

MCG

Organo ufficiale di



N.293 - AGOSTO/SETTEMBRE 2024 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

PLATFORM BASKET

PIATTAFORME AEREE
VERTICALI PER
LA MANUTENZIONE
DEL VERDE

Innovativa piattaforma semovente cingolata dal peso contenuto, trasportabile con rimorchi leggeri, di facile utilizzo, dotata di stabilizzazione automatica per consentirne l'utilizzo in terreni sconnessi.

Novità!

 **HERON 10**

platformbasket.com

 MADE IN ITALY





MOTORI E RICAMBI DEI MIGLIORI MARCHI?

SÌ, LI ABBIAMO!

Da Briggs & Stratton a Kawasaki, da Loncin a Honda, i vostri clienti hanno bisogno del motore giusto per le loro macchine, in tempi rapidi. Ecco perché conviene collaborare con Kramp. Grazie alla disponibilità di tutti i principali marchi e alle consegne rapide, sarà più facile fornire ad ogni cliente esattamente ciò di cui ha bisogno.

Scopri il nostro vasto assortimento su www.kramp.com



Nuove Opportunità per il Rivenditore con
i **Robot Rasaerba Kress**

RTKⁿ

Real-time kinematic to the
power of network



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

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.

Kress 

Scopri di più
www.kress.com/it-it

Il ritorno dalle ferie è stato piuttosto dolce, per quanto si possa essere felici nel lasciare i posti di vacanza. I sorrisi erano antichi, ereditati dal primo semestre ed anche dall'inizio dell'estate. S'è lavorato, anche bene, con un periodo di sosta verso maggio ma poi sempre a buona andatura. Bella stagione, non per tutti così positiva ma tutto sommato davvero interessante. S'è fatto quel che si doveva, s'è capito che il robot va sempre assai veloce e che ha ancora tanti margini, s'è colta l'occasione che offre la batteria, s'è compreso una volta di più quanto il cliente finale sia cambiato ed anche se a denti stretti val la pena provare ad accontentarlo sempre. Lo specialista ha accolto in negozio meno cercatori di primo prezzo e più sostenitori della qualità. La gente ha improvvisamente capito che val bene orientarsi verso una macchina davvero affidabile? In parte sì, in parte no. C'è più attenzione verso quel che vale davvero, questo sì, ma c'è anche chi ora sa dove andare in base al budget. Non esiste solo il rivenditore tradizionale, di vie dove trovare il prodotto economico ce ne sono parecchie. S'è corso tanto in questi mesi, s'è rallentato, si è ripartiti forte, s'è rifiatato e s'è ripreso slancio. Sta benino il giardinaggio, di sicuro ha ritrovato certezze nascoste sotto la polvere e inaridite da una marcia, quella del 2023, non sempre sicurissima e con qualche segno meno di troppo. Al solito il rivenditore ha pedalato con vigore, ha aggiunto idee al suo pacchetto, ha provato a spingersi vicino ai suoi limiti.

Tutto già visto, tutto già sentito. Annusando il mercato e capendolo, compresa la convivenza fra la macchina a scoppio e quella a batteria che spinge sempre più determinata. Nessuna volata, prove tecniche di coesistenza per adesso. Dall'alto le aziende osservano con lo sguardo complice, con le proprie strategie da mandare avanti ed il 2025 neanche così lontano. Prima l'autunno però, l'inizio di un nuovo capitolo o la fine di quello vecchio. Perché le stagioni adesso durano a lungo, oltre l'estate. Quel che lo specialista ormai sa benissimo. Motivo per cui di ferie magari ne ha fatte solo lo stretto necessario...



EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

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

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

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

Stampa

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

Socio effettivo

ANES ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA DI SETTORE

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

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

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

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

INFORMATIVA

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



CARRELLO SPARGITORE MULTIUSO A BATTERIA GE-SR 18/22 Li-Solo

Il nuovo **carrello spargitore a batteria Einhell GE-SR 18/22 Li-Solo** è un **alleato per la cura del tuo giardino** tutto l'anno. Questo **versatile strumento** ti permette di **spargere sale, sementi, o fertilizzanti** con facilità e precisione. Regola la quantità e la larghezza di spargimento su **6 livelli differenti** e ottimizza il lavoro in base alle tue esigenze.

STRUTTURA IN ALLUMINIO

Leggera e maneggevole.

TRAMOGGIA

Capacità 22 litri.

RUOTE GRANDI

Per la migliore maneggevolezza.



CONTROLLO ELETTRONICO DELLA VELOCITÀ

6 fasi, per la regolazione individuale della velocità di diffusione.

MANIGLIA ERGONOMICA

Con impugnatura morbida.

REGOLAZIONE DELLA PORTATA

8 fasi, per una perfetta regolazione della quantità in uscita.



Visita il sito einhell.it





dalle aziende

- 22** **Volpi Originale**
Tutti in rete con il bomber!
- 24** **Kress**, la soluzione vincente
per il futuro del verde
- 35** **Marina Systems**,
quante novità all'Eima...
- 36** Power Eco plug-in,
garanzia **Campagnola**
- 44** Valore C3X, **Pellenc**
non si ferma più
- 57** **Emak**
Oleo-Mac, batteria al potere
Senza compromesso alcuno
- 61** **Wiper 100U**, il robot
in primis intelligente

il punto

- 62** **Alessandro Fontana**
«È stata un'infinita primavera
Voto alla stagione? 8,5»

inchiesta

- 10** Velocità massima,
le **cesoie** volano

inchiesta

- 26** Tutta la fierezza
dei **decespugliatori**
- 46** Super **soffiatori**
Ed è solo l'inizio

l'opinione

- 8** **Roberto Dose**
«Mercato ok pure col meteo
contrario. Buon segno»

marketing verde

- 58** **Alessandro Di Fonzo**
«Meno lavoro, stessi ricavi
Specialista, ascolta Pareto»

mercato

- 56** «Vince la necessità,
senza alcuna euforia»

rubriche

- 38** News
- 64** Vetrina

67 Tuttomercato



®

Minelli

Scegli l'innovazione tecnica ad alta produttività degli abbacchiatori a batteria Minelli per la tutela e il rispetto delle tue piante



www.minelliweb.com

«MERCATO OK PURE COL METEO CONTRARIO. BUON SEGNO»

«È stata una bella annata, da cui si può ancora ricavare qualcosa. Le stagioni d'altronde si stanno sempre più allungando, anche fino ad ottobre e novembre. Bene al solito il robot, bene anche il rassaerba. I risultati ci hanno dato ragione»

La voce è piuttosto rilassata. Roberto Dose ha visto quel che voleva. Nel suo Friuli, dal campo d'osservazione dell'udinese Tavagnacco, il verde ha tonalità accese. Irrorato da numeri e belle sensazioni, da una stagione viva ed un mercato ricettivo. Le perplessità, costanti nella testa del rivenditore soprattutto a bocce ferme, hanno via via lasciato spazio a rassicurazioni continue. Anche



a risultati oltre le previsioni, anche a giornate senza respiro.

«Il mercato ha tenuto anche quando il meteo è stato piuttosto inclemente, com'è effettivamente stato soprattutto a maggio. Da sempre però», il punto di Dose, «la discriminante della stagione è quel mese, anche mese e mezzo prima di agosto. La differenza spesso è in quel periodo di fiducia o di dubbi. Le strade sono due. Nella prima ipotesi si va avanti ed è un bel valore, se invece vince l'altra eventualità capisci che l'annata s'è di fatto conclusa. Maggio è metà giugno sono stati assai piovosi e con temperature basse, di un periodo così francamente non ho ricordi. Qualcosa s'è perso, ma tutto sommato le posizioni le abbiamo mantenute. L'erba però c'è stata. E finché l'erba c'è noi siamo contenti».

Meglio il primo semestre dei sei mesi dell'anno scorso?

«Molto meglio quest'anno dopo i primi mesi, di sicuro fino a metà aprile. Da lì in avanti qualcosa s'è perso, rimaniamo comunque col segno più anche se non di tantissimo. Il termometro però è stato la seconda metà di giugno e luglio. Lo spartiacque è l'inizio dell'estate. Noi siamo soddisfatti».

È sempre stato così?

«La chiave è sempre stata nel meteo, a maggior ragione quando la stagione è al limite. Vicina bene o male al traguardo. È chiaro che se arrivano quaranta gradi si ferma tutto. Stavolta a

giugno era rimasto nel serbatoio un po' dell'acqua caduta a fine primavera. Le premesse per avere un periodo c'erano. Ovvio che specie in certi periodi il tempo è fondamentale. Ci sono anni in cui sai già che oltre un certo punto non andrai ed altre in cui ti rendi conto di poter ricavare qualcosa».

Quando, in generale, si capisce davvero che una stagione è finita?

«Di solito l'avverti a fine giugno e nei primi giorni di luglio. Ci sono stati anni in cui s'è lavorato bene anche ad agosto, anni invece in cui ad agosto potresti tranquillamente chiudere».

Settembre che mese è?

«Qualcosa riparte, dopo l'estate, ma anche lì dipende da quel che è stato prima. Se l'estate è stata assai secca anche l'erba fa fatica a ricrescere. Di sicuro però negli ultimi anni s'è lavorato anche ad ottobre e a novembre. Bisogna riconoscere che ormai le stagioni del giardinaggio si sono comunque allungate moltissimo. Non ci sono periodi definiti in maniera categorica, adesso al netto della variabile del meteo la stagione dura molto di più rispetto a quel che era tanti anni fa».

È stata la stagione soprattutto del...

«Del robot, personalmente. È stata una richiesta sempre importante e superiore ad ogni aspettativa se devo dirla tutta. In generale non c'è un articolo che abbia sofferto in maniera particolare, a parte la motosega nei primi mesi dell'anno. Per il resto tutti i vari settori si sono difesi bene, a parte quello del professionista effettivamente un po' in calo. Il trend è ancora evidente».

Fatto dei riordini?

«Sì, per i robot ma anche per rasaerba, decespugliatori, trattorini ma non solo. La stagione ci ha premiato. Tutto è andato bene».

Come se la passano rasaerba e trattorini considerata l'avanzata decisa del robot?

«Pensavo soffrissero molto di più, qualcosa è chiaro che hanno perso altrimenti i conti non tornerebbero ma non in maniera così marcata. Il robot sta andando molto forte soprattutto per le piccole metrature, rispetto allo scenario ipotizzato all'inizio quando pareva che dovesse sostituire in pratica in toto il lavoro del trattorino.

L'ho pensato anche io all'inizio che il trattorino sarebbe stato il primo a soffrire. Invece in questi ultimi anni la macchina ha tenuto, come lo stesso rasaerba. Almeno nella nostra zona. Sentendo i miei colleghi vedo invece che in altri contesti soprattutto il rasaerba comincia ad avere qualche segno meno. Ci sono un sacco di fattori però a determinare le vendite. Dalla specializzazione alla distribuzione, fino ai competitor. Difficile stabilire un quadro preciso. Calcolate inoltre che la nostra azienda ha sempre fatto grandi numeri coi rasaerba».

Perché proprio i rasaerba?

«Dipende anche dalla conformazione del territorio e dai contesti abitativi. Da noi, in Friuli, non ci sono grandi città. Non ci sono grattacieli. Ognuno ha la sua casetta e il suo giardinetto. Dove un buon rasaerba non può che far comodo. E poi dalla nostra c'è anche la storicità. Tanti anni sul mercato qualcosa ci hanno dato. Il binomio Dose-rasaerba qualcosa vuol dire dalle nostre parti».



Affollato il mercato, alta la richiesta, sempre migliori i prodotti. Attesi da mesi intensi, ma con tutte le carte in regola per svolgere un buon lavoro ed alzare ancora l'asticella. Le premesse ci sono davvero tutte

VELOCITA' MASSIMA, LE CESOIE VOLANO

Una linea continua, alimentata stagione dopo stagione. Anno dopo anno. Il traguardo non s'intravede nemmeno, spostato sempre più in avanti. Le forbici stanno correndo, in un mercato sempre più affollato e dalle tante sfaccettature. Galoppa la batteria, sempre più performante. Corrono tante aziende, spinte dalla voglia di innovazione e una richiesta sempre parecchio alta. Sorride il rivenditore, quotidianamente a verificare lo stato di salute di un prodotto sempre più leggero e performante. Sempre più affidabile e potente, in grado di garantire alta produttività e un lavoro comodo.

VARI IMBOCCHI. Numeri sicuri, tanti scenari in cui sentirsi protagonista, mesi caldi davanti. Prendendo più direzioni, senza fermarsi un attimo. «Il mercato delle forbici è in forte espansione», la premessa di Annalisa Tessaro, dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «trainato dalla crescente richiesta di prodotti performanti, ergonomici e rispettosi dell'ambiente. Blue Bird Industries si posiziona come protagonista in questo scenario, grazie alla sua continua innovazione e alla sua ampia gamma di prodotti in grado di soddisfare le esigenze di ogni professionista, appassionato e utente privato».



«Il mercato delle forbici elettriche», la panoramica di Marco Santoro, direttore commerciale di **Campagnola**, «è in costante evoluzione, spinto da trend come l'aumento dell'uso nel settore agricolo e le innovazioni tecnologiche. In particolare, nei settori della viticoltura e frutticoltura, queste forbici stanno guadagnando popolarità grazie alla capacità di migliorare la produttività e ridurre lo sforzo fisico degli operatori. Il settore delle forbici elettriche si suddivide ulteriormente in due categorie principali: le forbici elettriche con batteria spalleggiata e le forbici elettriche con batteria plug-in. Campagnola è stata una delle poche aziende italiane a credere fin da subito nel potenziale della tecnologia plug-in, investendo ingenti capitali in questo settore. Grazie all'utilizzo di sensori le forbici elettriche plug-in risultano all'avanguardia e precise, pertanto, sono uno strumento indispensabile per i professionisti. Campagnola ha creduto in questo settore e ha investito significativamente in queste innovazioni, per queste ragioni, in autunno 2024 lancerà la sua più recente creazione: una forbice elettrica Made in Italy di altissimo livello tecnologico».

«Il mercato delle forbici elettriche sta andando verso l'innovazione e la tecnologia. **Einhell** dal canto suo», evidenzia Alessandro Corò, dell'ufficio marketing della filiale italiana del gruppo tedesco, «sta introducendo forbici elettriche e a batteria dotate di funzioni avanzate come autonomia prolungata, lame auto-affilanti, regolazioni della velocità e della potenza, e design ergonomico. Inoltre, la crescente consapevolezza sull'importanza di strumenti sicuri e facili da usare sta spingendo a sviluppare forbici elettriche con sistemi di sicurezza avanzati. In generale, si prevede che il mercato delle forbici elettriche continuerà a crescere e a evolversi negli anni a venire».

«Non c'è dubbio», la certezza di Thomas Goi, responsabile vendite di **Kress Italia**, «del dominio continuo nel mercato delle forbici cordless nei vari diametri di taglio, tendenza non reversibile». «Il mercato dei potatori elettronici», osserva Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «rappresenta una parte marginale del nostro turn over. Ma come da nostra politica aziendale, abbiamo voluto perfezionare anche questi prodotti di importazione. Oltre alle impugnature ergonomiche, ai motori brushless ultra potenti ed alla qualità delle lame abbiamo sviluppato la forbice elettronica con taglio da 40 cm, ese-



Campagnola

guendo internamente migliorie sulla parte meccanica che ad oggi garantiscono prestazioni ed affidabilità estreme, ineguagliabili dai nostri diretti competitor».

«**Milwaukee**», sottolinea il product manager elettrotensili per giardinaggio Lorenzo Ladisa, «è entrata nel mercato delle forbici elettriche solamente nel 2023, con il primo modello alimentato da batteria 12V. Il mercato è altamente specializzato e richiede soluzioni specifiche per le varie applicazioni, con gli utilizzatori che non amano scendere a compromessi».

«La forbice elettronica», sottolinea Sandro Minelli, responsabile commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «andrà rapidamente a sostituire la forbice per potatura manuale in entrambi i settori hobbistico e professionale, pertanto, è importante fornire soluzioni tecniche adeguate a entrambi i settori con una particolare attenzione al mondo professionale».

«Il mercato delle forbici elettriche soprattutto negli ultimi anni», l'istantanea di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc**



Volpi



Italia, «è cambiato moltissimo sia come numero di competitor che come tipologia di prodotti presenti. Grazie allo sviluppo di nuove attrezzature dedicate prevalentemente al mercato hobbistico, unite al crescente numero di competitor provenienti principalmente dall'Asia, oggi il mercato ha avuto in incremento importante soprattutto per quanto riguarda la fascia entry-level. Pellenc, dal canto suo, ha mantenuto il proprio focus principale sulle attrezzature dedicate a professionisti e semi-professionisti».

«Quello delle forbici elettriche», evidenzia Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «è un mercato che si è sviluppato negli ultimi anni ed è in costante crescita: sono strumenti molto apprezzati perché consentono di ottenere tagli più netti e precisi impiegando però il minimo sforzo».

«Il mercato delle forbici elettriche a batteria», osserva Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «continua a crescere e a evolversi. Questi strumenti sono ampiamente utilizzati in agricoltura per la potatura e il giardinaggio. L'interesse verso questo prodotto è sempre maggiore e per questo motivo anche Stihl ha introdotto, recentemente, la nuova forbice Stihl ASA 20. Questo prodotto amplia la nostra offerta della linea a batteria AS destinata ad un target hobbistico e semiprofessionale. Questi clienti mostrano sempre più interesse verso la forbice a batteria grazie alla facilità d'uso e un buon rapporto qualità prezzo».

«Il mercato delle forbici elettroniche è ad oggi molto caotico. Ormai tutti quanti», evidenzia l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «si stanno improvvisando produttori di forbici e seghetti a batteria, senza avere le necessarie competenze e soprattutto senza poter dare la ricambistica e l'assistenza post-vendita, a nostro avviso, imprescindibile. Il consumatore finale non è pertanto tutelato da questi prodotti che molto spesso non sono certificati né rispettano la direttiva macchine in vigore. Noi come Volpi, al contrario ci preoccupiamo di tutti questi aspetti, investiamo molto denaro nelle certificazioni di prodotto, dedichiamo molto tempo al controllo qualità, e al servizio post-vendita, che forniamo sia direttamente dall'azienda, ma soprattutto tramite centri di assistenza autorizzati sul territorio, per dare una risposta immediata e veloce al consumatore che ci ha scelti come partner del proprio lavoro nel campo».

CARTA SICURA. Tanti assi nella manica, linee complete e valori aggiunti uno dopo l'altro. «Un prodotto vincente», la visione di Annalisa Tessaro di **Blue Bird**, «oggi deve possedere diverse caratteristiche fondamentali. Innanzitutto un'altissima reattività: per rispondere prontamente alle sollecitazioni dell'utente e garantire un taglio preciso e veloce. Elevata autonomia delle batterie e ridotti tempi di ricarica: per ottimizzare il tempo di lavoro e minimizzare le interruzioni. Ottima qualità delle lame: per garantire un taglio netto e preciso. Struttura robusta e affidabile del prodotto: per resistere alle sollecitazioni dell'utilizzo quotidiano».

«Il prodotto vincente nel mercato delle forbici elettriche plug-in», evidenzia Marco Santoro di **Campagnola**, «si distingue per diverse carat-



POTENZA RADIOCOMANDATA

PRATO E CESPUGLI / REMOTE CONTROL 

Sono i nuovi Remote Control radiocomandati Blue Bird

Che tu scelga i potenti **full battery E-FM 23-60** o **E-FM 23-65** o l'**ibrido FM 23-70** avrai a disposizione un'eccezionale **potenza di sfalcio** su qualsiasi terreno, anche in **pendenze fino a 30°**. La gamma è imbattibile per interventi di **sfalcatura** importanti, di **rimozione di erba alta** e consistente, di **pulizia del sottobosco**. Comodi da manovrare, puoi radiocomandarli fino a **200 metri** di distanza nel perfetto controllo di tutte le funzioni e in totale sicurezza.

Caratteristiche vincenti dei 3 modelli:

Motori: full battery o ibrido

Distanza comunicazione da remoto: ≤ 200m

Larghezza cingoli: 150mm

Altezza di taglio: 30-120 mm



**Entra nel pianeta Blue Bird
e scopri di più sui Remote Control
radiocomandati**

 **BLUEBIRD
INDUSTRIES**

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  





teristiche che lo rendono particolarmente apprezzato dagli utenti. Innanzitutto, l'ergonomia e la facilità d'uso sono fondamentali: il design ergonomico, l'impugnatura comoda ed il peso contenuto riducono significativamente l'affaticamento durante l'uso prolungato, grazie anche a un peso bilanciato che facilita la manovrabilità. Inoltre, la batteria gioca un ruolo cruciale, le forbici Campagnola sono dotate di batterie agli ioni di litio che garantiscono una lunga durata operativa, permettendo così sessioni di lavoro estese senza interruzioni frequenti per la ricarica. Questo aspetto è particolarmente importante per chi deve affrontare lunghe giornate di lavoro sul campo. Un altro punto di forza delle forbici Campagnola è la loro facilità di manutenzione. Grazie ai componenti pensati per essere facilmente sostituiti, la manutenzione risulta semplice, garantendo così una lunga durata del prodotto. Questo aspetto è cruciale per chi cerca

un attrezzo che possa durare nel tempo senza necessitare di interventi complessi o costosi. Le forbici elettriche plug-in di Campagnola sono dotate di una funzione di doppio-click (brevettato) che permette un rapido cambio dell'apertura della lama, ottimizzando il taglio in base al tipo di pianta e al diametro dei rami. Queste caratteristiche migliorano l'efficienza e la precisione del lavoro, rendendo le forbici ideali per diverse applicazioni agricole».

«Le forbici elettriche vincenti», rileva Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «oggi sono principalmente utilizzate nel settore agricolo e dell'orticoltura, dove vengono impiegate per lavori di regolazione del verde, potatura di alberi, arbusti e piante più grandi. Queste forbici sono dotate di lame affilate e motori potenti che consentono di tagliare facilmente rami di grandi dimensioni, semplificando il lavoro e riducendo il tempo impiegato. Sono particolarmente apprezzate per la loro precisione nei tagli e per la rapidità con cui permettono di lavorare su superfici ampie».

«La macchina leggera», la soluzione di Thomas Goi di **Kress Italia**, «con la giusta capacità e versatilità di lavoro, con l'accortezza di un suo utilizzo ponderato per come è stata concepita. Spesso si tende ad utilizzare impropriamente i prodotti per lavori oltre le reali capacità, ma non è un limite».

«La strategia di **Milwaukee**», evidenzia Lorenzo Ladisa, «è chiara: l'unica forbice per potatura attualmente presente in gamma deve abbracciare le necessità di utilizzo di più professionisti possibili, grazie ad una capacità di taglio importante (32 mm) e di un bagaglio di caratteristiche pro come taglio progressivo, acciaio SK5, apertura lama parziale e totale, uniti ad un posizionamento prezzo attrattivo e alla possibilità di utilizzare le stesse batterie che alimentano oltre 115 utensili differenti. Nel prossimo futuro, la volontà è quella di specializzarsi in forbici diverse a seconda del tipo di applicazione, mantenendo elevati standard qualitativi, leggerezza dell'utensile e compatibilità delle batterie».

