione in tutte le fasi, dalla preparazione nel magazzino fino alla consegna tramite corriere grazie al tracking number fornito. I prodotti vengono spediti entro 24/48 ore dopo essere stati confezionati accuratamente con imballi e protezioni adeguate».

«Web, e-mail e messaggistica istantanea», la sintesi di Enrico Baldan di **Errezeta**, «sono strumenti ultra rapidi per inviare richieste e fare ordini, anche noi come i nostri clienti cerchiamo di sfruttarli il più possibile per avere tempi di risposta sempre più rapidi».

«Nel nostro magazzino abbiamo oltre ventimila referenze. Recentemente», precisa Michele Peruzzo



Be Parts divisione di Rama S.p.A

STANCO DI SBAGLIARE LA MISCELA?



Passa alla comodità e all'affidabilità
dei nuovi decespugliatori 4 Tempi OHV

	ZBD 35-28 L(U)	ZBD 40-28 L(U)
Potenza motore (kW)	0,8	0,9
Cilindrata (cc)	31	35
Peso a secco (kg)	7	7,3



Campana
scomponibile
Antivibrante
maggiorato



Coppia conica
con 4 cuscinetti

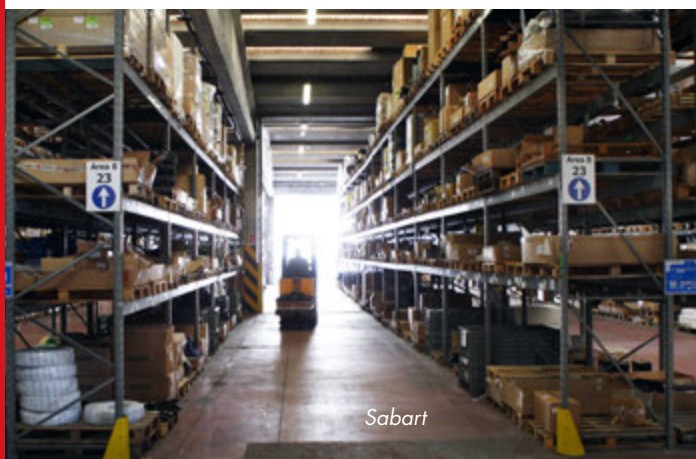
Zanetti Motori - Prai srl
ZONA PIP - Via Nobel 15/17
70024 Gravina in Puglia (BA) - Italy



www.zanettimotori.it

 **ZANETTI**
MOTORI

Since 1960



Sabart

di **Tecno Garden**, «abbiamo introdotto migliaia di nuovi articoli nel settore della Robotica, nel forestale con il marchio Maya, nel settore della ricambistica per motori a scoppio, in particolare Loncin, marchio del quale siamo distributori esclusivi per l'Italia.

Oramai più del 90% degli ordini arriva dal nostro sito, il cliente ha imparato che così può visualizzare i prezzi in autonomia e la presenza di eventuali

offerte, verifica la disponibilità degli articoli e poi riceve una serie di notifiche fino alla spedizione della merce che avviene il giorno stesso per gli ordini pervenuti entro mezzogiorno. Per gli ordini arrivati con i mezzi più tradizionali (e-mail o fax), ormai sempre più rari, i tempi di spedizione variano dalle 24 alle 48 ore in alta stagione».

VERSO LA META. Traguardi già delineati, fra numeri e piani assai precisi.

«Il principale obiettivo», evidenzia Rafael Massei di **Kramp Italia**, «è avere il materiale necessario per la stagione, una chiave indubbiamente vincente. Se hai i ricambi e riesci a consegnarli in tempi veloci mi auguro si riesca a far meglio dei nostri concorrenti. Stiamo attivando inoltre tanti altri rivenditori e clienti che ancora non acquistano da noi. Stiamo andando avanti, anche investendo coi nostri account manager per avere una migliore copertura nelle varie province soprattutto al Nord. Quando arriverà l'estate ed in preparazione dell'Eima penseremo a qualcos'altro. Saremo

all'Eima, per la prima volta, al padiglione 33 del giardinaggio oltre al padiglione 18 della componentistica dove esponiamo dal 2012. È una vetrina importante ed un investimento che ci permetterà di farci conoscere maggiormente. Nell'agricoltura abbiamo fatto molto, nel giardinaggio c'è ancora molta strada da percorrere. Le aspettative? Di superare il 30% di incremento anche quest'anno nel segmento giardinaggio e forestale. Di ripetere in sostanza il risultato del 2023».

«Il consolidamento dei risultati ottenuti», la chiave di Matteo Bellamico di **Be Parts**, «resta per noi ogni anno l'obiettivo primario. Ci attraggono però nuove sfide, una tra queste è quella di valorizzare sempre di più nuovi partner come Genkins, produttore di motori, motopompe e gruppi elettrogeni. Grazie a questa nuova gamma abbiamo avviato diverse collaborazioni con importanti OEM, proponendoci al mercato del primo impianto. Insieme ai nostri dealer stiamo invece realizzando una rete assistenza autorizzata su tutto il territorio italiano, così da poter fornire un adeguato supporto all'utilizzatore finale. A seguito di diverse esplorazioni sul mercato europeo e supportati anche dalla prossima uscita del nuovo catalogo ricambi multilingue, siamo in grado di offrire a clienti esteri la nostra esperienza e la nostra offerta commerciale».

«Il 2024», la soddisfazione di Michele Peruzzo, titolare di **Tecno Garden**, «è partito con ottimi volumi di lavoro a conferma della bontà dei progetti e della filosofia dell'azienda».

«Siamo in costante implementazione e aggiornamento del catalogo ricambi», i passi continui di **Errezeta**, nel quadro del responsabile acquisti Enrico Baldan, «valutiamo costantemente nuovi prodotti per essere sempre più presenti nel mercato nazionale».



Tecno Garden



Errezeta

STIHL STIHL STIHL STIHL

AP E AR, C'È UNA BATTERIA PER TUTTO IL LAVORO È PIÙ FACILE CON STIHL

Da quasi cento anni STIHL rappresenta il punto di riferimento per chi opera nel settore del verde di tutto il mondo, garantendo prodotti ad alte prestazioni per la cura del paesaggio, l'arboricoltura ed il giardinaggio. L'obiettivo quotidiano di STIHL è quello di semplificare il lavoro con e nella natura. Seguendo con attenzione il cambiamento climatico globale, i nuovi quadri normativi e le mutate esigenze dei clienti. E lavorando già oggi alle idee per il futuro, attraverso lo sviluppo di nuove tecnologie e la valorizzazione dei prodotti esistenti e delle novità. Con lo

scopo di raggiungere una gestione forestale - e del verde in generale - sempre più sostenibile, da diversi anni STIHL ha scelto di investire nel mondo a batteria, sviluppando vari sistemi adatti ognuno ad una diversa categoria di utilizzatori e per tipi di lavoro differenti.

Con lo storico occhio di riguardo per la categoria dei professionisti STIHL ha dato vita ai sistemi AP e AR (versione a zaino), un concentrato di potenza dalla tecnologia innovativa capace di



adeguarsi ad ogni condizione. Anche le più complicate. La silenziosità degli attrezzi permette di lavorare pure in orari di riposo o in zone sensibili al rumore (zone residenziali, giardini d'ospedale, parchi delle case di riposo), consentendo in alcune circostanze di ridurre anche il numero di dispositivi di sicurezza necessari per la protezione dell'udito. L'assenza di emissioni di gas di scarico rende inoltre questi prodotti ottimali sia per la salvaguardia dell'ambiente che per la salute degli operatori che si trovano ad utilizzarli durante il lavoro di tutti i giorni. La migliore usabilità si percepisce, infine, anche dalla leggerezza e dalle ridotte vibrazioni trasmesse agli arti. L'infrastruttura delle batterie garantisce il trasporto sia in modalità fissa che sui mezzi di trasporto attraverso appositi caricatori multipli. Il loro funzionamento è semplice e veloce. E tutti gli stati di carica possono essere visualizzati al tocco di un pulsante. Le batterie possono essere impiegate in modo versatile, interscambiabili all'interno del sistema AP. Con una manutenzione e una cura corrette si possono caricare completamente fino a 1200 volte, il che corrisponde a un utilizzo di circa due anni e mezzo.

informazione pubblicitaria



Inquadra il QR code
per maggiori
informazioni

**Fino al 30 giugno, con la promozione STIHL,
anche la possibilità di avere una batteria in omaggio**



STIHL STIHL STIHL STIHL

AGRIEURO

Agevolazioni per i professionisti, un carrello-medio più che raddoppiato, una previsione di crescita del 20% nel nuovo anno. Fra centri assistenza che proliferano, un sito ancora più veloce, il cliente finale sempre al centro di tutto

FILIPPO SETTIMI

«AGRIEURO, LA FORZA DELLE IDEE»

A griEuro va avanti per la sua strada, fra certezze ormai radicate e nuove frontiere. Sotto forma di idee tradotte in investimenti, partendo da una base assai solida. Compresi i risultati dell'ultimo anno. «C'è stato un incremento del 2%», evidenzia Filippo Settimi, CEO di AgriEuro, «per noi fonte di grande soddisfazione. La crescita non è stata esplosiva perché s'è confrontata con un 2022 drogato dalla vendita dei generatori com'è stato per tutta l'Europa per il timore del blackout energetico dopo lo scoppio della guerra fra Russia ed Ucraina. Per le macchine da giardino e per l'agricoltura, il nostro core business, abbiamo registrato un +20%. Un ri-

sultato non proprio evidente proprio per il dato del 2022 assolutamente gonfiato. C'è stato un grande incremento ad esempio per il trattorino, ma anche il tagliaerba e il decespugliatore».

Piani per il 2024?

«Il nuovo sito desktop, completamente rinnovato nella grafica. Altra novità, quasi in contemporanea, il nuovo portale mobile con un upgrade sulla tecnologia impiegata per la visualizzazione del portale sostanzialmente tramutato in una progressive web app con una velocità di navigazione molto superiore alla versione precedente. Un vantaggio in più per l'utente. Così come il Reso Gratuito 30 Giorni, attivo da febbraio».

E sul fronte delle strategie commerciali?

«Amplieremo i centri assistenza, con il lancio del brand AgriEuro Point e l'allargamento anche ad altri servizi. Oltre la riparazione».

Previsione per il 2024?

«Dovessi fare un'ipotesi sul mercato, in generale, credo ci sarà una sostanziale stabilità. Noi invece puntiamo ad incrementare il nostro business del 20%, in virtù delle innovazioni fra quelle già avviate e quelle che avvieremo nel corso dell'anno. Destinate ad aumentare il peso di AgriEuro. Una percentuale sulla base del trend dei primi mesi dell'anno, secondo dati elaborati in tempo reale. Nel primo trimestre la crescita è stata del 12%, prima dell'accelerazione del secondo trimestre per quei numeri non brillantissimi registrati alla fine del 2023. Da qui la stima di quel +20%».

Filippo Settimi, CEO AgriEuro





Avete riscontrato anche voi la tendenza del cliente a privilegiare la macchina di qualità come è stato per i punti vendita specializzati?

«Sì, ma con motivazioni diverse. Non è tanto una tendenza del mercato, la composizione della domanda in fondo è la stessa. C'è sempre chi vuole il prezzo e chi predilige la qualità. Il punto fondamentale è l'appiattimento della fascia che richiede il prodotto di basso prezzo non solo nella grande distribuzione ma, tornando al web che è poi il nostro ambito, il prodotto da primo prezzo è ad appannaggio soprattutto dei grandi marketplace dove è concentrato l'acquisto di impulso. Spostandosi lì certi clienti, la percezione dello specialista è quella di una domanda sempre più concentrata su prodotti di alta qualità. Ma solo perché ha perso la vendita della macchina di primo prezzo. I prodotti più complessi, conseguenza quindi di acquisti ragionati, s'indirizzano naturalmente nel canale dello specialista. Anche noi stiamo perdendo la vendita di articoli a basso prezzo, perché certi clienti si spostano verso quei canali che noi non siamo. Noi siamo degli specialisti dell'online, quello che è il nostro posizionamento. Aggiungo un dato in tal senso: il nostro carrello medio ha superato i settecento euro. Anni fa era sotto i trecento. Vuol dire che il fatturato si sta sempre più spostando verso prodotti d'alta fascia».

AGRIEURO

PROFESSIONAL

Ci spiega la promozione per i professionisti con partita Iva?

«Noi il professionista lo dividiamo in due categorie. C'è intanto il professionista del verde in tutto e per tutto, quello che non è propriamente il nostro target di cliente perché richiede prodotti ad altissima specializzazione che magari si prestano

meno alla vendita online e richiedono un tipo di assistenza particolare. Per noi il cliente è quello di alta fascia, ma sempre inteso come privato. Chi ha la sua villa col suo bel parco ed intende avvalersi della sua bella macchina professionale perché ha un'alta sensibilità verso la soluzione di valore. Il nostro focus resta sul privato, ma anche la grossa azienda agricola e il vivaista che abbisognano di certe attrezzature importanti e che fanno quindi acquisti ricorrenti ai quali vengono praticate condizioni favorevoli. Un altro target è l'officina che effettua riparazioni piuttosto che le ferramenta piuttosto che altre attività di rivendita o di riparazione. A condizioni migliori rispetto a quelle pubblicate sul sito, con una versione a lui dedicata non in chiaro».



Il manutentore del verde è una fascia di cliente che avete intenzione di avvicinare?

«Abbiamo dei clienti che sono vivaisti o ditte che si occupano di manutenzione del verde, ma a livello strategico non è oggi il nostro target principale. Non escludo che nei prossimi anni con l'evolversi dei nostri servizi nel momento in cui riusciremo a garantire un'assistenza non nei quattro giorni come ora ma nelle ventiquattro ore a quel punto potremo seriamente pensare di aggredire commercialmente anche quella fascia. Oggi forse garantiamo un servizio anche migliore di quello del rivenditore nei confronti del privato che non ha bisogno della riparazione in due ore. Al privato anche se gliela consegniamo in una settimana va comunque bene. Noi fra l'altro la macchina la ritiriamo a domicilio e la consegniamo a domicilio, quel che in pochi fanno. Dando così un servizio d'eccellenza».

L'e-commerce e produttori/distributori, la situazione ai vostri occhi?

«Negli ultimi anni l'e-commerce ha un po' frenato, dopo la bolla del covid. Magari adesso inizieremo a vedere un po' di crescita, ma nel dietro le quinte quel che va rilevato è che la disintermediazione



galoppa a ritmi davvero molto sostenuti. Tutti i produttori oggi si sono dotati di una piattaforma B2C, iniziando ad avere i primi rapporti col cliente finale. E personalmente non ci trovo niente di male. Non abbiamo alcuna convenienza a dire queste cose, anzi, per preservare il nostro interesse, dovremmo piuttosto suggerire ai produttori un approccio più conservativo. Ma l'evoluzione spinge in una precisa direzione. Tra dieci-quindici anni, con l'evolversi del digitale, oltre il 50% della loro produzione verrà da loro venduta direttamente al consumatore finale, in maniera totalmente disintermediata, con la sola eccezione delle macchine grandi e complesse. Può suonare come una notizia terribile per il rivenditore, ma il mondo e la sua evoluzione non si possono cambiare. E questo quindi vale anche per AgriEuro».

Fra le vostre leve anche il marketing online e occasioni di co-marketing con le aziende. Il messaggio di fondo qual è?

«Qualche anno fa AgriEuro era vista con molta titubanza, come tutto l'e-commerce era prima visto come un rischio per i vari produttori. Che non a caso ci giravano al largo. Poi si sono abituati ed hanno a vederci come un'opportunità, rendendosi conto che la gente su internet ci naviga. Una volta per prendere semplici informazioni, oggi anche per acquistare. A tal punto che nel negozio fisico qualcuno neanche ci va più. C'è stata poi la presa di coscienza di quanto fosse addirittura necessario essere presenti. Perché una piattaforma specializzata come AgriEuro, ma come altre, può diventare leva fondamentale di branding. Meglio essere presenti nel sito generalista o nel sito specializzato? La risposta è semplice. Il sito specializzato. L'ultimo step? Oggi molti fornitori puntano ad avere anche di più, quindi a stringere degli accordi di marketing congiunto per aumentare ancor di più quella che è la loro rilevanza all'interno del nostro canale».

L'obiettivo sul segmento-ricambi, fra ottimizzazione del lavoro e tempi di consegna, coi nuovi investimenti alla sede di Spoleto?

«Intanto avere una disponibilità nella nostra sede del 90% dei ricambi che i clienti dovrebbero potenzialmente richiedere. Ed una spedizione in buona parte dei casi il giorno stesso dell'arrivo dell'ordine e nella peggiore delle ipotesi nelle ventiquattrore. Fare quindi molto meglio di quanto facciamo ora i nostri fornitori di macchine da giardino».

Attraverso quali valori aggiunti?

«Due magazzini automatici, intanto. Uno denominato Autostore, per i ricambi di piccola taglia, per arrivare a gestire circa ottocentomila diversi ricambi. L'altro è Ono Lean, per i ricambi di dimensioni anche molto grandi. La combinazione di questi due magazzini consentirà di gestire al meglio il 100%, con l'erogazione di un ricambio ogni tre secondi».

Quanti e quali passi vorrà muovere in direzione del post-vendita nel 2024?

«Nella nuova sede, attiva dall'inizio del prossimo anno, verranno sviluppati tutti i nuovi laboratori. Con un'area molto più grande ed un'automazione che coinvolgerà la stessa officina perché il magazzino One Lean stoccherà sempre in maniera automatizzata tutte le macchine in entrata da riparare e da rispedire al cliente dopo essere state riparate. L'altro fronte sarà poi lo sviluppo dei centri di assistenza, con una maggiore capillarità».

A che velocità andrà avanti la sinergia con l'officina del rivenditore locale?

«È stato uno dei progetti più riusciti, in meno di un anno siamo arrivati a 250 centri assistenza. Molti più di quanto avessimo previsto. Potremmo arrivare a quattrocento entro la fine di quest'anno, senza però correre troppo. Giusto per assicurare a tutti il giusto numero di riparazioni e quindi il giusto margine».

L'assistenza di AgriEuro da qui a cinque anni?

«Riuscire a fornire una macchina riparata in ventiquattrore, anche con mille riparazioni al giorno. Magari inglobando pure il manutentore e quindi il professionista del verde. L'altra visione è riuscire a fornire la quasi totalità delle riparazioni nei primi due anni in maniera gratuita. Bisogna essere indulgenti col privato, se si ragiona così sarà un nostro cliente a vita».



SALONE DEL GIARDINAGGIO EIMA GREEN

TUTTA LA GAMMA DEL VERDE

Il salone del "Green", specializzato sulle macchine e attrezzature per il **giardinaggio** e la **manutenzione di parchi, aree all'aperto** e **impianti sportivi**, è l'anima verde di Eima International, e si rivolge agli operatori professionali ma anche al vasto pubblico degli hobbisti e dei cultori del gardening.

www.eima.it



EIMA THE INNOVATION FACTORY

A BOLOGNA,
DAL 6 AL 10
NOVEMBRE 2024



madeinitaly.gov.it



Margini e spazi per il rivenditore, garantiti dalla nuova frontiera della batteria e da soluzioni ormai perfette anche per grandi dimensioni. Più l'effervescenza di un marchio deciso a muovere passi sempre più veloci

CON KRESS PER GUARDARE AL FUTURO CON SERENITÀ

E splorando da vicino le tendenze di mercato dei primi mesi di quest'anno, emerge una trasformazione epocale nel settore dell'attrezzatura da giardino. La distribuzione moderna, trainata dagli avanzamenti delle tecnologie autoinstallanti, sta conquistando una fetta sempre più consistente delle vendite di robot, mentre il tradizionale canale di distribuzione mostra segni di declino. Questa evoluzione non rappresenta solo una sfida, ma anche un'opportunità senza precedenti per i rivenditori decisi ad abbracciare il futuro con Kress. I nostri robot rasaerba **Kress RTKn** non solo eccellono nei giardini residenziali, ma si distinguono anche per la loro capacità di gestire grandi superfici con precisione, sostenibilità ed efficienza. Offrono un servizio impeccabile su vasti tappeti erbosi **fino a 36.000 metri quadrati**, tutto con un funzionamento silenzioso che non disturba la

tranquillità del giardino.

