

MCG

Organo ufficiale di



N.294 - OTTOBRE 2024 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

CAPTAIN



CAPTAIN
AGRI MACHINERY

ROPS ANTERIORE

Speciale Frutteto

Siamo presenti a



BOLOGNA | 6-10 Novembre 2024



PAD. 34
STAND D13



CAPTAIN
AGRI MACHINERY

PAD. 35
STAND A12

1^a

AZIENDA AD OFFIRE

ROPS CENTRALE nei trattori da 25 HP



www.captaintractors.it





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





CAMPAGNOLA

By your side, since 1958

MADE IN ITALY

is Nova



NOVA

La nuova forbice elettrica plug-in Made in Campagnola,
disponibile in due versioni **NOVA 35** e **NOVA 40**
scegli il diametro di taglio più adatto al tuo lavoro!

Alimenta la tua forbice con la batteria
EXTRA PERFORMANCE più adatta alle tue esigenze.

VELOCE EFFICIENTE PRECISA



www.campagnola.it



Partiti. L'autunno, l'Eima alle porte, la scalata della batteria, le oscillazioni del mercato. E l'umore del rivenditore. Variabile, ma ci sta, anche se la stagione che il giardinaggio s'è lasciato alle spalle è stata buona e per tanti anche eccellente. La variabile rimane al solito la predisposizione dell'italiano-medio all'investimento in una bella macchina per il verde, in un quadro da un bel po' non certo idilliaco. Poi però c'è quel che non puoi prevedere, la "pazzia" del sabato quando entri in negozio e il fuori budget diventa in fondo digeribile. Capita spesso, è capitato tante volte, capiterà ancora. La direzione è quella della batteria, là dove tutti si sono lanciati e anche a testa bassa. La partita si gioca lì. Nella potenza, nei tempi di ricarica, nel peso, nella durata. Fronti aperti, fra offerte sempre più estese e prodotti che si moltiplicano assai velocemente. Interessante, come sempre, la verifica dell'Eima. I cinque giorni classici di Bologna, i due padiglioni del verde uniti da affollate scale mobili e stand tutti da esplorare. A ballare fra macchine a scoppio e a batteria, più tanto altro. La corsa è solo agli inizi. È già quasi Natale, il tempo vola, giorno dopo giorno. Sembrano sempre le stesse le giornate dello specialista, fra mattinate e pomeriggi pieni e serate coi soliti pensieri. Fra chi ha imboccato una strada maestra ormai da tempo e chi magari qualche carta sul tavolo proverà a cambiarla. Di generazione in generazione, di padre in figlio. Di nonno in nipote. Una storia infinita, fatta di passione e coraggio. Di visione e perseveranza, di intuizioni e forza d'animo. Anche do cocciutaggine, nel bene e nel male. Superando tante tempeste. Altro orizzonte aperto, quello del 2025 ormai alle porte. Le prime chiavi a Bologna. All'Eima. Le altre da cercare qua e là, in un mazzo in cui quasi non ce ne stanno più. Là dove c'è una vita di lavoro, una vita di sudore, una vita di gioie e sofferenze. Intensissima. Una missione, quella del rivenditore. Spesso rigido, a volte anche agile nel rimodellarsi. Sempre assai orgoglioso, al di là di tutto. Nel suo negozio, nel suo mondo.

MG

è organo ufficiale di

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

by

FEDERACMA
Federazione Italiana della Manutenzione Professionale del
Commercio Hobbistico e delle Attività Motorie

segreteria Tel. 06/87420010

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona
Tel. +39 348 3908541

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

Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541

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

Stampa

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

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

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

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

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

INFORMATIVA

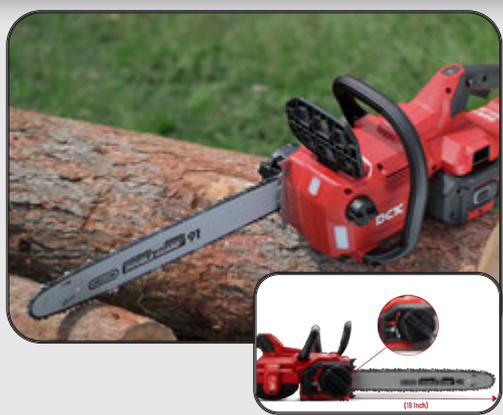
Sia che la rivista sia pervenuta in abbonamento o in omaggio, si rende noto che i dati in nostro possesso sono impiegati nel pieno rispetto del Regolamento Europeo 679/2016 (c.d. "GDPR"). L'interessato potrà avvalersi dei diritti previsti dalla succitata legge. In conformità a quanto disposto, si comunica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

ATTREZZATURA **DCK**

DA ESTERNO SENZA FILI BRUSHLESS SUPERFUEL DA 58V

FEDER UNACOMA
cima
international
TWENTY - FOUR
PADIGLIONE 34 STAND E11

FUNZIONALITÀ DI RICARICA RAPIDA
Indicatore integrato di ricarica per monitorare rapidamente il livello della batteria.