«Da diversi anni», il quadro di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «il mercato si sta orientando verso soluzioni cordless a batteria. Per questo motivo, gli investimenti sono focalizzati su questa categoria di prodotti. Non crediamo che esista un unico prodotto vincente, ma una varietà di prodotti che rispondono a esigenze diverse». «Oggi la differenza la fa soprattutto la tipologia di





TESTINA 130

TAP&GO

CON SISTEMA DI RICARICA FILO SEMPLICE E ULTRA RAPIDO



ROBUSTA

Robusta struttura in nylon e fibra di vetro con pomolo rinforzato antiusura



SEMPLICE

Sistema di apertura semplice e veloce



VELOCE

Ricarica rapida del filo senza l'utilizzo di ulteriori attrezzi

**DIAMETRO:
130 cm**



**Estrema capacità di
caricamento filo,
fino a 12 m!**



SMART

Boccole passafilo con convogliatore anti taglio e saldamente ancorate al corpo della testina



ERGONOMICA

Grande velocità di caricamento grazie al pomolo ergonomico che consente una presa forte anche a testina usurata

Scopri la gamma completa degli accessori Active sul nostro sito www.active-srl.com



cliente che si va a ricercare. Se dal lato consumer», sottolinea Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «il prezzo è certamente una discriminante fondamentale, i professionisti cercano ancora oggi prestazioni, ergonomia e durabilità nel tempo. Pellenc, per rispondere alle diverse richieste di mercato, offre oggi una gamma di forbici elettriche da potatura completa e professionale, per rispondere alla perfezione ad ogni tipologia di esigenza».

«I clienti», il fermo immagine di Paolo Ferri di **Sabart**, «cercano un prodotto performante, dalle elevate prestazioni di taglio unite a una lunga durata della batteria. I nostri modelli a batteria EX250 e EX300 del brand Forestal Extreme Line montano un motore brushless da 150W (con sistema di movimento a ingranaggi) che assicura la massima potenza con tempi di ricarica rapidi, consentendo di eseguire un lavoro continuativo e preciso. Le lame in acciaio di alta qualità sono intercambiabili e l'impugnatura ergonomica permette una presa salda e sicura».

«Dipende dall'applicazione e dalla intensità di uso che l'utilizzatore necessita. Molti», lo scenario di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «preferiscono una forbice con la batteria portatile direttamente inserita nell'attrezzo, come la nostra nuova ASA 20, che evita l'uso del cavo elettrico. Altri, in particolare i professionisti, preferiscono forbici con maggiore autonomia di lavoro e peso ridotto, per questo motivo la batteria è esterna ed è collegata all'attrezzo tramite cavo elettrico. Tuttavia, l'innovazione tecnologica spinge i produttori a migliorare le prestazioni delle batterie, riducendone il peso e aumentandone la durata. Allo stesso tempo, l'efficienza del motore e le caratteristiche ergonomiche sono aree di miglioramento costante. La forbice Stihl ASA 20 permette una autonomia di circa 2000 tagli e fino a 25 mm di diametro».

«Il prodotto vincente», la fotografia dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «è quello affidabile, coperto da garanzia, che abbia la disponibilità delle parti di ricambio e soprattutto che possa essere, in caso di necessità, riparato negli anni. Volpi segue da tempo questa filosofia ed anche i rivenditori sul territorio si sono resi conto di questo aspetto, allorché stanno abbandonando i produttori improvvisati e senza servizio post vendita. Oggi come oggi il servizio è quasi più importante del prodotto stesso, Volpi lo sa e per questo ha sempre dedicato e sta dedicando molte risorse in questa direzione».

ALTRO GRADINO. Quote immagazzinate ed altre da conquistare. Una delle grandi regole del mercato, anche delle forbici. Sempre alla ricerca di ulteriori nicchie e fette di mercato da immagazzinare. Con varie strategie. «I margini di crescita del mercato delle forbici elettriche», la certezza di Marco Santoro di **Campagnola**, «si concentrano principalmente in diverse aree strategiche. L'innovazione e lo sviluppo di nuove tecnologie, inteso come sensoristica, miglioramenti nella durata delle batterie, offrono sicuramente ampie opportunità per migliorare le prestazioni e l'efficienza delle forbici elettriche plug-in. Queste innovazioni possono attrarre nuovi segmenti di mercato e soddisfare le esigenze in continua evoluzione dei consumatori. L'espansione geografica nei mercati emergenti, in particolare in Sud America, rappresenta una grande opportunità di evoluzione per Campagnola. La crescente urbanizzazione e l'aumento della meccanizzazione agricola in queste regioni stanno alimentando la domanda di attrezzature avanzate, incluse le forbici elettriche e potatori plug-in. Ultimo punto ma non per importanza, la segmentazione del mercato e la diversificazione dei prodotti per soddisfare esigenze specifiche della clientela».

«I margini di crescita del mercato delle forbici elettriche», la fotografia di Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «sono concentrati principalmente nei settori dell'agricoltura, dell'orticoltura e della cura del giardino. In particolare, l'aumento della consapevolezza sull'importanza della cura delle



Ibea

TERRAINA

cima
international
TWENTY FOUR

PADIGLIONE 34 STAND E11

ROBOT RASAERBA DCK **TERRAINA** ALL'AVANGUARDIA NELLA
TECNOLOGIA PER LA CURA DEL PRATO



NOIR
NAVIGATION
ODD+IMU+RFID

SI FA STRADA OVUNQUE LARGHEZZA DI
PASSAGGIO DI APPENA 80CM.

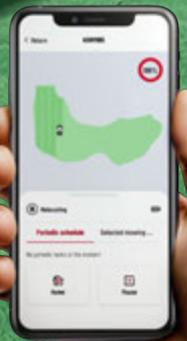


OA 
MASTER

SISTEMA DI AGGIRAMENTO OSTACOLI
AVANZATO CON TECNOLOGIA LIDAR



Sempre sotto il
tuo controllo



COMANDO TRAMITE APP



DCK

errezeta
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

Distributore
Esclusivo per l'Italia



YouTube
DCK TOOLS TV



Instagram
DCK TOOLS



Facebook
DCK TOOLS



Twitter
DCK TOOLS



<https://it.dck-tools.com/robotic/>

piante e della precisione nella potatura ha spinto la domanda di forbici elettriche di alta qualità. Inoltre, il crescente interesse per l'orto domestico e la coltivazione di piante in casa ha favorito la richiesta di forbici a batteria più leggere e maneggevoli. Infine, l'adozione di tecnologie avanzate come sensori di precisione e batterie al litio sta contribuendo a rendere le forbici elettriche sempre più efficienti e convenienti per i consumatori».

«Il mercato», sostiene Thomas Goi di **Kress Italia**, «ha già assorbito quote importanti di prodotto, ma ci sarà ancora una crescita sia per usi privati che professionali».

«Sicuramente il settore professionale ha i maggiori margini di crescita e la nostra forbice EP35», racconta Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «ha certamente incontrato le richieste dei professionisti più attenti evidenziando un'importante scatto in avanti per quanto riguarda la sicurezza, affidabilità, leggerezza e autonomia». «Il mercato delle forbici sta cambiando in modo molto rapido. Quello che farà la differenza», la chiave di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «sarà la capacità di rinnovarsi in modo continuo, rispondendo ai cambiamenti e alle richieste dei potatori. In questo Pellenc ha sempre dimostrato

grande attenzione. L'ultima nata, la nuova C3X, oltre a rimanere fedele alle caratteristiche che da sempre contraddistinguono il marchio Pellenc in quanto a prestazioni di assoluto livello e grande autonomia, è dotata di batteria on-board in grado di assicurare il massimo dell'agilità e della maneggevolezza durante ogni tipologia di lavoro».

«Oltre alla clientela di tipo professionale, per cui questa tipologia di attrezzatura è stata appositamente sviluppata», la panoramica di Paolo Ferri di **Sabart**, «ci sono buone prospettive di crescita verso l'utilizzatore privato che ne fa un utilizzo saltuario ma al contempo ha la necessità di effettuare operazioni di taglio e potatura di dimensioni importanti, difficilmente eseguibili con attrezzi di fascia bassa».

«Con l'aumento dell'interesse per il giardinaggio domestico e la manutenzione professionale del paesaggio», il quadro di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «c'è una domanda crescente di strumenti a batteria efficienti ed ecologici. Oggi il mercato che desta maggiore interesse è quello della forbice con batteria inserita nell'attrezzo, che può essere utilizzata anche con altri strumenti per il giardinaggio. Crediamo però che anche l'uso di forbici a batteria professionali giocano un ruolo importante e per questo motivo l'ergonomia è fondamentale per periodi prolungati di lavoro. Design leggeri, bilanciamento e comodità nell'impugnatura sono aspetti chiave per i nuovi modelli».

«Visto lo stato attuale del mercato», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «al momento è abbastanza complicato individuare dove possano concentrarsi i margini di crescita ulteriore».

ALTE ASPETTATIVE. L'asticella si sposta sempre più in là, obiettivi ambiziosi d'altronde giustificati da quel che il mercato sta dicendo. E che dovrebbe confermare anche fino alla fine dell'anno. «Prevediamo», la tabella di Annalisa Tessaro, dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «una continua crescita della domanda da parte dei professionisti del settore, degli appassionati e degli utenti che amano prendersi cura del proprio spazio verde. Blue Bird attraverso la nuova gamma Elite si presenta con un progetto solido, frutto dell'incessante ricerca dell'eccellenza e dell'ascolto delle esigenze dei professionisti più esigenti, attraverso prodotti innovativi e perfor-



manti. La Serie Elite rappresenta non solo un passo avanti, ma un vero e proprio salto generazionale nel mondo della potatura che permetterà di soddisfare al meglio le esigenze di tutti gli utilizzatori».

«Gli obiettivi per il 2024 sono ambiziosi. Si stiamo preparando», il piano di Marco Santoro di **Campagnola**, «ad un anno di grandi traguardi e innovazioni. Investiremo ulteriormente in ricerca e sviluppo per adattare le nostre attrezzature alle esigenze degli operatori, rendendole ancora più versatili e tecnologicamente avanzate. Proseguiremo nel fornire programmi di formazione e supporto tecnico ai nostri clienti, assicurando un utilizzo ottimale delle nostre attrezzature e garantendo un elevato apprezzamento della nostra intera gamma prodotti da parte degli utenti finali. Coniugando professionalità e passione, siamo certi di poter raggiungere i nostri ambiziosi traguardi per il 2024 assieme ai nostri Partner commerciali e continuare a crescere come leader nei settori della viticoltura e dell'olivicoltura».

«Nel 2024 ci aspettiamo principalmente una maggiore evoluzione nella tecnologia delle forbici elettriche, con nuove funzionalità e innovazioni. Inoltre abbiamo in serbo novità prodotto, espandendo la nostra gamma, soprattutto a batteria. Cercheremo inoltre», conclude Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «di identificare nuove opportunità di business e di consolidare partnership strategiche che ci permettano di raggiungere un numero sempre maggiore di clienti e di espandere la nostra quota di mercato».

«Abbiamo grandi aspettative», il quadro di Thomas Goi di **Kress Italia**, «anche grazie ad importanti promozioni alla clientela finale con alto margine per i rivenditori col nostro innovativo sistema di business che non prevede impegno di capitale ed un livello di prezzi garantito senza



Stihl

erosione di margine dovuta al mercato, senza stagionali e promozioni che invece i margini li riducono».

«Per completare la gamma dei potatori elettronici 25-32-35 e 40», sottolinea Andrea Tachino di **Ibea**, «abbiamo di recente introdotto anche il seghetto, dotato della stessa batteria dei modelli Kratos 25 e 32. La richiesta dei seghetti è certamente cresciuta nell'ultimo anno, anche andando a rosicchiare mercato alle piccole motoseghe. Ma considerando la quantità di prodotti arrivati nel nostro settore e l'attuale staticità di mercato, dovuta anche alla saturazione in questo segmento, non prevediamo una crescita delle vendite a breve. Rimane però per noi importante offrire ai nostri concessionari, un'intera gamma di prodotti di alta qualità per soddisfare le richieste degli utenti finali che, conoscono da oltre 70 anni la nostra azienda e il nostro marchio, affidandosi a questo per l'acquisto di prodotti del garden».

«La forbice per potatura **Milwaukee M12 BL-PRS**», rileva Lorenzo Ladisa, «è un utensile strategico nella conversione del parco attrezzi manuali in attrezzi a batteria perché, grazie ad un peso ridotto e a capacità di taglio fino a 3 volte superiori rispetto alle soluzioni manuali, rappresenta un reale sostegno al miglioramento della produttività degli utilizzatori finali. Ci aspettiamo che la categoria cresca fino a diventare la più importante nella gamma di utensili compatti da giardino Milwaukee e, allargando il discorso agli utensili da ferramenta, una delle principali dopo trapani, avvitatori e tassellatori compatti. Inoltre, i numerosi feedback ricevuti dagli utilizzatori finali che hanno acquistato l'utensile ci permettono di lavorare alacremente per lo sviluppo di nuovi modelli focalizzati sulle richieste specifiche dei singoli operatori del verde».

«La pianificazione che la Minelli da anni ha mes-



Sabart



so in campo in ricerca/sviluppo e strategia commerciale», il piano di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «per penetrare/consolidare mercati nuovi ha permesso una crescita costante negli anni pertanto ci aspettiamo un incremento anche per il 2024».

«Grazie alla nuova forbice Pellenc C3X appena presentata in anteprima nazionale», il piano di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «ci aspettiamo una campagna di potatura sicuramente intensa, ricca di spunti e soddisfazioni. Per l'azienda è senza dubbio un anno importante in cui lanciamo sul mercato la nostra prima forbice con batteria on-board dalle prestazioni professionali, e siamo certi che agricoltori e giardinieri professionisti sfrutteranno al massimo tutti i vantaggi della tecnologia Pellenc».

«Sia per le forbici elettriche forbici a batteria EX250 e EX300 sia per tutta la linea da taglio e potatura Forestal Extreme Line», spiega Paolo Ferri di **Sabart**, «la stagione è iniziata molto bene grazie anche agli investimenti nei nuovi prodotti effettuati nel 2023, che ci ha portato ad arricchire ulteriormente la nostra gamma per soddisfare tutte le esigenze degli hobbisti e professionisti del verde. Siamo fiduciosi che il 2024 ci porterà molte soddisfazioni. L'unica criticità può essere un meteo che si riveli non favorevole, visto che si tratta di prodotti stagionali».

«Il ruolo di **Stihl** in questo mercato nel corso del 2024», il punto di Francesco Del Baglivo, «è quello di vedere quali saranno i risultati del lancio della nuova forbice ASA 20. Il nostro obiet-

tivo è quello di allargare la gamma dei prodotti che utilizzano la linea della batteria Stihl AS offrendo una forbice robusta, leggera e facile da usare con un vantaggioso rapporto qualità prezzo. Siamo consapevoli che il mercato offre molti prodotti e per questa ragione stiamo lavorando in proiezione futura affinché la nostra gamma possa diventare più ampia. Con Stihl ASA 20, diamo alla nostra rete di rivenditori l'opportunità di offrire un nuovo prodotto per soddisfare le richieste dei clienti».

«Come sempre», ribadisce l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «tra i nostri obiettivi troviamo la volontà di fare del nostro meglio per garantire alla clientela prodotti di qualità per il lavoro in campo. Sicuramente il servizio e l'attenzione al cliente, quanto più precisi e tempestivi possibile, fanno la differenza al giorno d'oggi. Le nostre previsioni di vendita sono sempre al rialzo, siamo fiduciosi che la rete distributiva consolidata negli anni sia fedele ai numeri già sviluppati negli anni precedenti. Abbiamo iniziato a trattare questi articoli nel 2018, siamo stati l'azienda che per prima si è mossa su questo mercato, dopo di che tutti quanti ci hanno seguito. Anno dopo anno abbiamo inserito nuovi prodotti e nessuno può ora vantare la nostra profondità di gamma nella potatura. È sempre necessario però fare i conti con la realtà che si manifesta all'inizio di ciascuna stagione». Equilibrio e orgoglio. Le forbici stanno davvero bene.





INNOVATION FOR GREEN IDEAS



Nuova gamma professionale a batteria 56V.
Massime prestazioni, zero compromessi.

It's an **Emak S.p.A.** trademark
42011 Bagnolo in Piano (RE) Italy

 oleomac.it





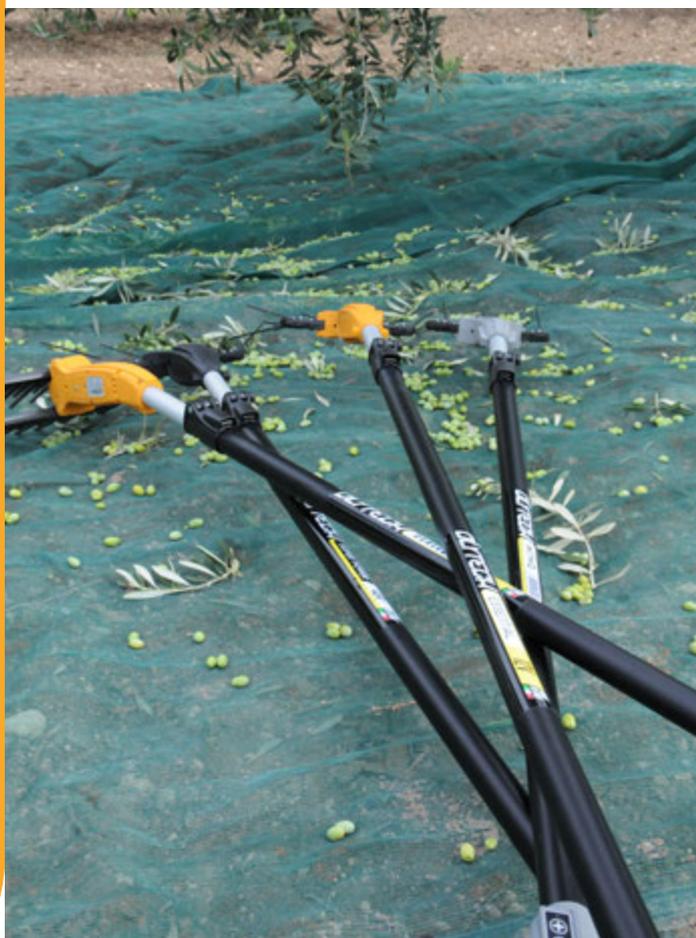
In campo con te, dal 1879.

TUTTE IN RETE CON IL BOMBER!

IL FUORICLASSE NELLA RACCOLTA DELLE OLIVE



ultima novità nel campo della raccolta delle olive ha un nome che è già una promessa: **Bomber**. Lo scuotitore, ultimo nato negli stabilimenti produttivi di **Volpi Originale**, è destinato a diventare un punto di riferimento per gli agricoltori che cercano efficienza e rispetto per la natura.



Dal **1879 Volpi** è un marchio leader nella produzione di attrezzature per l'agricoltura e il giardinaggio. Riconosciuto a livello internazionale con le sue tre gamme di prodotti dedicate all'irrorazione, al pruning e alla raccolta olive, il brand è caratterizzato da una forte innovazione progettuale, dall'affidabilità dei prodotti e da un servizio clienti in continuo ampliamento, grazie ai numerosi Centri Assistenza sul territorio. La produzione, concentrata negli stabilimenti di Casalromano di Mantova, incarna l'eccellenza del **Made in Italy**, testimoniando l'impegno di Volpi nel mantenere alti standard qualitativi.

Tra i prodotti **Volpi** frutto di un costante aggiornamento mirato a soddisfare, e se possibile anche superare, le aspettative della clientela ci sono gli scuotitori della **linea Olytech** destinata all'uso **professionale**. Con componenti comuni come la testa di raccolta e gli elementi meccanici di trasmissione, le macchine di questa linea offrono soluzioni che si adattano perfettamente a diverse situazioni di raccolta. Il design innovativo minimizza ingombri e peso, mentre la testa di raccolta



In campo con te, dal 1879.

inclinata e il potente movimento alternato su piano orizzontale garantiscono una raccolta ottimale. La **linea Olytech** include vari modelli come **Essential**, **Super Power**, **Lithium Plus 770Wh**, **Mondial 12**, **Mondial 44**, **Mitho 770Wh**, **Dualcomb 13**, caratterizzati da tecnologie avanzate e materiali resistenti per garantire efficienza e durabilità, soddisfacendo le esigenze dei professionisti del settore.



Bomber è la **novità 2024** di **Volpi Originale**: uno scuotitore che condivide con il resto della gamma Olytech il movimento dei bracci, ma che incorpora importanti novità dal punto di vista tecnico. Per cominciare, i rebbi sono ingegnerizzati e prodotti in nylon fibra di vetro, il che li rende particolarmente resistenti e, al contempo, in grado di limitare al minimo il danneggiamento dei rami in fase di raccolta. Questi **nuovi rebbi** risultano molto pratici da montare e smontare e, cosa molto importante, non si sovrappongono durante il funzionamento della macchina. Un altro vantaggio di **Bomber** è **l'impugnatura ergonomica** dotata di interruttore e connettore, per permettere il fissaggio del cavo direttamente per lavorare in completa libertà. Questa nuova macchina per la raccolta delle olive è equipaggiata di prolunga telescopica e disponibile in due versioni: XL, estensibile da 2300mm a 3500mm, ed L, da 2000mm a 2900mm. Entrambe permettono un utilizzo versatile, sia in pettinatura che in sferzatura. Inoltre, il peso della testa risulta complessivamente **molto leggero** e, quindi, bilancia meglio la macchina e affatica meno l'operatore.



Con la sua storia e la sua continua innovazione, **Volpi Originale** rappresenta un partner affidabile per chi cerca il meglio nel settore agricolo.

Scopri la gamma completa di **prodotti Volpi** su

www.volpioriginale.it

Il mercato, sempre più sensibile ai prodotti a batteria, ha confermato anche negli ultimi mesi la bontà e la solidità del progetto di un marchio sempre più determinato a voler recitare un ruolo di assoluto protagonista nel mondo del giardinaggio. Anche in Italia

KRESS, LA SOLUZIONE VINCENTE PER IL FUTURO DEL VERDE

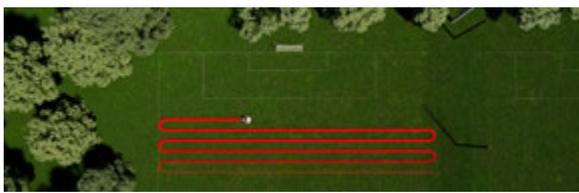


industria delle attrezzature per la manutenzione del verde sta vivendo una trasformazione radicale grazie all'elettrificazione e all'automazione.

L'incremento nella richiesta di prodotti cordless e robotizzati sta creando nuove opportunità e sfide per il settore. In questo scenario, **KRESS** si distingue come il partner perfetto per i concessionari, offrendo tecnologie avanzate che rispondono alle esigenze del mercato.

La piattaforma a batteria di **KRESS** rappresenta un'autentica rivoluzione, capace di sostituire i tradizionali motori a scoppio nelle manutenzioni





che offrono un rapporto qualità/prezzo/marginalità imbattibile. Questi prodotti sono ideali sia per utenti privati che per utenti semi-professionali, ampliando ulteriormente il mercato di riferimento per i concessionari.