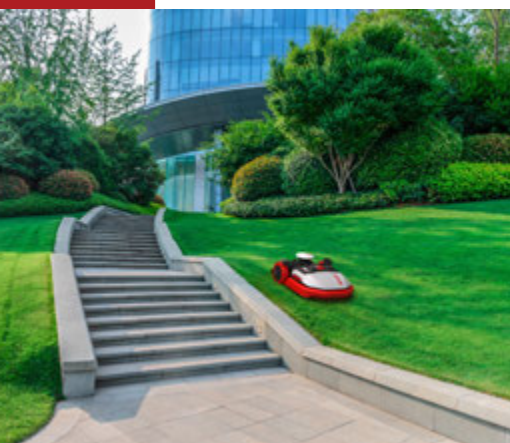
E parlando del giardinaggio residenziale, le tecnologie convenzionali dei negozi di bricolage possono essere adatte per piccole superfici, ma quando si tratta di terreni estesi, è qui che entrano in gioco i robot rasaerba **Kress RTKn**. Gestendo linee parallele con una precisione senza rivali, questi robot affrontano con facilità aree che altri non possono nemmeno considerare. Ma le opportunità offerte dalla **tecnologia Kress** non si fermano qui. Dai resort di lusso alle aziende, dalle comunità per anziani ai campus scolastici, i nostri robot lavorano silenziosamente per mantenere gli spazi verdi in condizioni impeccabili, permettendo a tutti di godere di un ambiente rilassante e curato.

E non possiamo dimenticare i campi da golf, dove i nostri robot autonomi si distinguono per la loro straordinaria qualità di taglio e affidabilità. Scelti dai greenkeepers europei, i **Kress RTKn** sono la scelta vincente per mantenere i fairway e i semipiani in condizioni ottimali, senza la necessità di complicati sistemi di installazione.

Insomma, le opportunità sono infinite. Sia che tu sia un rivenditore specializzato o che stia cercando di ampliare il tuo business, **Kress** è il partner perfetto per aiutarti a rimanere al passo con i tempi. Con zero costi iniziali, un modello di business flessibile e ricompense generose, non c'è mai stato un momento migliore per unirti alla nostra squadra.

RTKn

Real-time kinematic to the power of network



Scopri la tecnologia Kress RTKn:
<https://www.kress.com/it-it/rtkn-senza-cavo-perimetrale/>

**Contattaci oggi stesso e preparati a trasformare il futuro del giardinaggio
con KRESS al tuo fianco**



RTKⁿ

Real-time kinematic to the
power of network



**Nessun cavo perimetrale
Nessuna antenna
Precisione al centimetro**

Il robot a guida satellitare che non ha bisogno di antenne

Guidati dai satelliti, i robot rasaerba Kress RTKⁿ a taglio autonomo operano su prati molto estesi con una precisione al centimetro. Giorno dopo giorno. Senza costi di manodopera.

Kress 

**Diventa un
rivenditore**



«EDUCARE IL CLIENTE, PASSO ORMAI NECESSARIO»

di Alessandro Di Fonzo

Nella primavera 2010 è piovuto copiosamente fino al 17 maggio, senza tregua. A quei tempi facevo il giardiniere come te e, lo devo ammettere, combinai un gran bel disastro aziendale. Ero uno dei pochi nel settore ad avere un bel sito, lavori favolosi all'attivo e che sponsorizzava i suoi servizi in maniera ingente sul web. Ogni settimana arrivavano almeno tre richieste per la realizzazione di giardini molto interessanti e, complice una insufficiente preparazione aziendale/imprenditoriale e anche un pizzico di ingordigia, presi una quantità di lavori difficilmente gestibile con la forza lavoro e le attrezzature che avevo

Per lavorare meglio bastano pochi accorgimenti. Obbligati. «Come spiegare quanto costi realizzare un giardino o altre regole più passaggi vari quando l'azienda eroga un prodotto o un servizio. È il momento di un cambio di mentalità, per operare finalmente in maniera diversa senza continuare a replicare il *modus operandi* di sempre. Anche io ho commesso i miei errori, ma poi ho voltato pagina. Si può, si deve ormai. È il momento giusto»



a disposizione in quel periodo.

Dalla difficoltà, a causa della pioggia, si passò all'impossibilità d'esecuzione nei tempi previsti.

Mi ricordo che assumevo persone a caso e che mandavo squadre di giardinieri sui cantieri con moto e scooter. Chi era seduto dietro, viaggiava con le vanghe per piantare in mano... una a destra e una a sinistra, cercando di mantenere l'equilibrio con un gran lavoro di addominali.

Non mi vergogno ad ammettere gli errori, fanno parte del percorso e sono il motivo per cui il mondo è arrivato all'attuale evoluzione.

Se, a quei tempi, imprecavo contro il cielo come fanno la maggior parte dei giardinieri in questi giorni, a distanza di una decina di anni posso affermare che la colpa era soltanto mia.

Non parlo solamente di aver esagerato con l'acquisizione dei lavori, parlo di qualcosa di molto

più fine che, già allora si poteva fare, ma che oggi è ancora più semplice da mettere in atto: educare il cliente attraverso la produzione di contenuti di marketing da diffondere attraverso il web (social e blog del sito).

Questo articolo, anche se non è proprio un materiale di marketing, è un contenuto educativo che solletica le menti dei giardinieri più furbi, quelli che poi finiscono a lavorare con soddisfazione e successo con me.

Ma torniamo al giardinaggio e all'educazione del tuo cliente. Non parlo del fatto di salutare quando si arriva sul cantiere, tantomeno del rispetto nei nostri confronti o se ci offrono il caffè.

Educare il cliente significa creare in lui consapevolezza su una serie di cose che, scommetto, ti farebbe tanto comodo se le sapesse prima di conoscerti. Ti faccio qualche esempio.

1) Se il tuo cliente sapesse già quanto costa fare un giardino, come conosce benissimo il prezzo di un'utilitaria, non si eviterebbero tanti problemi, viaggi a vuoto e/o la mancanza di chiusura di contratti?

2) Se il tuo cliente conoscesse alla perfezione le tue regole di ingaggio, il tuo modus operandi e come girano le cose quando la tua azienda eroga il suo prodotto/servizio, non si eviterebbero tanti fraintendimenti?

Potrei continuare all'infinito, sono tanti gli argomenti utili e con i quali potresti erudire il tuo potenziale cliente precedentemente al vostro primo incontro. Pensa che il mio canale YouTube ha ben 355 video educativi che, da diversi angoli d'attacco, ti spiegano come far crescere la tua attività di giardinaggio (a proposito, sei iscritto?)

Ti ho menzionato YouTube perché i video, attualmente, sono lo strumento principe per ingaggiare la tua audience, all'interno della quale puoi trovare una gran quantità di clienti.

Non parlo degli "Short" o dei Reels su Instagram. Per carità, sono un ottimo strumento per attirare l'attenzione, ma preferisco qualcosa di più strutturato, convincente e quindi educativo: mi piacciono i video più lunghi. Educano meglio il potenziale cliente.

Come ad esempio, visto che il nostro problema è la pioggia, sarebbe di grande aiuto un contenuto come questo: "5 motivi per cui è meglio realizzare un giardino in inverno".

Se convincessi, come d'altronde è vero, la maggior parte dei tuoi clienti che realizzare opere importanti durante la "brutta stagione" è la soluzione migliore per tutti?

Non sarebbe meglio che trovarsi sovraccarichi di lavoro quando poi ci sono 40 gradi o quando, se piove, poi ti ritrovi in mezzo ai guai come quest'anno?

Ti garantisco che, se glielo spieghi, le persone capiscono e, io in primis così come tuoi colleghi grazie a me, abbiamo realizzato lavori importanti anche durante l'inverno.

Questo è avvenuto con l'ausilio di contenuti di marketing educativi e anche grazie al cielo.

Non tutti i mali vengono per nuocere e, il surriscaldamento globale, ha anche dei vantaggi come inverni più caldi e poco piovosi durante i quali si può lavorare alla grande.

Come è cambiato il clima, possono cambiare anche la tua mentalità e quella del cliente.

In conclusione, smettila di prendertela con il cielo e di imprecare. Ormai, per quest'anno, è andata. Fai come me e assumi il 100% delle responsabilità.

Occhio a non colpevolizzarti perché, anche grazie a questo articolo, già da subito potrai organizzarti affinché l'errore commesso non si ripeta più. Come si dice, errare è umano, ma perseverare è diabolico. Per questo motivo, visto quanto è successo quest'anno, dopo essere venuto a conoscenza della soluzione sarebbe poco furbo evitare di metterla subito in atto.

Ricapitolando: cambia la tua mentalità e preoccupati che la tua azienda di giardinaggio sia in grado di produrre e/o offrire contenuti educativi per il tuo potenziale cliente. Puoi farlo sui social, nel blog del tuo sito aziendale e sul tuo canale YouTube.

Se ti serve una mano, scrivimi a info@franchising-giardinaggio.it

Alla tua evoluzione.

Alessandro Di Fonzo – Agri Coach

Ormai dietro l'angolo la nuova gamma di prodotti a batteria dedicata al professionista, coi primi dieci prodotti sul mercato per l'inizio dell'estate e gli altri a seguire. Un progetto chiarissimo, passo ulteriore verso lo specialista

EMAK, POTENZA DA 56 VOLT: «PER CRESCERE COL RIVENDITORE»

EMAK

Passione e competenza, serietà e visione. Marchio italiano in tutto e per tutto Emak. Dalle radici alle idee, tutto rigorosamente emiliano. Sempre a ragionare coi giusti tempi, nella giusta direzione, toccando puntualmente i tasti giusti. Sempre a fianco del rivenditore specializzato, missione scritta nella pietra ormai, in un cammino parallelo e con passi decisi. L'ultima tappa è la gamma a batteria da 56 V, secondo una marcia scandita con tempi chiari. Senza fretta, ma con la certezza di aver fatto le cose al meglio. Le prime introduzioni ormai dietro l'angolo, il resto più avanti. «La scintilla nasce dal fatto che il mercato sta cambiando, così come le esigenze degli utilizzatori. Le tecno-

logie di oggi inoltre ci permettono di sviluppare attrezzi performanti, adatti ad un uso professionale e con un impatto sull'ambiente molto inferiore sia a livello acustico che per i gas di scarico. È il trend che stanno vivendo tutti i settori del mondo a batteria. Emak non poteva non cogliere questi segnali e completare la gamma in quest'ottica», la premessa di Luca Vandelli, responsabile vendite Italia di Emak dove lavora da ormai 26 anni, studi di ingegneria meccanica alle spalle, entrato come stagista nel ramo del service prima di girare il mondo spaziando fra vari ruoli. Fino ad oggi.

Vandelli, com'è nata la gamma da 56 V?

«Abbiamo scelto una via complicata, lunga, impegnativa. La gamma va ad affiancarsi a quella da 40 V, semplicemente. Avremmo potuto presentarla anche due o tre anni fa andando da qualche produttore e facendocela personalizzare, ma questo modo di fare avrebbe snaturato la nostra storia. Emak è conosciuta come azienda costruttrice di macchine per il giardinaggio, la piccola agricoltura ed il settore forestale. Giusto restare coerenti. I nostri fondatori e gli azionisti l'hanno capito e messo sul tavolo un primo investimento da dieci milioni di euro, a cui ha fatto seguito un altro altrettanto cospicuo, per sviluppare una gamma completamente nostra dove della tecnologia e del relativo know how siamo naturalmente i detentori».

E offrire un pacchetto sempre più completo...

«Quella da 40 V è stata pensata per il privato che cerca un prodotto che garantisca determinate prestazioni ed una certa qualità, oltre al servizio



Luca Vandelli, responsabile vendite Italia di Emak

di un certo tipo. Il nostro privato non è quello che va alla grande distribuzione e che compra la macchina di primo prezzo. Sono due mondi diversi. Negli ultimi tempi abbiamo anche introdotto l'estensione di garanzia portandola a cinque anni, proprio perché abbiamo consapevolezza e fiducia nel valore dei nostri prodotti. Chi sceglie le nostre macchine, così come quelle di altri nostri concorrenti, è perché sa di avvicinarsi al mondo del rivenditore specializzato. Quello che ti consiglia nel modo giusto al momento dell'acquisto, ti risolve un problema tecnico, garantisce i ricambi e tutto il resto. Molti dei nostri clienti quando vengono a visitarci sono stupiti dal fatto che i prodotti della gamma da 40 V li assembliamo nello stabilimento di Bagnolo in Piano. Tanti infatti associano i prodotti a batteria ad una produzione esclusivamente cinese. Chiaro che la componentistica arriva da tutto il mondo, ma il montaggio lo facciamo in casa. Una scelta dettata anche dal fatto che, iniziando per noi un'era nuova, volevamo diventare il più possibile padroni della nostra tecnologia. Ed avere la produzione a portata di mano ci ha permesso di conoscerla sempre più nel dettaglio ed affinare così ogni particolare».

Gli stessi parametri varranno anche per quella da 56 V?

«Certo, cominceremo da Bagnolo per poi raddoppiare la produzione nei nostri due stabilimenti cinesi mantenendo identico il livello di qualità».

I prodotti a chi saranno soprattutto destinati?

«Al professionista, inteso come giardiniere ma anche l'agricoltore o un privato particolarmente esigente disposto ad avvicinarsi a macchine con un certo tipo di prestazioni. Noi presentiamo quest'anno dieci prodotti, il prossimo ce ne saranno altrettanti e così via. Col tempo quella da 56 V diventerà una gamma parallela che andrà ad interessare non solo il decespugliatore, la motosega e il rasaerba ma andrà a toccare anche le macchine a ruota. Di fatto andremo quasi a duplicare il catalogo: uno coi prodotti con motore a due tempi o quattro tempi, uno con quelli a bat-

teria. Includendo anche il trattorino così come la piccola agricoltura che ora tocchiamo coi marchi Nibbi e Bertolini».

I tempi di introduzione?

«Inizieremo ad entrare con le prime macchine per l'inizio dell'estate. Consapevoli di arrivare quando la stagione è avviata e i rivenditori avranno ormai fatto le loro scelte anche con fornitori nostri concorrenti, ma il primo nostro obiettivo è intanto quello di far conoscere bene i prodotti. Da lì inizieremo un programma di attività formative e di presentazioni ancor più nel dettaglio attraverso meeting dedicati da settembre in avanti per essere a pieno regime per la stagione prossima».

Le prime macchine sul mercato?

«Il decespugliatore, quindi il soffiatore. Poi il multitool, su cui poter montare vari accessori fra decespugliatore, tagliasiepi, pruner e soffiatore oltre ad un rasaerba da 48 centimetri sia a spinta che a trazione».

I punti forti della gamma per il rivenditore?

«Il concetto di partenza nostro è di realizzare delle macchine che siano anche comodamente riparabili, oltre che semplici da utilizzare. Lo specialista potrà offrire una gamma completa di prodotti facili da spiegare e ad alte prestazioni. Il decespugliatore ad esempio equivale più o meno ad una macchina a scoppio da 30 cc, ma più avanti





arriveremo a modelli con un rendimento ancora più elevato. Per il rivenditore ci sarà anche un'applicazione gratuita per la diagnostica. Basterà collegarsi alla macchina per conoscere ore di lavoro, cicli di ricarica della batteria e tanto altro».

E quelli per il cliente finale?

«Un rapporto peso-prestazioni molto buono, con tempi di ricarica interessanti ed una batteria attorno al chilo e mezzo. Quindi piuttosto leggera e compatta. Tutte le nostre macchine inoltre hanno il display, in cui poter vedere tantissime informazioni. Dal livello di carica della batteria alla gestione dei giri del motore, in modo di adeguare la macchina al tipo di lavoro da fare e conservare quindi più carica utile successivamente. E senza dispersioni. Più un'applicazione, gratuita, in cui l'utilizzatore potrà vedere alcuni parametri della macchina che non sono comunque quelli che vede il rivenditore. Sono due scale di lettura differenti. L'app consentirà poi di aprire al cliente finale tutto un mondo nuovo di servizi aggiuntivi. Per il soffiatore ad esempio ci sarà la possibilità di avviare il Cruise Control oppure di impostare varie velocità, anche a tutta potenza. Un prodotto quindi sempre in grado di adeguarsi al meglio al tipo di utilizzo. Macchine, in sostanza, di livello elevato».

Le aspettative per quest'anno?

«Il 2024 dev'essere la base per il 2025. Ai primi di marzo abbiamo fatto la formazione per gli agenti con una full immersion di due giorni, poi abbiamo organizzato una webinar coi clienti e a settembre avvieremo una serie di iniziative per i rivenditori proprio perché possano capire al meglio le macchine, toccarle, provarle, capirle fino in fondo. Il prossimo anno punteremo molto sulle dimostrazioni, coi vari "porte aperte" ed altre attività per supportare al meglio il rivenditore per spingere ulteriormente la gamma».

In che direzione sta guardando Emak?

«Emak sta vivendo una sensibile trasformazione, sta investendo tanto e soprattutto vuole crescere, in modo sano, con lo specialista. Questo dev'essere chiaro. Vogliamo affermarci come partner sempre vicino al rivenditore, come azienda che sviluppa nuove tecnologie sia per il prodotto che per la spedizione di macchine e ricambi. Per tutto. Siamo un'azienda con più di cinquant'anni di storia, un esempio di orgoglio italiano. Ci diano fiducia i rivenditori. Ci seguano. Il rapporto diretto per noi è molto importante, comprese le relazioni dirette e veloci. Basta una chiamata. E la soluzione si trova sempre. Insieme».



NUOVI TRATTORINI

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



La gamma di trattorini **Oleo-Mac** 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 **oleomac.it** e presso
i nostri **rivenditori**!

«LE MACCHINE SI VENDONO, MANCA LA FORZA LAVORO...»

Un paradosso, diventato quasi normalità. Personale cercasi. Vale per molti rivenditori, vale anche per Alessandro Fontana che dalla sua Rivergaro, in provincia di Piacenza, ne ha viste finora di tutti i colori. Venticinque dipendenti con lui, ma gliene servirebbero di più. E invece niente. Tanti a sondare il terreno e poi a tirarsi indietro, altri a mollare al primo extrasforzo. Scenario complicato, in un mercato in gran salute. «C'è da impazzire, perché grazie al cielo di lavoro ce n'è tanto ma le persone intenzionate a lavorare per davvero scarseggiano. Specie le nuove generazioni. Avrei bisogno del doppio del personale, ma soprattutto di gente che abbia voglia di darsi da fare. Il più grande problema per me è sempre quello», il primo affresco di Fontana, nel bel mezzo di una delle tante intensissime mattinate nel suo punto vendita, venticinque dipendenti presissimi dalla vendita alla consegna e rinforzi di fatto introvabili o quasi.

La situazione ad oggi?

«Di processi ne abbiamo avviati tanti, la questione vera è mandarli avanti se non ci sono persone su cui tu puoi fare davvero affidamento. Ci sono situazioni davvero da film comico. C'è chi, ormai sul punto di essere assunto, ha cambiato idea all'ultimo momento chiamandoti il sabato pomeriggio dopo che avevamo inoltrato tutte le pratiche necessarie e lo aspettavamo in negozio il lunedì. Non c'è più la volontà ma non c'è più nemmeno il rispetto per chi in fondo ti dà un lavoro. Ci sta di cambiare idea, ma avvisa per tempo almeno».

«Il mercato va forte, la stagione è partita presto ed anche il meteo ci ha dato una mano. Il problema è un altro, nella ricerca del personale. Continuiamo a selezionare persone da assumere, con buoni compensi, ma senza mai grandi riscontri. Un problema di tanti ormai, non solo nostro»

Le prime conseguenze?

«Siamo nel fuoco della stagione, se ti manca anche personale è chiaro che qualche disservizio possa esserci».

La più grande criticità?

«Il supporto al cliente, ma perché avremmo bisogno di nuovi dipendenti. Tutti ti dicono che il lavoro è troppo stressante, è vero la mole di lavoro è tanta ma non è così tutti i mesi ovviamente. Sono tre-quattro all'anno. Verso fine maggio già l'intensità non è più quella di marzo e aprile. Pochi hanno il dinamismo che avevamo noi, mi riferisco non solo a ventenni o trentenni ma anche a quarantenni che magari hanno iniziato a lavorare da poco. Non c'è più il desiderio di sacrificarsi di più. C'è chi si licenzia e a casa ci sta anche bene. Tanto ha la disoccupazione. Così funziona adesso. Il sabato pomeriggio in questo periodo teniamo aperto, ma di fatto non ho più nessuno che mi viene a lavorare».

Problema comune?