errezeta[®]
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO
DCK

DISTRIBUTORE
ESCLUSIVO PER
L'ITALIA



INSTAGRAM
ERREZETAGARDEN_



FACEBOOK
ERREZETAGARDEN

[HTTPS://ERREZETAGARDEN.COM/](https://errezetagarden.com/)



a tu per tu

- 8** Maschio indica la via
«Parola d'ordine: flessibilità»

dalle aziende

- 73** **AgriEuro** all'Eima
«Rivenditore, noi ci siamo»
- 14** **AgriNova**, la missione di sempre
«La qualità prima di tutto»
- 58** Conosci tutto il mondo **Aspen**?
- 53** **Be Parts** a tutta velocità
La competenza in primis
- 20** **Blue Bird**
F.lli Zanetta-Segway
Binomio perfetto
- 35** Lo scatto di **Campagnola**
Nova è una rivoluzione
- 60** I primi vent'anni di **Grin**
«L'innovazione nelle vene»
- 36** Gamma **Kress 60V Professional**
Prestazioni senza compromessi
- 57** **Marina** vince ovunque
E Captain va fortissimo
- 47** La spinta di M18 Forge
Milwaukee cala l'asso
- 12** Novità una dietro l'altra
Stihl nel cuore della batteria
- 18** **Vesco**, rigorosamente Made in Italy
- 40** **Zanetti Motori** a mille
Il mercato applaude

il punto

- 16** **Alessandro Fontana**
«A settembre tanta calma
Ma nei primi otto mesi...»

inchiesta

- 62** **Decespugliatori**,
la batteria galoppa
- 22** **Mini-motoseghe**,
super risultati

l'opinione

- 54** **Roberto Dose**
«Fiducioso per l'autunno,
nonostante certi segnali...»

marketing verde

- 48** **Alessandro Di Fonzo**
«Il mio grande obiettivo?
L'informazione per tutti»

mercato

- 74** Giardinaggio, orizzonte roseo

rubriche

- 42** News

75 Tuttomercato

®

Minelli

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



BOLOGNA PAD 34 STAND D5
6-10 NOVEMBRE 2024
Esposizione Internazionale di Macchine
per l'Agricoltura e il Giardinaggio

www.minelliweb.com

Una produzione più elastica, visti i cambiamenti climatici e confini sempre più sottili fra agricoltura e mondo del verde. Ma non solo. La presidente di FederUnacoma a tutto campo, sul tavolo i grandi temi della prossima Eima

MASCHIO INDICA LA VIA

«PAROLA D'ORDINE: FLESSIBILITÀ»

Orizzonti vari, perchè l'Eima abbraccerà tutto il mondo. Come sempre. Grandi questioni, ma non solo, nei cinque giorni di Bologna. Senza respiro, da mercoledì a domenica. Dal 6 al 10 novembre. Quando l'orologio di Maria Teresa Maschio correrà sempre troppo veloce. Il conto alla rovescia per la nuova presidente di FederUnacoma è cominciato da un bel po'. Adesso non resta che tagliare il nastro.

Presidente, come se l'immagina la sua prima Eima da presidente?

«Quando partecipi all'EIMA da espositore il lavoro è molto impegnativo, ma è tutto centrato sul marketing e sul business della tua impresa e del tuo comparto merceologico. Quando vivi un'EIMA da presidente devi "cambiare pelle", perché hai il compito di rappresentare tutte le imprese e occuparti di tutti i comparti. Il lavoro in fiera sarà fitto di incontri con organismi istituzionali, con gli enti che rappresentano le filiere agro-industriali, con rappresentanti del governo e del mondo politico e con delegazioni estere. Si tratta di passare rapidamente da un tema all'altro avendo ben presenti tutti i dossier che riguardano il nostro settore. Insomma immagino giornate molto piene, in cui bisogna restare concentrati dall'alba al tramonto...».

La sua primissima Eima da visitatrice e da espositrice? Ricordi particolari?

«Fino ai primi anni Duemila l'EIMA era una rassegna dall'aspetto un po' severo, che prevedeva allestimenti minimali, senza scenografie e con semplici cartelli di illustrazione dei prodotti, azienda per azienda. Era una fiera molto interessante, che guardava però solo al target specifico degli agricoltori e dei rivenditori, e che concedeva poco alla comunicazione. Oggi è un trionfo di stand, di colori, di idee per valorizzare i brand, il loro posizionamento, i loro tratti distintivi. Insomma quando penso alla mia prima EIMA ricordo soprattutto un "paesaggio" più omogeneo e un po' monotono se paragonato a quello odierno».

Come vivrà personalmente la fiera? La sua agenda?