Il modello di business innovativo di KRESS elimina la necessità di acquisti anticipati e i costi di gestione del magazzino. Grazie al sistema di consignment stock, i concessionari possono godere di margini uniformi a livello globale, senza preoccuparsi delle fluttuazioni di mercato. Il rischio di capitale è interamente a carico di **KRESS**, garantendo così una maggiore tranquillità finanziaria. Inoltre, il nostro avanzato sistema gestionale automatizza il reintegro del magazzino tramite un'applicazione dedicata, risparmiando tempo prezioso. Offriamo anche un'esperienza espositiva gratuita per i punti vendita e programmi di marketing personalizzati, supportati da un team tecnico dimostrativo sempre disponibile.

In un mondo in continua evoluzione, adattarsi è essenziale, ma i concessionari non devono affrontare questa sfida da soli. **KRESS** si impegna a essere un partner affidabile, accompagnandoli verso un futuro di successo.

professionali. Questo permette ai manutentori di risparmiare tempo ed energia, mentre i concessionari possono aumentare le loro entrate, contrastando la diminuzione dei guadagni legata alla riduzione delle manutenzioni dei motori a scoppio. Un fiore all'occhiello di **KRESS** è la robotica RTK con network, che utilizza un sistema di navigazione senza cavo perimetrale. Questa innovazione elimina la necessità di installare antenne in loco e garantisce una gestione sicura anche nelle zone d'ombra. Con queste caratteristiche, i concessionari possono attrarre una clientela variegata e professionale, tra cui impianti sportivi, hotel, resort, campi da golf, scuole e ospedali. La gamma di prodotti cordless di **KRESS** è altrettanto impressionante, con opzioni da 40 e 60V



Per ulteriori informazioni, visitate il nostro sito www.kress.com o contattateci via email all'indirizzo infoitalia@kress.com

**KRESS: la soluzione vincente
per il futuro del verde è nelle vostre mani**

La macchina a scoppio viaggia sempre a testa altissima, consapevole dei rapidi progressi della batteria ma anche sicura di poter avere ancora un bel peso specifico nel mercato. Migliorandosi di continuo

TUTTA LA FIEREZZA DEI DECESPUGLIATORI

In difesa e all'attacco. A proteggersi dall'assalto della batteria ma anche a rivendicare con orgoglio la propria identità. Il decespugliatore a scoppio s'evolve, chiamato ad uno scatto in avanti per blindare i propri confini e magari estenderli ancora. Soprattutto per i grandi lavori, per l'esigente professionista, per chi vuole restare fedele alle solite concezioni. Una bella sfida. Totale.

RISULTATI 2023. Anno non proprio idilliaco, quello passato. In cui il decespugliatore però

qualche varco nel mercato l'ha trovato comunque. «Il 2023 è stato l'anno dedicato al lancio dei nuovi decespugliatori Strato Charged Brutale. La gamma completa», racconta Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «è stata presentata a tutti i nostri punti vendita e ha riscosso un notevole successo. Grazie ai corsi tecnici organizzati in azienda e attraverso il tour dimostrativo che sta proseguendo quest'anno in tutta Italia abbiamo fatto scoprire le entusiasmanti prestazioni e gli incredibili vantaggi dei nostri nuovi decespugliatori.



Da quest'anno abbiamo iniziato a consegnare le nuove macchine e il risultato con il quale abbiamo chiuso il primo semestre è stato strabiliante, al di sopra di tutte le nostre aspettative. Eravamo certi che la gamma professionale fosse ancora legata al motore endotermico, motivo per cui abbiamo deciso di investire in modo importante sulla nuova linea Brutale. I feedback che continuiamo a ricevere dal mercato lo stanno ampiamente dimostrando».

«Anche se il 2023 è stato un anno difficile per la categoria del decespugliatore a scoppio», il quadro di Annalisa Tessaro dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «i prodotti hanno riscontrato comunque un buon flusso di vendita. Questo risultato è sostenuto dal fatto che l'ampiezza di gamma è davvero notevole e questo permette di soddisfare le esigenze di differenti segmenti».

«Nonostante un contesto di mercato difficile per i prodotti del verde come ci riportano le fonti di Comagarden», il punto di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «la performance della linea di decespugliatori di casa Emak nel 2023 è stata all'insegna della crescita».

«Il clima secco dell'anno 2023 unito all'inflazione», sottolinea Francesco Brazzarola, **Husqvarna** sales manager residential division, «hanno causato un anno non particolarmente soddisfacente in termini di risultati riferiti ai decespugliatori a scoppio».

«Il 2023 quanto a numero di macchine vendute», la premessa di Allan Cademartiri, general manager di **Sabre Italia**, «è stato un anno positivo, migliore del 2022. Le quantità consegnate sono in linea con la media degli ultimi dieci anni, quindi non avvertiamo un calo significativo dovuto alla crescita delle versioni a batteria».

«Il mercato totale del decespugliatore a scoppio», spiega Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «nel corso del 2023 ha evidenziato un calo delle vendite di oltre il -15% rispetto al 2022. Fortunatamente il risultato della nostra azienda non ha registrato questo calo di mercato ma è stato comunque influenzato dalle positive vendite delle versioni a batteria che, in qualche modo, hanno eroso numeri alle versioni a scoppio. Nella somma delle vendite delle due differenti motorizzazioni di decespugliatori ci riteniamo soddisfatti».



Husqvarna

LEGITTIME ASPETTATIVE. E il 2024? All'insegna della fiducia, per tanti buoni motivi. «Siamo molto positivi», sottolinea Nicla Patierno, export manager di **Prai** che proprio all'inizio di quest'anno è entrata sul mercato, «poiché si tratta di un prodotto di alta affidabilità che ha molto da offrire. La strada per affermarsi sul mercato può essere lunga e piena di ostacoli, ma la scelta incentrata sulle peculiarità distintive dei decespugliatori ZBD, date dall'alta efficienza dei motori Zanetti ZBM 4Tempi OHV, e dall'alta qualità dei componenti, ci permette di affermare che il 2024 riserverà grandi opportunità per il successo di questo nuovo prodotto di casa Zanetti».

«Fortunatamente nell'anno in corso», il punto di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «stiamo registrando un'inversione di tendenza, questo di certo grazie al clima più favorevole, ma anche alle azioni commerciali molto forti e all'introduzione di alcune novità di prodotto. Si nota un incremento nelle vendite di prodotti economici prevalentemente per ciò che riguarda l'uso in contesti privati. Se le condizioni climatiche si manterranno favorevoli ci aspettiamo una crescita importante». «Introdurremo una nostra gamma di prodotti a batteria rigorosamente Made in Italy», sottoli-



Blue Bird



nea Andrea Tachino di **Active**, «per avvicinarci alle richieste dei professionisti che lavorano in ambienti in cui la rumorosità del motore a scoppio non è consentita, ma continueremo a sviluppare la gamma dei decespugliatori a motore per consolidare la nostra presenza nel settore professionale. Infatti è prevista, per fine anno, l'uscita dei nuovi zainati sempre con tecnologia Strato Charged».

«Le aspettative di **Blue Bird** per la stagione 2024 erano positive e si sono rivelate tali. La stagione del decespugliatore», l'istantanea di Annalisa Tessaro di Blue Bird, «è cominciata positivamente e, considerando che a causa di situazioni meteorologiche il periodo di utilizzo si è prolungato, le aspettative sono prosperose. Il mantenimento di un trend di vendita equilibrato e più che positivo è l'obiettivo che Blue Bird si è prefissata di raggiungere, grazie anche alla proposta di prodotti innovativi e alla combinazione di decespugliatori a scoppio e decespugliatori a batteria».

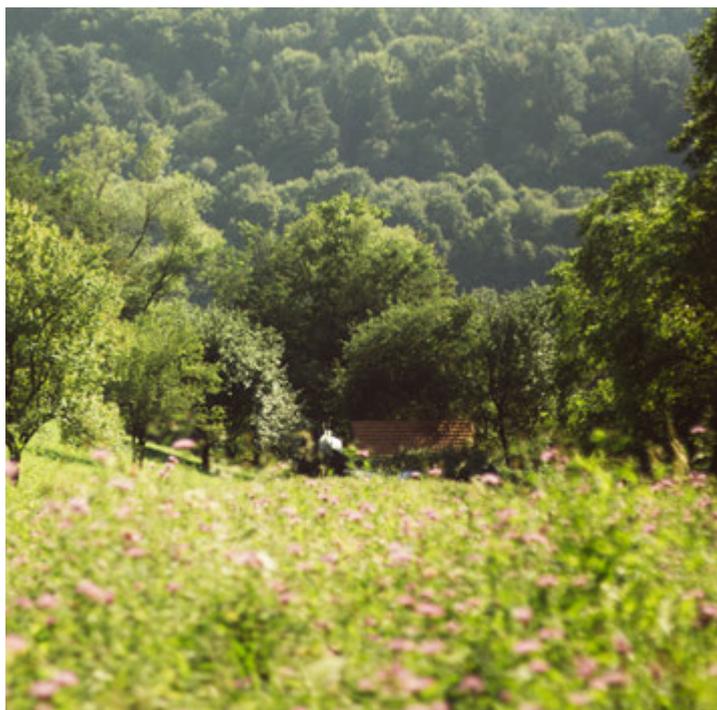
«Abbiamo grandi aspettative nel segmento dei decespugliatori a scoppio», la fiducia di Giovanni Masini di **Emak**, «grazie anche all'introduzione dei nuovi modelli della serie H Oleo-Mac BCH 310 S ed Efco DSH 3100 S: sono dotati di un motore con tecnologia a 4 tempi con distribuzione a valvole in testa OHV che riduce le emissioni sonore e i consumi: -85% di emissioni di idrocarburi e -65% di ossidi di azoto rispetto a un tradizionale motore 2 tempi, a tutela della salute dell'operatore e dell'ambiente circostante. Inoltre a breve lanceremo una nuova linea di decespugliatori professionali serie Oleo-Mac BC 540 ed Efco DS 5400 da cui ci aspettiamo grandi risultati da parte dell'utenza più professionale ed esigente. Una macchina contraddistinta da un'elevata potenza, unitamente a un livello di peso e di dimensioni contenuti, che ne fanno uno strumento ideale per

lavori gravosi e prolungati sia in ambito urbano che boschivo».

«I primi cinque mesi del 2024», la fotografia di Allan Cademartiri di **Sabre Italia**, «registrano addirittura un discreto (+12%) incremento delle vendite rispetto al precedente periodo 2023 anche poi giugno è stato insolitamente molto calmo. Difficile però ipotizzare quel sarà a fine anno».

«Ci riteniamo ottimisti», lo scenario di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «perché i dati di vendita dei decespugliatori a scoppio sono stabili se comparati a quelli del 2023. Le condizioni climatiche favorevoli, grazie all'alternanza pioggia/sole della primavera, hanno facilitato la crescita dell'erba e la conseguente vendita di decespugliatori. Quello che maggiormente ci conforta sono le vendite dei decespugliatori a batteria che stanno crescendo di anno in anno grazie anche all'introduzione di quattro nuovi modelli in sette differenti versioni per tutti i target di utilizzatori».

QUALE EQUILIBRIO? Il grande nodo resta la convivenza fra prodotto a scoppio e a batteria. Un equilibrio tutto da trovare. E diverse strade da percorrere. Fino in fondo, ognuno nella sua direzione. «I dubbi sulle macchine a batteria», osserva Andrea Tachino di **Active**, «sono ancora troppi rispetto ai vantaggi che ad oggi riescono a garantire. Ed il professionista e manutentore del verde ha ancora assoluta necessità di lavorare con



Bellarvita

Taglia il prato con stile



www.marinasystems.it - commerciale@marinasystems.it

INCHIESTA

macchine ad alte prestazioni e che assicurino lunga durata. Esigenze che solo il motore endotermico può soddisfare».

«Il futuro del settore», la previsione di Annalisa Tessaro di **Blue Bird**, «sarà caratterizzato da una coesistenza di prodotti a scoppio e a batteria. Tale coesistenza avrà un'importanza differente a seconda del segmento che si terrà in considerazione. Sicuramente i consumatori privati e gli appassionati prediligono la scelta sostenibile e apprezzano i vantaggi dei decespugliatori a batteria, come la silenziosità e la facilità d'uso per prendersi cura del proprio spazio verde. Tuttavia, per il target professionale - in cui già esistono prodotti adatti a sollecitazioni intense - è ancora prematuro parlare di una sostituzione completa del motore a scoppio. I decespugliatori a scoppio garantiscono ancora completamente caratteristiche come potenza ed elevata autonomia lavorativa, aspetti fondamentali per chi utilizza prodotti per destinati a lavori intensi. Con il continuo sviluppo della tecnologia delle batterie, i decespugliatori a batteria diventeranno sempre più performanti e potranno conquistare una fetta maggiore del mercato. Allo stesso tempo, i decespugliatori a scoppio continueranno a giocare un ruolo importante nel settore. Blue Bird è consapevole che il mercato è in continua evoluzione e mutazione ed è sempre rivolta con uno sguardo verso le novità che potrebbero caratterizzare il settore».

«La potenza erogata», la chiave di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «sarà un fattore determinante affinché il modello a batteria si imponga sempre più come una reale alternativa ai prodotti a scoppio, in particolare nel mondo pro-



Oleo-Mac

fessionale. Insieme alla potenza incideranno gli aspetti relativi all'autonomia di esercizio della batteria e alla ricchezza di contenuti dei display dei prodotti, in grado di fornire una serie di informazioni sull'utilizzo della macchina, la diagnostica e la necessità di manutenzione. Nel medio termine ci aspettiamo, ovviamente, una crescita del comparto a batteria, anche se rimarrà sempre viva una domanda per i prodotti a scoppio, in particolare rivolti ad un'utenza agricola e professionale».

«Tutto dipende dalla potenza della batteria», la premessa di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «soprattutto nel segmento professionale dove questa è necessaria e di primaria importanza. Mentre per il privato la sostituzione da scoppio a batteria sarà più veloce. Ergonomia, leggerezza, facili accensioni e facilità nonché semplificazione e risparmio di tempo e denaro negli aspetti legati alla manutenzione, renderanno sempre più i modelli a batteria apprezzati e d'uso comune».

«Il mercato dei prodotti a batteria sta vivendo rapidi cambiamenti e le continue novità e miglioramenti nelle tecnologie delle batterie creano delle "problematiche" nel settore e sul mercato che portano alla rapida obsolescenza di molti prodotti. Ad oggi», spiega Nicla Patierno di **Prai**, «noi ci concentriamo e spingiamo sul motore a benzina a 4 tempi (euro V), anch'esso comodo ed ecosostenibile, ma non escludiamo la possibilità che in futuro ci saranno nuovi lanci di prodotti a batteria sul mercato, poiché la batteria presenta molti vantaggi, come la praticità e la silenziosità, che lo rendono una scelta molto interessante per i consumatori. In conclusione, è importante rimanere sempre aggiornati sulle novità del mercato e valutare attentamente le opzioni disponibili, sia quelle tradizionali a motore a benzina che le più innovative a batteria, per scegliere il prodotto più adatto alle proprie esigenze e al rispetto dell'ambiente».



Solo® by ALKO



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





Stihl

«Troppe variabili ancora sul piatto per fare previsioni. Ad esempio», evidenzia Allan Cademartiri di **Sabre Italia**, «se l'Unione Europea introdurrà dazi sui prodotti a batteria del giardinaggio come si discute oggi per il mercato automobilistico ogni tendenza attualmente definita sarà destinata a cambiamenti. Poi ci sono tutte le altre varianti, dal costo dei carburanti a quello dei suoi derivati (plastica) ai costi dell'energia e soprattutto dei trasporti di nuovo oggi in fase di forte crescita».

«Al momento i decespugliatori a scoppio», il quadro di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sono noti per la loro potenza e autonomia superiore, il che li rende preferibili per lavori intensivi e per lunghi periodi di utilizzo, specialmente in ambito professionale o su aree estese. Tuttavia, sono anche più rumorosi, inquinanti e richiedono una manutenzione più costante rispetto ai modelli a batteria.

I decespugliatori a batteria, d'altra parte, stanno guadagnando popolarità grazie alla loro natura ecologica, al funzionamento silenzioso, alla fa-

cilità di avviamento e alla manutenzione ridotta. Inoltre, con i progressi nella tecnologia delle batterie, la capacità, la durata e il tempo di ricarica delle batterie stanno migliorando costantemente, rendendo queste macchine sempre più competitive. La crescente consapevolezza ambientale indirizza i consumatori verso prodotti più ecologici, come i decespugliatori a batteria che producono meno emissioni rispetto ai modelli a miscela. L'aumento dei progetti di costruzione e di manutenzione del paesaggio porta ad una maggiore domanda di decespugliatori a batteria per la cura delle aree verdi. Le leggi e le regolamentazioni ambientali stanno impattando sul tipo di decespugliatori che possono essere venduti in determinate regioni, influenzando così la domanda di determinati modelli che rispettano maggiormente l'ambiente e la salute delle persone. Non da meno le variazioni nei modelli climatici stanno influenzando la stagione della crescita dell'erba e la frequenza con cui è necessario utilizzare attrezzi da giardinaggio, inclusi i decespugliatori. Per queste ragioni ipotizziamo che tra pochi anni si venderanno più decespugliatori a batteria rispetto a quelli a scoppio».

TANTI ASSI. Il mercato offre tanto, come al solito. Con la qualità il più delle volte a farla da padrona. Il decespugliatore **Husqvarna 122RJ** consente di tagliare l'erba in modo efficiente e di eliminare quella alta o le sterpaglie in maniera assai facile. La macchina è dotata di una lama per erba e permette un utilizzo confortevole grazie al peso ridotto e al motore da 22 cc. Smart Start® garantisce inoltre un avvio rapido con il minimo sforzo.

L'esperienza d'uso è migliorata anche dai comandi intuitivi e dall'interruttore di arresto con ritorno automatico, riportato automaticamente in posizione "on" dopo l'utilizzo.

Motore e avviamento appositamente progettati per un avviamento comodo e veloce con il minimo sforzo. La resistenza della fune di avviamento è ridotta fino al 40%.

AL-KO può contare sul suo solo® by AL-KO 151 B della linea Premium Pro, macchina molto potente perfetta quindi per lavori professionali molto impegnativi. Motore Strato Charged ad alta efficienza e basse emissioni, pratica impugnatura doppia per un'eccellente ergonomia di lavoro con antivibrante professionale regolazione rapida. Con sistema Easy Start e Starter automatico.



NOVITÀ GRIN

Cresce la gamma GRIN BIOCH



BIOCH120 ROAD



BIOCH150 ROAD



Due nuovi modelli con carrello stradale per i professionisti delle potature.

01 Massima velocità di lavoro.

02 Sistemi di taglio adatti alle potature più difficili.

03 Tramogge ampie e lunghe.

04 Accesso facilitato per la manutenzione.

VUOI PROVARE GRIN BIOCH120 e 150 ROAD?



☎ Contattaci al numero **800.54.38.58**

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

📺 Seguici e scopri gli eventi [f](#) [i](#) [y](#) [i](#)



Sabre Italia

Nella proposta di **Blue Bird Industries** spicca la serie ST Power, in grado di soddisfare ogni utilizzatore e adattarsi alle più svariate esigenze e condizioni di lavoro. L'intera linea è stata messa a punto in continuo confronto con chi utilizza queste macchine nei boschi, nei parchi e nei giardini. Per questo motivo particolare attenzione è stata posta alla sicurezza, all'ergonomia e alla qualità, riducendo vibrazioni e rumore. Design moderno ed innovativo, rifornimento facile e sicuro grazie all'imbocco allargato ed al nuovo tappo che garantisce la tenuta in ogni posizione di lavoro, marmitta silenziata, pignone coppia conica con doppio cuscinetto, uovo sistema antivibrante, manopola ergonomica in bi-materiale per un perfetto comfort e grip. Zaino professionale studiato per una perfetta distribuzione del carico sulla schiena, dotato di aggancio rapido e borsa porta attrezzi. Motore ecologico ad emissioni inquinanti ridotte omologato Euro 5.

Emak ha i nuovi decespugliatori della serie "H" Oleo-Mac BCH 310 S ed Efco DSH 3100 S, progettati per eseguire lavori di pulizia del prato o rifinitura dei bordi in modo più ecologico e silenzioso. Nuovo motore con tecnologia a 4 tempi con distribuzione a valvole in testa, OHV, che non emette fumo e odori sgradevoli, garantisce minori vibrazioni e contiene i rumori. Rispetto a un tradizionale motore 2 tempi, il nuovo motore riduce emissioni sonore e consumi, assicurando una diminuzione dell'85% delle emissioni di idrocarburi e del 65% di ossidi di azoto a tutela della salute dell'operatore e dell'ambiente circostante. La bobina digitale a controllo elettronico assicura un avviamento agevolato e migliora le prestazioni garantendo una combustione sempre uniforme e un consumo ridotto di carburante. Molte sono le soluzioni tecniche implementate per aumentare le performance e conservare l'integrità del-

le macchine nel tempo: il filtro in carta di ampie dimensioni consente un'ottima capacità filtrante e una tenuta ermetica alle microparticelle grazie alla guarnizione esterna. Il coprifiltro con fissaggio a 2 viti, facilmente removibili, facilita la manutenzione. La protezione del serbatoio in plastica, robusta e con ingombri ridotti, permette di evitare danneggiamenti al serbatoio durante l'utilizzo e le operazioni di trasporto. In più, grazie al sistema AlwaysOn l'interruttore on/off ritorna automaticamente nella posizione di accensione dopo ogni spegnimento, evitando il rischio di ingolfare il motore. I decespugliatori Oleo-Mac BCH 310 S ed Efco DSH 3100 S si caratterizzano per la facilità d'uso, grazie ai comandi Primer e Choke che ne agevolano l'avviamento e al dispositivo "EasyOn", costituito da una doppia molla nel carter avviamento abbinato al trascinatore con due cricchetti, che assicura minor sforzo ad ogni strappo e rapidità di accensione con limitata quantità di strappi. La griglia marmitta è smontabile separatamente per agevolare le operazioni di manutenzione.

Il modello FS 120 R di **Stihl** da 31 cc è ideale per falciare superfici ampie con erba tenace. Sistema antivibrante Stihl, avviamento ElastoStart, impugnatura multifunzione e circolare, regolazione dell'impugnatura senza attrezzi, tracolla. Versatili e assai affidabili i nuovi decespugliatori ZBD di Zanetti Motori, coi modelli ZBD 35-28 L e ZBD 40-28 L, macchine motori Zanetti a 4 tempi OHV progettati per combinare potenza, efficienza e affidabilità. Ideali per l'uso privato e professionale per lavori di sfalcio e manutenzione di vaste aree.



Zanetti Motori



Dalla batteria, con la linea Volt e motore Ego PU2700, fino ai due rasaerba Pro Max destinati ai professionisti passando per il binomio sempre più forte col marchio Captain Tractors. L'altissima qualità a far da comun denominatore. E Bologna già sullo sfondo

MARINA SYSTEMS, QUANTE NOVITA' ALL'EIMA...