«Di tutti, non solo mio. Attenzione però: non stiamo parlando di tecnici specializzati, ma anche solo di manovali e gente che svolga compiti



semplici e che faccia con responsabilità quel che tu gli chiedi. Lavori come sistemare il piazzale o fare l'autista. Un giorno è venuto un ragazzo chiedendo uno sproposito, sottolineando che tanto stando a casa prende milleduecento euro di disoccupazione. Quella cifra non potevamo dargliela, altrimenti quanto avrei dovuto dare ad un meccanico specializzato? Evidentemente, fra sgravi e sussidi, alla gente conviene restare a casa a far niente».

Soluzione?

«È il momento di iniziare a farci sentire a livello istituzionale. La mia generazione e quelle passate hanno fatto di tutto per portare avanti l'Italia, ma questo vuoto adesso suggerisce mille dubbi se l'ideale è quello di far soldi senza più sacrificarsi. Sono cresciuto nell'era di certi imprenditori che erano modelli per tutti ammirati in primis dagli stessi dipendenti. Adesso vince il più furbo, se poi pensare di poter vivere stando sempre in vacanza significhi davvero esser furbi o intelligenti».

Come sta cercando di ovviare a queste carenze di personale?

«Responsabilizzando il più possibile la gente che mi segue, far capire a tutti che credo in loro, dando degli aumenti ma anche delle valorizzazioni personali. In questo contesto, se dal basso la tendenza dei giovani è per lo più quella a fare un passo indietro, non è facile in generale tenere sempre alta anche l'asticella di chi è con te da tanto tempo. Quelli abituati alla fatica e al sudore quotidiano».

Se un ragazzo entrasse ora in negozio a proporsi lo assumerebbe?

«Immediatamente. Abbiamo una tale vastità e varietà di lavoro che bene o male che bene o male si troverebbe subito a far di tutto. Siamo sempre in fase di reclutamento, ma l'autista che mi servirebbe come il pane è da luglio che lo stiamo cercando. Ne abbiamo visto più di uno, almeno una quindicina, ma dopo averli selezionati per un motivo o per l'altro non siamo riusciti a partire con nessuno. E non è una questione di compenso. Quello è buono, ve lo garantisco, per quaranta ore settimanali più tutti gli straordinari. In piena stagione un'ora o un'ora e mezza di sicuro, più tutto il sabato in teoria. Sicuro fra l'altro di essere a casa per il pranzo. Con la richiesta della patente C ma per guidare spesso e volentieri dei

camioncini piccoli per movimentare piccoli macchinari. Ma avrei bisogno anche di magazzinieri e commerciali. La porta è aperta, anche solo per chi avesse voglia di imparare e non solo per chi il mestiere lo conosce già».

Sta andando bene quindi la stagione...

«Il mercato c'è, le macchine si stanno vendendo. Le preoccupazioni iniziali ce le siamo levate dalla testa, di gente ne entra veramente tanta. Il telefono continua a squillare. È da metà marzo che si corre. Le piogge hanno aiutato, l'erba è cresciuta, le macchine sono costrette spesso a lavorare in condizioni anche estreme e quindi si rompono più facilmente. Ripeto, il nostro problema è un altro. E tutto questo provoca una fatica notevole, mentale più che fisica. Quel che a volte ti spinge a porti più di una domanda».

Macchine particolari in copertina?

«Ormai il mercato è maturo, non ci sono grandi oscillazioni. Si stanno ancora vendendo trattorini di fascia più alta rispetto a quanto non fosse negli anni precedenti. Abbiamo anche noi aumentato il livello, quel che ci ha aiutato anche con le marginalità».

Bella velocità, no?

«Per le macchine da giardinaggio sicuramente. Non c'è dubbio».

Meglio dello scorso anno?

«Siamo in linea con il 2023, senonché quest'anno è partito molto meglio soprattutto il settore professionale vendendo macchine davvero importanti. Anche il manutentore è tornato ad acquistare».





Il rasaerba-robot della famiglia Power X-Change è un alto concentrato di qualità, perfetto per la cura del prato ed un taglio sempre impeccabile. La perfetta fusione fra alta tecnologia e opzioni in serie. Più tanta versatilità

FREELEXO 300 SOLO È SUPER EINHELL HA SEMPRE LA SOLUZIONE



antenere un prato in condizioni perfette non è mai stato così semplice grazie al **Robot Tagliaerba FREELEXO 300 Solo**, uno strumento all'avanguardia progettato per soddisfare tutte le tue esigenze senza sforzi. Con una capacità di taglio fino a 300 m², questo pratico e indipendente aiutante si prende cura del tuo prato con la massima precisione. Inoltre, in quanto componente della famiglia **Power X-Change**, la batteria di **FREELEXO 300** è intercambiabile e la puoi utilizzare per oltre 300 strumenti Einhell. Affidabile ed instancabile, **FREELEXO** si occupa autonomamente di varie tipologie di superfici erbose e prati. Grazie al tempo di lavoro programmabile in 8 fasi, puoi personalizzare il suo funzionamento, impostando la sua attività ad intervalli diversi nel corso della giornata. Inoltre, Robot intelligente offre un programma separato per gestire specifiche aree esterne rispetto al prato principale, assicurando una copertura completa. La sicurezza è una priorità assoluta e **FREELEXO** è dotato di dispositivi per prevenire furti o utilizzi non autorizzati. Protetto da un codice PIN, questo tosaerba robotizzato ti offre tranquillità, sapendo che rimarrà al sicuro all'interno delle tue proprietà. Diversi sensori di impatto, inclinazione e sollevamento garantiscono la sicurezza del dispositivo, evitando qualsiasi incidente o danno involontario. Anche in caso di maltempo, **FREELEXO** è progettato per adattarsi. Grazie al suo sensore di pioggia, può rilevare automaticamente l'umidità e tornare alla sua stazione di ricarica, dove può rigenerarsi in tutta sicurezza fino a quando il tempo non migliora. Questa funzionalità intelligente previene qualsiasi interruzione nel processo

di taglio, consentendo al **FREELEXO** di riprendere in modo efficiente i suoi compiti. **FREELEXO** affronta senza problemi varie tipologie di terreno, grazie alla sua pendenza massima del 35%. Che il tuo prato abbia superfici irregolari o pendenze delicate, questo robot tagliaerba le gestisce facilmente. Inoltre, l'altezza di taglio può essere regolata tra 20 e 60 mm, permettendoti di ottenere la lunghezza dell'erba desiderata e un'estetica personalizzata per il tuo prato. Con il kit di installazione incluso, **FREELEXO** è pronto a trasformare prati fino a 300 m². Questo pacchetto completo include 100 metri di filo perimetrale, 140 picchetti di fissaggio, tre lame di ricambio e quattro connettori di collegamento. Dimentica l'impegno laborioso del taglio manuale del prato. **FREELEXO 300 Solo** rivoluziona il modo in cui manteniamo lo spazio all'aperto, offrendo una soluzione efficiente, affidabile ed autonoma per ogni prato. Sperimenta prestazioni eccezionali e comfort senza sforzi con **FREELEXO 300 Solo**, il tuo compagno ideale per un prato perfettamente curato.



IL TUO

AIUTANTE

IN GIARDINO.



POMPA A PRESSIONE A BATTERIA GE-WS 18/35 Li-SOLO

La pompa a pressione a batteria sarà il tuo prezioso alleato per la cura del giardino. Con un serbatoio di 3.5 litri, grazie alla pompa automatica che eroga una pressione di 2,5 bar e una portata di 1 litro al minuto, garantisce la distribuzione uniforme di prodotti fitosanitari, fertilizzanti e diserbanti.

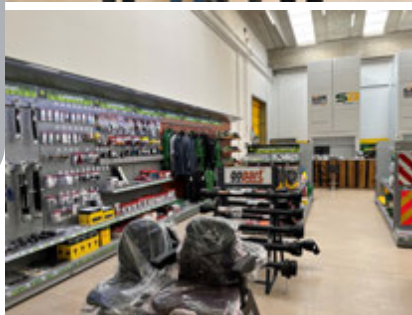
einhell.it

Einhell Italia   



Kramp corre veloce, a Basiliano il secondo punto vendita Extraparts

Sempre più forte la partnership con John Deere. E Bassan raddoppia



Kramp, il principale fornitore europeo di ricambi e accessori per agricoltura, forestale e giardinaggio, insieme a Sergio Bassan, dal 1993 rinomato concessionario italiano di John Deere, hanno inaugurato il secondo punto vendita Extraparts in Italia. Il nuovo negozio segue l'apertura lo scorso anno del primo punto vendita nella sede principale di Bassan a Costabissara, in provincia di Vicenza, ulteriore passo in avanti nella collaborazione tra le due aziende. Situato nella filiale di Bassan a Basiliano, nell'udinese, il nuovo shop si estende su una superficie di 150 metri quadrati, offrendo ai clienti 49 metri lineari di scaffalatura e circa 20 categorie di prodotti a marchio Kramp tra cui giardinaggio, pneumatica, irrorazione, guanti, zootecnia, calzature e protezione personale. Questa nuova apertura consentirà ai clienti di Bassan del Friuli-Venezia Giulia di accedere ad un'ampia gamma di ricambi e articoli di alta qualità per agricoltura e giardinaggio. La formula Extraparts è progettata per offrire un assortimento diversificato con l'obiettivo di aumentare le linee di prodotti esposte. I concessionari John Deere che scelgono di aderire possono usufruire di una gamma più ampia di articoli per soddisfare al meglio le esigenze dei propri clienti e rimanere sempre più competitivi sul mercato.

Kramp supporta i partner Extraparts offrendo lo studio di un layout moderno, l'adozione di strumenti di marketing, la formazione del personale addetto alle vendite per assicurare un'esperienza d'acquisto ottimale e sistemi informatici utili per l'analisi approfondita delle vendite. La formula Extraparts rientra nel pacchetto di servizi offerti da Kramp ai concessionari John Deere, in seguito alla partnership avviata nel febbraio del 2023.

La terra come madre, Orticolario ha i suoi otto finalisti

A Villa Erba mille spunti nella «relazione fra uomo e suolo»



La terra come madre, che permette la vita di piante e animali, umani compresi. La terra come figlia, perché necessita di nutrimento e cura. Ed ecco che il tema di Orticolario 2024, "la terra", è stato accolto con attenzione ed estro dai partecipanti al concorso internazionale spazi creativi per la progettazione e realizzazione di giardini e installazioni nel parco di Villa Erba. Otto i finalisti, valutati dalla commissione selezionatrice tra le proposte di architetti, designer, paesaggisti, artisti, giardinieri e vivaisti: ciascuno, con la propria visione, vuole celebrare l'importanza del suolo e ricordare l'urgenza di non darlo mai per scontato. «Ogni anno», il punto della commissione selezionatrice, «ci sorprende come il tema di Orticolario venga colto e accolto dai progettisti. Per l'edizione 2024 il risultato è una nutriente varietà di rappresentazioni che indagano la relazione tra uomo e suolo». I selezionati realizzeranno il proprio progetto nel parco storico di Villa Erba, a Cernobbio, in occasione di Orticolario, in programma da giovedì 3 a domenica 6 ottobre. I finalisti sono Spazio Amorfini Garden «Dall'alto al basso e poi di nuovo verso l'alto» di Davide Boschetti, Spazio Fratelli Gramaglia «Simbiosi» di Laura Storero, Spazio «Hills Garden» di Olga Chernobrovkina e Nuccio Emmanuello, Spazio Coplant «Terra, vita, eterno incanto» di Elena Ziliotti e Davide Passera di Parma, Spazio Stihl «SETA. Sustainable Environment and Textile Artwork» di Jonathan Arnaboldi e Matteo Pellicanò, Spazio «Unsoiled-Incontaminato» di Gianluca Santosuosso, Spazio Gruppo Valagussa «Viaggio al centro della terra» di Marco Fosella, Sara Lamon e Antonella Caramanica, Spazio «l(n)spirare» di Pierre-Alexandre Risser, Solenn Moquet e Clara Bodin Horticulture & Jardins.



Meeting coi distributori esteri Emak fa il pieno d'applausi

Oltre quaranta distributori provenienti da tutta Europa, trenta rivenditori dalla Spagna e i team commerciali delle filiali di Gran Bretagna, Spagna, Francia, Polonia e Ucraina hanno partecipato al ciclo di meeting che si sono tenuti nei mesi di marzo e aprile presso l'headquarter reggiano di Emak a Bagnolo. I meeting sono stati l'occasione ideale per presentare le novità del catalogo 2024, con la possibilità di testare in anteprima i prodotti più innovativi che verranno lanciati sul mercato nei prossimi mesi, come la linea professionale di macchine a batteria 56 V, i trinciatutto professionali con larghezza di taglio 100 cm, i nuovi modelli di decespugliatori professionali top di gamma con cilindrata 51,7 cc e il nuovo decespugliatore a 4 tempi della serie "H". Con tanto di prove sul campo.

Non solo prodotti però: i meeting sono stati anche un momento importante per consolidare il legame e la collaborazione con la rete di distribuzione, partner e team commerciali, oltre che per mostrare loro la sede di Emak, attraverso un tour guidato agli impianti produttivi, al polo ricambi e al Centro Engineering, dotato di cabine del Test Lab e strumentazioni all'avanguardia, dove sono state illustrate le fasi di sviluppo del nuovo prodotto e le tecnologie a supporto, come la virtual reality e il reverse engineering. «Siamo molto soddisfatti», l'istantanea di Giovanni Masini, marketing director di Emak, «delle giornate dedicate alla nostra forza vendita in Europa: vogliamo ringraziare tutti i nostri partner e i team delle filiali estere che hanno partecipato così numerosi: tanta energia positiva e voglia di crescere insieme sono gli elementi che ci rendono orgogliosi del percorso che stiamo facendo».

Spoga+gafa e i «Giardini responsabili» Raccontati anche nel nuovo magazine

Spoga+gafa lancia un nuovo magazine online. Vari format fra interviste, video e articoli tecnici, illustrano gli ultimi sviluppi, i trend e le innovazioni proponendo interessanti approfondimenti sul mercato e i suoi attori. Con un focus speciale sui filoni espositivi della spoga+gafa fra garden unique, garden creation and care, garden bbq, garden living e sul tema guida della prossima edizione «Responsible Gardens, Giardini Responsabili» che è anche il tema dell'edizione in calendario a Colonia dal 16 al 18 giugno, il magazine ha in serbo preziose informazioni e spunti per gli esperti e gli appassionati dell'industria del verde. Il nuovo magazine vuole anche fornire un valore aggiunto e nuovi spunti tematici, dando un'occhiata dietro le quinte del più grande salone al mondo per giardino e BBQ e invita i lettori e gli spettatori ad approfondire le proprie conoscenze e aprirsi a nuove fonti di ispirazione. Interessante il contributo di Theresa Schleicher, futurologa leader in ambito commerciale per l'area Germania, Austria e Svizzera. Il magazine online è disponibile gratuitamente sul sito web ufficiale spoga+gafa.

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

Landscape Festival, a Bergamo Alta si parte il 6 settembre

Calendario fitto, dal paesaggio alle crisi del pianeta



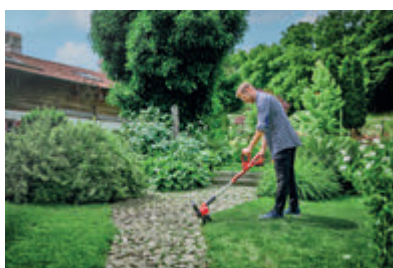
L'affascinante cornice di Bergamo Alta ospiterà, dal 6 al 22 settembre per il quattordicesimo anno consecutivo il Landscape Festival, il festival internazionale dedicato alla promozione della cultura e della progettazione del paesaggio, promosso dall'associazione Arketipos e dal comune di Bergamo. Il calendario del festival, che sarà, come di consueto, ricco di eventi e iniziative, include un programma di appuntamenti educational rivolti ai professionisti del settore, tra cui architetti, paesaggisti, ingegneri, avvocati, agronomi,

botanici, giardinieri, plant designers. Le iscrizioni agli incontri, che offrono crediti formativi, sono aperte. Tra i momenti topici, il 20 e 21 settembre si terrà il tradizionale meeting internazionale (International Meeting of Landscape and Garden), evento conclusivo del festival che di anno in anno riunisce progettisti di fama mondiale, intenzionati a cogliere un'opportunità unica di networking, scambio e confronto con i colleghi. I momenti di formazione lasceranno spazio alla riflessione sul valore sociale ed etico della progettazione paesaggistica in un contesto, come quello contemporaneo, caratterizzato da crisi profonde che stanno alterando il pianeta. Non a caso, il tema centrale dell'edizione 2024 del Landscape festival è «Facing the crisis».

Tagli di primavera, Einhell è sempre una bella scelta

Dal rasaerba al tagliabordi, dal tosasiepi alle forbici

Lavori di primavera, con le macchine Einhell. Come il tagliaerba a batteria GE-CM 18/30 Li di Einhell, capace di rendere il lavoro più facile e veloce specie quando le temperature si alzano. Potente, autonomo, senza fili e rispettoso dell'ambiente, è adatto per aree fino a 150 metri quadrati di superficie. Dotato di tecnologia Power X-Change e motore Brushless PurePOWER senza spazzole, il suo corpo in plastica di alta qualità è resistente agli urti e può realizzare fino a 3.500 tagli al minuto, per una larghezza di 30 cm. E poi c'è il tagliabordi GE-CT 18/30 Li-Solo di Einhell con batteria Power X-Change, perfetto grazie alla regolazione telescopica dell'asta direttamente dall'impugnatura. La testa del motore ruota di 90° per lavorare su superfici verticali o sui bordi, e i tre livelli di inclinazione garantiscono flessibilità sotto cespugli o altri ostacoli. In più, la protezione in metallo robusto lo rende sicuro per fiori, piante e oggetti delicati. Nel pacchetto Einhell anche il tagliasiepi a batteria GC-CH 18/40 Li Solo di Einhell compatto e dal peso ridotto di soli 2 kg, l'ideale anche per i lavori di giardinaggio più lunghi.



Bilanciato in modo ottimale e con la sua impugnatura frontale permette di eseguire tagli verticali e orizzontali con due mani in maniera ergonomica. E per un lavoro ancora più preciso ci si può affidare alle forbici a batteria, utili per potare e dare forma alle siepi più piccole e ai cespugli. In particolare, la forbice a batteria GC-CG 18/1 Li-Solo di Einhell è il partner giusto per i giardinieri amatoriali che apprezzano flessibilità e comodità nella cura del proprio giardino. Con lame tagliate al laser e affilate al diamante, la forbice è alimentata da un robusto ingranaggio in metallo che dà forza e potenza anche nel taglio dell'erba ben cresciuta. È comoda e sicura da maneggiare anche per lunghi periodi di tempo.



2024

La silenziosa novità per il taglio dell'erba
Con doppio alloggiamento della batteria e Power Boost

La sintesi perfetta tra potenza e manovrabilità



Rider All Wheel Drive (AWD)

Con potente motore **Kawasaki V-TWIN** bicilindrico, questo Rider si rivela estremamente prestante e flessibile.

La trazione integrale **All Wheel Drive (AWD)** assicura aderenza e trazione su aree irregolari, umide e scivolose e su pendii e regola automaticamente la trazione su tutte le ruote a seconda delle situazioni ed alle condizioni del terreno.

Husqvarna R 316TX AWD effettua **taglio BioClip®** (mulching) e con **scarico posteriore**, ha un piatto di taglio flottante ed è equipaggiato con un **display intuitivo**, due **fari a LED** e un volante a impugnatura morbida con pomello e regolabile in altezza.

Questo Rider fa parte delle oltre **100 macchine in offerta** presenti a volantino fino al **28 Giugno**, solo dai rivenditori Autorizzati aderenti. A garanzia della miglior guida alla scelta ed assistenza qualificata!



Rider

R 316TX AWD

Rider Husqvarna con trazione integrale (AWD), progettato per affrontare i lavori più impegnativi, il tutto con la comodità ed il comfort di Husqvarna, garantiti dalla cura dei dettagli. Collegabile ad Husqvarna Fleet Services™ grazie alla connessione Bluetooth®.

Piatto di taglio non incluso nel prezzo.

Prezzo OFFERTA

Prezzo listino IVA inclusa

⚡ 9,6 kW @ 2.900 giri/min ➡ 94-112 cm ⚙ 25-75 mm



7.999,00 €

8.769,00 €

Tagliaerba frontale P525DX - Diesel



Il trattorino tagliaerba frontale diesel Husqvarna P525DX è progettato per offrire alta capacità, **manovrabilità** e **produttività** in aree verdi anche molto complesse e con passaggi e stretti, così come in aree di dimensioni molto ampie.

La sua **trasmissione commerciale graduata** assicura trazione e stabilità anche in pendenza, mentre le dimensioni compatte e l'elevata velocità lo rendono adatto per il trasporto in loco.

Ideale per imprese di giardinaggio, municipalità e aziende, grazie al **piatto di taglio frontale** che offre una **visuale ottimale** dell'area di lavoro, migliorando la capacità di taglio e l'accessibilità sotto panchine o cespugli per una maggiore efficienza e produttività. I componenti di lunga durata assicurano affidabilità continua e tempi di fermo ridotti, mentre gli accessori come spazzaneve, spazzola e trincia lo rendono straordinariamente versatile. Il trattorino può essere equipaggiato con piatti di taglio **Combi** da **132 e 155 cm**. Viene venduto con kit idraulico incluso.



📏 1.123 cm³ ⚡ 17,8 kW @ 3.000 giri/min ➡ 132/155 cm ⚙ 30-112 mm

Inaugurazione concept store GE.MA.R



Secondo flagship store Husqvarna in Italia

Si è tenuta nella soleggiata domenica **14 aprile**, l'inaugurazione del secondo flagship store italiano Husqvarna.

Situato a **Jesolo**, in provincia di Venezia, questo nuovo flagship store propone l'intera gamma dei nostri prodotti, per soddisfare le richieste dei **professionisti**, dei **privati più esigenti** e degli appassionati del mondo Husqvarna.

Grande la partecipazione alla **festa di apertura**, che ha visto presenti anche il Sindaco di Jesolo Christofer De Zotti, il Vice Sindaco Luca Zanotto, oltre a parte del personale di Fercad S.p.A., quali responsabili commerciali e tecnici dimostratori.

Visita anche tu il nuovo flagship store e immergiti nel mondo Husqvarna Bosco & Giardino

📍 Via Roma Destra 104, 36016 Jesolo (VE)



Novità per la cura del prato, a batteria

Tagliaerba Husqvarna LC 251iS

Tagliaerba a batteria, facile da usare e che offre una rasatura efficiente grazie all'ampio piatto di taglio e ai due metodi di smaltimento dell'erba: **raccolta** e **scarico laterale**.

È ideale per giardini di medie e grandi dimensioni ed è **semovente** per tagliare con meno fatica. Grazie al **vano batteria con doppio alloggiamento**, per aumentare l'autonomia a disposizione.

La modalità di risparmio energetico **SavE™**, che massimizza il tempo di funzionamento riducendo la velocità delle lame quando non è richiesta la massima potenza, aiuta a lavorare più a lungo.

Il tagliaerba **LC 251iS** fa parte del sistema a batteria Husqvarna **BLi-X da 36 V**, che consente di interscambiare una sola batteria tra più macchine della gamma.

Tagliaerba a batteria

LC 251iS 

 **900W**

 **51 cm**

 **25-75 mm**

 **26 kg**



NOVITÀ

Power Boost - potenza extra, quando necessario

Quando si taglia in condizioni difficili, la funzione Power Boost aumenta automaticamente la velocità delle lame per una maggiore potenza all'occorrenza, senza dover effettuare delle regolazioni manuali.



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.



Marocco, agricoltura in fermento Intesa con l'Italia, anche all'Eima

Sempre più competitiva l'agricoltura del Marocco, esplorata anche da FederUnacoma che a Meknès ha presentato la prossima edizione dell'Eima in calendario a Bologna dal 6 al 10 novembre. Riduzione delle fonti di approvvigionamento idrico, impoverimento del suolo, calo della produttività e flessione dei redditi agricoli sono le principali sfide che in questi anni l'agricoltura del Marocco sta affrontando pos-

sitivamente, anche grazie alle politiche di sostegno statale.

Il Programma Maroc Vert (PMC) e il piano Génération Green sono infatti riusciti a incrementare la competitività di un

settore strategico per l'economia del Marocco, che contribuisce al 13% del Pil totale e impiega il 31% della forza lavoro nazionale. Tra le misure previste dal PMC un ruolo di primo piano lo hanno svolto i fondi finalizzati ad agevolare l'acquisto di sistemi per l'irrigazione.

L'ampliamento della superficie irrigata, realizzato proprio grazie a questi investimenti, ha permesso al Paese di diversificare maggiormente la propria produzione agricola soprattutto nel segmento delle coltivazioni ad alto valore aggiunto, particolarmente richieste sui mercati esteri.

«Con l'incremento degli ettari coltivati a ortaggi, frutta e olive», è stato spiegato da FederUnacoma, «sono cresciute anche le esportazioni di settore». Tra il 2008 e il 2018 la produzione annua di olive è cresciuta in media del 7,4% l'anno, e quella di agrumi del 6,3%, mentre le esportazioni di frutta, ortaggi e pomodori si sono incrementate rispettivamente del 13,5%, dell'8,5% e del 5,6% l'anno.

«La fase espansiva», ha evidenziato Girolamo Rosi, responsabile dell'ufficio comunicazione e cultura d'impresa di FederUnacoma, «potrebbe durare fino a tutto il 2027 e dovrebbe registrare un tasso di incremento medio del 6%. Tale ripresa avrebbe una ricaduta positiva anche sulle relazioni commerciali e sulla cooperazione tecnica con l'Italia che, nonostante la frenata dell'export nel biennio 2022-2023, lo scorso anno si è confermata come il secondo fornitore mondiale del Marocco con una quota di mercato del 12,4%».

FROGGY: LA COMPAGNA IDEALE PER PICCOLI LAVORI DI IRRORAZIONE



Froggy Ferrari Group è una serie di irroratrici **spruzzatrici elettriche multiuso**, equipaggiate con una pratica lancia telescopica con getto regolabile. Con l'uso di questa tipologia di sprayers si possono agevolmente trattare piante, ortaggi e floricoltura per distribuire uniformemente prodotti diserbanti, disinfestanti e igienizzanti.



Froggy è **disponibile in diverse versioni** e, grazie ad un kit venduto separatamente, **può essere trasformata nella versione a spalla**.



FERRARI[®]
group

FERRARI GROUP S.R.L.

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

Brico lo ridisegna il CdA Cappelli nuovo presidente

Dopo le dimissioni del presidente Alfredo De Belis a seguito della sua recente nomina a presidente della capogruppo Coop Lombardia, Brico lo SpA lo scorso 18 aprile ha proceduto alla ricostituzione del consiglio d'amministrazione attraverso la cooptazione di Danilo Gherghi, già componente della direzione commerciale e attualmente direttore della divisione mini e franchising della capogruppo Coop Lombardia. La prima seduta del nuovo consiglio ha provveduto a nominare Enrico Cappelli nuovo presidente della società e ha riconfermato Paolo Micolucci quale consigliere delegato. Con lui anche Gherghi ed Aurelio Marchese.

Il nuovo CdA, conferma Brico lo, «è fortemente motivato, anche in questa nuova fase della vita della società, a proseguire nel percorso di crescita della rete di vendita di Brico io e consolidarne il valore per costruire un futuro solido per il nostro azionista, i nostri collaboratori, i nostri affiliati e per i nostri clienti attuali e futuri».

Il catalogo Zanetti Motori fa il pieno di novità

Sempre più completo il catalogo generale di Zanetti Motori, lo specchio delle idee dell'azienda e i suoi progetti. Tutti di successo, con le sue macchine tutte ottimamente posizionate sul mercato. Fra le novità inserite nel catalogo le gamme di decespugliatori e motocarriole, oltre al rinnovamento della motozappa ZEN 50.21 SG ed il motore diesel ZDM92 bicilindrico che rispetta i parametri STAGE V così come il motore EV510. Alla gamma generatori a benzina si aggiungono i silenziati ZBG 5500 SEA 5,5 kW, ZBG 8003 SEA full power 8 Kw(400V)/7 kW(230V), ZBG 11003 SEA full power 11 kW(400V)/9,5 kW (230V), ZBG 5500 iSEA inverter 5,5 kW. Al generatore ZBG 7500 iCEA inverter 7,2 kW è stato, infine, inserito l'ATS. Notevoli aggiunte, tutte complementari ad un'offerta sempre più apprezzata.



Chaos (and) Order in the Garden La bella imbeccata di Radicepura

È stata presentata a Milano, a Palazzo Bovara, in occasione della Design Week, la Call for Ideas per la quinta edizione del Radicepura Garden Festival, la Biennale del giardino mediterraneo che si svolgerà l'anno prossimo nel parco omonimo, a Giarre in provincia di Catania. Il bando, diffuso a livello nazionale e non solo, dedicato a progettisti under 36, sarà aperto fino al 15 settembre, e prevede un processo di selezione diviso in tre fasi, per arrivare a individuare 7 progetti vincitori che saranno chiamati a realizzare il loro giardino nel parco Radicepura, dove rimarranno in mostra per tutta la durata del Festival fino all'edizione successiva. «Chaos (and) Order in the Garden» il tema di fondo. «Caos e armonia, disordine e ordine», il punto di Michele De Lucchi di AMDL Circe, studio di architettura e design di Milano, «sono i paradossi dell'esistenza. La nostra capacità di capire e conoscere è fatta dalla nostra capacità di mettere insieme gli opposti più lontani. C'è il bianco e il nero, c'è il buio e la luce, c'è

il giusto e l'ingiusto. C'è il noto e l'ignoto, c'è il comprensibile e l'incomprensibile. Mettere in connessione gli antagonismi è un gioco dialettico e dinamico, che produce energie e nuove idee portatrici di cambiamento. Noi esseri umani siamo inventori di storie, per farlo abbiamo bisogno di un diapason, per far vibrare e accordare il saltellare della nostra mente da una parte all'altra dei ragionamenti. Ed è quello che facciamo anche in architettura, mettere in movimento e in relazione esperienze, persone, funzioni e forme, per creare un sistema più innovativo e armonico, in cui tutti siano contenti e consapevoli nell'affrontare la loro vita quotidiana».

Innovazione e creatività, il grande input di Euroflora

Pubblicato sul sito www.euroflora.genova.it il bando di concorso in due fasi riservato ai progettisti che nelle ultime edizioni ha rappresentato le avanguardie creative e le soluzioni più innovative nella realizzazione di giardini. L'obiettivo è selezionare progetti di allestimento paesaggistico con caratteristiche di gradevolezza e sostenibilità che rappresentino il tema offerto dalla manifestazione, la rinascita, interrogandosi sul rapporto tra arte e paesaggio. Il termine ultima per inviare il modulo di iscrizione è il 30 giugno, entro il 30 settembre va inviato il progetto. A selezionare i migliori, quelli che poi saranno realizzati in occasione di Euroflora, in programma a Genova dal 24 aprile al 4 maggio 2025, una commissione composta dal progettista Matteo Frascini, dall'architetto paesaggista Caterina Tamagno per Porto Antico, dai rappresentanti dei soggetti patrocinatori. Per l'ordine degli architetti pianificatori, paesaggisti e conservatori della provincia di Genova Angela Gambardella, per l'ordine regionale degli agronomi e forestali della Liguria il presidente Giovanni Sanguineti, per la sezione ligure di AIAPP - Associazione Italiana di architettura del paesaggio il presidente Anna Sessarego.



Brico io è anche ad Ischia Altro tassello nel mosaico

Brico io sbarca ad Ischia, il primo punto vendita aperto in collaborazione con la società FL Bricolage s.r.l. di Federico, Luigi e Augusto Lombardi. Già presenti sull'isola con più negozi alimentari ad insegna Decò, hanno scelto Brico io per ampliare la loro attività per soddisfare il cliente più "bricoleur". Il punto vendita è situato a est dell'isola, in via Leonardo Mazzella dove troviamo il Parco Pineta degli Atleti, quasi affacciato sul famoso Castello Aragonese. Negli oltre mille metri quadrati, propone circa 25mila articoli nei reparti tradizionali e tecnici del "fai da te" fra utensileria elettrica e manuale, elettricità, idraulica, accessori e arredo bagno, ferramenta, scaffali, sistemazione e arredo casa, legno, vernici, ovviamente giardinaggio e arredo giardino.

DOVE VA L'ACQUA NEL TUO GIARDINO?



PRENDI IL CONTROLLO CON GLI IRRIGATORI DI SUPERFICIE IPIERRE.

IPIERRE è da sempre il partner perfetto per prenderti cura dei tuoi spazi verdi. Scopri i nostri **Irrigatori di Superficie**, ideali per ogni tipologia di prato e giardino, dal più piccolo al più grande. E se hai un giardino o un prato circolare niente paura! Abbiamo il prodotto giusto per spazi di ogni forma e tipologia.

Inoltre, se hai necessità di precisione per garantire il giusto apporto d'acqua in alcune zone, puoi scegliere gli irrigatori **orientabili da 0° a 360°** con regolazione di gittata ed, eventualmente, collegabili in serie.



Il catalogo di **IPIERRE GARDEN** si completa con numerosi accessori di ricambio, indispensabili per rendere perfetta l'annaffiatura.

Abbiamo pensato proprio a tutto perché da oltre 50 anni IPIERRE è il giardino.



IPIERRE SYSTEM SRL

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

John Deere MedZone Cup, il golf nella pace di Gavorrano

Vince l'Italia, ma è festa anche per Spagna, Francia e Portogallo



Il Pelagone Hotel & Golf Resort di Gavorrano, in provincia di Grosseto, è stato il 9 e 10 aprile il teatro della sesta edizione della John Deere MedZone Cup, evento biennale che dal 2016 riunisce rappresentanti dell'industria del golf provenienti da Spagna, Italia, Portogallo e Francia. La MedZone Cup si basa su un format ormai consolidato che consente agli addetti ai lavori del settore Golf delle quattro compagini sud-europee di rimanere connessi e aggiornati sui prodotti e soluzioni John Deere nel settore della gestione e manutenzione dei campi. La formula permette inoltre di rafforzare

le relazioni tra gli stessi operatori in un contesto pensato per facilitare la condivisione di best practices e costruire basi di nuove opportunità di business. La struttura e il campo del Pelagone hanno offerto una cornice ideale per l'incontro di oltre 130 greenkeeper, superintendent, club manager, proprietari di campi da Golf e dealer John Deere. Grazie all'altissima professionalità del general manager Andrea Ruggeri e alla lunga esperienza del superintendent Pietro Binaghi le attività si sono svolte con la massima soddisfazione di tutti i partecipanti. Nella prima giornata dell'evento precedente alla competizione i tecnici dei quattro paesi partecipanti hanno avuto l'opportunità di prendere parte a tre workshop tematici, John Deere Operations Center, John Deere Ride Technology e una sessione tenuta da Rain Bird sulle nuove soluzioni inerenti all'irrigazione. Il torneo l'ha vinto l'Italia, davanti alla Spagna dove si svolgerà la prossima edizione.



Eisenwarenmesse si rimette in moto

A Bergamo scatta il conto alla rovescia



Una seconda edizione dalle grandi aspettative quella che si terrà a maggio 2025 a Bergamo, in alternanza negli anni dispari rispetto a Eisenwarenmesse, la fiera leader dalla quale racco-

glie il testimone: un mercato in continuo cambiamento, un panorama internazionale in evoluzione che offre sfide e opportunità, l'avvento dell'AI, la grande attenzione ai trend del settore e allo sviluppo della distribuzione europea, questi e altri i grandi temi della nuova edizione che vede già grandi conferme sia da parte delle insegne che da parte delle associazioni che giocano da sempre un ruolo centrale per la visibilità internazionale delle imprese. L'8 e 9 maggio del prossimo anno torneranno così ad incontrarsi i professionisti del settore ferramenta, edilizia, DIY, outdoor, giardinaggio, sicurezza, vernici e colori, del settore elettrico e delle forniture industriali provenienti da tutta Europa. Un appuntamento che è espressione della dinamicità del comparto a livello globale e in sinergia con Eisenwarenmesse e con tutte le fiere del portfolio del settore hardware come Asia-Pacific Sourcing, China International Hardware Show e International Hardware Fair India. «In base al report EDRA/GHIN, HIMA e Dähne Verlag», evidenzia Thomas Rosolia, amministratore delegato di Koelnmesse Italia, «il mercato europeo dell'home improvement è terzo a livello mondiale dopo Nord America e area Asia/Pacifico, con un giro d'affari di oltre 158 miliardi nel 2022. Un anno fa abbiamo raccolto una sfida importante, costruire una rassegna tutta italiana ma con vocazione europea per dar voce a questo settore, esprimendo al meglio la competenza e la forza delle aziende italiane. Il mercato ci ha dato ragione decretando il successo della prima edizione con 5.300 visitatori da 30 Paesi e spingendoci a sviluppare e migliorare un appuntamento fieristico in alternanza a Eisenwarenmesse ubicato a Bergamo, in una struttura moderna e comodamente raggiungibile da ogni parte d'Italia e d'Europa».



BEST CHOICE

AGRIA 9500-70

DECESPUGLIATORE CINGOLATO RADIOCOMANDATO

agria



- ✓ Motore B&S Vanguard OHV 2 cilindri 11,9 kW (16,2 HP)
- ✓ Azionamento elettrico continuo
- ✓ 3 gamme velocità progressive da 0 a 5,8 km/h
- ✓ Lama mulching per tagli in avanti e indietro
- ✓ Altezza taglio regolabile da telecomando
- ✓ Produzione 2.500 m²/h a 5 km/h



Facile da manovrare



Terreni ripidi e pendii:
arriva a sfalciare su pendenze fino
a 45° (100 %)



Comodo da rifornire



Serbatoio carburante rimovibile
e riempibile senza spostare
la macchina



No detallonamento



Rulli di guida e di trazione a doppio
bordo perimetrale stabilizzano
il cingolo

LA GAMMA



AGRIA 9500-80

Decespugliatore rotativo
radiocomandato

Pendenze fino a 50° (119 %)
Motore B&S 8290CXi 18,6 kW
Piatto 80 cm



AGRIA 9600-112

Decespugliatore rotativo
radiocomandato

Pendenze fino a 55° (143 %)
Motore KAWASAKI FS730V EFI 17,7 kW
Piatto 112 cm



AGRIA 9700E

Porta attrezzi full electric
radiocomandato

Pendenze: fino a 50° (119%)
Batteria: al litio 24,8 kWh
Presa di forza 540 rpm 21 kW
e sollevatore portata Kg. 300

Quattro nuovi modelli, dal design assai accattivante e totale affidabilità. Una linea sempre più completa, impreziosita da macchine ulteriormente migliorate e piene di valori aggiunti. Garanzia assoluta per il mercato

NUOVI ROBOT TAGLIAERBA

solo® by AL-KO SERIE PREMIUM PRO

I nuovi robot rasaerba **solo® by AL-KO PREMIUMpro** sono stati rinnovati nel design e implementati in molti aspetti tecnici. Operano in maniera autonoma in prati fino a 2.300 m². Quattro modelli per affrontare svariate tipologie di giardini ed utilizzi. Si caratterizzano per movimenti fluidi e precisi. Progettati per lavorare senza problemi in passaggi ristretti fino a 60 cm. Tutti dotati di sistema WI-FI per essere comodamente controllati e gestiti da remoto.



Prestigioso riconoscimento per il nuovo tagliaerba robotizzato Robolinho®

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, nuovo tagliaerba robot **solo® by AL-KO Robolinho®** e il trattorino **solo® by AL-KO PREMIUMpro**.

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 PREMIUMpro** e per il rasaerba robot **solo® by AL-KO Robolinho®** 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.



Design eccellente e innovazione tecnologica

La nuova scocca consente a **Robolinho®** di muoversi agilmente sul prato e sono state apportate alcune modifiche per incrementare la sicurezza del robot. Frontalmente il nuovo profilo, in congiunzione coi sensori, permette al robot delle reazioni più veloci e precise nei contatti con eventuali ostacoli. Nella parte posteriore è stato incrementato lo spazio per permettere a **Robolinho®** delle manovre più libere vicino agli ostacoli e al bordo, questo consente di ridurre drasticamente eventuali falsi contatti dei sensori della scocca superiore.