Marina Systems Srl ha sempre partecipato ad **EIMA International**. Sin dalla sua prima edizione, sempre nel padiglione 34 al secondo piano. Unica eccezione il periodo del covid, quando quegli spazi erano inagibili. **Marina Systems** a Bologna ha sempre presentato svariate novità al mercato. E così sarà anche stavolta, nella rassegna in calendario dal 6 al 10 novembre. Quest'anno l'azienda esporrà la sua nuova linea **MARINA VOLT**, un'intera gamma di prodotti di alto livello col motore a batteria **EGO PU2700** di grande qualità e potenza capace di garantire performance paragonabili e anche superiori al motore termico tradizionale grazie all'alloggiamento di due batterie contemporaneamente. Quelle utilizzate nel motore **EGO PU2700** inoltre sono esattamente le stesse di tutta la gamma EGO, il cliente finale potrà quindi fare economia di scala se possiede già questo sistema per altri attrezzi da giardino. **GRINDER VOLT, PIVOT VOLT, 4 MAXI VOLT** sono solo alcuni dei modelli all'interno della nuova gamma che soddisferà le esigenze dei professionisti e dei privati molto esigenti.

Marina Systems porterà in fiera anche 4 nuovi rasaerba della linea **PRO MAX**, dedicati al professionista. Tosaerba con larghezza di taglio da 52 cm e 60 cm, dalle prestazioni decisamente uniche e impareggiabili. La linea è motorizzata **KOHLER COMMAND PRO 224** un motore da 224 cc con cilindro in ghisa, lubrificazione forzata, filtro ciclonico e filtro olio che viene **garantito ben 3 ANNI al professionista!**

Nella stessa linea sarà presentato anche un nuovo modello motorizzato **HONDA GXV160** dotato del sistema BBC (freno frizione lama) che consente di fermare la lama lasciando acceso il motore.

Un sistema molto richiesto dai professionisti. Non è finita qui, perché a Bologna si potrà anche ammirare la nuovissima **MARINA F550 BELLAVITA**. Un tosaerba caratterizzato da colori molto accattivanti, motore Honda GCVx200, ruote zincate, lama alto carico mulching. Da vedere assolutamente.

Prosegue inoltre la collaborazione con **CAPTAIN TRACTORS**, marchio indiano che **Marina Systems** distribuisce in esclusiva per l'Italia. L'accordo venne siglato proprio durante l'EIMA del 2022, a distanza di due anni la collaborazione s'è rivelata davvero un successo con molti trattori venduti. Captain sarà presente con un suo stand per poter incontrare nuovi distributori esteri e presenterà, insieme a **Marina Systems**, diverse novità con personale dedicato a spiegare ogni dettaglio. Marina aggiungerà al suo stand le novità più importanti. Come il trattore idrostatico 263 H e il nuovissimo modello con arco di protezione anteriore, primo trattore da 25 cavalli sul mercato con questa configurazione.

Vi aspettiamo all'EIMA, padiglione 34 Stand C20





Il nuovissimo sistema di alimentazione azionerà gli abbacchiatori Hercules 6, Icarus V1 ed Alice Star, pronti per la stagione della raccolta delle olive. Fra innovazione, sostenibilità e genio tutto italiano

POWER ECO PLUG-IN, GARANZIA CAMPAGNOLA

ALICE STAR
ECO PLUG-IN

HERCULES 6
ECO PLUG-IN

ICARUS V1
ECO PLUG-IN

Innovazione, sostenibilità e **qualità Made in Italy**: sono queste le caratteristiche che i professionisti del settore primario chiedono alle imprese produttrici. Requisiti ai quali **Campagnola S.r.l.** riesce a rispondere perfettamente con le sue novità stagionali, orientate a mantenere salda la sua leadership tecnologica. Il costante impegno nello sviluppo di attrezzi con prestazioni elevate, lunga autonomia, ma basso impatto ambientale, ha condotto i tecnici dell'azienda verso l'ideazione di una novità rivoluzionaria per la prossima stagione di raccolta delle olive: **l'unità di potenza POWER ECO PLUG-IN**. Si tratta di una nuova soluzione di alimentazione, sviluppata per rispondere alle esigenze di praticità, maneggevolezza ed efficienza di chi utilizza gli abbacchiatori elettrici del marchio. Il sistema **POWER ECO PLUG-IN** è compatibile con vari abbacchiatori elettrici **Campagnola** e offre una versatilità mai sperimentata prima da chi usa attrezzi dell'azienda per la raccolta agevolata.

Grazie a questo sistema alternativo alle classiche alimentazioni elettriche, pneumatiche e a motore della **PROFESSIONAL Line**, potranno essere azionati i **nuovissimi abbacchiatori in versione ECO PLUG-IN**, pensati per trasformare radicalmente l'esperienza di raccolta delle olive. Si tratta di **HERCULES 6 ECO PLUG-IN, ICARUS V1 ECO PLUG-IN** e **ALICE STAR ECO PLUG-IN**, attrezzi affidabili e versatili, che si propongono di ottimizzare la produttività della raccolta e **massimizzare il comfort degli olivicoltori**.

Gli sforzi **Campagnola** volti a comprendere le necessità del mercato e migliorare le tecniche di potatura e raccolta sono alla base anche di una seconda innovazione, annunciata dall'azienda e **in uscita da settembre**, per cui si respira già un'intensa aria di attesa.

Le poche informazioni finora trapelate parlano di un'innovazione destinata a "rivoluzionare il futuro della potatura". **Ridefinire gli standard del settore** è una sfida ambiziosa che, un'impresa storica come **Campagnola** non ha certo difficoltà ad affrontare con successo.



CAMPAGNOLA

UN PASSO NEL FUTURO DELLA POTATURA

Scansiona il QR CODE
e visita la pagina web dedicata!



MADE IN ITALY
is Nova

Nuova forbice, nuovo progresso tecnologico firmato dall'ingegno italiano.
Con l'affidabilità di sempre delle soluzioni a marchio Campagnola.

Husqvarna senza limiti, accordo fatto col grande Liverpool

Henshall-Bell: «Identici valori, davvero una sinergia perfetta»



Official Partner



Husqvarna ha avviato una stretta collaborazione con il Liverpool Football Club, una delle squadre di calcio più famose al mondo. Nell'ambito dell'accordo globale pluriennale, Husqvarna diventerà partner ufficiale del Liverpool per il groundskeeping, prima partnership di questo tipo per entrambe le parti. Il Liverpool dal 2021 utilizza i robot tagliaerba Husqvarna per la cura e la manutenzione degli spazi verdi presso l'AXA Training Centre e l'AXA Melwood Training Centre, supportando il team di gestione delle aree verdi affinché le superfici di gioco dell'LFC continuino a essere al massimo livello per i giocatori. Grazie a questa partnership, le attrezzature all'avanguardia e le soluzioni innovative di Husqvarna entreranno a far parte della routine quotidiana e della manutenzione dei campi del LFC, diventando attori fondamentali nella realizzazione e mantenimento di condizioni ottimali del campo per il gioco e l'allenamento ad altissimo livello. «Siamo entusiasti», ha sottolineato Ben Latty, chief commercial officer del LFC, «di questo accordo tra il Liverpool e Husqvarna, due leader di mercato premium uniti da valori condivisi e da un approccio innovativo. Abbiamo sviluppato obiettivi commerciali ambiziosi per attrarre i migliori partner più in linea con il Liverpool Football Club e

che possano anche contribuire ad aumentarne il successo sul campo». LFC innalzerà la visibilità di Husqvarna attraverso contenuti dedicati veicolati sulle sue piattaforme social che raggiungono i 186 milioni di follower. Husqvarna sarà presente anche sui tabelloni digitali a LED durante le partite nel magico Anfield, raggiungendo oltre 400 milioni di telespettatori a stagione in tutto il mondo. «Siamo felicissimi», ha evidenziato Yvette Henshall-Bell, presidente Europa della divisione foresta e giardino di Husqvarna, «della partnership con il Liverpool Football Club, un'istituzione prestigiosa e riconosciuta a livello mondiale che condivide i nostri valori, il nostro approccio innovativo e il nostro impegno per la sostenibilità. È davvero una sinergia perfetta. Insieme offriremo esperienze impareggiabili ai tifosi e ai clienti di tutto il mondo, non vediamo l'ora di realizzare grandi cose dentro e fuori dal campo».

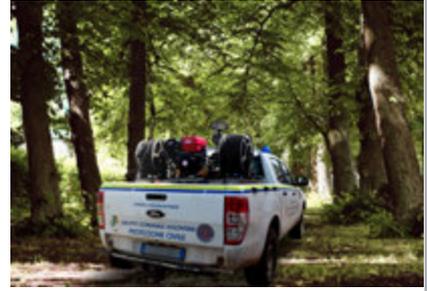
Assemblea FederUnacoma, eletti tutti i consiglieri

Comagarden nelle mani di Vandelli, Gamberini e Pezzolato

L'assemblea di FederUnacoma ha eletto i nuovi rappresentanti per gli organi direttivi, in carica fino al 2026, che si aggiungono ai presidenti delle singole associazioni e al presidente della federazione. La squadra di Comagarden sarà composta da Giorgio Gamberini di Gamberini Srl, Alberto Pezzolato di Pezzolato SpA e Luca Vandelli di Emak Spa. I rappresentanti trasversali del consiglio generale sono Eleonora Benassi di Kverneland Group Italia, Andrea Caron di Caron Officine Brevetti, Giulia Castoldi di BCS, Carlo Lambro di CNH Industrial Italia, Andrea Ruffin di Maschio Gaspardo, Marco Toselli di Toselli, Giorgio Zonta di Rima. Per i consigli delle singole associazioni eletti Stefano Alghisi di Digidevice, Alberto Bertaglia di Kivitron e Giuliano Pavarini di Arag per Agridigital; Francesco Casella di Casella Macchine Agricole, Giulia Giuffré di Irritec ed Elena Rovatti di Rovatti & Figli Pompe per Assoidrotech; Federica Ambrosi di Ferri, Amedeo Caffini di Caffini, Silvio Mayer di Sovema, Alessio Riulini di Demetra, Andrea Ruffin di Maschio Gaspardo, Giovanni Signorelli di Sitrex, Marco Toselli di Toselli, Claudio Zarri di Checchi & Magli per Assomao; Marco Caron di Caron Officine Brevetti, Marco Marini di Carpenterie Metalliche Anaunia e Giampaolo Paccagnella di Energreen per Assomase; Marcello Conatrali di BCS, Andrea Caron di Caron Officine Brevetti, Simone Cavinato di Antonio Carraro e Stefano Pagliarani di CNH Industrial Italia per Assotrattori; Alessandro Benzi di Benzi & Di Terlizzi, Giorgio Bombarda di Bondioli & Pavesi, Francesco Fancelli di CBM, Elisabetta Goldoni di Cermag, Federica Reverberi di Annovi Reverberi e Adriano Verzellesi di Verzellesi per Comacomp.

Protezione Civile di Gravina e Zanetti Motori, un matrimonio sempre più solido

Anche quest'anno la Protezione Civile di Gravina, in provincia di Bari, ha confermato la scelta di Zanetti Motori come partner per la motorizzazione dei Moduli Antincendio di cui è dotata. La selezione dei prodotti Zanetti Motori insieme alla professionalità della Protezione Civile, garantiscono la massima efficienza e sicurezza nelle attività sul territorio. L'area è quella del Parco Nazionale dell'Alta Murgia e del bosco della Difesa Grande, un territorio ricco di risorse naturali e paesaggi mozzafiato. Questo prezioso patrimonio ambientale viene tutelato e preservato grazie all'impegno costante delle squadre di soccorso, sempre pronte ad intervenire con i loro mezzi in caso di principi di incendio. Per garantire la massima prontezza di intervento, la scelta dei Motori Zanetti è stata una logica e naturale conseguenza, nella fattispecie, il modello HBM 420, motore robusto e affidabile, progettato per garantire prestazioni elevate e durature anche nelle condizioni più impegnative. Appartenente alla gamma 'HEAVY DUTY', questo motore 4 tempi a benzina vanta una cilindrata di 420 cc e una potenza massima di 9 kW, che lo rendono ideale per applicazioni su macchine ad uso professionale. In un contesto ambientale così prezioso e delicato come quello della Murgia, l'importanza di motori affidabili e performanti come quelli prodotti da Zanetti Motori rappresenta un importante valore. Grazie a questa collaborazione, la Protezione Civile potrà continuare a svolgere il proprio prezioso lavoro con la massima efficienza e competenza, contribuendo a preservare e valorizzare uno dei tesori paesaggistici più belli e significativi del Sud Italia.



OREGON®

NEW

24AP

1/4"
 LOW PROFILE

PICCOLA, POTENTE, PRECISA

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

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

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



Dal 1968 distributori Oregon per l'Italia.
 Sabart S.r.l., Reggio Emilia - www.sabart.it

Solo® by AL-KO con cinque nuovi prodotti. Più una super batteria

Qualità assicurata fra motoseghe, tagliasiepi e soffiatore-aspirafoglie



AL-KO amplia la gamma di batterie AL-KO 36V con cinque prodotti Solo® by AL-KO: due motoseghe, due tagliasiepi e un soffiatore-aspirafoglie. Le nuove motoseghe a batteria solo® by AL-KO 36V CS 3635 e CS 3640 combinano elevate prestazioni di taglio e di funzionamento a livello professionale. Con una barra Oregon di alta qualità da 35 o 40 cm e una velocità della catena di 26 m/s, è possibile affrontare in modo affidabile anche i tronchi d'albero più robusti. Inoltre, convincono per i due livelli di velocità e il display illuminato digitalmente, che si accende quando è attivata la modalità ECO, il serbatoio dell'olio è vuoto o quando la catena è interrotta.

Anche i nuovi tosasiepi a batteria solo® by AL-KO 36V HT 3645 e HT 3660 assicurano una manutenzione senza fili e senza emissioni. La lama lunga 45 cm o 60 cm con la parte inferiore in lega di magnesio raggiunge i 4.000 colpi al minuto. A seconda delle esigenze, è possibile scegliere tra due livelli di velocità, ECO e POWER. L'impugnatura girevole rende il lavoro particolarmente confortevole, così come l'illuminazione del display. Questo indica se è attivata la modalità POWER o ECO e si illumina quando la lama è bloccata o lo stato della batteria è basso.

Uno schermo protettivo scuro e trasparente protegge dalle lesioni senza limitare la visibilità. Un dispositivo di ingrassaggio sul lato inferiore dei dispositivi facilita inoltre la manutenzione. Una volta terminato il lavoro, i tagliasiepi possono essere rapidamente riposti fino all'uso successivo grazie al montaggio a parete sul lato inferiore e sulla protezione della lama. Un'altra novità della famiglia di batterie da 36V, a partire da quest'autunno, è il soffiatore a batteria Solo® by AL-KO da 36V. È adatto sia per soffiare che per aspirare le foglie, ad una velocità dell'aria di 260 km/h e aspirando a 150 km/h. Il tubo di aspirazione, il tubo di soffiaggio e le ruote del dispositivo sono facilmente rimovibili e consentono una rapida conversione. È possibile montare tubi di aspirazione di diverse forme e il sacco per le foglie può essere trasportato in diverse posizioni. Oltre ai nuovi dispositivi sarà disponibile anche una quarta batteria per la famiglia di batterie AL-KO 36V. Oltre alle batterie da 8 Ah, 5 Ah e 4 Ah, dall'autunno 2024 sarà disponibile un'altra batteria da 2,5 Ah. La batteria AL-KO 36V B 100 Li ha una capacità di 90 Wh e, con il suo peso di 0,9 kg, è estremamente leggera e maneggevole.

Spoga-gafa, cambia il giorno d'inizio

Dal 2025 il taglio del nastro di martedì

Spoga+gafa, la grande fiera per gardening e BBQ, accoglie le richieste dell'industria e modifica il calendario. Dalla prossima edizione la rassegna non inizierà più di domenica, ma partirà il martedì per finire il giovedì. Spoga+gafa va così incontro alle esigenze di espositori e visitatori. La prossima spoga+gafa si terrà quindi, sempre a Colonia, dal **24 al 26 giugno 2025**. La stragrande maggioranza degli espositori nazionali e internazionali insieme alle associazioni e ai gruppi di visitatori contattati hanno auspicato una modifica al calendario per evitare la domenica come giornata espositiva o di arrivo in fiera. Il nuovo giorno di inizio consente ai partecipanti di prepararsi meglio alla fiera e ottimizzare l'arrivo. La spoga+gafa appena conclusasi ha riconfermato anche nel 2024 la propria posizione di grande piattaforma dell'industria globale del gardening. Dal 16 al 18 giugno 2024 registrati 28.000 operatori da 113 paesi.



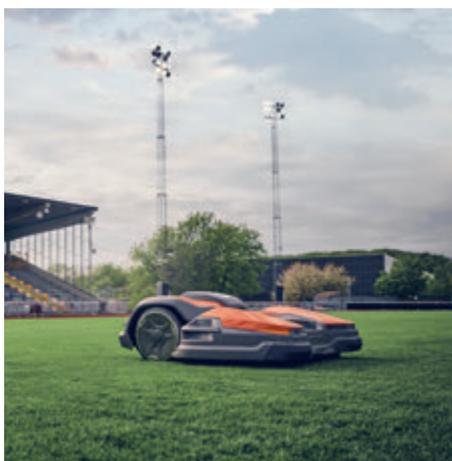
2024

Ci piace cambiare le regole del gioco
Robot professionali per la gestione del verde sportivo

Rendi migliore il campo da gioco con Husqvarna

Benefici del taglio automatico per impianti sportivi:

- ✓ **Il taglio costante e frequente** accelera l'accostamento della pianta per un campo da gioco sempre resistente, in ottima salute e di un verde naturale brillante, che richiederà meno interventi di manutenzione.
- ✓ **I costi operativi si riducono:** il taglio autonomo libera tempo agli operatori per svolgere altre attività, riducendo così i tempi di gestione e i costi complessivi.
- ✓ **Maggiore flessibilità** di installazione ed assenza di potenziali rotture del cavo. Con la tecnologia **Husqvarna EPOS™**, si definiscono le aree di lavoro entro confini virtuali, impostando zone temporanee da escludere dal taglio, eseguendo così aerazione, carotatura, o altre lavorazioni del prato senza interruzioni.
- ✓ Durante l'uso il robot tagliaerba, produce **zero emissioni di CO2** e meno rumore. Per un ambiente migliore!



PRO

Robot tagliaerba **CEORA™ 546 EPOS™**

Il robot tagliaerba Husqvarna CEORA™ è la soluzione ideale per la manutenzione di grandi aree, come i campi da calcio. Dotato della tecnologia Husqvarna EPOS™ per operare senza l'ausilio di cavi perimetrali, lavora in modo autonomo e con un taglio sistematico all'interno dei confini virtuali, consentendo una cura del tappeto erboso flessibile. Fornisce risultati altamente professionali per campi sportivi, gestisce aree fino a 50.000* m² in 48 h (7.500 m² di tagliato in 4 ore e 10 minuti).

🏠 50.000* m² 📏 68 cm 📏 10–60 mm



Stadio Arena Garibaldi Romeo Anconetani di Pisa

Husqvarna **CEORA™ 546 EPOS** con piatto di taglio **Razor 43 (L)**, con impostazione di **taglio sistematico H24**, al lavoro presso lo stadio Arena Garibaldi Romeo Anconetani di Pisa. Copre la superficie di **7.500 m²** in **4 ore e 10 minuti**. Il risultato? Un prato sano, un campo da gioco sempre perfetto.



Ampi spazi, ampia gamma



PER SAPERNE DI PIÙ

Scopri la nostra gamma di robot professionali
Visita [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com) o inquadra il QR



PRO

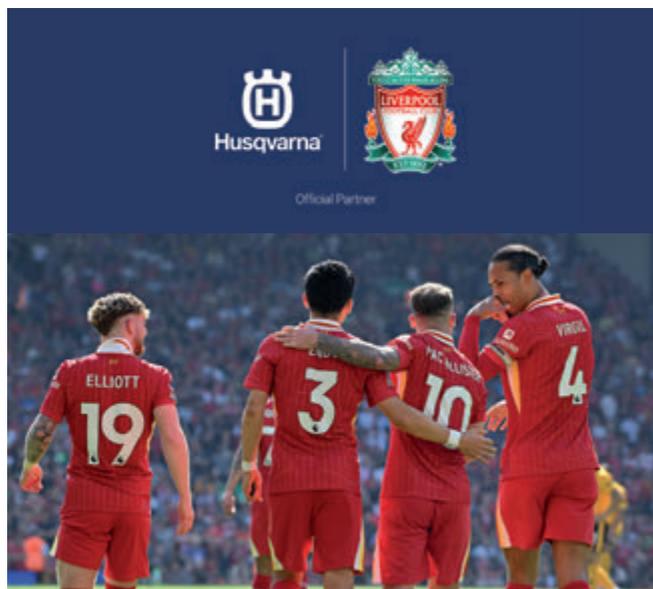
Robot tagliaerba **550 EPOS™**

Robot tagliaerba professionale dotato di tecnologia Husqvarna EPOS™ per installazione con perimetri virtuali. Con percorsi di trasferimento, appDrive, gestione precisa dell'area e confini virtuali e aree personalizzate con zone temporanee da escludere dal taglio. Gestisce fino a 10.000 m², supera passaggi stretti, ostacoli, terreni difficili e pendenze fino al 45%.

🏠 10.000 m² 📏 24 cm 📏 20–60 mm



Husqvarna entra in campo



Husqvarna partner ufficiale del Liverpool Football Club

Husqvarna è orgogliosa di annunciare l'avvio della collaborazione come **partner** per il **groundskeeping** con il **Liverpool Football Club**, una delle squadre di calcio più iconiche al mondo.

Dal 2021 l'LFC utilizza i robot tagliaerba Husqvarna per la cura e la manutenzione degli spazi verdi presso l'AXA Training Centre e l'AXA Melwood Training Centre. Grazie a questo accordo pluriennale, le **attrezzature all'avanguardia** e le **soluzioni innovative di Husqvarna** diventano così ulteriormente attori fondamentali nella **realizzazione e mantenimento di condizioni ottimali del campo** per il gioco e l'allenamento ad altissimo livello di questo prestigioso club calcistico.

150.000 robot tifosi di calcio in tutta Europa

Dal **14 giugno** al **14 luglio** molti modelli Husqvarna Automower® tra cui NERA e X-line hanno danzato ad ogni goal della nazionale preferita, segnato durante le partite degli Europei. Ciò è stato possibile tramite l'**aggiornamento del firmware** disponibile nell'app Automower® Connect. Si è così combinata la passione per il calcio di molti clienti Husqvarna, alla socialità del robot tagliaerba che ha danzato la **victory dance** nei più svariati giardini europei. Ancora una volta Husqvarna ha espresso **inventiva** ed **originalità, tecnologia e spirito di intraprendenza**.



Fiera Boster 2024



Dal 28 al 30 giugno 2024 abbiamo trascorso 3 giorni immersi nei magnifici boschi di Oulx (TO) nell'Alta Val di Susa, in occasione della **Fiera Boster 2024**. L'evento fieristico dedicato alla valorizzazione delle risorse boschive e alla gestione sostenibile del territorio montano è come sempre la migliore occasione per condividere le ultime novità del settore delle attrezzature forestali: abbiamo infatti presentato le nostre **motoseghe da 60 cc** e le nuove **542i XP®** e **T542i XP®, le prime motoseghe al mondo a batteria dotate anche di frizione centrifuga**.