NEW 2024

Sistema di taglio "Double-Cut"

Grazie al sistema "Double-Cut" sviluppato da **AL-KO** l'erba viene finemente tritata e i suoi residui depositati sul prato agendo così da fertilizzante naturale. Doppia copia di lame temprate, le lame inferiori sfalciano l'erba e sono reversibili mentre le lame superiori tritano ulteriormente l'erba tagliata per incrementare la funzione mulching e contemporaneamente mantengono pulita la parte superiore del piatto di taglio. Il disco lama ruota alternativamente sia in senso orario che antiorario per assicurare una durata superiore dei taglienti e variare il taglio dell'erba consentendo una maggiore cura del prato.



AL-KO InTOUCH Smart Garden App

Con **AL-KO InTOUCH Smart Garden App** e **AL-KO Smart Cloud** è possibile connettere **Robolinho®** da qualsiasi parte del mondo ci si trova. È possibile variare la programmazione, controllare lo stato del robot, modificare i vari parametri operativi e tanto altro. Possono essere attivate le notifiche push per essere sempre avvisati in caso di necessità. È possibile anche connettere **Robolinho®** con altri dispositivi e servizi come **IFTTT**, in questo caso il robot va ad interagire con le diverse informazioni che riceve e adeguando il suo lavoro. Un esempio di interazione con sistema **IFTTT** possono essere le informazioni provenienti dalla stazione meteo domestica (in caso di temporale, **Robolinho®** smette di falciare), oppure le informazioni provenienti dall'impianto di irrigazione (**Robolinho®** smette di falciare quando entra in funzione l'irrigazione del prato).



informazione pubblicitaria

In copertina, come ormai d'abitudine. Stavolta ancor di più, fra un sell-out che spinge fortissimo e macchine ogni giorno migliori. Tempo di raccogliere, di un altro scatto in avanti. L'ennesimo

ROBOT-RASAERBA, A VOI LA SCENA

Tutti gli occhi addosso, il dolce destino di ogni attore protagonista. Il robot al centro di tutto, più che mai. Il momento della verità, un altro ancora, in una corsa senza freni. Senza confini, senza fili perimetrali. La sensazione che il momento sia uno di quelli chiave per spiccare il volo. Una volta per tutte.

VALORI AGGIUNTI. È lievitato il robot, anno dopo anno. Stagione dopo stagione. Inserendo sempre qualcosa in più. Diventando sempre più attrattivo.

«Grazie ai continui innovamenti sia tecnici che di design», sottolinea Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «ci sono diversi

valori aggiunti che caratterizzano i nostri robot come l'affidabilità della macchina, la sicurezza nel lavoro che svolge e la semplicità nell'installazione. Si presta inoltre ad essere installato anche in giardini complessi grazie alla modalità di taglio in corridoi ristretti (fino a 60 cm), alla nuova possibilità di rientro veloce in base di ricarica e al nuovo design che gli permette di muoversi agilmente su differenti terreni».

«**Blue Bird Industries** come distributore ufficiale degli innovativi robot rasaerba Segway Navimow», il punto dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «offre attraverso l'intera gamma di prodotti una soluzione per la cura del proprio giardino che non ha attualmente paragoni. La vendita viene gestita da una rete capillare in tutto il territorio italiano contando circa 400 dealer specializzati e formati per fornire consulenza esperta e personalizzata, assistenza proattiva e supporto continuo per i clienti con necessità semplici di cura del giardino fino a consumatori esigenti che cercano un prodotto davvero professionale e di qualità. Il valore aggiunto dell'offerta inoltre è definito dall'insieme di diverse caratteristiche che stanno diventando la richiesta standard di ogni consumatore: innovazione e tecnologia, semplicità, comodità. Innovazione e tecnologia perché Segway Navimow è il primo prodotto presente nel mercato che è caratterizzato da confini virtuali per la gestione delle aree senza la necessità di utilizzare cavi perimetrali: grazie al modulo di posizionamento Exact Fusion Locating System (EFLS) e il modulo RTK, Navimow lavora nel giardino con precisione centimetrica fonde-





Husqvarna

do tutte le informazioni raccolte con i dispositivi al suo interno: giroscopio, accelerometro, bussola magnetica, barometro e odometro. Ne consegue che il robot rasaerba può ottenere la massima precisione di posizione anche se il segnale GPS viene disturbato. Il robot taglierà poi sistematicamente entro il confine virtuale tracciato, offrendo un'esperienza di taglio rivoluzionaria rispetto al taglio random. Semplicità perché la configurazione è davvero rapida e la completa gestione avviene attraverso l'app dedicata che senza il minimo sforzo permette di gestire con facilità differenti processi come: creare la mappatura di una sola o diverse aree collegate tra loro da semplici canali di passaggio, modificare la mappa in qualsiasi momento per adattarla alle proprie esigenze, impostare le zone vietate, impostare programmi di taglio, controllare in tempo reale lo stato di lavoro, effettuare gli aggiornamenti OTA e tanto altro.

Comodità perché la cura e manutenzione del proprio giardino con Navimow diventa un'esperienza comoda e senza stress. Navimow farà praticamente tutto da solo, basterà solamente programmarlo e lui si occuperà in autonomia della cura dell'area da tagliare».

«Tra i valori aggiunti della nostra offerta», il punto di Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «vi è sicuramente la tecnologia di taglio avanzata: molti dei nostri robot tagliaerba utilizzano tecniche di taglio avanzate come il mulching, che trita finemente l'erba tagliata e la ridistribuisce sul prato, agendo come un fertilizzante naturale. Ciò può contribuire a rendere il prato più sano e vivace. Lo è anche la navigazione intelligente: i nostri robot più moderni sono dotati di sistemi di navigazione avanzati che consentono loro di manovrare in modo efficiente attraverso complessi layout di prati e ostacoli. Alcuni modelli utilizzano addirittura il tracciamento GPS e i cavi perimetrali per creare confini virtuali per una copertura precisa ed evitare danni agli elementi del giardino. Ci contraddistinguiamo inoltre per con-

nettività delle app e funzionalità intelligenti: molti dei nostri tagliaerba robotizzati sono compatibili con le app per smartphone, consentendo agli utenti di controllare e monitorare la manutenzione del prato da remoto. Queste app spesso forniscono funzionalità come la pianificazione delle sessioni di taglio, la regolazione dell'altezza di taglio e la ricezione di notifiche e rapporti sulle prestazioni del robot. Infine, l'adattabilità alle condizioni atmosferiche: i nostri robot tagliaerba robotizzati sono dotati di sensori che rilevano i cambiamenti delle condizioni meteorologiche. Possono regolare automaticamente il programma di taglio in base a fattori quali precipitazioni, temperatura e crescita dell'erba, ottimizzando il processo di taglio per le esigenze specifiche del prato».

«Il valore aggiunto della nostra offerta», la pano-

MACCHINA INTERRAFILO

[PER INTERRARE FILI FINO A 10 MM DI DIAMETRO]

600MH*
ALIMENTAZIONE
A BENZINA

600MH-Li**
ALIMENTAZIONE
A BATTERIA AGLI
IONI DI LITIO

***MOTORE BENZINA**
Honda GXH-50 - 4 tempi
Potenza: 1,6 kW - 2,1 hp

****MOTORE ELETTRICO**
Motore elettrico Brushless per
batterie 80/82 V agli ioni di litio
Potenza: 1,0 kW - 82 V T

*Batterie e caricabatteria venduti separatamente.

Distributore per l'Italia:
RICCA ANDREA & C. SNC
Via Vecchia di Cuneo, 57
12022 Busca (CN)
Tel. 0171.946709
info@thor-italy.com
www.thor-italy.com



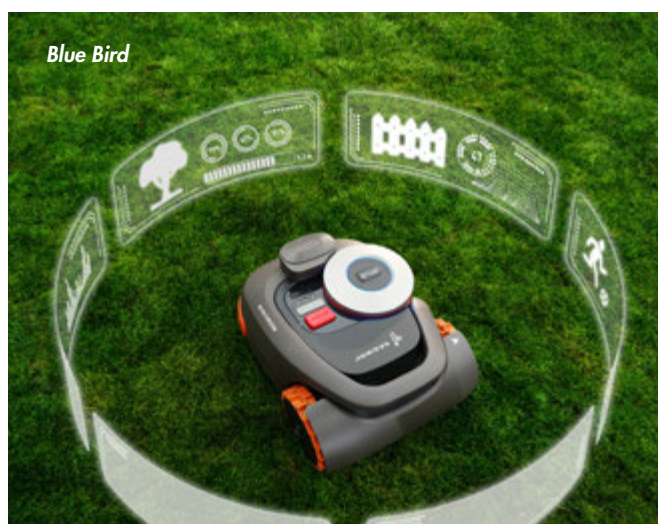
ramica di Francesco Brazzarola, sales manager **Husqvarna** Residential Division, «è rappresentato da un mix unico di diversi elementi. Innanzitutto, la nostra gamma di prodotti è estremamente ampia e include tecnologie all'avanguardia sviluppate da Husqvarna. Prendiamo ad esempio i nostri ultimi modelli Edge-cut, che offrono prestazioni migliorate anche nella gestione dei bordi riducendo ulteriormente il lavoro di bordatura manuale. Inoltre, siamo impegnati nella ricerca e nello sviluppo di innovazioni sostenibili che rispecchiano il nostro impegno per la tutela dell'ambiente. Un esempio tangibile è la modalità Rewilding Mode, unica nel settore, che dimostra il nostro approccio alla sostenibilità e alla conservazione della natura. Ma il nostro valore non si limita solo alla tecnologia dei prodotti. Offriamo un supporto completo ai nostri clienti grazie alla nostra squadra di dimostratori dedicata e alla nostra rete di rivenditori autorizzati. Questi professionisti forniscono assistenza e sono pronti a rispondere a ogni esigenza dei nostri clienti, garantendo un'esperienza di acquisto senza problemi e un servizio post-vendita affidabile. Inoltre, la nostra gamma professionale offre vantaggi esclusivi per i manutentori del verde e per le aziende che sono

sensibili alla sostenibilità. Adottando il concetto di taglio automatico e investendo nella riqualificazione del personale per attività più qualificate, aiutiamo le aziende a migliorare le loro pratiche e a ottenere risultati migliori in termini di efficienza e sostenibilità. Infine, acquistare un prodotto Husqvarna significa investire in qualità e affidabilità. I nostri prodotti sono il risultato di oltre 25 anni di ricerca e sviluppo, e rappresentano il meglio che il settore ha da offrire in termini di prestazioni, durata nel tempo e rispetto per l'ambiente. Con Husqvarna, i clienti possono essere certi di fare una scelta intelligente e sostenibile per le loro esigenze di giardinaggio e manutenzione del verde».

«La nostra tecnologia RTK in network», evidenzia Thomas Goi, direttore vendite Italia di **Kress**, «è il punto di forza assoluto della nostra offerta. Permette un'installazione velocissima senza necessità di cavo perimetrale o antenna sul luogo di lavoro. Offre precisione millimetrica e navigazione sicura anche nelle zone d'ombra. Attualmente è la tecnologia più evoluta sul mercato, completando la nostra gamma che va da 600 fino a 36mila metri quadrati».

«Il valore aggiunto dei robot tosaerba **Stihl** si basa su diversi aspetti chiave», premette Francesco Del Baglivo, product marketing manager di Stihl Italia, «tra cui l'innovazione tecnologica, la qualità costruttiva, l'affidabilità e il servizio clienti. Stihl è conosciuta per integrare le ultime innovazioni tecnologiche nei suoi prodotti. Questo include sistemi di navigazione intelligenti che permettono al robot di mappare il giardino e ottimizzare il percorso di taglio, nonché sensori che rilevano ostacoli e condizioni del terreno. L'interfaccia utente dei robot tosaerba Stihl è intuitiva e consente una programmazione semplice e un controllo senza problemi del robot. Alcuni modelli possono essere gestiti anche tramite un'app dedicata, consentendo agli utenti di amministrare il proprio robot tosaerba da remoto. Stihl ha una rete globale di rivenditori specializzati e centri di assistenza che forniscono un supporto esperto, manutenzione e riparazioni per i robot tosaerba. I nuovi modelli di robot delle serie Stihl iMOW 5 6 e 7 sono progettati per essere robusti e durevoli, in modo da resistere alle condizioni meteorologiche avverse e all'uso nel tempo».

«Il mercato sta andando tantissimo sul robot. La crescita è stata forte negli anni passati», sottolinea Michele Belladelli, responsabile commerciale di **Wiper**, «adesso sono arrivati tanti altri competitors. Di sicuro è un mercato assai interessante. Punta-





CERCHI I RICAMBI ESSENZIALI PER LA STAGIONE?

SÌ, LI ABBIAMO!

Scopri il nostro vasto assortimento su www.kramp.com





solo® by AL-KO

mo a raccogliere il frutto della semina fatta l'anno scorso sulle macchine quattro ruote motrici che ci hanno dato grandissime soddisfazioni. Siamo l'azienda con la più ampia gamma sul mercato, perché quasi tutti i modelli hanno la possibilità di avere la versione quattro ruote motrici. Possiamo assicurarci numeri importanti. E il valore dell'RTK può essere argomentazione assai convincente per i clienti che il filo perimetrale per un motivo o per l'altro non lo vogliono. Di sicuro ci aspettiamo una crescita importante».

«Abbiamo inserito una nuova gamma», il punto di Nicola Ciabatti, responsabile commerciale Italia di **Zucchetti Centro Sistemi**, «dotata delle più avanzate tecnologie integrate con intelligenza artificiale. Ambrogio AI si presenta come il futuro tangibile nel mondo del giardinaggio domestico: un robot intelligente, che impara e apprende in modo sempre più autonomo e rapido grazie all'intelligenza artificiale, migliora l'efficienza delle sue prestazioni a vantaggio di una riduzione dei tempi dei lavori e di una maggiore precisione nel taglio

dell'erba. Ambrogio AI diventa un vero e proprio assistente per il verde.

LA PARTITA VERA. Mesi bollenti questi, in piena stagione e la velocità al massimo. Sul tavolo del mercato tante argomentazione, vari plus, tante direttrici, svariate strade da percorrere. Ognuno con la sua strategia.

«La partita sul mercato», il punto di vista di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «si giocherà su un terreno in continua evoluzione, dove la vera differenza sarà fatta dall'esperienza e dall'assistenza tecnica offerta. Non basta semplicemente avere un prodotto che funziona; è essenziale garantire un supporto post-vendita all'altezza che soddisfi pienamente le aspettative dei clienti. Le tecnologie innovative, come il sistema senza fili perimetrale, devono essere supportate da un'installazione su misura e da una profonda comprensione delle esigenze specifiche del giardino del cliente. I nostri rivenditori sono esperti nel condurre sopralluoghi dettagliati per valutare la compatibilità e le necessità del terreno, assicurando così che l'implementazione delle nuove tecnologie avvenga nel modo più efficace possibile. La differenza sostanziale sarà quindi data dalla capacità di offrire un'assistenza personalizzata e di alta qualità che vada oltre la semplice vendita del prodotto».

«L'assenza di cavi perimetrali, la mappatura assistita da intelligenza artificiale, il taglio preciso e la gestione completa tramite app», il quadro dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «sono ormai prerequisiti per chi desidera un giardino impeccabile con il minimo sforzo ed è l'insieme di queste peculiarità che fanno la vera differenza. Si tratta di soluzioni offerte che oramai non sono solo una piacevole sorpresa, ma rappresentano la minima aspettativa che l'utilizzatore odierno ripone in un prodotto di questa categoria».

«La partita sul mercato», il quadro di Thomas Goi di **Kress Italia**, «si giocherà sui terreni delle nuove opportunità. Con il mercato delle piccole metrature che non sarà più del rivenditore, le tecnologie emergenti premieranno le scelte di acquisto presso la moderna distribuzione. La vera sfida sarà cercare nuove opportunità. Due elementi saranno cruciali: la volontà del rivenditore di adattarsi e le tecnologie adatte a sfruttare queste nuove opportunità». «Il terreno specifico su cui si svolgerà la competizione di mercato per i robot tagliaerba», l'idea di Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «dipende da fattori quali le dimensioni del prato, la pendenza





TECNOLOGIA INNOVATIVA DI RICARICA DELLA BATTERIA PER LAVORARE TUTTO IL GIORNO

CON GLI STRUMENTI EGO PRO X DI NUOVA GENERAZIONE, I TEMPI DI INATTIVITÀ DELLA BATTERIA NON SONO PIÙ UN PROBLEMA GRAZIE AL SISTEMA DI RICARICA PGX.

Sia che la tua azienda richieda 7 o 70 batterie EGO ARC Lithium™, il design modulare del Sistema di Ricarica PGX offre una soluzione flessibile durante la notte, gestita facilmente e da remoto per garantire che i tuoi strumenti Pro X a batteria siano sempre pronti ad affrontare qualsiasi lavoro. Porta il lavoro professionale che dura tutto il giorno ad un livello superiore.



SCANSIONA IL CODICE QR PER SAPERNE DI PIÙ
O VISITA IL RIVENDITORE PIÙ VICINO.

BRUMAR

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

EGO
PRO X



Zucchetti Centro Sistemi

e la complessità. I modelli in grado di gestire efficacemente diversi terreni e fornire una falciatura efficiente e precisa su varie superfici avranno probabilmente un vantaggio competitivo. Noi di Einhell siamo convinti che le tecnologie avanzate dei nostri modelli e l'ottima qualità prezzo saranno un ulteriore vantaggio competitivo».

«Crediamo che la partita si giochi su diversi terreni. La sostenibilità, ad esempio, è un tema sempre più di attualità, per questa ragione i robot tosaerba **Stihl**», precisa Francesco Del Baglivo, «offrono un'alternativa più ecologica al tosaerba a benzina, contribuendo a ridurre le emissioni, il rumore, l'uso di fertilizzanti e il consumo di acqua per l'irrigazione del prato. La digitalizzazione integrata con smart home consente, ad alcuni modelli, un livello di automazione e controllo ancora maggiore. La sicurezza dei nostri robot tosaerba Stihl garantisce ai nostri clienti la tranquillità di un attrezzo che non crea danni a persone, animali domestici e a cose. Per questa ragione i robot Stihl della serie iMOW sono dotati di funzionalità, come sensori di sollevamento e inclinazione, che arrestano le lame



Stihl

se il robot viene sollevato o ribaltato».

«La gamma», sottolinea Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «sarà caratterizzata dalla multidisciplinarietà dei robot. Il sistema di taglio senza filo perimetrale e l'esclusiva tecnologia intelligente fanno di Ambrogio AI una linea multi-tecnologica che si adatta alle diverse conformazioni del giardino. L'integrazione della sensoristica del sistema RTK, con correzioni di precisione in tempo reale, consente una mappatura virtuale dell'area di lavoro e un'ottimizzazione dell'algoritmo di taglio in tempo reale».

«L'offerta inizia ad essere tanta e variegata. **AL-KO**», rileva Luca Corbetta, «da sempre punta sulla qualità del prodotto, sulla sua affidabilità e naturalmente sull'innovazione tecnologica. Il progetto del robot senza fili è già ad uno stato di realizzazione molto avanzato ma non uscirà quest'anno perché vogliamo che il prodotto che andremo a lanciare sul mercato sia affidabile e sicuro come gli attuali modelli. Offrire dei modelli che lavorano con precisione all'interno del giardino rimane il nostro obiettivo principale».

«La partita», evidenzia Michele Belladelli, responsabile commerciale di **Wiper**, «si gioca sul campo dei robot senza filo perimetrale, dove tutti i grandi marchi hanno ormai la soluzione. Noi compresi. È da vedere se i risultati saranno quelli attesi, la tecnologia in questo senso sta ancora maturando. Senza essere del tutto a regime. Negli anni per fortuna abbiamo sviluppato negli anni un certo livello di sensoristica che ci porta ad avere una macchina capace di lavorare in maniera molto efficiente anche in assenza di segnale grazie all'intelligenza artificiale e a tutti i sensori RTK di cui la macchina è dotata. In questo crediamo di essere un po' più avanti dei nostri concorrenti, se non altro per una maggior esperienza. L'altro grande vantaggio nostro è la versatilità. Tutte le nostre macchine RTK possono in caso di necessità essere installate anche con filo perimetrale mantenendo il taglio tipico della macchina RTK».

TETTO MASSIMO. Piani giustamente ambiziosi, ad un livello sempre più alto. Per tutti. Fra fiducia e numeri assai interessanti.

«Le aspettative sono buone soprattutto dopo il riconoscimento dell'ambito premio da parte di Robolinho® **AL-KO** del "German Design Award 2024". Un ambito premio conferito al robot AL-KO», spiega Luca Corbetta, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca,

GALLERIE D'AUTORE

Titolo: *Emozioni dalla Natura*

Artista: *Grillo SpA*

Collezione 2022/2023



RASAERBA FX 27
Erba soddisfatta



FD PROFESSIONAL:
Vanità & Efficienza



DUMPER 507
Fragranza
che non pesa



MOTOZAPPA GZ
Terra che non resiste



MOTOCOLTIVATORE
G107
Felicità nel lavoro

ve di gestione agronomica e di difesa, in grado di sostenere la produzione, ridurre l'impatto ambientale e trasferire l'innovazione al territorio. Su questo fronte è impegnata la Fondazione Mach.

attenzione alla rotazione delle colture, alla creazione di sistemi alberature che favoriscano la biodiversità.

viene fornita al o in conv alla vitico l'orticolt inal. «N insabile vorano a tecnolici 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.

agricoltura o minerale. L'attività di gestione naturale, vegetale integrata su vite studiati.



Grillo
AGRIGARDEN MACHINES

www.grillospa.it

www.grillospa.it grillo@grillospa.it



Wiper

«con la motivazione di un design esemplare che unisce funzionalità e tecnologia. Grazie all'affidabilità della macchina che ormai gran parte degli installatori ci riconosce ci aspettiamo ci aspettiamo dei buoni risultati».

«Le aspettative per il 2024 sono decisamente rosee e in netta crescita. Questo slancio positivo», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «si basa sulla solida base costruita nel 2022 e nel 2023, caratterizzata da un impegno costante nel fornire supporto, consulenza di alta qualità, assistenza e la massima disponibilità verso i clienti finali da parte della rete di dealer autorizzati. Crediamo fermamente che la chiave del successo sia riposta nella soddisfazione del cliente. Per questo motivo, continueremo a investire in risorse e formazione per garantire che il nostro team sia in grado di fornire un servizio impeccabile. Scegliere i robot Segway Navimow significa affidarsi a una tecnologia di punta nel settore e Blue Bird Industries si definisce orgogliosa di guidare questa rivoluzione verde in Italia, offrendo prodotti esclusivi che rappresentano il perfetto connubio tra innovazione tecnologica e amore per la natura. La cura del verde non è mai stata così semplice, efficiente e personalizzabile». «Le aspettative rispetto ai risultati dello scorso anno sono sicuramente ottime. Pensiamo che esperienza, autorevolezza nel campo, innovazione e professionalità», lo scenario di Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «ci possano permettere di raggiungere risultati sempre più importanti, dal punto di vista tecnologico e di design, migliorando e implementando il prodotto e incrementando le vendite. Continueremo, quindi, a fare leva sulle diverse attività che abbiamo messo in campo finora: le partnership internazionali con Mercedes-AMG Petronas F1 Team e con FC Bayern, l'aumento della gamma PXC per penetrare in più segmenti di mercato, le campagne di marketing a 360°, con attività online e offline che comprendono tv, social, newsletter, espositori, fiere, concorsi, e infine attivazioni e par-

tnership con riviste di settore che ci permettono di far conoscere il nostro brand e i nostri prodotti».

«Le nostre aspettative per il 2024 sono di registrare un'ulteriore crescita, nonostante gli ottimi risultati ottenuti lo scorso anno. Questa previsione positiva», evidenzia Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «è supportata dall'introduzione di nuovi modelli, come l'R4, progettato per soddisfare le esigenze di una fascia di mercato con giardini di dimensioni più ridotte. Allo stesso tempo, continueremo a sviluppare modelli professionali come il CEORA e la gamma Automower®, per essere sempre più in grado di far fronte a richieste rilevanti anche in contesti più impegnativi, dove la qualità del taglio erboso è prioritaria rispetto all'estetica stessa. Questo ci permetterà di mantenere e rafforzare la nostra posizione di leader nel mercato, offrendo soluzioni affidabili e innovative per tutti i tipi di utenti, dai privati ai professionisti del settore verde».

«Le nostre aspettative per il 2024 sono alte e i primi risultati», racconta Thomas Goi di **Kress Italia**, «confermano la bontà della nostra strategia. Coinvolgiamo sempre più rivenditori e soddisfiamo sempre più clienti finali. Abbiamo adottato diverse leve, dalle promozioni sulle macchine a filo fino a un'approfondita formazione sui rivenditori riguardo alle macchine RTK. Continueremo a mantenere intatto il margine operativo per i rivenditori, attualmente il più remunerativo sul mercato grazie al nostro innovativo modello di business».

«Le nostre aspettative», rivela Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono concentrate per rafforzare la posizione di mercato del nostro brand attraverso campagne di marketing mirate a raggiungere nuovi clienti e incrementare le vendite. È presto per dire se l'anno in corso consentirà di migliorare le vendite di robot tosaerba in più rispetto allo scorso anno. I presupposti sono favorevoli grazie a segnali incoraggianti che arrivano dal mercato relativamente all'introduzione dei nuovi modelli Stihl iMOW. Grazie ad una efficace rete di vendita e un supporto post-vendita reattivo, possiamo migliorare l'esperienza complessiva del cliente e influenzare positivamente le vendite future».

«La strategia dell'azienda di puntare sull'innovazione tecnologica e sul servizio pre e post vendita», la chiave di Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «è una risposta concreta alla stagnazione del mercato. Integrando tecnologie all'avanguardia e fornendo un servizio di eccellenza, l'azienda mira ad affrontare le sfide del mercato e a creare un vantaggio competitivo duraturo».

**NUOVO POTATORE
TELESCOPICO FOR7000**

**PUNTIAMO
SEMPRE PIÙ
IN ALTO**

Scopri il resto della gamma a batteria **Forestal**



Scansiona
il QR-Code per
scoprire il resto
della gamma

Miglioramenti diffusi, l'aria fresca della batteria, un mercato bello ricettivo. Tanta adrenalina attorno ad una macchina assai viva, cresciuta su più fronti, sempre più centrale pure per lo specialista

TAGLIASIEPI, ORIZZONTI ROSEI

C Al solito strategico il tagliasiepi, carta sempre sicura nelle mani del rivenditore. Batteria da una parte, macchina a scoppio dall'altra, un mercato che riserva margini e numeri. Anche in futuro. E segnali forti che arrivano dal nuovo anno, a spingere l'asticella sempre più in alto. Messaggio recepito, input immagazzinati. Da parte del rivenditore, così come naturalmente dalle aziende.

QUALE DIREZIONE. L'indirizzo è unanime. «Le condizioni meteo hanno certamente favori-

to questo inizio di stagione», il primo passo di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «ci aspettiamo ora che il trend rimanga positivo; nello specifico del tosasiepi, siamo certi che per noi sarà un grande annata. Sia per l'inserimento in gamma del nostro primo modello a batteria, totalmente realizzato da noi, che per il tosasiepi lungo con il nuovo motore 25 cc Strato Charged. Garantiamo quindi innovazione su tutti i fronti, forti della nostra produzione Italiana e spinti dalla nostra politica commerciale, estremamente vantaggiosa per i dealer, riusciremo ad aumentare i



nostri numeri di vendita per questa categoria prodotto».

«Il mercato dei tagliaiepi», il punto di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «si sta spostando soprattutto sui modelli a batteria che diventano sempre più performanti e adatti anche ad impieghi gravosi. I modelli a batteria non sono più di interesse del privato con un giardino contenuto ma anche dei professionisti che cercano prodotti innovativi e all'altezza di soddisfare le loro esigenze. Su questa strada sta lavorando anche AL-KO e l'uscita del nuovo tagliaiepi solo® by AL-KO HT3660 va in questa direzione, un modello robusto, affidabile, performante e adatto a lavori gravosi. AL-KO ha ampliato la gamma dei propri tagliaiepi a batteria per offrire prodotti affidabili e di qualità sia all'utilizzatore privato ma anche al professionista».

«Nel 2024 il mercato dei tagliaiepi è previsto in espansione», l'orizzonte dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «guidato principalmente dall'incremento della consapevolezza ambientale e dalla crescente necessità di strumenti di giardinaggio efficienti e sostenibili. La domanda è spinta soprattutto dall'evoluzione delle tecnologie delle batterie, che rendono questi strumenti sempre più performanti e maneggevoli, riducendo l'emissione di rumori e inquinanti rispetto ai modelli a scoppio tradizionali».

«Il tagliaiepi», la premessa di Alessandro Barreara, direttore commerciale di **Brumar**, «è uno delle poche categorie prodotti che ha avuto in incremento nella stagione 2023. Soprattutto i modelli a batteria hanno continuato a crescere in modo importante confermando il trend di tutti i prodotti cordless. Ci aspettiamo un 2024 ancora in crescita, con una chiara direzione nella scelta di tagliaiepi a batteria, che supereranno abbondantemente la metà di tutto il venduto».

«Nel 2024 il mercato dei tagliaiepi», il quadro di Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «è stato pressoché in costante crescita, sulla scia del 2023. Questo trend, influenzato da vari fattori, è sicuramente positivo e lascia buone speranze anche per quest'anno. Tra i fattori determinanti ci sono sicuramente la domanda dei consumatori, che sono sempre più consapevoli e attenti a migliorare la salute del verde di casa propria, ma anche le condizioni meteorologiche, le innovazioni tecnologiche e le tendenze nel settore del giardinaggio».

«Ci aspettiamo un mercato con una domanda



Husqvarna

vivace, in crescita», sottolinea Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «grazie allo sviluppo del batteria e della varie soluzioni su asta, il lavoro degli utenti, privati e professionisti, è diventato molto più agevole e questo aiuterà lo sviluppo del mercato. In questo contesto Emak è un player di riferimento potendo garantire nel 2024 un'offerta completa di tagliaiepi con numerosi soluzioni disponibili. Infatti, in aggiunta i modelli attualmente esistenti, in versione manuale e su asta, introdurremo due nuove versioni a batteria, una da 40V ad uso privato e una da 56V ad uso professionale: in questo modo la nostra offerta potrà coprire qualsiasi esigenza di cura del verde».

«Il mercato dei tagliaiepi», evidenzia Francesco Brazzarola, **Husqvarna** residential sales manager di Fercad SpA, «è un mercato che si orienta sempre più verso una predominanza di macchine a batteria, non per nulla il tagliaiepi è la tipologia di prodotto per la cura del verde che più velocemente viene apprezzato per l'alimentazione appunto a batteria rispetto i modelli con il tradizionale motore a scoppio. Soprattutto, ma non solo, la domanda da parte dei professionisti del verde guarda alle caratteristiche chiave, quali le emissioni dirette nulle, ma anche l'ergonomia, il design, la leggerezza, le ridotte vibrazioni e, come con i modelli ad asta, la capacità di arrivare a nuove altezze e a modalità di lavoro più agevoli, sicure e volte ad intensificare la produttività. Con una durata nel tempo e quindi affidabilità di tutto rispetto».



solo® by AL-KO



Kress

«Il mercato del tagliasiepi nel 2024», la previsione di Thomas Goi, direttore vendite Italia di **Kress**, «sarà caratterizzato da una crescita costante e significativa, con un'evidente tendenza verso l'affermazione definitiva del tagliasiepi a batteria. I dati degli ultimi anni e dei primi mesi del 2024 confermano questa direzione vincente. La maggiore convenienza, la facilità d'uso e l'impatto ambientale ridotto stanno spingendo sempre più consumatori e professionisti verso questa soluzione innovativa. Siamo certi che il 2024 sarà l'anno della consacrazione per il tagliasiepi a batteria, offrendo opportunità senza precedenti per coloro che abbracciano questa tecnologia all'avanguardia». «Il mercato del tosasiepi», il quadro di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «si è spostato fortemente sul prodotto a batteria, per questioni di comfort legate sia al peso e quindi alla maneggevolezza della macchina, ma anche per le emissioni dei gas di scarico dei motori a 2 tempi. Per questo motivo, abbiamo inserito in gamma i nostri nuovi modelli TS4060B e TS4075B, dotati di batteria da 2.5 Ah-36V, ma fornibili anche con



Blue Bird

batterie da 5Ah e 20 Ah a zaino. La macchina è estremamente professionale e utilizziamo sia la trasmissione che il gruppo lame del nostro storico tosasiepi TS2460/75, riconosciuto sul mercato come ottimo prodotto».

«Il tagliasiepi», il punto di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «è uno dei prodotti-simbolo del giardiniere, che di fatto ne fa un uso costante per quasi tutto l'anno. Nonostante questo, come per tutte le attrezzature da giardinaggio, l'andamento del mercato sarà strettamente collegato alla stagionalità e ai fattori climatici.

Sicuramente stiamo andando verso un utilizzo sempre più diffuso delle attrezzature a batteria, a testimonianza della grande lungimiranza avuta da Pellenc, quando, ormai oltre 25 anni fa, ha intrapreso con forza e convinzione la strada della batteria».

«Noi crediamo che anche il 2024», il punto di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «ci potrà dare soddisfazioni come l'anno passato. La tendenza verso gli strumenti elettrici, inclusi i tagliasiepi, è in crescita. Ciò è dovuto alla crescente preoccupazione per l'ambiente e alla ricerca di alternative più pulite ai motori a combustione interna. I tagliasiepi a batteria, in particolare, stanno diventando più popolari grazie ai miglioramenti nella tecnologia delle batterie che permettono tempi di funzionamento più lunghi e tempi di ricarica più brevi».

TRAGUARDI. Obiettivi chiari, per tutti. «Con i modelli in gamma», spiega Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «riusciamo a soddisfare le richieste sia di chi punta ad un utilizzo in contesto e giardino privato sia per uso più intensivo fino al professionale. Continua il nostro impegno per la fornitura di attrezzature a batteria volte a migliorare la quotidianità lavorativa, l'ambiente di lavoro e non solo e l'operatività in generale».

«Le aspettative, guardando ai risultati dello scorso anno, sono sicuramente ottime. Pensiamo che esperienza, autorevolezza nel campo, innovazione e professionalità», la base disegnata da Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «ci possano permettere di raggiungere risultati sempre più importanti, dal punto di vista tecnologico e di design, migliorando e implementando il prodotto e incrementando le vendite. Continueremo, quindi, a fare leva sulle diverse attività che abbiamo messo in campo finora: le partnership internazionali



Einhell

con Mercedes-AMG Petronas F1 Team e con FC Bayern, l'aumento della gamma PXC per penetrare in più segmenti di mercato, le campagne di marketing a 360°, con attività online e offline che comprendono tv, social, newsletter, espositori, fiere, concorsi, e infine attivazioni e partnership con riviste di settore che ci permettono di far conoscere il nostro brand e i nostri prodotti».

«Il nostro obiettivo primario per quest'anno», spiega Thomas Goi di **Kress Italia**, «è consolidare la nostra presenza nel mercato italiano e dimostrare l'affidabilità dei nostri prodotti a batteria sia agli utenti finali che ai rivenditori. In particolare, puntiamo a toccare vari tasti. Come l'affidabilità del prodotto. Metteremo in primo piano la qualità e l'affidabilità dei nostri tagliasiepi a batteria, mostrando attraverso dati e testimonianze l'eccellenza dei nostri prodotti. Come le campagne mirate. Implementeremo campagne pubblicitarie mirate per promuovere i nostri tagliasiepi a batteria, evidenziando i loro vantaggi in termini di convenienza, prestazioni e impatto ambientale ridotto. Come il supporto ai rivenditori. Offriremo un supporto completo ai nostri rivenditori, fornendo formazione sul prodotto, materiali promozionali e incentivi per stimolare le vendite. Con queste strategie mirate, puntiamo a rendere il nostro primo vero anno nel mercato italiano un successo, posizionando i nostri tagliasiepi a batteria come leader indiscussi nel settore dell'attrezzatura da giardino».

«Il nostro obiettivo», lo sguardo in avanti di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è certamente quello di continuare il lavoro svolto negli ultimi anni a stretto contatto con i giardinieri professionisti, in modo da far percepire i reali vantaggi di lavorare con attrezzature professionali che rispondono alle reali esigenze degli utilizzatori, portando grandi benefici sia per quanto riguarda il benessere dell'operatore, sia per quanto riguarda l'efficienza lavorativa».

«Il peso e la maneggevolezza», le chiavi di Andrea Tachino di **Active**, «restano gli elementi fon-

damentali nel segmento tosasiepi; noi centriamo entrambi a pieni voti e grazie alla potenza del motore Strato Charged, ma anche grazie alla versatilità delle nostre batterie (2.5 Ah, 5.0 Ah e 20 Ah), ci differenziamo nel mercato».

«Già oggi», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «le nostre vendite di tagliasiepi a bat-

teria sono superiori rispetto quelle alimentate da motore endotermico. Il nostro obiettivo è quello di aumentare ulteriormente le ven-

dite in questo segmento grazie a nuovi modelli che stiamo introducendo nel mercato. Con l'aumentare della consapevolezza ambientale, noi cercheremo di enfatizzare la sostenibilità nella produzione e nel ciclo di vita dei loro prodotti, inclusi i tagliasiepi. Ciò potrebbe includere l'uso di materiali riciclati o riciclabili e la promozione di programmi di riciclaggio dei prodotti a fine vita».

«La possibilità di offrire una piattaforma di prodotti alimentata dalla stessa batteria tra cui anche il tagliasiepi», lo scenario di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «è la giusta strada per restare nel mercato. Ecco perché riteniamo che anche i tagliasiepi devono essere parte integrante di questa strategia e non prodotti finiti a se stessi. Naturalmente l'offerta di una doppia piattaforma (18V e 36V) è indispensabile affinché ciascun utente trovi la macchina più idonea alle sue esigenze».

«Per quanto ci riguarda», l'istantanea di Alessandro Barrera di **Brumar**, «punteremo sempre di più sulla gamma cordless di EGO, che presentando 2 nuovi modelli di tagliasiepi Pro X approccerà in modo nuovo ed innovativo il canale del Professionista. I nuovi tagliasiepi Pro X di Ego si presentano con un apparato di taglio montato su asta in fibra di carbonio sia per utilizzo a corto raggio che a lungo raggio per consentire agli utenti professionali di tagliare di più con meno sforzo. Il modello a lungo raggio HTX 5300 PA ha inoltre la testa di taglio regolabile, mentre per il modello a corto raggio HTX 5300 P la testa di taglio è



Pellenc

fissa. Entrambi sono dotati di velocità variabile, albero di trasmissione in acciaio e lame di taglio a tripla affilatura per siepi più resistenti. Con questi due nuovi modelli la gamma completa di tagliasiepi EGO si compone in totale di nove modelli sia per uso domestico che professionale. Se aggiungiamo anche i quattro modelli della gamma SKIL da 20 e 40 Volt possiamo veramente affermare che la proposta a batteria presentata da Brumar è la più importante del mercato. Non abbiamo comunque trascurato i modelli di tagliasiepi a scoppio, presenti nel nostro assortimento con i marchi Kaaz, Attila e Green Line per un totale di quattro modelli. Infine anche per i modelli elettrici offriamo una scelta fra 4 modelli a marchio IKRA. Quindi la nostra forza è la profondità di proposta in tutte le varie motorizzazioni, con un occhio di riguardo alle gamme a batteria».

«Il nostro obiettivo nel 2024», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «è promuovere su tutti i nostri canali commerciali, fra punti vendita e online, tutte le versioni di tagliasiepi, sia manuali che ad asta, sia ad uso provato che professionale, motorizzate sia con tecnologia a scoppio che a batteria in due diversi voltaggi. Un'offerta assolutamente completa. A livello commerciale crediamo sia importante valorizzare il tema del comfort, che viene offerto sia dai modelli a batteria sia da quelli su asta, essendo il tagliasiepi tradizionale uno strumento tendenzialmente performante ma non sempre ergonomico. Oltre al comfort, tutte le nostre macchine a scoppio portatili e su asta o a batteria sono caratterizzate da un'eccellente sistema tagliente di lame che garantisce sempre una resa ottimale, anche a tutela della salute della pianta, in tempi rapidi».

«L'obiettivo», sottolinea Andrea Tachino di **Ibea**, «è quello di crescere anche in questo segmento, continuando a proporre macchine prodotte in Italia e fortificando l'immagine del nostro storico brand. Allo stesso tempo di differenziarsi dal mercato attuale, fortemente condizionato da prodotti



di importazione e venduti a prezzi imposti dalle grandi aziende. Per i rivenditori di macchine da giardino, scegliere Ibea è l'occasione giusta per entrare nel mercato professionale ed offrire prodotti all'avanguardia».