Con il prezioso contributo di **Gaddò & Scabini** e del nostro esperto team di tecnici dimostratori Husqvarna, abbiamo tenuto degli workshop tematici per approfondire le caratteristiche tecniche delle nuove motoseghe e per apprendere tecniche avanzate di utilizzo, manutenzione e sicurezza, oltre che per fornire consigli pratici. Grazie a tutti i visitatori, professionisti, privati e appassionati, che hanno partecipato alla manifestazione.

Silenzioso, autonomo e compatto



Robot tagliaerba Husqvarna Aspire™ R4

Il robot tagliaerba ottimizzato per il taglio di prati di piccole dimensioni fino a **400 m²** e per la gestione di passaggi stretti. Husqvarna **Aspire™ R4** è dotato di **protezione gelo** e di **timer stagionale** che regola il taglio in base alle condizioni atmosferiche, garantendo un funzionamento affidabile e risultati ottimali. Grazie alla connessione **Bluetooth®** e **Wi-Fi** è possibile utilizzare l'**app Automower® Connect** per avere il pieno controllo del tagliaerba, gestendolo e monitorandolo tramite smartphone. Il rimessaggio è facilitato grazie al suo design compatto e dai **ganci Aspire™ inclusi**.



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



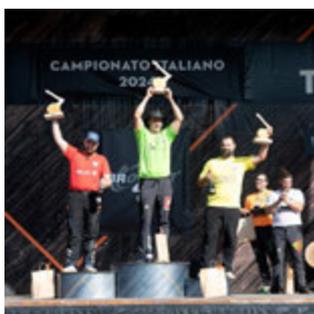
Copyright © 2024 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.



Husqvarna®

Stihl Timbersports®, altro successo Pokerissimo-Rossi. Ed ora Tolosa

Tutto esaurito a Taceno. Tutti ad applaudire Andrea Rossi, per la quinta volta campione italiano scalzando Alessandro Ciaponi vincitore nel 2023. Il solito spettacolo Stihl Timbersports® di luglio, sull'onda dei mondiali di Milano di fine maggio, anche in Valsassina a due passi dal Lago di Lecco. Ad aprire il programma la Rookie Cup e la Women's Cup, concluse con i successi di Nicola Trecarichi e Marta Poletti dopo sfide assai appassionanti. Trecarichi ha



preceduto gli svizzeri Romain Bertholet, Albert Jr. Klager e Florian Mottier. Alle spalle di Poletti le britanniche Libby Arrowsmith e Giustina Narusa oltre dalla svedese Asa Nordberg. Quindi il clou coi vari Paolo Maistro, Mario Reborra, Luca Armellin, Oscar Frigé, Marco Locatelli, Alberto Fumagalli, Mattia Berbenni,

Riccardo Ambrosini, Daniel Filippi, Ciaponi, Rossi e Michael Del Pin ad affrontare le sei discipline del format di giornata fra Underhand Chop, Stock Saw, Single Buck, Standing Block Chop, Springboard e Hot Saw contendendosi il gradino più alto del podio fino all'ultimo istante. Una competizione ricca di colpi di scena, nonché record nazionali e personal best da parte degli atleti. Il campione in carica Ciaponi ha aperto le danze con grande slancio, soprattutto nelle prime discipline, confermandosi anche nella Stock Saw in cui ha registrato il nuovo primato nazionale con una motosega STIHL MS 661 C-M. Altro protagonista fin dalle battute iniziali è stato il veterano Andrea Rossi che ha stabilito il nuovo record nazionale nel Single Buck, con un tempo di 12 secondi e 75 centesimi. La resa dei conti per determinare il podio è arrivata all'ultima prova, la Hot Saw, quando l'inattesa squalifica di Ciaponi e Del Pin ha permesso a Rossi di conquistare la prima posizione seguito proprio da Ciaponi e Mattia Berbenni. «L'insegnamento più grande che mi ha dato questo sport», il commento a caldo di Rossi, «è quello di non mollare mai fino alla fine. Ed è quello che ho fatto anche stavolta, nonostante un inizio non brillantissimo». Altro appuntamento in archivio con grandi consensi ed applausi scroscianti. Lo sguardo ora va verso Tolosa, coi mondiali a squadre in calendario l'8 novembre.



ENOLOGIA



GIARDINAGGIO

FARE BENE, CON PIACERE.

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

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

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



NürnbergMesse Italia, quindici anni di grandi successi

Ottmann: «Guardiamo al futuro con fiducia»



NürnbergMesse Italia taglia il traguardo del quindicesimo anniversario guardando con orgoglio alla sua storia segnata da una crescita e da un successo costanti. Fondata nel 2009 con tre dipendenti per essere sempre più vicina e attenta a un mercato strategico e ad alto potenziale come quello italiano, NürnbergMesse Italia ha contribuito da allora al notevole aumento della presenza italiana alle manifestazioni del Gruppo a Norimberga raggiungendo un picco di 1.478 espositori e 54.559 metri quadrati nel 2018. La pandemia ha avuto un impatto significativo sulla filiale, ma grazie a resilienza e determinazione il team sta guidando una solida ripresa, avvicinandosi progressivamente ai livelli pre-pandemici. «Celebriamo», la fotografia di Peter Ottmann, CEO del Gruppo NürnbergMesse, «la visione e il duro lavoro del nostro team italiano nonché il forte legame tra i nostri paesi. L'Italia è un mercato strategico per il Gruppo NürnbergMesse e guardiamo al futuro continuando a investire per rafforzare le nostre relazioni». L'Italia è stato il paese più rappresentato tra gli espositori del Centro Fieristico di Norimberga dal 1994, anno dal quale è disponibile il dato: in totale, oltre 22.711 espositori italiani hanno partecipato alle manifestazioni della NürnbergMesse e alle fiere ospitate. Inoltre, dal 2014 l'Italia è in testa anche per il numero di visitatori, unica eccezione il periodo della pandemia. In totale, 198.361 visitatori hanno partecipato agli eventi della NürnbergMesse e agli eventi ospitati. Le manifestazioni con la maggiore partecipazione di espositori italiani sono state BIOFACH, Chillventa,

Interzoo, Euroguss e BrauBeviale. In tutto nel 2023 il Centro Fieristico di Norimberga ha contato 799 espositori con una superficie espositiva di 20.509 metri quadrati e 7.421 visitatori provenienti dall'Italia. L'Italia si è dunque riconfermata il più importante Paese espositore e visitatore di Norimberga.

KilometroVerdeParma e la missione della riforestazione

Realizzare progetti di riforestazione, aree verdi e boschi perenni in tutto il territorio di Parma e provincia laddove, in aree urbane ed extraurbane, ci siano terreni, pubblici o privati liberi e disponibili, per ridurre l'impatto ambientale e promuovere la biodiversità. È la missione di KilometroVerdeParma, promuovendo sinergie tra realtà del mondo pubblico e di quello privato, per realizzare un modello da affidare alle generazioni di domani. Ad oggi il Consorzio Forestale conta 110 aderenti, tra soci ordinari e soci sostenitori ai quali vengono offerti servizi come l'assistenza tecnica, la progettazione dell'impianto, la partecipazione a progetti e la promozione delle attività e la redazione del manuale di certificazione forestale Programme for Endorsement of Forest Certification Schemes. Finora sono stati messi a dimora 70.000 fra alberi e arbusti su una superficie totale di 70 ettari. Il prossimo traguardo? La messa a dimora di centomila alberi entro l'anno prossimo.

Greenscape, idee per l'outdoor A Rimini il secondo atto

Tante soluzioni e idee per l'arredo outdoor-garden nella seconda edizione di Greenscape, in calendario a Rimini dal 9 all'11 ottobre dopo il successo della prima lo scorso anno fra 2.700 brand e 67.000 visitatori.

In vetrina il mondo del turismo e dell'ospitalità, in contemporanea con TTG Travel Experience. Suite garden, Love boat, Green pop e Giardino country chic sono i quattro allestimenti ideati ad hoc nel cuore del padiglione B3 del quartiere fieristico di Rimini.

Quattro concept in cui le aziende sono chiamate a coordinarsi e collaborare per creare ambientazioni in scala 1:1, così da mostrare le potenzialità agli operatori del settore. Un comparto, quello dell'accoglienza, sempre più chiamato a rispondere alle richieste di un turismo attento all'offerta paesaggistica, al contatto con l'ambiente naturale e via via più esigente in termini di comfort, bellezza e vivibilità degli spazi esterni.



Orgoglio e Made in Italy: Agrati è «Marchio Storico»

«Stimolo ulteriore per offrire sempre pura qualità»



Agrati è diventata «Marchio Storico», straordinario traguardo riconosciuto dal Ministero delle Imprese del Made in Italy per «la continuità delle registrazioni nel corso degli anni». Un riconoscimento che è privilegio solo delle società che operano in Italia e che possono provare l'utilizzo continuo del marchio per un periodo di almeno cinquant'anni.

«Uno stimolo ulteriore a continuare ad offrire prodotti di qualità caratterizzati dall'Italian Style apprezzato in tutto il mondo», la soddisfazione di Agrati, azienda che dal 1962 produce in Italia un'ampia gamma di articoli per la cura del giardino attualmente apprezzati in cinquanta paesi.

Agrati, sede a Vittuone nel milanese, ha iniziato sessantadue anni fa la propria attività di lavorazione del ferro, specializzandosi nella produzione di articoli per giardinaggio. In breve tempo i suoi carrelli avvolgitubo, insieme ad altri utili articoli da giardino, si sono affermati in Europa e quindi nel mondo.

Attualmente Agrati è un punto di riferimento a livello internazionale nel proprio settore grazie alla ampia gamma dei prodotti proposti in grado di soddisfare ogni richiesta del mercato, alla loro qualità e design. La continua attività di ricerca e innovazione consente ad Agrati di dare la giusta risposta alle esigenze di chi si dedica al giardinaggio fra professionisti e hobbisti. Ora con una medaglia in più sul petto. Bellissima. Marchio Storico, per sempre, dopo anni di grande lavoro.



Sabart, nasce il Business Development Department

La regia affidata a Marco Resmini



Sabart ha istituito il Business Development Department nell'ottica di potenziare le attività di sviluppo del mercato e di prodotto rendendo così i processi aziendali sempre più flessibili ed efficienti e garantendo al cliente il miglior servizio possibile. Questa divisione è il risultato dell'integrazione delle aree vendite e acquisti, sotto la responsabilità di Marco Resmini che oltre ad aver assunto il ruolo di business development manager ha mantenuto ad interim anche la responsabilità dell'area vendite con riferimento agli agenti Italia, all'export e alla gestione ordini. L'area acquisti è rimasta sotto il presidio di Marco

Mainini, procurement manager, mantenendo la suddivisione fra pianificazione e buyer. All'interno della divisione business development operano inoltre l'area after sales and technical department presidiata da Andrea Manzini e il product manager Paolo Ferri per l'area Forestal Garden. Questo nuovo asset organizzativo consentirà a Sabart di assicurare un servizio di livello superiore ai propri clienti, rispondendo alle loro richieste più tempestivamente e in modo più efficiente.

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

PELLENC

La nuova forbice professionale è un concentrato di alta efficienza, massima autonomia e totale versatilità. Perfetta per lavori anche assai intensi, con la batteria Alpha Lite e la regia di App Connect

VALORE C3X, PELLENC NON SI FERMA PIÙ

Aggiunta d'alta qualità. **Pellenc**, precursore nel mercato delle batterie agli ioni di litio applicate ad attrezzature per agricoltura e giardinaggio, presenta la nuova forbice professionale con batteria on-board **C3X**, prodotta in Francia. Progettata e realizzata per rispondere in modo professionale alle esigenze di viticoltori, olivicoltori, arboricoltori e giardinieri, la nuova **C3X** unisce prestazioni, versatilità ed ergonomia. Grazie al know-how sviluppato negli oltre 25 anni di lavoro con le attrezzature a batteria, Pellenc ha sviluppato una forbice professionale con batteria on-board in grado di garantire lunghe autonomie e massima potenza di taglio anche in utilizzi particolarmente intensi. Come i modelli C35 e C45 della gamma **Pellenc**, anche la nuova **C3X** è dotata del sistema di sicurezza **Activ' Security**, in grado di bloccare il movimento della lama in caso di contatto con la mano dell'utilizzatore. La forbice è alimentata dalla **nuova batteria Alpha Lite**, in grado di offrire la possibilità di essere caricata in diverse modalità, per il massimo della produttività, dell'autonomia e della libertà di movimento. La nuova **C3X** è dotata di tecnologia NFC standard, così da dare la possibilità di accedere a diverse funzioni, tra le quali il monitoraggio statistico e l'impostazione di parametri di lavoro, oltre alla gestione di interi parchi di forbici, sia attraverso l'**App Pellenc Connect** che attraverso una piattaforma online. Al fine di ridurre al massimo l'impatto ambientale dei suoi prodotti, Pellenc lavora



costantemente in modo da offrire attrezzature durevoli nel tempo; a garanzia di questo, per ben 5 prodotti della gamma, **Pellenc** ha ottenuto la certificazione **LONGTIME**, primo marchio europeo indipendente che identifica e promuove i prodotti progettati per durare nel tempo e per contrastare l'obsolescenza programmata. Il design e i materiali scelti sono studiati in modo da offrire una durata eccezionale, abbinata ad una facilità di riparazione. La forbice **Pellenc C3X** va ad inserirsi all'interno di un'offerta professionale di forbici a batteria Pellenc, in grado oggi di soddisfare ogni tipologia di esigenza. Al meglio, come sempre.

PELENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI
A BATTERIA



C3X

LA NUOVA FORBICE PROFESSIONALE
CON BATTERIA ON-BOARD

finalmente è arrivata



NUOVA FORBICE C3X
POTENZA AGILITÀ PRECISIONE



ACTIV'SECURITY

il nuovo sistema causa l'arresto
immediato della lama in caso di
contatto con il dito dell'utilizzatore.

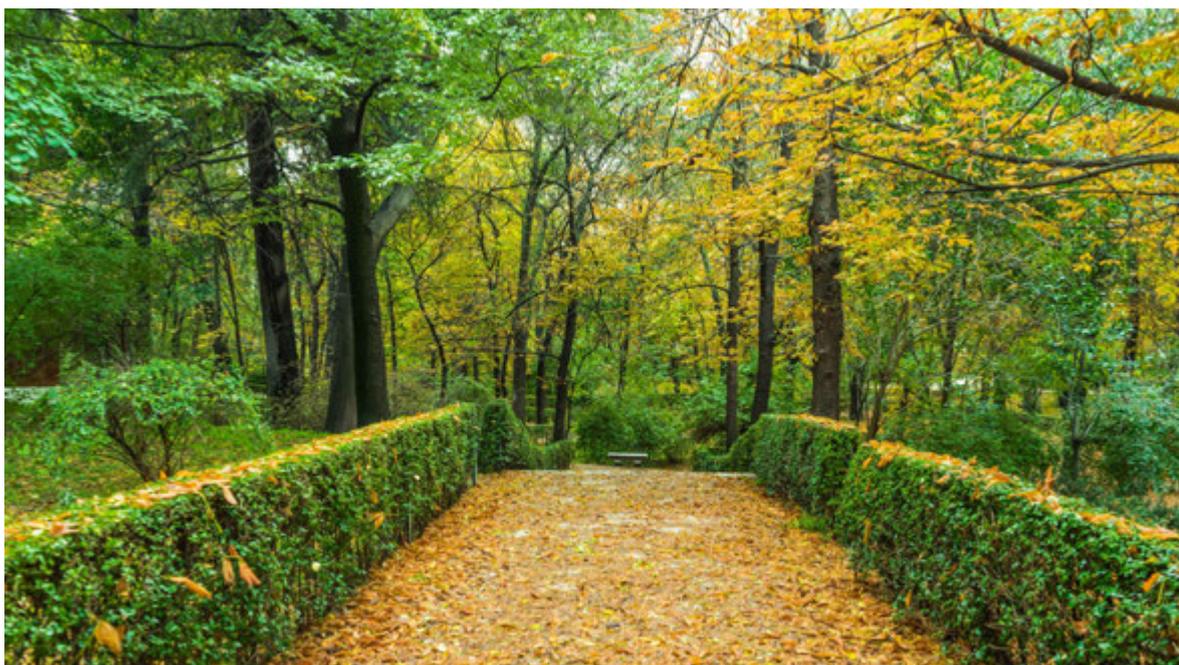
I numeri continuano a dargli piena ragione, a premiarlo anche per la sua capacità di andare oltre i lavori d'autunno con le care foglie. Grande versatilità, il campo che s'allarga, il mercato che sorride

SUPER SOFFIATORI ED È SOLO L'INIZIO

Bell'atmosfera, attorno ai soffiatori. Evidenziata dai numeri, confermata dall'adrenalina della batteria, testimoniata dal mercato, verificata dal rivenditore. Si sprecano le foto a colori, si moltiplica l'interesse attorno alla macchina, si ragiona anche a lungo andare.

IL 2023. Di riscontri ce ne sono stati parecchi. Tutti positivi, fra il fiorente sell-out e il lavoro preparatorio delle aziende. «**Blue Bird**», la panoramica di Annalisa Tessaro, dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «offre una vasta gamma

di soffiatori pensati per soddisfare ogni esigenza di pulizia e manutenzione del verde. Dai modelli a scoppio a quelli a batteria, la gamma vanta prodotti di alta qualità, performanti e affidabili, in grado di garantire risultati eccellenti in ogni situazione. I soffiatori a scoppio Blue Bird Industries sono la scelta ideale per chi cerca la massima potenza e autonomia. Dotati di motori potenti e affidabili, questi soffiatori garantiscono un flusso d'aria potente e concentrato, perfetto per sgomberare foglie, erba tagliata e detriti anche dagli spazi più ampi. La gamma è composta da due modelli. Il soffiatore-aspiratore a scoppio BLV 281



Husqvarna

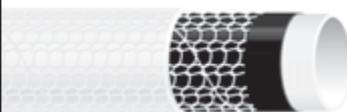


di Blue Bird Industries è lo strumento ideale per chi cerca un prodotto potente, versatile e facile da usare. Perfetto per la pulizia di giardini, cortili e vialetti, il BLV 281 è in grado di soffiare via foglie, erba tagliata e detriti con facilità, mentre la funzione aspiratore permette di raccogliere tutto il materiale in un pratico sacco da 45 litri. Per i lavori più impegnativi invece vi è il soffiatore a scoppio BBL 801 che offre potenza, prestazioni e affidabilità senza paragoni. Progettato per affrontare i lavori di pulizia più intensi, il BBL 801 è lo strumento ideale per professionisti del verde, enti pubblici, appassionati e privati che esigono il massimo dalle proprie attrezzature».

«Il settore dei soffiatori e degli aspiratori/soffiatori», la premessa di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «è diventato negli anni quello con una maggiore e costante crescita. Ormai sia l'utente privato che quello professionale non ne può fare a meno e nel parco macchine dell'utilizzatore è diventato indispensabile per i lavori più svariati in tutto il periodo dell'anno. In confronto all'anno scorso abbiamo riscontrato una crescita dei modelli a scoppio ed un vero boom nei modelli a batteria. In questo caso i modelli a batteria venduti sono più del doppio dei modelli a scoppio e ormai si può dire che le prestazioni dei soffiatori cordless sono il più delle volte superiori a quelli a scoppio, con inoltre gli svariati vantaggi che offrono».

«Il mercato dei soffiatori», la prima fotografia di Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «nel 2023 è stato caratterizzato da una crescente domanda. Questo è dovuto principalmente alla crescente consapevolezza sull'importanza di tenere in ordine gli spazi verdi riducendo le emissioni nocive e il rumore. Abbiamo notato che i consumatori stanno preferendo sempre più i soffiatori a batteria per la loro praticità, facilità d'uso e maggiore rispetto per l'ambiente, tenden-

SEAWORLD: IL TUBO MAGLIATO 4 STRATI PER LA NAUTICA



SEAWORLD è la risposta **IPIERRE** alle esigenze del settore nautico che richiede prodotti resistenti e adatti ad un ambiente così specifico.

SEAWORLD è un tubo magliato di 25 metri con Ø 3/4", realizzato in 4 strati: interno bianco **atossico**, strato **antialga** e con

trattamento anti-UV, maglia **ultraresistente** e, infine, un rivestimento esterno di colore bianco. Il risultato è un prodotto **flexibile e antitorsione** con un'ottima **resistenza al gelo e alle alte temperature** (-20° C, +60° C).

È disponibile anche in Kit con **2 raccordi rapidi** con stringitubo e lancia regolabile innesto M (in uno dei due kit il tubo ha lunghezza da 20m e Ø 1/2").

Pressione di scoppio a 20° C: 30 bar

Pressione di esercizio a 20° C: 10 bar



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



Pellenc

za confermata dai nostri dati di vendita».

«Pur in un contesto generale di mercato abbastanza favorevole **Emak**», racconta il marketing director Giovanni Masini, «ha saputo sfruttare pienamente tutte le opportunità e ha avuto, nel corso dell'anno, una crescita esponenziale, ben superiore a quella registrata dalla media del mercato. Questo è stato reso possibile da una combinazione di fattori, quali l'ottimo responso del mercato nei confronti del nostro modello di punta a scoppio (Oleo-Mac BV 250 ed Efco SA 2500), alla crescita del modello professionale spalleggiato (Oleo-Mac BV 163 e ed Efco SA 2063) e, inoltre, grazie al rapido sviluppo del nuovo modello con batteria 40V (modello BV i 60 BOOST e SA i 60 BOOST)».

«Abbiamo beneficiato di un mantenimento delle quote di mercato. Questo sicuramente», sottolinea Francesco Brazzarola, **Husqvarna** sales manager residential division, grazie ad una gamma sufficientemente ampia, considerando sia le soluzioni a scoppio sia quelle a batteria. I prodotti a batteria stanno via via prendendo quote, ma in modo graduale. Per questo manteniamo un occhio di riguardo anche per la gamma tradizionale a scoppio».

«**Kress**», sottolinea Thomas Goi, responsabile vendite della filiale italiana, «si è presentata lo scorso anno sul mercato iniziando prima a creare

una rete vendita, il dato è quindi relativo ma i primi dati sono stati molto incoraggianti sia per il soffiatore compreso nella gamma hobbista che quello della gamma semiprofessionale. Discorso a parte merita la macchina professionale che di fatto ha sorpreso tutti per le prestazioni erogate, parliamo di 35 newton/metro al pari di un soffiatore a scoppio di alta cilindrata. Molti manutentori oltre che le prestazioni hanno apprezzato anche la velocità di ricarica della batteria, appena otto minuti, con la possibilità di caricarla senza presa di corrente e quindi ovunque, con tremila cicli di vita garantiti con ricarica al 100%, di media dieci volte una normale batteria al litio».

«Nel 2023», evidenzia Lorenzo Ladisa, product manager elettrotensili per giardinaggio di **Milwaukee®**, «la categoria dei soffiatori è stata una delle più rilevanti all'interno del portafoglio prodotti da giardinaggio Milwaukee, grazie a prestazioni convincenti, ergonomia degli utensili e versatilità degli stessi. Le vendite dei soffiatori, spalmate uniformemente tra il periodo primaverile e quello autunnale, ci raccontano che la categoria si è slegata dai confini della stagionalità per diventare un prodotto vincente tutto l'anno».

«Per quanto riguarda il mercato dei soffiatori, **Pellenc**», osserva Marco Guarino dell'ufficio comunicazione e marketing della filiale italiana della casa francese, «sta facendo un grande lavoro grazie soprattutto alle caratteristiche professionali della propria gamma di attrezzi e batterie. Le lunghe autonomie richieste dai professionisti sono soddisfatte da una gamma di prodotti in grado di rispondere perfettamente alle esigenze delle aziende e dei professionisti, grazie ad un mix ideale di pesi, autonomie ed ergonomie».

«La partita 2022 contro 2023 è finita uno a uno. Pari. Perfetta coincidenza», il parallelo di Allan Cademartiri, general manager di **Sabre Italia**, «dei numeri a livello quantità totali scoppio più batteria. Analizzando il dettaglio vediamo invece una leggera flessione delle macchine con motore a scoppio ed un incremento delle versioni a batteria».

«Il mercato del soffiatore», il punto di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è cresciuto nel corso del 2023 e anche i nostri risultati sono stati molto positivi grazie all'interesse mostrato verso le versioni alimentate da motori a batteria. Le nostre vendite, di questi ultimi modelli, sono incrementate di oltre il 40% grazie all'introduzione di 2 nuovi modelli: BGA



Blue Bird



STRUMENTI CHE POTENZIANO IL TUO BUSINESS PER TUTTO IL GIORNO

PARTE DELLA NUOVA GENERAZIONE DI ATTREZZI EGO PRO X, IL TAGLIASIEPI AD ASTA PRO X È COSTRUITO PER I PROFESSIONISTI E PER AFFRONTARE I LAVORI NELLE CONDIZIONI PIÙ IMPEGNATIVE.

Un'asta in fibra di carbonio, 3 impostazioni di velocità, un albero di trasmissione in acciaio, una testa di taglio regolabile ed una robusta scatola cambio garantiscono resistenza, stabilità e durata quando ne hai veramente bisogno. In combinazione con il nuovo sistema di ricarica superveloce EGO Pro X e l'esclusiva tecnologia della batteria ARC Lithium™, gli strumenti EGO Pro X a batteria portano il lavoro professionale quotidiano 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



Oleo-Mac

60 e SHA 56. Molto più stabile invece il mercato dei soffiatori alimentati da motore a scoppio che, in termini assoluti, è ormai di poco superiore a quello della batteria. Stiamo constatando che l'interesse dei clienti si sta indirizzando verso i soffiatori con funzione anche di aspiratore a batteria. Questo è un chiaro segnale che la versatilità del soffiatore è una caratteristica che i consumatori prediligono, per questa ragione in futuro svilupperemo altri nuovi modelli».

CONTI ALLA MANO. E il traguardo del 2024 dov'è esattamente? Parecchio lontano, suggerito da tante belle premesse. Ma anche vicino, perché in tanti hanno davvero corso parecchio. In attesa di raccogliere adesso, con l'autunno alle porte. «La gamma», spiega Annalisa Tessaro di **Blue Bird**, «è stata successivamente ampliata introducendo alcuni nuovi modelli a batteria il cui successo tra il 2023 e durante il 2024 è stato sorprendente. Si tratta di prodotti che sono la traduzione di massima praticità e maneggevolezza, leggeri e silenziosi rappresentano una perfetta soluzione e soffiatori offrono un'elevata autonomia e prestazioni. Il modello BL 22-300 è ideale per chi cerca un prodotto potente, versatile e facile da utilizzare. E' dotato di un potente e durevole motore Brushless di potenza pari a 300W, alimentato da batteria al litio 21V-5Ah e in grado di garantire un flusso d'aria potente e concentrato con una velocità pari a 66 m/s. Per un utilizzo professionale il modello BL 23-800 è lo strumento ideale per giardinieri, manutentori del verde e appassionati che desiderano il massimo dalle proprie attrezzature a batteria. E' dotato di un potente e durevole motore Brushless di potenza pari a 800W, alimentato da batteria al litio 50.4V-5Ah che offre un'elevata autonomia di lavoro, garantendo massima continuità e produttività durante le sessioni. Il BL 23-800 è stato progettato permettendo la regolazione di 3 velocità differenti e la funzione turbo per gli interventi più impegnativi, è inoltre

in grado di garantire un flusso d'aria potente e concentrato con una velocità pari a 70 m/s ed un volume massimo pari a 780 m³/h. Il terzo ed ultimo inserimento in gamma è il prodotto BS 22-400, un soffiatore-sprayer 3 in 1 che ha riscosso particolare interesse nel mercato. Grazie alla sua funzione versatile che permette di intercambiare la testina tra accessorio soffiatore e accessorio sprayer si può con un unico prodotto sgomberare le foglie cadute ma anche igienizzare e sanificare l'ambiente. Dotato di motore Brushless di potenza pari a 400W e funziona con batteria al litio 21V-5Ah».

«Ci aspettiamo un 2024 ancora positivo», l'istantanea di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ed i primi mesi l'hanno confermato. Si consolida anche il trend maggiore di crescita per i modelli a batteria, che con i nuovi modelli zaino di Ego stanno sempre più convincendo anche i professionisti per potenza, durata e sicurezza, in particolare con un tasso di vibrazioni assolutamente vincente».

«Le aspettative di mercato per i soffiatori a batteria nel 2024 sono molto positive», la premessa di Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «con una crescita prevista del settore dovuta alla crescente consapevolezza ambientale e alla ricerca di soluzioni sostenibili. I soffiatori a batteria sono considerati una alternativa ecologica rispetto ai modelli a benzina, in quanto non emettono gas di scarico nocivi e sono più silenziosi. Si prevede che sempre più consumatori opteranno per soffiatori a batteria per le loro esigenze di pulizia del giardino, contribuendo alla crescita del mercato. Inoltre, l'evoluzione tecnologica continua a migliorare le prestazioni e l'autonomia delle batterie, rendendo i soffiatori a batteria sempre più



Einhell



competitivi rispetto ai modelli tradizionali».

«Dal 2024 ci aspettiamo molte soddisfazioni in questo segmento. A inizio anno», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «abbiamo introdotto in gamma i nuovi soffiatori a batteria Oleo-Mac BVi 60 BOOST ed Efcò SAi 60 BOOST: leggeri e performanti, sono dotati di regolatore di velocità aria in uscita con funzione BOOST per aumentare ulteriormente la forza soffiante (fino a 50 m/s). Ideali per la pulizia dei giardini da foglie, piccoli detriti o residui di sfalci, montano un motore brushless e garantiscono prestazioni costanti indipendentemente dalla carica della batteria (da 2 Ah e 5 Ah). Da settembre è disponibile la nuovissima gamma a batteria professionale 56V con i nuovi modelli di soffiatore Oleo-Mac BVi 570 ed Efcò SAi 570: con la stessa potenza di un modello a scoppio ma con un peso molto inferiore, sono macchine ideali per la pulizia di aree di ampie dimensioni. Regolabile su tre livelli di velocità oltre a una funzione BOOST per avere massima spinta sui residui più consistenti. La funzione cruise control garantisce il massimo comfort nelle situazioni che richiedono lavoro costante prolungato nel tempo. Le nuove tipologie di celle e il sistema di controllo utilizzato permettono una lunga durata della vita della batteria senza deterioramenti e riduzioni del tempo di lavoro. Le batterie presentano un peso molto ridotto a fronte dell'energia contenuta, un rapporto Wh/kg ai vertici della categoria».

«L'anno in corso», evidenzia Francesco Brazzaro di **Husqvarna**, «si presenta abbastanza stazionario e su questo crediamo incida il permanere del ridotto potere d'acquisto».

«Abbiamo grandi aspettative per le gamme ad uso privato», rileva Thomas Goi di **Kress Italia**,

«grazie ad importanti promozioni alla clientela finale con alto margine per i rivenditori grazie al nostro innovativo modello di business che non prevede impegno di capitale ed un livello di prezzi garantito senza erosione di margine dovuta al mercato. Il segmento professionale continuerà nella sua decisa crescita grazie all'alto contenuto tecnologico del prodotto che lo porta ad essere la vera e reale alternativa al motore a scoppio».

«Il 2024», spiega Lorenzo Ladisa di Milwaukee®, «sarà un anno di forte crescita per la categoria dei nostri soffiatori, spinta da tre macro fattori: sviluppo della distribuzione corrente, aumento dei rivenditori specializzati e introduzione del nuovo modello spalleggiato a batteria. Quest'ultimo in particolare racconta di come Milwaukee, produttrice di soluzioni 100% a batteria, sia riuscita, grazie alla combinazione tra motori, elettronica e tecnologia di batterie, a sviluppare un soffiante performante quanto quelli a scoppio (20.5 N di forza e 250 km/h di velocità) con i vantaggi legati a minore rumorosità, ridotta manutenzione e zero emissioni».

«Sicuramente», il punto di Marco Guarino di Pellenc Italia, «quella di continuare ad essere un punto di riferimento per i professionisti del settore. Pellenc negli ultimi anni ha introdotto nella propria gamma anche il nuovo soffiante spalleggiato Airion BP che, andando ad affiancarsi alla versione manuale Airion 3, ha lo scopo di rispondere alle richieste anche delle aziende più esigenti in fatto di potenze e autonomie».

«Le nostre aspettative sono molto positive», la fiducia di Francesco Del Baglivo di Stihl Italia,





«grazie all'introduzione di nuovi modelli che nel corso del 2024 presenteremo al mercato. Prossimamente offriremo due nuovi soffiatori a batteria, il BGA 250 per un target professionale che necessita della massima potenza e libertà di movimento grazie all'assenza di cavi elettrici e il BGA 30, destinato ad un utilizzatore hobbista, che utilizza la batteria della serie Stihl AS».

LA CHIAVE PROSSIMA. Tante certezze, una dietro l'altro, ma anche nuove porte da aprire. Fra una novità e l'altra. «Sicuramente», l'istantanea di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «su nuove macchine e batterie capaci di coniugare al meglio potenza, autonomia, peso ridotto. Lato professionale si punta sempre di più sul sistema a batteria, dove macchine, batterie ed accessori attinenti possono agevolare il lavoro dei professionisti impegnati in campo e nella manutenzione del verde per molte ore durante il giorno».

«Il nostro focus», precisa Alessandro Barrera di

Brumar, «si concentrerà sulla gamma a batteria di Ego e dell'ultima arrivata Skil. Con Skil completiamo la gamma anche nel settore di medio prezzo per l'utente privato. La gamma soffiatori di Ego è una delle più complete sul mercato sia nei modelli portati che a zaino. Per i professionisti l'ultimo arrivato, il modello zainato LBPX 8000, soddisfa in modo eccellente le esigenze di lavoro sia in termini di velocità che di volume d'aria che raggiunge i 1360 m³/h. Lo slot a doppia batteria massimizza la potenza ed aumenta l'autonomia, velocizzando la pulizia di grandi aree. Anche il nuovo sistema di connettività integrato IoT e Bluetooth offre nuove opportunità di verifiche e controllo».

«Nei prossimi anni», lo sguardo in avanti di Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «ci concentreremo principalmente sull'innovazione e sul miglioramento continuo del nostro prodotto, cercando di sviluppare nuove tecnologie e funzionalità avanzate che rendano i nostri soffiatori ancora più efficaci ed efficienti. Inoltre, puntiamo a consolidare la nostra presenza sul mercato, ampliando la nostra rete di distribuzione e promuovendo attivamente il nostro marchio. Cercheremo inoltre di identificare nuove opportunità di business e di consolidare partnership strategiche che ci permettano di raggiungere un numero sempre maggiore di clienti e di espandere la nostra quota di mercato».

«Ci concentreremo», l'anticipazione di Giovanni Masini di **Emak**, «sull'ampliamento dell'offerta a batteria in primis, visto che il segmento di mercato è in forte crescita (anche grazie a normative sempre più restrittive sul rumore). A questo proposito è già in programma lo sviluppo anche di un ulteriore modello professionale spalleggiato, sempre con batteria 56V, che si rivolgerà a un'utenza specializzata».

«Il soffiatore», la premessa di Thomas Goi di **Kress Italia**, «è una delle macchine più inquinanti a livello di rumorosità ed emissioni. Ci concentreremo soprattutto nel velocizzare ulteriormente il passaggio dall'obsoleto mondo endotermico a quello silenzioso e pulito delle tecnologie cordless sia in ambito privato che professionale».

«I trend del mercato sono chiari: crescono i soffiatori a batteria, che grazie agli avanzamenti tecnologici, sono oggi performanti quanto quelli a scoppio, offrendo allo stesso tempo innumerevoli vantaggi di praticità, ambientali e di utilizzo. Per facilitare la conversione del professionista



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 siepi alberature che...
viene fornita al...
o in conv...
la vitico...
l'orticolt...
inali. «N...
osabile...
vorano...
a tecno...
lici e c...
li attiv...
no gli...
tegrata su vite...
studi d...
Cosa dice la Critica: impronta personale, segno forte e incisivo.
L'evidente carattere specializzato dell'artista offre sempre gli strumenti più adatti per una migliore interpretazione del proprio lavoro.



Grillo
AGRIGARDEN MACHINES

www.grillospa.it

www.grillospa.it grillo@grillospa.it



dallo scoppio al batteria», rileva Lorenzo Ladisa, «**Milwaukee**® ha introdotto una nuova tecnologia di batterie, Milwaukee® FORGE™, che non solo aumenta autonomia e spunto dei propri soffiatori, ma ne abbatte i tempi di ricarica, assicurando, a seconda del caricabatterie utilizzato, una batteria carica all'80% in soli 15 minuti (6 Ah) e 35 minuti (8 e 12 Ah). Grazie alla nuova tecnologia di batteria, Milwaukee continuerà ad investire sul segmento dei soffiatori in linea e su quelli spalleggiati, con un grande focus sui sistemi di ricarica mobile, sui sistemi di inventario e localizzazione e su soffiatori sempre più comodi e prestazionali». «Il mercato in più occasioni», l'istantanea di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «ci ha dimostrato che

il gruppo Pellenc ha avuto una grande lungimiranza fin da quando, ormai oltre 25 anni fa, ha iniziato a lavorare per sviluppare attrezzature a batteria a basso impatto ambientale, in grado di assicurare allo stesso tempo prestazioni professionali, durata nel tempo e grande ergonomia. Pellenc ogni anno investe in modo importante nei settori di ricerca e sviluppo, in modo da continuare a offrire sempre soluzioni tecnologiche all'avanguardia, nel rispetto di ambiente e operatore, in grado di rispondere al meglio agli utilizzi professionali».

«Fissati i dati del 2023 rispetto al 2022 con indicazione della tendenza», il passo in avanti di Allan Cademartiri di **Sabre Italia**, «ecco che i pri-

mi cinque mesi del 2024 la smentiscono: versioni a scoppio in forte aumento e batteria ferma al palo. A quanto pare indicare aspettative vincenti vale solo se poi punterai sul contrario».

«Il nostro obiettivo nei prossimi anni», rivela Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è quello di offrire al mercato una ampia gamma di soffiatori a batteria per tutti i target di consumatori. Ci focalizzeremo nell'ambito professionale offrendo soffiatori a batteria per l'uso manuale e a zaino e che svilupperanno potenti forze soffianti e adeguate autonomie di lavoro. Pesi ridotti ed ergonomia di lavoro sono le caratteristiche imprescindibili sulle quali il nostro reparto di ricerca e sviluppo lavora, da sempre, per migliorare i prodotti».



Sabre Italia

L'OFFERTA. La macchina di punta di **Husqvarna** è 525BX, soffiatore a scoppio portatile potente e ben bilanciato pensato per l'uso professionale. Il motore brevettato X-Torq®, in combinazione con la speciale ventola ed il design dell'alloggiamento, garantisce un'elevata capacità di soffiaggio facilmente gestibile. Il sistema antivibrante Low Vib® rende il lavoro meno faticoso, anche durante turni prolungati, mentre i comandi intuitivi, come ad esempio il Cruise Control, che mantiene la velocità costante preimpostata, garantiscono maggiore produttività. Il motore è sinonimo di efficienza di combustione, senza scendere a compromessi in termini di coppia o potenza. Ad ogni ciclo, il cilindro viene pulito con aria fresca prima dell'ingresso della miscela, per evitare che il carburante incombusto si mescoli ai gas di scarico.

Il risultato? Emissioni ridotte fino al 75% e una maggiore efficienza durante il lavoro. La lunghezza del tubo soffiante è regolabile in base alle esigenze. Quando si utilizza l'interruttore di arresto, viene automaticamente ripristinato su "on" per facilitare l'avviamento successivo.

Di qualità il soffiatore **solo® by AL-KO** LB 42450, con batterie da 2,5 fino ad 8 Ah passando anche da 4 a 5 Ah. Motore brushless. Velocità di soffiaggio di 250 km/h, volume d'aria di 870 m³/h.

Con un peso di 2,55 kg e un'ergonomia brevettata, Airion 3 di **Pellenc** si utilizza facilmente, a lungo, in qualsiasi condizione climatica. Progettato per rispondere alle esigenze di affidabilità, potenza ed efficacia dei professionisti, Airion 3 può essere utilizzato per diverse ore senza stancare o sollecitare particolarmente il polso. Silenzioso e potente, è efficace sia in ambito urbano, vicino alle zone sensibili, sia nei parchi e nei giardini. Protetto dalle polveri e dall'umidità ed ermetico al 100% alla pioggia, Airion 3 è progettato per resistere nel tempo. Il suo motore è incapsulato in un corpo in lega di magnesio che garantisce una corretta dissipazione del calore, un'ermeticità totale IP54 e una lunga vita utile. Tutti i componenti meccanici sono protetti dalla polvere e dall'umidità. Il sistema di aspirazione dell'aria di nuova concezione, protetto da un nuovo brevetto, migliora notevolmente il comfort dell'utente riducendo al contempo la rumorosità. Il selettore di velocità di Airion 3 permette di gestire la potenza del getto d'aria in base alla superficie da pulire. La funzione Boost, eroga la massima portata d'aria semplicemente tenendo premuto il pulsante. La potenza del getto di Airion 3 permette di soffiare via oggetti pesanti come masse notevoli di foglie impregnate d'acqua e incollate a terra.

Progettato per le aziende di giardinaggio e le municipalità che desiderano integrare pratiche sostenibili nelle loro attività, il soffiatore a zaino **Kress** KC500 stabilisce un nuovo standard di produttività. Con una forza di soffiaggio di 35 N, è in grado di competere con la potenza dei soffiatori a gas con motore a 2 tempi da 65 cc, pur operando senza i relativi fumi, rumori e vibrazioni. Con una potenza di 62 dB, il soffiatore Kress è conforme alle normative sulle zone silenziose. Come parte del sistema CyberSystem Kress Commercial, offre prestazioni di alto livello con il vantaggio di costi operativi inferiori rispetto ai sistemi a gas e ad altri sistemi a batteria.

Il soffiatore per foglie a batteria GP-LB 18/200



Li E-Solo di **Einhell** è il compagno perfetto per le pulizie autunnali del tuo giardino. Facile da utilizzare e silenzioso, grazie al suo potente motore Brushless, offre prestazioni ottimali con una durata superiore rispetto ai modelli tradizionali a benzina. Con la tecnologia della girante assiale e la funzione turbo, otterrai la massima potenza di soffiaggio. Leggero e maneggevole, con una comoda maniglia Balance antiscivolo e un pratico supporto integrato per il fissaggio a parete associato all'uso di batterie PXC da 3,0 Ah o superiori garantisce prestazioni eccellenti.

M18 F2BPB di **Milwaukee** è soffiatore spalleggiato a batteria (2x18V) con velocità dell'aria di 250 km/h e volume d'aria di 18.5 m³/min. Fino a 4 slot di batterie, per massimizzare l'autonomia. Fino a 60 min di autonomia con 4 batterie M18 HB12 a bassa velocità. Fino a 30 minuti ad alta velocità.

Nell'offerta di **Sabre Italia** il soffiatore 4Sison BLB-4QL-M da 49,1 cc, motore 4 tempi 4QL, volume d'aria 12 m³/min (760 m³/h) e velocità dell'aria di 87 m/s (305 km/h).

Il soffiatore a zaino LBPX8000E PRO-X di **Brumar** è a doppia porta con tecnologia PeakPower, capace di combinare la potenza di due batterie Ego di qualsiasi Ah. Doppie maniglie, base di supporto a tre punti per una maggiore stabilità, impugnatura e tubo completamente regolabili, efficienza del flusso d'aria ottimizzata per una maggiore durata della batteria. Massimo volume d'aria di 1360 m³/h, massima velocità dell'aria 306 km/h, forza di 26N, motore brushless. Tutto pronto. Ed ora che le foglie cadano pure...

I numeri dei primi nove mesi dell'anno, del tutto positivi, sono soprattutto figli di esigenze necessariamente da soddisfare. Lontani gli slanci dei periodi migliori, fra inflazione e freni vari. I risultati, tuttavia, sono buoni

«VINCE LA NECESSITA', SENZA ALCUNA EUFORIA»

La necessità, più che lo sfizio. Sconfinando a volte nell'azzardo. Meglio di no, ma può capitare. Si compra perché c'è l'esigenza, ma la verità è che si è comprato. E tanto anche, nel mondo del verde. Mese strategico settembre, giorni dal grande peso specifico i primi di ottobre. Per continuare ad andar forte, quasi con naturalezza. «Chi torna dalle vacanze è rinvigorito dal periodo di sosta, di rilassamento e di spensieratezza. Ha recuperato quindi energie che in una certa misura», il punto di Luca Portioli, esperto di dinamiche commerciali nel settore dell'automobile e grandissimo appassionato di giardinaggio, «dedicherà anche alle proprie passioni oltre che ai propri lavori. Chi rientra dalle ferie ha sempre una marcia in più che dedicherà ai propri incarichi ma anche alle proprie passioni. Ci sarà poi da ripartire, mettendoci dentro tutto. Dal proprio lavoro alle proprie passioni, ai propri hobby. C'è una nuova linfa, una nuova energia. Bisogna staccare, continuando a lavorare si diventa meno collaborativi, meno autorevoli, più stanchi. E si rende di meno». I primi bilanci sono positivi, al netto dell'inflazione che qualcosa ha inevitabilmente tolto e di stipendi che in Italia da tempo quelli sono. «Nel primo semestre dell'anno», racconta Portioli, «nell'automotive abbiamo tutti venduto. Un po' per gli incentivi, un po' perché la gente è rimasta a piedi, un po' perché c'era chi si portava appresso vetture obsolete e riparate più volte. Arrivi ad un punto che la macchina si rompe, non va più, non parte. Vale per tutti, il momento della sostituzione. La somma di tutto questo ha garantito un certo tipo di lavoro. L'e-

uforia di mercato, evidente, è però qualcosa di ben diverso».