SCENARIO IN DIVENIRE. In ovvia evoluzione il quadro. «Il mercato già da alcuni anni», sottolinea Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «risponde velocemente e bene alle attrezzature a batteria, per cui fronteggiare questa richiesta e addirittura anticiparla attraverso la proposta di macchine a batteria di design, leggere ma dure nel tempo è una prerogativa che va di pari passo col mercato».

«Il mercato», sostiene Alessandro Barrera di **Brumar**, «già stava offrendo aggiornamenti costanti nelle proposte di tagliasiepi in generale. Leggerezza, affidabilità, comfort e sicurezza erano gli elementi sui quali si è sempre cercato di migliorare. Con l'avvento della batteria lo scenario è ulteriormente cambiato: niente più rumore, fumi nocivi, vibrazioni ed una facilità di utilizzo che non ha confronti con i modelli a scoppio. Ormai l'utente finale, sia esso hobbistico che professionale ha compreso i notevoli vantaggi dei tagliasiepi a batteria, non ultimo il risparmio di carburante e manutenzione che ha reso sempre più appetibile questa categoria di prodotti».

«La necessità di occuparsi della gestione e della pulizia del giardino di casa e degli spazi verdi in generale», la premessa di Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «porta a considerare con sempre maggiore attenzione strumenti come i tagliasiepi. Cavalcando il trend di mercato positivo, Einhell offre in questo campo una vasta scelta di tecnologie, adatte per tutte le esigenze, e ciò comporta la necessità di divulgare sempre meglio le caratteristiche tecniche dei mezzi, in modo da ottenere la corretta scelta da parte del consumatore e, di conseguenza, un utilizzo ottimale. Il mercato si sta muovendo verso l'utilizzo di macchinari elettrici e più sostenibili e noi di Einhell progressivamente cercheremo di aumentare la gamma dei tagliasiepi con novità...senza fili».



«Per il mercato dei tagliaiepi», lo scenario di Giovanni Masini di **Emak**, «sicuramente abbiamo registrato una forte crescita dei modelli a batteria (i dati Morgan ne stimano un incremento di oltre il 30% nel 2023), sia in ambito privato che professionale, e sta aumentando molto la richiesta di macchine su asta, che consente di scaricare molto il peso dalle braccia dell'operatore, rendendo le attività di cura delle siepi molto più confortevoli, garantendo ottima raggiungibilità anche delle siepi più alte».

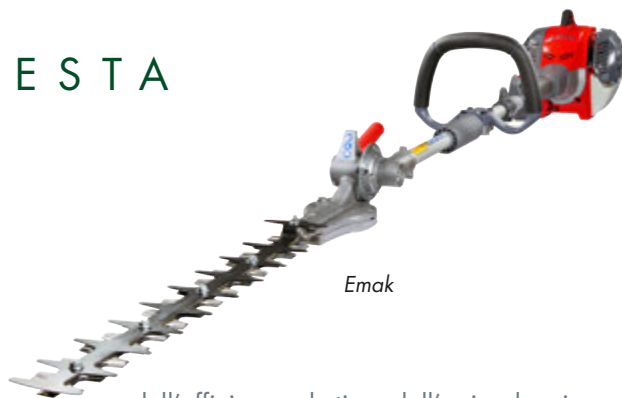
«Negli ultimi anni», la panoramica di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «il numero di competitor presenti nel mercato della batteria è aumentato in modo importante per varie motivazioni; da una maggiore sensibilità verso gli aspetti di ecosostenibilità ambientale e benessere, fino ad arrivare alla presenza di attrezzature professionali che garantiscono performance di livello. Allo stesso tempo, abbiamo notato come gran parte di questo mercato sia rivolto prettamente ad un pubblico hobbista o comunque privato. Pellenc, dal canto suo, ha continuato a lavorare rivolgendo la propria attenzione verso un target di utilizzatori professionisti e semiprofessionisti, proponendo sempre attrezzature all'avanguardia e con prestazioni al top, assicurando allo stesso tempo una lunga vita utile di attrezzi e batterie».

«L'aumento dell'urbanizzazione e le dimensioni ridotte dei giardini in alcune aree urbane», la chiave di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «stanno influenzando la domanda di tagliaiepi di dimensioni più piccole e alimentati da batteria. Ciò nonostante, vorremmo continuare ad essere un punto di riferimento per il mercato dei professionisti e per questa ragione la nostra offerta si amplierà ulteriormente».

LA RICETTA. All'orizzonte il cliente finale. Le sue esigenze, i suoi desideri, le sue richieste.

«Continueremo anche coi tagliaiepi», assicura Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «ad offrire quindi, qualità, italianità e soprattutto macchine con lunga durata, requisiti essenziali in un mercato sempre più inflazionato. E con le nuove iniziative di marketing che stiamo sviluppando dallo scorso anno, tutte le nuove macchine Active possono essere testate sia dai rivenditori che dagli utenti finali. Occasione imperdibile per gli appassionati del verde e gli amanti dei prodotti di qualità».

«**Blue Bird** si è evoluta con il mercato», il punto



Emak

dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «sviluppando una vasta gamma di prodotti che includono sia i collaudati modelli a scoppio, sia innovativi modelli a batteria che sono stati lanciati nell'ultimo anno e che offrono prestazioni elevate senza gli svantaggi legati alle emissioni e al rumore.

Ognuno dei nostri modelli è progettato con un occhio di riguardo verso l'innovazione tecnologica e la sostenibilità ambientale, garantendo ai nostri clienti uno strumento affidabile e di alta qualità per il mantenimento dei loro spazi verdi. La gamma prodotti è composta da cinque modelli a scoppio a cui vengono applicati motori da un minimo di 23.3 cc fino ad un massimo di 25.4 cc. Le lame utilizzate sono doppie barre falcianti di alta qualità, con denti su entrambi i lati la cui distanza è di 28 mm. Vi sono complessivamente due differenti lunghezze: 60 cm oppure 75 cm. Per quanto riguarda invece il mondo a batteria, la gamma è stata lanciata lo scorso anno ottenendo ampio successo. Vi sono in totale quattro modelli, due modelli per la piattaforma BP 210 e due per la piattaforma BP 540.

I tagliaiepi HT 22-60 e PHT 22-54 sono compatibili con la batteria di voltaggio massimo 2V-5Ah entrambi progettati con motore brushless di potenza pari a 800W. Il modello HT 22-60 è caratterizzato da lame da 60 cm con passo da 32 mm, la cui velocità è regolabile in tre differenti modalità. Il modello PHT 22-52 è caratterizzato da lame da 52 cm con passo da 22-5 mm sempre con 3 differenti velocità disponibili. Questo modello è dotato di asta telescopica inclinabile da 120 a 240 cm e la regolazione delle lame è regolabile fino a 180°.

I tagliaiepi HT 23-70 e PHT 23-54 inve-



Brumar



Ibea

ce sono compatibili con la batteria di voltaggio massimo 50.4V-5Ah oppure, per chi necessita di maggiore autonomia, con la batteria a zaino di voltaggio massimo 50.4V-18Ah. Entrambi sono progettati con motore brushless di potenza pari a 800W. Il modello HT 23-70 è caratterizzato da lame da 70 cm con passo da 32 mm, la cui velocità è regolabile in due differenti modalità. L'intera gamma della categoria può essere riassunta sottolineando la dedizione all'innovazione e alla qualità, che spinge Blue Bird ad offrire una gamma prodotti che garantisca soluzioni all'insegna dell'avanguardia».

«Quando si sceglie un tagliasiepi», spiega Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «uno dei fattori tecnici chiave che influenza la decisione finale del cliente è la lunghezza della lama. Questa determina la capacità di taglio e l'efficienza del tagliasiepi, poiché influisce sulla quantità di siepe che può essere tagliata in una singola passata. Le lame più lunghe sono adatte per tagliare siepi più grandi e alte, mentre le lame corte sono più maneggevoli e ideali per modellare e mantenere siepi più piccole. Per questo motivo, durante la selezione di un tagliasiepi, è fondamentale che i clienti considerino le loro esigenze specifiche e la dimensione delle siepi con cui lavoreranno. Scegliendo la giusta lunghezza della lama, i clienti possono assicurarsi di avere lo strumento appropriato per le loro attività di rifinitura».

«Sicuramente la maneggevolezza e il peso», le chiavi di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «che consentono di lavorare per tempi prolungati riducendo al minimo la fatica. Il cliente premia le soluzioni studiate per ottimizzare i pesi, con un migliore bilanciamento dell'attrezzo: la varietà e la semplicità di regolazioni dell'attrezzo di taglio si riveleranno delle armi vincenti».

«L'elemento tecnico predominante a nostro avviso è l'ergonomia», la chiave di Francesco Brazzaro, **Husqvarna** residential sales manager di Fercad SpA, «ma anche la modalità SavE™ per ottimizzare il tempo di funzionamento e quindi l'autonomia della batteria che viene scelta sul

prodotto sono tutti aspetti più che rilevanti». La novità Husqvarna è 525iHE4, tagliasiepi 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. Lama da 60 cm, 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.

«Senza dubbio», la certezza di Thomas Goi di **Kress Italia**, «l'elemento tecnico che maggiormente influenza la scelta del cliente finale è la leggerezza e il comfort del tagliasiepi. La leggerezza e la facilità di utilizzo sono cruciali per un attrezzo che richiede movimenti precisi e prolungati. I clienti cercano un tagliasiepi che non li affatichi durante l'uso e che permetta loro di lavorare comodamente per lunghe sessioni senza compromettere la qualità del lavoro. Inoltre, negli ultimi anni, l'eliminazione dei gas di scarico grazie alle tecnologie delle batterie cordless ha rivoluzionato il settore. Questo ha risolto una vera problematica, rendendo i tagliasiepi più ecologici e riducendo l'impatto ambientale. I clienti sono sempre più attenti all'ecologia e alla sostenibilità; quindi, un tagliasiepi a batteria che offre prestazioni eccezionali senza l'inconveniente dei gas di scarico è un elemento decisivo nella loro scelta».

«Le prestazioni e l'affidabilità delle attrezzature», precisa Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «sono certamente aspetti fondamentali. Oltre a questo, si fa sempre più attenzione all'ergonomia e al comfort di utilizzo, tutti aspetti nel quale Pellenc ha sempre creduto e investito molto durante le fasi di sviluppo delle proprie attrezzature».

«I consumatori», evidenzia Francesco Del Baglio, product marketing manager di **Stihl Italia**, «cercano attrezzi più leggeri, facili da usare e con caratteristiche migliorate per la sicurezza e il comfort. Gli sviluppatori di prodotti si stanno concentrando su queste aree per rendere i tagliasiepi più attraenti e accessibili a una più ampia gamma di utenti. La domanda per apparecchiature da giardinaggio smart e automatizzate sta crescendo. I tagliasiepi Stihl stanno incorporando interfacce che si collegano con smartphone per il monitoraggio e il controllo dell'attrezzo».



La linea Volt a batteria, firmata Ego, è solo una delle tante fresche aggiunte di un piano ricchissimo per il nuovo anno. Sempre più ampia l'offerta dei rasaerba, in un quadro destinato ulteriormente ad arricchirsi con altre macchine. Svelate alla prossima Eima

LA MISSIONE DI MARINA LA NOVITA' È LA REGOLA

M

Marina Systems srl è una delle poche aziende italiane che produce interamente in Italia tosaerba e scarificatori di grandissima qualità. Anche quest'anno l'azienda ha aggiunto nuovi prodotti, con tante novità che molti rivenditori autorizzati già stanno proponendo ai clienti. Con una sola costante: qualità senza compromessi.

Nel 2024 **Marina Systems** ha lanciato la **linea VOLT**, una gamma completa a batteria motorizzata **EGO**. Pensata per i professionisti e per i privati molto esigenti, con diversi modelli **GRINDER** sia con il variatore di velocità che 4 ruote motrici oltre alla scocca INOX o le ruote pivotanti.

La linea Volt comprende anche tosaerba con cesto di raccolta e scarico laterale con misure da 46 a 57 centimetri. Lo sviluppo di nuovi prodotti non si ferma agli occhi di **Marina Systems**, filosofia evidenziata da altri due nuovi tosaerba nella linea **PRO MAX** che poteva già contare sui due **GRINDER PRO MAX** da ben 60 centimetri.

I due tosaerba sono particolarmente indicati per i professionisti, 57 cm di larghezza di taglio, ruote in metallo zincato, manico da 25x2 mm in un pezzo solo. Uno motorizzato Kohler con l'impressionante **COMAND PRO CV224** con cilindro in ghisa, filtro ciclonico, filtro dell'olio e lubrificazione forzata. La macchina è dotata anche di un cambio a tre velocità professionale in alluminio con ingranaggi in bronzo. Tutta la gamma **PRO MAX** motorizzata con il **Kohler Command PRO CV224** gode di ben **3 anni di garanzia per il professionista!**

Sempre nella linea **PRO MAX Marina** ha introdotto un modello con il **BBC**, sistema che consente di fermare la lama senza spegnere il motore. Molto richiesto sempre dai professionisti del giardinaggio, il **PRO MAX 57 HONDA BBC**, motorizzato **HONDA GCVx 200**. Ma non solo, **Marina Systems** è andata oltre. **Altri 4 modelli GRINDER** arricchiscono la grande famiglia che ha sempre più successo sul mercato, motorizzati **LONCIN LC1P70FC1** da 196 cc che si distinguono per il rapporto qualità-prezzo molto conveniente dai quali l'azienda s'aspetta un grande successo tra i privati. **Due GRINDER 46**, uno a spinta e uno semovente, più **due modelli GRINDER 52**. Uno semovente, uno con il variatore di velocità. **Marina Systems** ha presentato anche, la **F550 BELLAVITA**, un altro prodotto molto particolare per linea e colori. Un tosaerba tradizionale da 52 cm che richiama con un bel colore azzurro e bianco prodotti al **100% Made in Italy** che hanno creato la storia dello stile di vita italiano.

Altro bolle in pentola, appuntamento a novembre all'EIMA...



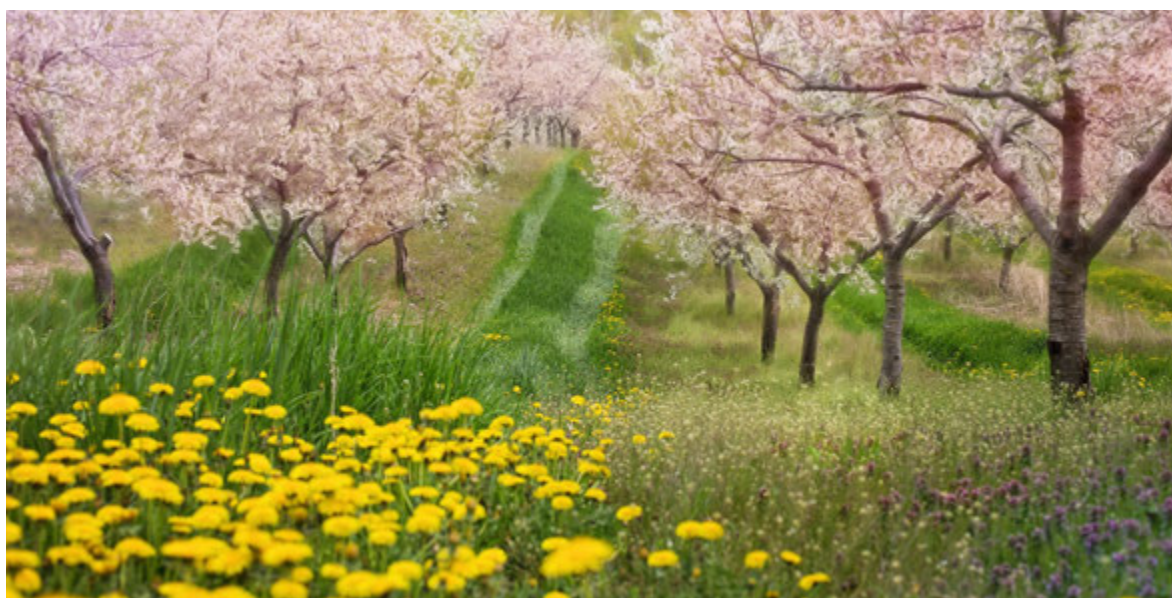
Fra ponti amici, tempo libero e il meteo a dare una bella mano, l'inizio della stagione è stato praticamente perfetto. Ma non è ancora tempo di cantar vittoria. Fondamentali altre verifiche, decisive per chiudere i conti

«GRANDISSIMO AVVIO, MA SARA' VERA GLORIA?»

Il valore dei ponti, del tempo, del verde ovunque. Dei giorni di vacanza di Pasqua, del 25 aprile, del primo maggio, di spazi propri e di leggerezza. Quasi di spensieratezza. Moltiplicatori anche di vacanze, quindi di relax, quindi di giardini visti con occhi diversi. E di macchine. Di rasaerba, di robot, di trattorini, di decespugliatori, di tanto altro. Di punti vendita affollatissimi e specialisti davanti a giornate infinite. Fra euforia e i problemi di sempre, ma in uno scenario brillantissimo. Solo un capitolo della storia o tutta la storia? Il dilemma c'è, ma l'avvio è stato roboante. Pur fra inevitabili freni, problemi non facili da superare, scenari per forza da calibrare in modo diverso. Dalla base dell'impiego, del lavoro, della fidelizzazione, del sacrificio obbligato ma per

nulla scontato. Dei rifiuti che a volte vanno oltre una buona paga. Di un mondo del tutto diverso, dove il rivenditore continua ad essere piuttosto spiazzato. E spesso anche indifeso.

IL BIVIO DEL LAVORO. I colori accesi della stagione si scontrano con la ricerca spesso vana di manodopera, di punti vendita sofferenti e servizi non sempre impeccabili. Il lavoro c'è, meno chi è disposto a lavorare. «Bisogna toccare altre coordinate», il suggerimento di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali nel campo dell'automotive e grande appassionato di giardinaggio così come di piccola agricoltura, «bisogna dare alla gente quello spazio da poter dedicare a sé stessi e non solo al lavoro. Questo è il primo punto. Il secondo è la retribuzione, ma a pro-



gettualità. In base agli obiettivi, ma soprattutto a progetto. Quando si viene coinvolti in un team e si viene assunti occorre garantire delle prospettive di crescita da subito. Con stimoli anche sotto il profilo economico. I giovani si parlano in Europa, non esistono più i confini. E quando parlano con un coetaneo in Olanda, in Francia o in Germania dove si guadagnano mille euro in più è dura fargli accettare un posto in Italia. Non sono cento euro, sono mille. A parità di mansioni. La gente non ci sta, magari temporeggia, valuta di andare all'estero, si mette a fare stage. Detto questo, è certamente un buon momento sotto il profilo occupazionale. Questo non vuol dire che sia un buon momento anche sul mercato».

LA GRANDE DOMANDA. Verifiche ulteriori cercasi. Necessarie altre risposte. «Vediamo se quel che ha detto l'ultimo periodo è figlio di qualcosa di strutturale o se è un fuoco di paglia. Oggi», sentenzia Portioli, «non ci sono i parametri per poter decriptare la questione. Anche per il giardinaggio. La stagione comunque sta andando avanti alla grande, grazie a tutta quell'acqua che è venuta. Pensate all'effetto sull'erba. Ad un certo punto non si poteva non tagliare. Guardiamo alle aiuole dei comuni, se le trascuri un attimo diventano dei boschi e non vedi neanche dall'altra parte. L'automotive ha avuto un attimo di rallentamento, ma secondo me è una congiuntura legata alle ultime festività. Tutti elementi dissuasori. Tenete conto che l'auto è un prodotto costoso, in ordine è il terzo dopo la casa e la barca come spesa. Non è una macchina da giardino. Quando però ci sono questi giorni particolari di mezzo, con tante settimane spezzate dalle festività, l'italiano stacca. Fa il week end lungo, fa la vacanza, s'estranea dalla vita di tutti i giorni. Maggio è partito lunedì 6, è un dato di fatto. C'è chi ha unito il ponte del venticinque aprile ed è tornato domenica 5 a casa. Senza dimenticare prima ancora Pasqua e Pasquetta. In quattro settimane s'è lavorato dieci giorni».