CORSI E RICORSI. Quell'adrenalina fortissima che Portioli ha vissuto a pieni polmoni soprattutto nel passaggio dalla lira all'euro. Tempi andati, ma ricordi ancora nitidi. «La gente», il quadro di Portioli, «credeva di acquistare le macchine alla metà del prezzo, invece non era proprio così. È un fatto psicologico, il cliente era convinto di comprare l'auto a ventiseimila euro anziché a cinquanta milioni di lire. Tutti i commercianti quel periodo l'han vissuto bene. Qualsiasi tipo di commercio. La verità è che la gente non aveva la percezione mentale corretta di quel che stesse accadendo, anche perché è successo tutto da un giorno all'altro al di là di quel periodo, ma breve, in cui c'era la doppia moneta. Troppo corto però. Tutti si divertivano a fare il pieno di carburante a venticinque euro quando prima lo facevi con cinquantamila lire. E tutto questo non poteva che favorire i consumi. Ma solo perché non esisteva la cognizione del vero valore dell'euro». Qualcosa di simile sta accadendo anche adesso, agli occhi di Portioli. «Come il pagamento cash e il pagamento elettronico. C'è una sensazione di erogato percepita differente. C'è poco da fare, è così. Non tiri fuori i soldi dalla tasca, non intacchi il portafoglio. Dal momento in cui sai quel che devi pagare e l'attimo in cui prendi in mano il denaro scatta una certa riflessione. Inevitabile», il passo successivo di Portioli, pochi istanti nei quali c'è un altro passaggio storico, anche se piuttosto invisibile. Da codificare più avanti, a bocce davvero ferme.

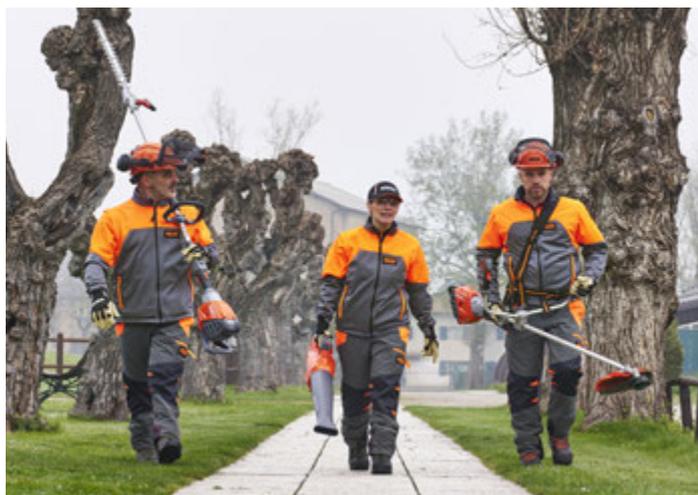


Decespugliatori, potatore, tagliasiepi, soffiatore e tagliaerba nella nuova gamma da 56V, concentrato di assoluta qualità in una linea destinata prima di tutto alle grandi aree. Ed un rendimento in linea coi prodotti a scoppio

OLEO-MAC, BATTERIA AL POTERE SENZA COMPROMESSO ALCUNO

OLEO-MAC

La nuova gamma professionale a batteria da 56V di Oleo-Mac è ora disponibile con **10 nuovi modelli**, tra cui **due decespugliatori**, un decespugliatore **multifunzione**, un **potatore telescopico**, un **tagliasiepi manuale** e uno **su asta**, un **soffiatore** e tre diversi modelli di **tagliaerba**. La gamma include anche **3 taglie di batterie** e un **caricabatterie**. Progettata per **professionisti e utilizzatori esigenti**, questa linea si espanderà ulteriormente con **macchine sempre più performanti**. La gamma a batteria da 56V è **ideale per chi lavora in ampie aree verdi** o su vegetazione consistente, **sia in contesti rurali che urbani**. Le macchine offrono **prestazioni comparabili ai modelli a scoppio**, eliminando ogni scetticismo sull'uso delle batterie. Le caratteristiche principali includono: una **potenza costante** grazie al motore brushless di ultima generazione, un **alto rapporto energia/peso** e un **tempo di ricarica rapido** di soli 29 minuti per l'80% della batteria Bi 540, e il **controllo vettoriale del motore** che ottimizza l'uso dell'energia. **Le prestazioni sono paragonabili o superiori ai modelli a scoppio**, con componenti meccanici ad alta affidabilità e assemblaggio modulare per facilitarne la manutenzione.



L'interfaccia utente comprende un **display completo** che mostra la **carica residua**, la **velocità selezionata** ed eventuali malfunzionamenti. Il **sistema di diagnostica integrato**, con **app dedicata** per smartphone e **connessione Bluetooth**, guida nella riparazione o sostituzione dei componenti, mentre l'app **Oleo-Mac Hub** permette la **gestione delle macchine** e l'accesso facilitato al sito Oleo-Mac.

Scopri la potenza della nuova gamma a batteria da **56V** di Oleo-Mac sul sito

www.oleomac.it



«MENO LAVORO, STESSI RICAVI SPECIALISTA, ASCOLTA PARETO»

di Alessandro Di Fonzo

Come mi piace fare, e come ritengo sia sempre più utile per tutti, faccio un discorso basato su analisi che riguardano un mercato più ampio rispetto a quello specifico del giardinaggio.

Già so che qualcuno storcerà la bocca e girerà pagina, ma funziona così: vuoi far crescere la tua attività di giardinaggio, garden, agraria? Smetti di relazionarti solo con i tuoi colleghi, smetti di prendere come riferimento quello che fanno gli altri del tuo settore, inizia a volare libero in cerca di contaminazione con quello che viene dall'esterno.

Le più grandi idee di business spesso provengono dalla fusione di quanto funzionava in due settori

«Il principio è quello dell'80/20, secondo cui gran parte dei risultati è determinato da una percentuale minima di cause. Vale anche per il rivenditore, per cui i quattro quinti del guadagno è determinato da un quinto sei suoi clienti.

Giusto? Sì, ci metto la mano sul fuoco. La chiave? Volate liberi, guardando più ad altri settori che a confrontarsi coi propri colleghi. Metteteci soprattutto cuore e passione. Senza pensare prima di tutto al profitto, ma garantendo in primis servizi»

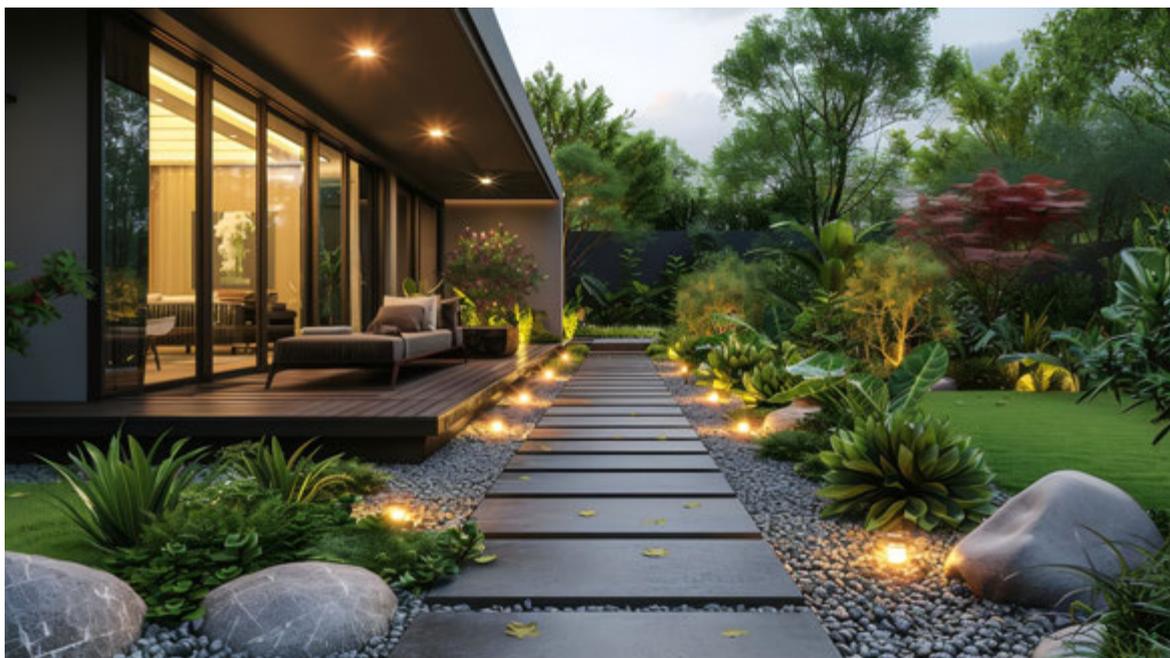
che, prima di allora, non si erano mai nemmeno sfiorati. Quando faccio consulenza, ripeto questo concetto: «Vuoi vendere più giardini?». Allora segui queste due indicazioni nell'ordine:

- 1) Smetti di pensare come un giardiniere
- 2) Smetti di vendere giardini

Sarai un po' confuso da questi due consigli, ma dovrai aspettare uno dei prossimi articoli dove riprenderò il concetto in maniera più approfondita. La mia premessa serviva a introdurre una tendenza sempre più evidente e che sta interessando anche il settore del giardinaggio.

Nell'era moderna, i prodotti e i servizi sono sempre più orientati esclusivamente al profitto.





Conosci Temu? È l'Amazon cinese che, per entrare in maniera prepotente sul mercato mondiale, vende a prezzi incredibilmente bassi.

Questa strategia crea un effetto domino drammatico: i fornitori sono strangolati e i prodotti acquistati, dopo un brevissimo periodo d'utilizzo, vengono buttati dagli acquirenti.

È chiaro come, dato il prezzo esiguo, siano svalutati già in partenza e/o acquistati non dietro effettiva necessità/utilità. In questo caso, l'obiettivo aziendale è solo fare soldi, tanti soldi che prevedono di fare in pochi anni.

Rimanendo volutamente fuori settore, come artigiano che pranza fuori casa conoscerai molto bene i locali che fanno pranzi di lavoro.

Per dodici euro prendi primo, secondo, contorno, acqua e caffè. Ti sei mai chiesto cosa c'è nel tuo piatto? Probabilmente no, perché, pur di gonfiarti la pancia, sei disposto a ingurgitare tutto.

Anche in questo caso, l'obiettivo aziendale sono i soldi. Quei pochi centesimi che riesci a tirar fuori dal singolo coperto e che sono meglio di niente.

La passione e l'amore per il lavoro che una volta caratterizzavano molti settori sembrano essersi dissolti, lasciando il posto a una cultura consumistica dove l'obiettivo principale è vendere, spesso senza preoccuparsi della reale necessità o qualità di ciò che viene offerto.

È chiaro che dietro un'azienda ci debba essere il profitto, ma che si pensi solo a quello a discapito di quanto viene fornito o erogato, non lo trovo accettabile... soprattutto nel settore del giardinaggio.

Nella mia visione, ogni giardiniere dovrebbe avere un macro obiettivo prima del profitto: rendere il mondo un posto più bello. Prima di bollare questa mia affermazione come una banalità, ti faccio riflettere sul potenziale impatto del tuo operato e su quella che è la tua responsabilità.

Sicuramente hai tanti clienti il cui giardino, o parte di esso, è visibile dalla strada. Significa che chi ci passa davanti vede il risultato del tuo lavoro.

Sei sicuro di aver proposto la miglior soluzione vegetale possibile per aggradare gli occhi e riempire il cuore dei passanti?

Non sto filosofeggiando, parlo di effetti positivi sull'animo umano che sono riscontrati da correlati esperimenti scientifici.

Secondo ricerche effettuate dal team guidato dalla docente di *Harvard Nancy Etcoff*, si è scoperto come iniziare la giornata con un mazzo di fiori nei reparti degli ospedali offra una notevole carica e mantenga alto il morale per tutto il giorno.

E non è tutto: chi tiene fiori in casa tende a essere più empatico e a sentire meno ansia, preoccupazioni e tristezza.

Anche sul posto di lavoro, avere fiori intorno ha migliorato l'energia, la felicità e l'entusiasmo delle persone. Di conseguenza, anche la produttività ha subito un effetto positivo.

Dopo aver letto queste poche righe, hai capito cosa intendo e quale può essere la tua possibilità di rendere il mondo migliore?

Formandoti al meglio, mettendoci tutto il tuo cuore

e la passione, potresti essere in grado di "sparpagliare" opere a verde in vari punti della tua città, migliorando l'umore di tantissime persone.

E sai cosa fanno le persone felici?

Sono contagiose e generano altre persone felici.

Questo concetto si scontra con parecchi elementi avversi che riscontro nel settore del giardinaggio.

Sono talmente tanti che non riuscirò a trattarli tutti in questo articolo, ma i due principali sì. Eccoli:

1) Operatori che non hanno passione: che siano titolari d'azienda o dipendenti, fanno questo lavoro per necessità o perché non hanno alternative nella vita.

Penso a quelli che lavorano nelle aziende che gestiscono il verde pubblico; nella maggior parte dei casi per potare la siepe al parco impiegano la stessa sensibilità necessaria per fare a pezzi una vecchia auto dallo sfasciacarrozze.

Penso ad alcuni tree-climber che, invece degli alberi, sono affascinati dai macchinari, dalle motoseghe, dalle frizioni, dalle tecniche di taglio e amano soprattutto il loro utilizzo che si esprime al massimo negli abbattimenti. Più che creare la natura, la distruggono.

2) Aziende che nella bella stagione affogano tra le richieste di intervento: per mancanza di organizza-

zione dei titolari o per fattori contingenti che portano comunque a disorganizzazione non voluta.

Penso a me qualche anno fa, più volte ho raccontato di quel fatidico 2010, penso a tante aziende che, quest'anno, hanno dovuto fare i salti mortali per recuperare i ritardi dovuti alla pioggia.

Non prendiamoci in giro: in certe condizioni, non puoi mettere in campo amore e passione in quello che fai, stai correndo contro il tempo e lottando contro i clienti sempre pronti a saltarti addosso.

Posso fare poco riguardo al primo punto, invece sono in grado di darti un suggerimento prezioso riguardo al secondo.

Sai benissimo che, come te, ho fatto questo lavoro, quindi sono stato nei tuoi panni.

Conosco le complessità, i clienti e, soprattutto, quella foga che ti prende e ti porta a cercare di acquisire più clienti possibile durante la stagione estiva. Anche perché dire no, non è da tutti.

Ti introduco un concetto molto interessante, che ti sarà d'aiuto per le prossime stagioni di fuoco.

Oggi ti parlo del Teorema di Pareto, detto anche principio 80/20.

Dice che la maggior parte dei risultati in qualsiasi situazione sono l'effetto di un numero ristretto di cause. Il 20% delle cause porta all'80% dei risultati.

Possiamo applicarlo a qualsiasi concetto e non sbaglio se affermo, in base alla teoria di Pareto, che l'80% del tuo fatturato proviene dal 20% dei clienti. E se non è l'80%, è il 70% che viene dal 30% dei lavori realizzati.

Fai mente locale e vedrai che è la stessa cosa anche per te. Ci metto la mano sul fuoco.

Ora sai che, dall'anno prossimo, puoi organizzarti meglio scegliendo i clienti giusti.

Meno lavoro, ricavi pressoché uguali e realizzazioni fatte con amore e passione per aiutarmi a rendere il mondo, anche se di poco, un posto migliore.

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

Se hai ulteriori modifiche o domande,
fammi sapere!



Radar avanzati e sofisticati sensori, nessun bisogno di filo perimetrale a parte nel momento dell'allineamento della macchina con la docking station, sensore erba integrato. Evoluzione ulteriore nel mondo del taglio. Ed una qualità assoluta

WIPER 100U, IL ROBOT IN PRIMIS INTELLIGENTE

WIPER

L'innovazione tecnologica nel settore della cura del verde ha fatto passi da gigante negli ultimi anni e il **Wiper 100U** è un esempio eccellente di come l'**intelligenza artificiale** possa rivoluzionare la manutenzione del giardino. Questo robot rasaerba rappresenta una soluzione all'avanguardia, combinando **radar avanzati** e **sensori sofisticati** per offrire un'esperienza di taglio dell'erba senza precedenti.

Il **Wiper 100U** è dotato di un **sistema di intelligenza artificiale** che gli permette di navigare autonomamente nel giardino, individuando e aggirando gli ostacoli grazie a radar e sensori di ultima generazione. Questo elimina la necessità di installare un filo perimetrale lungo tutto il bordo del giardino, rendendo l'installazione e l'uso del robot molto più semplici e convenienti. **L'unico momento in cui è necessario utilizzare il filo è per l'allineamento del robot con la docking station, garantendo un ritorno preciso e sicuro alla base di ricarica.**

Questo aspetto semplifica notevolmente il processo di setup, permettendo di godere subito dei benefici del **Wiper 100U** senza complicazioni.

Uno dei **punti di forza** del **Wiper 100U** è il **senso erba integrato, che misura costantemente l'umidità e la continuità del manto erboso.**

Questo permette al robot di adattare la sua strategia di taglio in tempo reale, assicurando un risultato uniforme e di alta qualità. Il sensore è in grado di rilevare le zone del giardino che necessitano di maggiore attenzione, ottimizzando così il tempo di lavoro e l'efficienza energetica.

L'intelligenza artificiale del **Wiper 100U** non si limita solo a evitare ostacoli e regolare il taglio dell'erba. **Il sistema è in grado di apprendere e adattarsi al layout del giardino,** migliorando le proprie prestazioni con l'uso continuo. Questo significa che, col passare del tempo, il robot diventa sempre più efficiente e preciso, garantendo un giardino sempre in perfette condizioni.

Il **Wiper 100U** è progettato per essere **estremamente user-friendly.** Il pannello di controllo intuitivo e l'applicazione mobile dedicata permettono di programmare e monitorare il robot con facilità.

Le **notifiche in tempo reale** e i **report dettagliati sul lavoro svolto** aiutano a tenere sempre sotto controllo lo stato del giardino e del robot stesso. Inoltre, la manutenzione del **Wiper 100U** è semplice e rapida. I componenti chiave sono facilmente accessibili e le operazioni di pulizia e controllo possono essere effettuate in pochi minuti, garantendo una lunga durata del dispositivo.

Il **Wiper 100U** rappresenta il futuro della manutenzione del giardino, combinando tecnologia avanzata e intelligenza artificiale per offrire un servizio impeccabile senza complicazioni.



«È STATA UN'INFINITA PRIMAVERA VOTO ALLA STAGIONE? 8,5»

Pensieri in libertà. A mente fredda, con il grosso della stagione alle spalle. Alessandro Fontana va oltre il mercato, oltre i risultati, oltre i numeri. Dalla sua Rivergaro, in provincia di Piacenza nelle stanze di Fontana 1950, è tutto piuttosto chiaro. Fra concetti dispensati uno dopo l'altro e qualche sorriso. «S'è perso il senso del tempo. Per due motivi. Perché vola, prima di tutto. E perché anche meteorologicamente non ti rendi più conto in che mese sei. Non sai mai, guardando il cielo, se sei a marzo, aprile, maggio o giugno. Quest'anno poi è sembrata tutta una primavera, grazie al cielo. Positivo tutto, ovviamente, considerati i risultati».

Cos'ha detto ad esempio giugno?

«Che non siamo pronti per affrontare altri turni di lavoro, nel senso che di lavoro ce n'è sempre stato tanto ma certa gente non è temprata per lavorare a ritmi così serrati».

Il cliente come l'ha trovato?

«Sempre abituato ad essere servito e riverito come se fosse in un McDonald's, quindi a pretendere di avere il rasaerba in cinque minuti. Tanti ad essere convinti che tutto sia dovuto e tutto sia facile, quindi anche insoddisfatti quando capiscono che non funziona proprio così e che non è tutto così semplice. Anche ordinare un semplice pezzo di ricambio non è così automatico, ci sono dei tempi che bisogna rispettare. Con la clientela è sempre una lotta continua per far capire che si fa sempre del nostro meglio ma

«Ho fiducia pure negli ultimi mesi dell'anno, anche se si potrebbe lavorare meglio. Ma in pochi sono disposti a correre davvero. Il solito problema. Il cliente vuole sempre tutto e subito, sempre più pretenzioso, ma l'annata ha detto come il rivenditore abbia sempre il suo bel peso agli occhi di chi acquista una macchina»

non possiamo assicurare un servizio tempo-zero. Non si può».

Voto al primo semestre?

«Otto e mezzo, dal punto di vista del lavoro e del mercato rispetto a quelle che erano le reali aspettative e i dubbi di inizio anno. Di lavoro se n'è fatto davvero tantissimo, soprattutto perché credevamo che nel 2024 tutti avremmo dovuto tirar la cinghia. Per quanto riguarda il metodo del lavoro il voto varia dal 5 al 6, quindi rimandati a settembre. Ma non è più una novità ormai».

Ha pensato a quanto avreste potuto ottenere in più se si fosse lavorato a pieni giri? Quanto s'è perso davvero?

«Al di là di notti insonni e fegato logorato, si sono perse le marginalità per aver dovuto lavorare sempre in velocità e magari con persone nuove che non potevano immediatamente entrare nel sistema ed andare quindi al massimo della velocità. Spendendo fra l'altro più di quanto dovresti e alla fine rimettendoci in salute. Non solo la mia, ma anche della mia squadra».



Il suo podio del primo semestre fra le varie macchine?

«Sicuramente il trattore professionale frontale ad alta potenza venduto a manutentori e municipalità. Abbiamo ottenuto numeri che non ci saremmo mai aspettati. Al secondo posto il trattorino della fascia media che di fatto ha sostituito l'entry level rendendoci naturalmente assai contenti. Al terzo il tosaerba di fascia medio-alta».

Il robot?

«Non è cresciuto come negli anni scorsi, per di più ci sono stati diversi problemi legati all'installazione. Non si riesce mai d'altronde a programmare a dovere la settimana. In più se devi uscire per un intervento è necessario prima di tutto che non piova. Con tutti i conseguenti freni del caso».

Giudizio sul mercato in generale?

«Assai positivo, confermo l'otto e mezzo. Il 2024 nella prima parte ci ha dato davvero tanto. Estate compresa, considerato anche il fisiologico ed ovvio calo. D'altronde fino a giugno, ripeto, s'è davvero fatto tanto».

Fino a dicembre che s'aspetta?

«Mi auguro che tutto il lavoro che abbiamo fatto noi lo stiano facendo anche i nostri clienti professionali. E che quindi abbiano voglia di cambiare qualche macchina in più. Dal punto di vista del mercato mi sento soddisfatto e positivo, anche per i prossimi mesi».

La più gratificante vendita di questi mesi?

«Una macchina professionale che non avevamo mai gestito, di un brand che prima non avevamo. Il cliente non voleva assolutamente sentir parlare di un accessorio che invece secondo me gli avrebbe migliorato decisamente la gestione del verde. Gliel'abbiamo fatto provare e se n'è innamorato. Ci ha dato quindi fiducia. E noi abbiamo dato fiducia al marchio. Quell'accessorio ha risolto tanti problemi al nostro cliente. È stata una bella soddisfazione».

La dimostrazione che il rivenditore specializzato ha sempre il suo bel peso...

«Certamente. I clienti ci seguono, poco ma sicuro. Poi chi vuol comprare su internet continuerà a farlo, ma chi acquista da noi e prima ha provato a comprare online capisce la reale differenza fra il dialogo ed i suggerimenti di un professionista.

E magari torna anche definitivamente indietro. Quindi dallo specialista, fra chi magari prima s'era affidato ad internet o alla grande distribuzione. Ho il sentore che molti si stiano ravvedendo rispetto ai canali a cui si sono precedentemente affidati».

Quant'è il logorio a settembre, dopo questo lungo periodo ad alta velocità?

«Noi non possiamo permetterci di essere logori, dovessimo ascoltare la stanchezza fisica e mentale ci fermeremmo subito. Stanco lo sei tutti i giorni, diciamoci la verità, ma se dovessi riversare lo stress sui dipendenti e sui clienti sarebbe finita».

Come si fa a non ascoltare la stanchezza?

«Devi guardare il conto corrente (sorride...) e vedere che è perennemente in rosso, per cui devi continuare a lavorare. In più devo ascoltare mia mamma Mariuccia, lì a ripetermi che di macchine da pagare ce ne sono sempre tante. Prima della stanchezza devo ascoltare mia madre. Ve ne racconto una...».

Dica...

«Dovevo andare in ferie, a giugno. E sono anche partito, un giovedì. Sarei dovuto tornare il sabato successivo, ma il martedì ho preso l'aereo e sono tornato a casa perché c'era tanto lavoro. C'era bisogno di me, non potevo rimanere in vacanza. Si fa quel che si deve fare d'altronde, quello prima di tutto. Devo anche dare l'esempio, ce n'è già tanta di gente stanca di lavorare. Io non posso permetterlo, altro che logorio...».





HUSQVARNA

Il lavoro sempre perfetto di ASPIRE™ R4
Rifiniture precisissime anche nei passaggi stretti

Il robot tagliaerba Husqvarna Aspire™ R4 è la soluzione ideale per la cura di giardini di piccole dimensioni. Offre un taglio del prato perfetto, ottimizzato per superfici erbose fino a 400 m², garantendo una precisa rifinitura anche nei passaggi stretti. Il prodotto adegua il tempo di lavoro alla velocità della crescita dell'erba, in base alle condizioni meteorologiche. E si interrompe in condizioni di gelo. Può essere collegato tramite WiFi all'App Husqvarna Connect per una gestione da remoto. Fa parte di un set di attrezzature per il taglio e la cura del verde rivolti ai privati che necessitano di strumenti facili ed efficienti per il mantenimento di giardini di dimensioni contenute. È la Linea Aspire™, progettata per essere pratica e funzionale. La gamma comprende forbici per erba, bordatore, tagliaiepi, soffiatore, robot tagliaerba, tosaerba e due tipologie di potatori, oltre ad un innovativo sistema di stoccaggio, per ciascun prodotto.

vetrina



ZANETTI MOTORI

ZBM 1000/2, potenza e affidabilità eccezionali
La soluzione giusta per una miriade di macchine

Il motore benzina bicilindrico a V 4 tempi OHV con albero orizzontale Zanetti ZBM 1000/2, best in class di Zanetti Motori, è la soluzione ideale per chi cerca potenza, efficienza e affidabilità in unica soluzione. Con la sua cilindrata di 999 cc e una potenza massima di 24 kW a 3600 rpm più una coppia massima 71 Nm a 2600 rpm, ZBM1000/2 garantisce prestazioni eccellenti in una vasta gamma di applicazioni agricole, edili e industriali. Grazie alla configurazione V-TWIN e alla tecnologia OHV, il motore Zanetti assicura una combustione efficiente con risparmio di carburante, basse vibrazioni, rapporto peso-potenza elevato. Il motore soddisfa le normative sulle emissioni conseguendo a pieni voti la certificazione EU Stage V. Fra le destinazioni d'uso biotrituratori, cippatori, gruppi elettrogeni, minidumper, spaccalegna, idropulitrici, macchine edili e industriali.

EMAK

Nuovi trinciatutto, per ogni tipo di lavoro
Firmati Oleo-Mac ed Efco, Nibbi e Bertolini



Novità per i quattro marchi di casa Emak fra Efco, Oleo-Mac, Nibbi e Bertolini: i nuovi trinciatutto con larghezza di taglio 100 cm progettati per un uso professionale in campo agricolo e nel giardinaggio. Disponibili anche in versione con sistema di trazione a cingoli. Il gruppo di taglio professionale con 58 flagelli ad "Y" offre un'eccezionale qualità di trinciatura, consentendo interventi drastici su erba, stralci, rami, vegetazione bassa, sterpaglie e stoppie. Disponibili vari tipi di motorizzazioni che garantiscono elevate prestazioni nel tempo sui diversi campi di utilizzo. Il modello di motore Honda GX 390 ALPIN ad alta inclinazione permette di lavorare in situazioni di pendenza con alimentazione e lubrificazione sempre costanti.

BLUE BIRD INDUSTRIES

Remote Control verso nuovi orizzonti

Tre modelli, tanta potenza, innovazione allo stato puro

«Tagliamo nuovi orizzonti» è il claim più rappresentativo dell'ultimo periodo per Blue Bird Industries che incrementa la gamma Remote Control che apre ad una nuova era nel mondo del giardinaggio e della manutenzione del verde. Tre nuovissimi modelli, frutto di impegno e passione di un team di esperti che con dedizione ha creato prodotti innovativi e in grado di rispondere alle reali esigenze degli utilizzatori. Con i potenti full battery E-FM 23-60 e E-FM 23-65 e il modello ibrido FM 23-70 è garantita un'eccezionale potenza di sfalcio su qualsiasi terreno, anche in pendenze fino a 30°. Comodi da manovrare, dato che la gestione di tutte le funzioni può essere radiocomandata fino a 200 metri di distanza garantendo la massima sicurezza. Ogni modello vanta un design rivoluzionario che garantisce un'ottima manovrabilità e una superiore capacità di arrampicata su terreni in pendenza. Potenza, versatilità e innovazione al servizio di professionisti, utilizzatori esigenti e privati.



vetrina

GRIN

Biotrituratori, due grandi aggiunte

BIOCH 150 ROAD, roba da professionisti

Continua la crescita nella gamma dei biotrituratori Grin. Presentati due nuovi modelli: la versione con carrello stradale di BIOCH 120 e il nuovissimo BIOCH 150 ROAD, biotrituratore e cippatore ideale per i professionisti delle potature. Tritura efficacemente rami fino a 150 mm di diametro, non teme ramaglie con biforcazioni e permette una incredibile velocità di lavoro. La tramoggia, posizionata ad una altezza da terra ottimale per il carico, è di dimensione molto generosa. La bocca ampia della zona dei rulli di carico idraulici permette di caricare moltissimo materiale contemporaneamente. La centralina antistress PRO dialoga con i due rulli di carico facendoli arretrare automaticamente quando la macchina è sotto sforzo. Ma il cuore della macchina è il sistema di taglio GRIN ULTRA CUT studiato per massimizzare la potenza del motore bicilindrico Honda da 22 cavalli, ma anche minimizzarne i consumi.



KRAMP

Assortimento-Loncin, altra bella accelerata

Motori e ricambi, con la solita estrema affidabilità

Kramp ha ampliato il proprio assortimento di motori a marchio Loncin, introducendo nuovi modelli e ricambi. Questo rinomato brand internazionale è da anni sinonimo di affidabilità nella produzione di motori noti per la loro efficienza, durata e facilità di manutenzione rendendoli ideali per una vasta gamma di applicazioni. Dall'agricoltura al giardinaggio, fino ai settori industriali e dei servizi. Con l'aggiunta di nuove referenze al webshop Kramp, i clienti avranno ora accesso ad una selezione ancor più ampia di motori Loncin orizzontali e verticali e relativi ricambi. Questa mossa strategica rafforza l'impegno di Kramp nel fornire soluzioni affidabili e all'avanguardia in grado di rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione e garantendo sempre il massimo valore ai propri clienti che possono così beneficiare di un vasto catalogo di prodotti, un servizio clienti a 360 gradi ed una consegna veloce degli ordini.



STIHL ITALIA

ADA 1000, l'adattatore dalle mille soluzioni Compreso il doppio slot per la batterie AP

Nella completissima offerta Stihl è disponibile per la vendita anche il nuovo adattatore ADA 1000 per un target prettamente professionista. Dotato di doppio slot per le batterie della serie AP e, al termine dell'autonomia della prima batteria, consente un passaggio automatico alla seconda. ADA 1000 può però essere utilizzato anche con una sola batteria AP, così da ridurre il peso complessivo del soffiatore spalleggiato BGA 300.1. Commutazione automatica alla seconda batteria quando la prima si scarica. Batterie AP non comprese nella fornitura.



vetrina



BRUMAR

EGO Power Plus, i tagliaiepi per i professionisti La serie HTX5300 mette tutti d'accordo

EGO Power Plus offre ai professionisti del giardinaggio e della cura del verde i tagliaiepi senza fili ad asta fissa e a lungo raggio di cui hanno bisogno per tagliare di più con meno sforzo. La serie HTX5300 è disponibile in due versioni con velocità di taglio variabili da 3.200 a 4.000 giri al minuto. Entrambi i modelli sono dotati di lame a tripla affilatura su entrambi i lati e azione di taglio a doppio movimento. La lunghezza della lama di 53 cm è supportata da uno spazio tra le lame di 28 mm per affrontare i rami più spessi. Il modello HTX5300-P è ad asta fissa a corto raggio con testa di taglio da 53 cm ed un eccellente bilanciamento dell'utensile. Il modello HTX5300-PA ha un'asta più lunga ed è dotato di un apparato di taglio regolabile che semplifica la modifica dell'angolo di taglio per diverse attività, per una maggiore manovrabilità. Inoltre ha una maniglia ad anello anteriore che consente all'operatore di utilizzarlo in sicurezza per il taglio sopra l'altezza della testa. Un'imbracatura regolabile garantisce un migliore comfort per un'intera giornata di lavoro.

GRILLO

FK 700, il super trinciaerba frontale Rendimento altissimo, consumi al minimo

FK 700 è un trinciaerba frontale professionale studiato per ottenere grandi prestazioni, massimo comfort e consumi ridotti. Il trincia di taglio frontale permette una totale visibilità dell'area di lavoro, evita lo schiacciamento della zona di taglio e facilita il lavoro sotto rami bassi e cespugli. L'apparato di taglio flottante assicura un risultato perfetto anche su terreni ondulati. L'altezza di taglio è regolabile meccanicamente, da un minimo di 0 cm ad un massimo di 10 cm. Regolazione di tipo rapido senza necessità di spessori, semplice e veloce. Un'unica leva, morbida e progressiva, comanda avanzamento e retromarcia da 0 a 15 km/h con marcia veloce e da 0 a 8 km/h con marcia lenta. La leva offre massimo controllo e facilità d'uso nella guida durante il taglio ed i trasferimenti.



RASAERBA ROBOT

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

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



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino

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

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

TECNOX®
Macchine forestali e da giardinaggio

LAUNTOP®
Motopompe autoscendenti da irrigazione

KASEI®
Gamma completa di macchine a scoppio e batteria

BARDAHL®
Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi

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

Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313

www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com

@tecnogardenpadova Tecno Garden srl tecno_garden_srl @TecnoGarden srl

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA (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 m ²	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 m ²	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 m ²	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 m ²	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 m ²	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 m ²	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 €	2200/3300m ²	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 €	3200/4800m ²	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 €	5.000/7.500m ²	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 m ²	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 m ²	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 m ²	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 m ²	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 m ²	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	4.999,00 €	5000 v	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
550 EPOS	6.299,00 €	5000/8000m ²	72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
535 AWD	6.229,00 €	3500 m ²	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
520 EPOS	3.990,00 €	2400/5000 m ²	72x56x32	SI	Li-ion	75	42 cm/s	Random-sistematica/3lame	2	24	2-6	45	Si con pin e allarme+AMC				
CEORA		20000/25000m ²	67x27x44	SI	Li-ion	300/420min	27/3,6 KM/H	Sistematico/3lame	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

WIPER

web: www.wipercompany.com

SERIE K AWD

Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno. La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.



POP 3	€ 640,00	300 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
POP 5S	€ 730,00	500 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BLITZ 2	€ 1.191,00	200 mq	44x36x20	SI*	5,0 Ah	2h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,3 Kg	ABS	No
BLITZ 4	€ 1.258,00	400 mq	44x36x20	SI*	7,5 Ah	3h	18 m/min	Random	4 WD	24	4,2 - 4,8	50%	pin code	Manuale	8,6 Kg	ABS	No
IKE 6	€ 1.104,00	600 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+V	Si
I 70	€ 1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+V	Si
I 100S	€ 1.505,00	1000 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+V	Si
I 100U	€ 1.696,00	1000mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+V	Si
I 130S	€ 1.786,00	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+V	Si
I 140	€ 1.868,00	1400 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 180S	€ 2.171,00	1800 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 250	€ 2.559,00	2500 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	13 Kg	ABS	Si
I 350S	€ 3.278,00	3500 mq	53x38x26	SI*	10,35 Ah	6h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	13 Kg	ABS	Si
K Light	€ 2.686,00	800 mq	63x46x30	SI*	3,45 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+V	Si
K Medium	€ 2.841,00	1200 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+V	Si
K Premium	€ 2.968,00	1800 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+V	Si
K AWD Medium	€ 3.268,00	1200mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+V	Si
K AWD Premium	€ 3.413,00	1800mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+V	Si
K S Medium	€ 3.689,00	1800 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+V	Si
K S Premium	€ 3.816,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S Extra Premium	€ 4.133,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S AWD Medium	€ 4.186,00	1800mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+V	Si
K S AWD Premium	€ 4.313,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S AWD Extra Premium	€ 4.630,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S RTK Premium	€ 5.769,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	2WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
K S AWD RTK Premium	€ 6.293,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+V	Si
KXL S Ultra	€ 4.676,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
KXL S AWD Ultra	€ 5.121,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
KXL S RTK Ultra	€ 6.652,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	2WD	36	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
KXL S AWD RTK Ultra	€ 7.097,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+V	Si
F 28	€ 3.108,00	2800 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 35 S	€ 3.540,00	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3	ABS	Si
F 50 S	€ 4.032,00	5000 mq	58x50x29	SI*	15 Ah	7 h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	16,2	ABS	Si

errezeta®

RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

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

Tel. 049 9803124

info@errezetagarden.it

www.errezetagarden.com

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

WIPER

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.com

email: marketing@zscscompany.com

TWENTY ZR EVO

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	€1.199,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+	€1.299,00	400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	€1.150,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€3.700,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€4.190,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR EVO	€1.730,00	1.000 mq	488x280x221	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€1.230,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.560,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	€1.790,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Deluxe	€1.980,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,40	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite	€2.270,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	SDM	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,50	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Deluxe	€2.650,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,40	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Elite	€3.390,00	3.500 mq	534x263x386 mm	SI	10,00 Ah	6 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,50	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	€2.250,00	2.200 mq	635x464x330 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	2:45/3:45/4:45h	-	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	€3.890,00	6.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	4 h 00	-	SDM	NP	36	2,0-6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Basic 4WD	€2.750,00	2.200 mq	694x506x355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:30/3:30 h	-	Random-Spiral	4WD	25	3,0-7,5	60%	SI	Automatica	16	ABS	SI
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD	€3.690,00	3.500 mq	694x506x355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:15/3:15 h	-	SDM	4WD	25	3,0-7,5	60%	SI	Automatica	15,5	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD	€4.390,00	6.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	SDM	4WD	36	3,0-7,5	65%	SI	Automatica	17,8	ABS	SI
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD RTK	€5.750,00	5.500 mq	635x464x330 mm	SI	10,35 Ah	3:15 h	-	Pre Set Path + RTK	4WD	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	23	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD RTK	€6.400,00	10.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	Pre Set Path + RTK	4WD	36	3,0-7,5	65%	SI	Automatica	25	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	€540,00	1.000* mq (4.0 Basic + Basic 4WD)		SI	3,45 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€710,00	1.400* mq (4.0 Basic+4WD) - 2.200* mq (4.0 Elite+4WD)		SI	6,9 Ah	3 h (4.0 basic+4WD) - 2 h 45 min (4.0 Elite+4WD)											
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq (4.0 Basic+4WD) - 3.500* mq (4.0 Elite+4WD)		SI	10,35 Ah	4 h (4.0 basic+4WD) - 3 h 45 min (4.0 Elite+4WD)											
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€1.190,00	3.500* mq (4.0 Elite+4WD)		SI	10,35 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€1.000,00	6.000 mq (4.36 Elite+RTK+4WD)		SI	10,35 Ah	4 h 00											
NEXTline -CUBE Elite	€5.600,00	3.500 mq	533x533x333 mm	SI	10 Ah	2 h 30		SDM4 ruote motrici e sterzanti		29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI
NEXTline -4.50 RTK	€21.000,00	80.000 mq	1154x982x400 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h		Pre Set Path + RTK	2 WD	36	3,0-7,5	65%	SI	Automatica	49	ABS	SI

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min/mi/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
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T- solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	€ 79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CH 18/50 Li - Solo	€ 86,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	SPAZZOLE	55									2,2
TAGLIABORDI															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 62,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 99,95	COMPLETA	18 V- 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 79,95	COMPLETA	18 V- 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	€ 39,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
GP-CT 36/35 Li BL-Solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							35			3,55
GE-CT 18/33 Li E-Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							33			2,75
DECEPUGLIATORI															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	€ 199,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 159,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-LC 36/35 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GE-PS 18/15 Li BL - Solo	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	BRUSHLESS			15,8/OREGON							1,1
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720	20 / OREGON							4
GE-LM 36/4in1 - 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
GP-CM 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
GP-CM 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						3,6

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

Il Premio Alberto Cocchi: Si aprono le porte anche al settore Garden

Il Premio Alberto Cocchi è un prestigioso riconoscimento destinato a celebrare l'eccellenza dei giovani nel campo dell'agricoltura. Nato con l'intento di onorare la memoria del dott. Alberto Cocchi che, dopo aver avuto ruoli di primo piano presso aziende costruttrici di macchine agricole, ha dedicato gli ultimi anni della sua carriera professionale nel cercare di avvicinare gli studenti delle scuole superiori alle attività legate alla commercializzazione, valorizzazione e riparazione delle macchine agricole, con particolare riferimento al mondo dei concessionari e dealer del comparto delle macchine agricole. Alberto Cocchi è stato anche giornalista di meccanica agraria per importanti riviste per poi fondare UNACMAlife, successivamente trasformato in Federacmalife.

Storia del Premio

Il Premio Alberto Cocchi ha avuto la sua prima edizione nel 2020, per coronare il grande sogno del dott. Alberto Cocchi che desiderava che in Italia ci fosse una scuola di specializzazione in meccatronica agricola, così come esiste in Svizzera. Per questo motivo negli ultimi anni della sua malattia pensò intensamente all'idea di destinare una somma che consentisse di avviare una borsa di studio per gli studenti che volessero intraprendere la carriera nel mondo della meccanica agraria.



Dopo la sua scomparsa, e dando seguito alle sue volontà, gli Eredi del dott. Alberto Cocchi indicano, con il supporto valutativo ed attuativo di Unacma – Unione nazionale commercianti di macchine agricole -, il bando indicato come “Premio Alberto Cocchi” – per l’assegnazione di borse di studio nel rispetto delle volontà del compianto. Il testimone organizzativo è stato poi dato a Federacma dal 2021.

Ad oggi, il Premio Alberto Cocchi ha celebrato tre edizioni, ognuna delle quali ha visto la partecipazione di ragazzi provenienti da tutta Italia.

Novità 2024: L'Apertura al Settore Garden

Con l'edizione 2024, la cui domanda di partecipazione è scaduta il 30 giugno, il Premio Alberto Cocchi si apre anche al settore garden, per la grande richiesta pervenuta da UNAGREEN.

Il settore del garden ha caratteristiche simili a quello agricolo, anche se spesso meno complesso per le applicazioni tecnologiche insite nelle macchine. Parimenti l'esigenza di personale specializzato, o da formare, è fortissima e sentita in tutto il territorio nazionale. Dopo la riunione della commissione valutativa delle numerose domande la cerimonia della consegna delle borse di studio avverrà nell'area DESK di Eima International 2024.

DSI (Dealer Satisfaction Index) GARDEN

Come già è noto, nell'ambito dell'attività che Federacma sta svolgendo sul tavolo europeo del Climmar, da un anno è stato attivato il working group sul mondo garden, di cui Italia è la capogruppo.

Il gruppo, composto da Italia, Germania, Danimarca, Uk e Belgio, ha avviato un'indagine rivolta alla rete di rivenditori specializzati sul territorio di ciascun paese, dal nome DSI (Dealer Satisfaction Index).

Nel 2023 era stato fatto il primo sondaggio ed è stato ripetuto nel 2024: è stato inviato a tutti i dealer un questionario per comprendere se nello stesso stato membro ci sono state evoluzioni più o meno rilevanti riguardanti specifiche tematiche. Il risultato del sondaggio verrà condiviso con gli altri stati membri per comprendere eventuali differenze o conferme.

I temi per i quali è stata richiesta una valutazione sono riportati nell'immagine seguente.

DSI								
Garanzia	Fornitura ricambi	Supporto tecnico	Consegna attrezzature	Ritiro merce	Contributo alla marginalità	Brand Image	Formazione	Management
✓ Condizioni ✓ Semplicità di richiesta ✓ Tempi di rimborso	✓ Accessibilità ✓ Qualità del portale ✓ Modalità di consegna ✓ Rispetto delle date di consegna ✓ prezzi	✓ Accessibilità ✓ Qualità delle informazioni / competenza sulle soluzioni ✓ Strumenti speciali ✓ Qualità ✓ Reperimento informazioni (web, cd, etc)	✓ Disponibilità ✓ Processo di ordine e consegna ✓ Rispetto delle date di consegna confermate ✓ Costi di spedizione	✓ in caso di errata consegna ✓ in caso di ordine errato	✓ margine ricambi ✓ Margine macchina ✓ Livello prezzi ✓ Contributo alla valorizzazione del marchio	✓ online ✓ Mass media (TV, radio) ✓ Partecipazione da parte del fornitore	✓ Qualità ✓ Rilevanza rispetto ai corsi di formazione svolti da competitor ✓ Costi - benefici	✓ Gestione del posizionamento commerciale del marchio ✓ Soddisfazione generale ✓ Strumenti per la gestione dei prodotti e del service ✓ Rispetto del ruolo del dealer

Dai dati emersi, i temi più critici per i concessionari sono i seguenti, trasversali ai diversi fornitori per i quali è stata fornita una risposta:

- **Gestione delle garanzie:** particolarmente critiche sono la modalità di richiesta di garanzia e le tempistiche di erogazione dei contributi
- **La marginalità:** particolarmente critica risulta la marginalità sulle macchine (adeguata invece per i ricambi)
- **La formazione:** in generale il tema della formazione e dei corsi tenuti dai partner non risulta nella maggior parte dei casi sufficiente per coprire tutte le informazioni necessarie per poter riparare correttamente le diverse attrezzature offerte

A settembre queste informazioni verranno condivise a livello europeo e ci si confronterà relativamente ai temi e problematiche specifiche per singolo paese

Isabella Fontana - Responsabile della segreteria Unagreen

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



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

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



SPINGE

OLTRE OGNI LIMITE



Scegli le **motocarriole Zanetti Motori** e alleggerisci i lavori di tutti i giorni.

Robuste e **infaticabili** nel movimentare e trasportare carichi pesanti e voluminosi su sabbia, ghiaia, pendii e per salire scale con estrema facilità grazie ai larghi cingoli in **gomma rinforzata** di cui sono dotate. Il potente motore a benzina ti permette di affrontare sfide intense con la **forza necessaria**.

ZANETTI MOTORI, L’AFFIDABILITÀ DI UN MARCHIO.

Scopri tutti i prodotti
ZANETTI MOTORI



zanettimotori.it

Since 1960
ZANETTI
MOTORI