VERDE OVUNQUE. Non è stato solo il facile rifugio in giardino la chiave di tutto. «Ci sono state tutte le condizioni giuste perché gli italiani vedessero da vicino prima di tutto l'esplosione della primavera che ha quindi generato la voglia di acquistare. Un vettore trainante. Ci si è rilassati e allontanati dal lavoro. In quei giorni

sono stato al Parco Sigurtà di Valeggio, vicino Verona. Sono spesso in zona. Un tripudio di gente, fossi caduto non sarei andato a terra perché rimbalzavo contro qualcuno. Il parco è meravigliosamente esplosivo. E questo alla lunga spinge la gente a personalizzare il verde. A farsi un giardino davanti a casa. Oppure curiamo quello della nonna, oppure facciamo l'orto botanico, oppure abbelliamo la casa con bellissime peonie e meravigliose ortensie. È tutto un acceleratore. Se vai in una città d'arte magari torni e hai voglia di comprarti un dipinto da appendere al muro, ma se viaggi in mezzo alla natura anche solo in un parco come il Sigurtà ti viene la voglia di verde. Anche le città poi sono oggi ricche di verde. Tutto molto positivo, ma tutti noi imprenditori dobbiamo capire adesso se questo boom è un occasionale o davvero strutturale. Tenen-



do conto che ci sono variabili geopolitiche non certo rassicuranti, soprattutto nel lungo termine. Come dobbiamo per forza ragionare noi. Oggi non funziona più fare programmi solo a spot. Bisogna andare oltre».

Aspetta il mondo del verde. Ragiona e riflette, prendendosi nel frattempo tutto quel che la stagione gli sta offrendo. Tanto, sotto forma di adrenalina e numeri. Sorride e corre lo specialista, senza un attimo di tempo e con una telefonata dietro l'altra. Cercando personale e vendendo macchine una dietro l'altra. Diario di primavera, anno 2024. Decisamente a colori.



HUSQVARNA

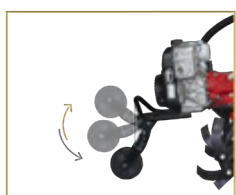
**R 316TX AWD, versatilità e flessibilità al potere
Il top del taglio dell'erba, in ogni contesto**

Dotato di potente motore Kawasaki V-TWIN bicilindrico, il rider R 316TX AWD è estremamente versatile e flessibile. La trazione integrale All Wheel Drive (AWD) assicura aderenza e trazione su aree irregolari, umide e scivolose e su pendii regolando automaticamente la trazione su tutte le ruote a seconda delle situazioni ed alle condizioni del terreno. Husqvarna 316TX

AWD effettua taglio BioClip® (mulching) e con scarico posteriore, ha un piatto di taglio flottante ed è equipaggiato con un display intuitivo, due fari a LED e un volante a impugnatura morbida con pomello. Larghezza di taglio da 94 a 112 cm, potenza netta a numero giri preimpostato 9.6 kW.

ZANETTI MOTORI

**ZEN 50.20 SG fra leggerezza e grandi prestazioni
Punto fermo nel mercato delle motozappe**



Zanetti Motori ha rivisto il progetto della precedente e richiestissima ZEN 50.20 SG, rinnovandone performance e funzionalità. Extra leggerezza e maxi prestazioni, la macchina è dotata di una nuova fresa registrabile (44-72 cm) a 4 zappe per segmento ed un peso di soli 35 kg. Compatta e dal design accattivante, la motozappa benzina ZEN 50.21 SG conferma la sua posizione sul mercato della cura dell'orto e dei lavori. La nuova motozappa Zanetti Motori combina comfort e manovrabilità, grazie alla ruota anteriore per facilitare gli spostamenti e alle stegole regolabili, cambio meccanico a ingranaggi con carter fresa in ghisa, tre marce di lavoro (2 avanti + 1 retro). Si riconferma vincente la scelta del motore 4 tempi ZEN 150 di cui è attrezzata, 149 cc di cilindrata, di bassi consumi e di grande silenziosità. Adatta anche ai lavori in ambienti polverosi grazie al filtro aria a due stadi Snorkel con cartuccia filtro stegole e vaschetta bagno d'olio.

VOLPI ORIGINALE

**V-Black Smart è pratica e leggera
Perfetta per orti, piccoli e medi giardini**

Smart è la pompa a batteria, dotata di serbatoio da 5 litri, leggera e perfetta per l'utilizzo in orti e piccoli e medi giardini. È equipaggiata di una batteria al litio integrata, ricaricabile attraverso presa usb, che garantisce un'ottima autonomia di lavoro e modesti tempi di ricarica, per un'attività continuativa pari a 80 lt erogabili per ogni ricarica della batteria. Il pulsante di accensione e spegnimento è posto direttamente sull'impugnatura della pompa, per permettere una rapida gestione del lavoro. Si trasporta con una pratica e comoda tracolla imbottita, in grado di lasciare liberi i movimenti durante le operazioni di irrorazione. Di standard è dotata di lancia telescopica in acciaio e ugello in ottone regolabile, per assicurare una nebulizzazione efficace e precisa.



IBEA

Ares, la linea Kratos ancora più completa La lubrificazione automatica il valore in più

Il nuovo seghetto elettronico Ares, novità Ibea, completa la linea a batteria dei potatori elettronici Kratos e della legatrice Thor con le sue ottime prestazioni in fase di taglio e una struttura assai robusta. Con un peso di 1,24 kg appena, compreso la batteria da 2.5 Ah, Ares è strumento pratico e versatile, adatto a lavori di potatura direttamente in pianta o pulizia delle ramaglie. La barra da 4"-10 cm permette di tagliare rami anche di medie dimensioni, con ottima velocità di taglio grazie anche alla finissima catena da 1/4"-34 maglie. Fra le caratteristiche distintive la lubrificazione automatica con pompa olio, necessaria per lavori intensivi. Di estrema praticità lo sportellino per la pulizia e la rimozione dello sporco dal potente motore brushless da 500W. Il seghetto viene fornito con due batterie da 2.5Ah – 36Wh (la stessa utilizzata nelle forbici Kratos 25 e 32), il carica batterie a tre vie, lima per catena, set di attrezzi e fodero. Il tutto contenuto nella pratica valigetta in polipropilene.



MARINA SYSTEMS

Asso PRO MAX 57 SK 3V Fra robustezza ed affidabilità



Il tosaerba professionale PRO MAX 57 SK 3V di Marina Systems è macchina robusta ed affidabile, con motore professionale Kohler Command Pro CV224, cilindro in ghisa, filtro ciclonico, filtro dell'olio e lubrificazione forzata. Perfetto per giardinieri e professionisti del settore. Sistema di avanzamento a trazione con regolazione a tre velocità, scatola di alluminio e ingranaggi in bronzo. Marina PRO MAX 57 SK 3V, con sistema di taglio 4 in 1, è dotato di lama alettata ad alto carico che consente di riempire completamente il cesto di raccolta da 70 l. Le ruote in metallo zincato (200/280 mm) con doppi cuscini a sfera stagni garantiscono una grande durata nel tempo. Scocca in acciaio da 2 mm, lama di serie alettata ad alto carico.

GRIN

R-Evolution XM, prima di tutto sostanza e versatilità Tre piatti, super manovrabilità. Anche con uomo a bordo

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



VETRINA

EMAK

Otto nuovi trattorini, per ogni tipo di esigenza
Oleo-Mac ed Efco, altra forte accelerata



Emak completa la gamma di trattorini con otto nuovi modelli suddivisi in tre categorie fra scarico laterale, posteriore e professionale che si affiancano alle versioni di Oleo-Mac ed Efco già a catalogo per 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. I trattorini a scarico laterale con larghezza di taglio da 98 e 108 cm sono l'ideale per tagliare su superfici fino a 8.000 m². Muniti di frizione elettromagnetica e trasmissione idrostatica, garantiscono un avanzamento lineare e sono di facile utilizzo grazie ai comandi facilmente raggiungibili disposti sulla plancia. Quelli a scarico posteriore con larghezza di taglio da 86 a 125 cm passando da quelli da 92, 95 e 105, sintesi di robustezza, affidabilità, compattezza e capacità di carico e sono pensati per superfici fino ai 9.000 m². Tutti i modelli possono essere configurati per la raccolta posteriore, utilizzando il cesto di raccolta da 300 o 310 litri, per lo scarico a terra oppure per la funzione mulching, grazie a un semplicissimo kit incluso di serie. Anche caricabatteria e gancio di traino sono forniti di serie.

STIHL

A scoppio e a batteria, nuovi rasaerba per lo specialista
Serie 4, per il cliente esigente



Sempre più ricca la famiglia di rasaerba Stihl, con nuovi modelli disponibili sia della serie RM a scoppio che della RMA a batteria. La serie 2 è perfetta per utilizzatori privati all'interno di giardini di piccole e medie dimensioni, si contraddistingue per la sua scocca in acciaio e per il motore efficiente. La Serie 4 è indicata per clienti più esigenti, ha la scocca in polimero di lunga durata ed un motore potente adatto per il taglio agevole di prati di medie e grandi dimensioni. Tutti i rasaerba della Serie 4 hanno la stegola comfort ripiegabile e con la regolazione dell'altezza, con una rimozione del cesto di raccolta quindi particolarmente facilitata. E poi il 4 in 1, quindi utilizzabili per la raccolta, il mulching, lo scarico laterale e posteriore. Ogni modello è dotato di regolazione centralizzata dell'altezza di taglio da 20 a 100 mm.



SABART

Dirty Killer, pulizia garantita
Ideale per le macchine da giardino

Lo spray sciogli-resina "Dirty Killer" Forestal di Sabart è il solvente studiato per eseguire la pulizia e la rimozione di linfa e resina su attrezzature da giardinaggio come i tagliaiepi, è utilizzabile su acciaio e alluminio. Indicato inoltre per rimuovere ogni tipo di sporco: in particolare catrame, oltre a grasso, olio, resine silconiche, adesivo e non solo. Può essere utilizzato anche sulle carrozzerie delle auto e su superfici vetrate. Non danneggia le superfici trattate. Spray da 400 ml.

RASAERBA ROBOT

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

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



TECNO GARDEN

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
da giardino



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



Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313



www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com



@tecnogardenpadova



Tecno Garden srl



tecno_garden_srl



@TecnoGarden srl

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA (Interno installazione)	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.																	
																	
R4 ASPIRE	1.029,00 €	400 m²	55x33x22	si	Li-ion	70min	n.d.	Random/3lame	2	16	2-45	25%	Si con pin e allarme	A	5,9	ASA	SI
305	1.499,00 €	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	1.919,00 €	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	2.289,00 €	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	2.389,00 €	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	2.999,00 €	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
320 NERA	3.339,00 €	2200/3300m²	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 NERA	4.399,00 €	3200/4800m²	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
450X NERA	5.699,00 €	5.000/7.500m²	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
435X AWD	5.979,00 €	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
430X	3.959,00 €	3200 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
310E NERA	2.339,00 €	1000 m²	68x44x28	SI	Li-ion	50 min	n.d.	Random/3lame	2	22	2-55	30%	Si con pin e allarme				
410XE NERA	3.079,00 €	1000 m²	68x44x28	SI	Li-ion	100min	n.d.	Random/3lame	2	22	2-55	30%	Si con pin e allarme+AMC				
520	3.299,00 €	2400 m²	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/Slame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	4.999,00 €	5000 v	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/Slame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	6.299,00 €	5000/8000m²	72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random-sistematico/Slame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
535 AWD	6.229,00 €	3500 m²	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/Slame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
520 EPOS	3.990,00 €	2400/5000 m²	72x56x32	SI	Li-ion	75	42 cm/s	Random-sistematico/Slame	2	24	2-6	45	Si con pin e allarme+AMC				
CEORA		20000/25000m²	67x27x44	SI	Li-ion	300/420min	2,7/3,6 KM/H	Sistematico/Slame	2	22	2-7/1-6	20%	Si con pin e allarme+AMC				

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

SCOPRI L'ARCHIVIO

MG

SU WWW.EPT.IT



MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO (CM)	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
WIPER SERIE K AWD web: www.wipercompany.com Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno. La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.																	
POP 3	€ 640,00	300 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1 h 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	1 h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BLITZ 2	€ 1.191,00	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ 4	€ 1.258,00	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE 6	€ 1.104,00	600 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+V	Si
I70	€ 1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+V	Si
I100S	€ 1.505,00	1000 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+V	Si
I100U	€ 1.696,00	1000mq	42x29x23	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+V	Si
I130S	€ 1.786,00	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+V	Si
I140	€ 1.868,00	1400 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I180S	€ 2.171,00	1800 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I250	€ 2.559,00	2500 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	13 Kg	ABS	Si
I350S	€ 3.278,00	3500 mq	53x38x26	SI*	10,35 Ah	6h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	13 Kg	ABS	Si
K Light	€ 2.686,00	800 mq	63x46x30	SI*	3,45 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+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

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE YARD

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



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

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: www.ambrogiorobot.comemail: marketing@zcscompany.com

TWENTY ZR EVO

TWENTY ZR EVO è il nuovo robot potente e veloce che non ha bisogno del filo perimetrale perché, grazie alla tecnologia innovativa di cui è dotato, sa muoversi autonomamente sull'area di lavoro. L'introduzione del sensore baratro ad ultrasuoni rende il movimento del robot ancora più sicuro, riconoscendo eventuali baratri o dislivelli nel terreno. È dotato di una tastiera molto semplice e intuitiva e può essere controllata 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 L115 Deluxe	€1.150,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	—	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€3.700,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	—	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€4.190,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	—	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR EVO	€1.730,00	1.000 mq	488x280x221	SI	5,00 Ah	4 h 00	—	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 -6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€1.230,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	—	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 -6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.560,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	—	SDM	2 WD	18	2,5 -6,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	€1.790,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	—	SDM	2 WD	18	2,5 -6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Deluxe	€1.980,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	—	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,40	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite	€2.270,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	—	SDM	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,50	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Deluxe	€2.650,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	—	Random-Spiral	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,40	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Elite	€3.390,00	3.500 mq	534x263x386 mm	SI	10,00 Ah	6 h 00	—	SDM	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,50	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	€2.250,00	2.200 mq	635X464X300 mm	SI	3,45/6,90/10,35 Ah	1:30/3:00/4:00h	—	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	€3.190,00	3.500 mq	663X474X330 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:45/3:45/3:45h	—	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	€3.890,00	6.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	4 h 00	—	SDM	NP	36	2,0 -6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Basic 4WD	€2.750,00	2.200 mq	694X506X355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:30/3:30 h	—	Random-Spiral	4WD	25	3,0 - 7,5	60%	SI	Automatica	16	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD	€3.690,00	3.500 mq	694X506X355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:15/3:15 h	—	SDM	4WD	25	3,0 - 7,5	60%	SI	Automatica	15,5	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD	€4.390,00	6.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	—	SDM	4WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	17,8	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD RTK	€5.750,00	5.500 mq	635x464x330 mm	SI	10,35 Ah	3:15 h	—	Pre Set Path + RTK	4WD	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	23	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD RTK	€6.400,00	10.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	—	Pre Set Path + RTK	4WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	25	ABS	SI
NEXT line -Power Unit LIGHT	€540,00	1.000* mq [4.0 Basic + Basic 4WD]	—	SI	3,45 Ah	1 h 30 min	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€710,00	1.400* mq [4.0 Basic+4WD] - 2.200* mq [4.0 Elite+4WD]	—	SI	6,9 Ah	3 h [4.0 Basic+4WD] - 2 h 45 min [4.0 Elite+4WD]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq [4.0 Basic+4WD] - 3.500* mq [4.0 Elite+4WD]	—	SI	10,35 Ah	4 h [4.0 Basic+4WD] - 3 h 45 min [4.0 Elite+4WD]	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€1.190,00	3.500* mq [4.0 Elite+4WD]	—	SI	10,35 Ah	3 h 45 min	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€1.000,00	6.000 mq [4.36 Elite+RTK+4WD]	—	SI	10,35 Ah	4 h 00	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
NEXTline -CLUBE Elite	€5.600,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 30	—	SDM4 ruote motrici e sterzanti	—	29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI
NEXTline -4.50 RTK	€21.000,00	80.000 mq	1154x982x400 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	—	Pre Set Path + RTK	2 WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	49	ABS	SI

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min/m/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 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
GECG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GECG 18/100 Li T- solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
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-UM 36/4in1 - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 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)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA / ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
PELLENC Distribuito da Pellenc Italia Srl - www.pellencitalia.com															
EXCELION 2 Nuovo decespugliatore professionale a batteria Pellenc Excelion 2, disponibile sia con impugnatura doppia che singola, fa della potenza e dell'ergonomia le sue caratteristiche principali 															
BATTERIE DIPONIBILI															
Batteria ULiB 250	batteria, zaino, caricabatterie	44V/5,6Ah								plastica					1,68kg
Batteria Alpha 260	batteria	44V/6Ah								plastica					2,5kg
Batteria Alpha 520	batteria	44V/12Ah								plastica					3,6kg
Batteria ULiB 750	batteria	44V/17Ah								plastica					4,5kg
Batteria ULiB 1200	batteria	44V/27Ah								plastica					6,3kg
Batteria ULiB 1500	batteria	44V/34Ah								plastica					7,5kg
TAGLIASIEPI															
Helion 2	Tagliasiepi, bracciale, cordone				Brushless	27, 51, 63, 75cm				magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,5kg
Helion Alpha	Tagliasiepi, cinghia supporto				Brushless	51cm	218cm			magnesio, alluminio e plastica					3,9kg
DECESPUGLIATORI															
Excelion Alpha	Tagliaerba con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	40cm		3,1kg		
Excelion 2	Decespugliatore con testina, cinghia di trasporto				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	42cm				
MOTOSEGHE															
Selion M12 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	15cm	15cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	1,95kg
Selion C21 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	30cm	30cm - 25AP - 1/4"-1,3mm			magnesio, alluminio e plastica				84dB(A)	2kg
POTATORI															
Selion T220/300 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	300cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				80dB(A)	3,6kg
Selion T175/225 Evo	Motosega, fodero, guida, catena				Brushless	24cm	225cm 24cm - 25AP - 1/4"-1,1mm			magnesio, alluminio e plastica				82dB(A)	3,25kg
RASAERBA															
Rasion 2 Easy	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70Lt	84dB(A)		29kg
Rasion 2 Smart	Rasaerba, portabatteria, cesto di raccolta, cordone				Brushless					magnesio, alluminio e plastica	60cm	70Lt	84dB(A)		30kg
SOFFIATORI															
Airion 3	Soffiatore				Brushless				940m ³	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore				Brushless				1455 m ³	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg

TREE CLIMBING

ISTRUZIONI PER L'ESECUZIONE IN SICUREZZA DI LAVORI SU ALBERI CON FUNI

Il giorno 16/4 scorso si è svolto al Ministero del Lavoro e delle politiche sociali un incontro su quanto previsto dalla circolare dello stesso Ministero N° 23 del 22/7/2016 al fine di aggiornare la suddetta circolare alle esigenze nate successivamente alla sua emanazione soprattutto legate all'uso della "funi di sicurezza".



Hanno partecipato 19 persone in rappresentanza di enti, associazioni di categoria e sindacati ed il dibattito è stato molto interessante. Oltre ad aver appoggiato varie proposte riguardanti la continua formazione degli operatori addetti, in un settore fortemente in crescita, la nostra posizione è stata quella di mantenere standard di sicurezza elevati pur trovando soluzioni più efficaci per svolgere il lavoro in fune, che contemporaneamente eliminino le criticità che la fune di sicurezza in alcuni casi potrebbe creare.

Poiché si prevede una rimodulazione della suddetta circolare, e noi siamo, come Unagreen-Federacma, l'unica associazione presente che si occupa di macchine, abbiamo proposto una integrazione relativa alla "scelta delle procedure operative di accesso, movimentazione e posizionamento mediante funi su alberi" con specifico riguardo al punto 8 della stessa circolare dal titolo SCELTA ED USO DELLE ATTREZZATURE DI LAVORO, prendendo in esame macchine ed attrezzi che fanno parte della vasta gamma di prodotti oggi presenti sul mercato come: motoseghe per la potatura e l'abbattimento, potatori e mini potatori, forbici e svettatoi e segacci. La nostra memoria è stata preparata in stretta collaborazione con l'Associazione Arboricoltori.

Il nostro documento è stato inviato a tutti i partecipanti all'incontro. Il 22/5 prossimo ci sarà un nuovo incontro in cui sarà valutata la bozza della nuova circolare che Assofloro si è presa l'incarico di predisporre, di concerto con la Direzione Generale della tutela delle condizioni di lavoro e delle relazioni industriali Divisione II.



CAMPAGNA

ASSOCIATIVA 2024

UNAGREEN 

UNISCITI A NOI



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



351 6591978



segreteriaassociati@federacma.it

“

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

”

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



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



GRINDER PRO MAX



100% Made in Italy