«Avremo autorità politiche alla cerimonia di inaugurazione, avremo credo esponenti del Governo e conto molto sulla partecipazione del Ministro dell'Agricoltura Francesco Lollobrigida che ha grande considerazione per questa rassegna e che la considera giustamente l'evento simbolo dell'agricoltura moderna. Ma avremo anche delegazioni di parlamentari italiani ed europei, e rappresentanti ad alto livello di Paesi esteri. Con ciascuno di questi interlocutori dobbiamo affrontare temi specifici, come il sistema di aiuti pubblici per la meccanizzazione innovativa, lo stato della ricerca, le nuove politiche nazionali e comunitarie, la formazione per coloro che operano nella filiera agromeccanica, la cooperazione con i Paesi emergenti».



Fra uno stand e l'altro su cosa si concentrerà in particolare?

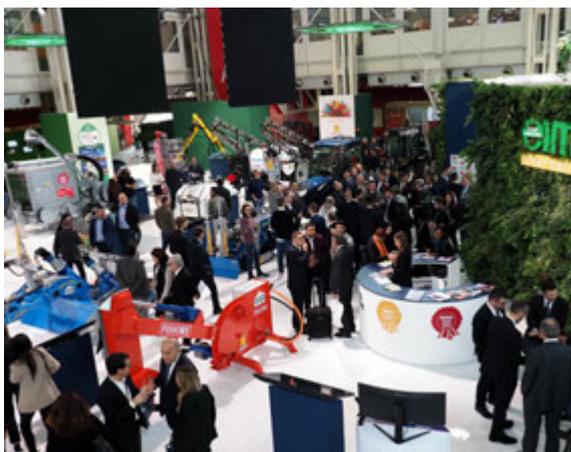
«Come costruttore di seminatrici, rotopresse e macchine per la lavorazione del terreno, avrò una particolare curiosità per le innovazioni tecnologiche in questo segmento, ma avrò attenzione massima per tutte le tipologie di mezzi, e per i dispositivi elettronici avanzati, che si applicano su ogni tipo di macchina e che riguardano in modo orizzontale tutti i settori in cui si articola la rassegna. Molto interesse avrò per il Salone del giardinaggio EIMA Green, perché è quello che si rivolge ad una platea non solo di professionisti ma anche di hobbisti e appassionati, e che parlando di cura delle piante e dei giardini parla anche di bellezza e di qualità della vita».

La prima certezza, prima ancora di cominciare l'Eima, qual è?

«Che tutti hanno lavorato al massimo dell'impegno. La struttura FederUnacoma ha un'esperienza unica e impareggiabile nella gestione di eventi fieristici, e in quello che fa riesce a mettere non soltanto competenza ma anche passione. I risultati credo si vedano...».

Quale sarà il grado di innovazione della fiera?

«Le novità saranno come sempre moltissime, perché le case costruttrici scelgono l'EIMA per presentare le anteprime di gamma, per partecipare al concorso-mostra Novità Tecniche, per descrivere i programmi di ricerca e sviluppo che hanno intrapreso e che consentiranno nel breve e medio periodo ulteriori progressi nel campo delle tecnologie agricole. Certamente le soluzioni per l'agricoltura di precisione, le tecnologie digitali avanzate, e le applicazioni dell'intelligenza artificiale saranno al centro dell'attenzione. Robotizzazione e automazione saranno protagonisti nel Salone del giardinaggio, per raf-



forzare un segmento di mercato che già da anni risulta in forte crescita, ma saranno presenti anche su macchine più grandi adibite a lavorazioni complesse che potranno essere radiocomandate e che potranno avranno avere alimentazioni ibride o full-electric».

E di internazionalizzazione?

«EIMA è forse l'esposizione di settore più internazionale, se consideriamo le 600 case costruttrici estere da 50 Paesi, e se consideriamo i visitatori esteri (57 mila nella scorsa edizione) provenienti da 150 Paesi. Le delegazioni ufficiali organizzate in collaborazione con l'Agenzia ICE provengono da 80 Paesi, e notevole sarà la partecipazione di rappresentanti governativi e diplomatici».

Quali mercati in particolare stanno guardando verso l'Italia?

«L'industria italiana è storicamente molto presente negli Stati Uniti, in Francia e in Germania. Poi è presente in quasi tutti gli altri Paesi con quote più o meno consistenti. Negli ultimi anni, però, la geografia dei mercati si va evolvendo, perché l'agricoltura cresce nei Paesi emergenti e in tutte quelle realtà che registrano forti incrementi demografici. A parte l'India e la Cina, che sono ormai da anni i Paesi con la più alta domanda di macchinario agricolo, ci sono mercati promettenti come quelli dell'Australia, dell'Argentina, del Brasile, dell'Indonesia, del Vietnam, della Turchia ed altri, che richiedono tecnologie efficienti. Nel settore del giardinaggio, la domanda si concentra soprattutto nei Paesi occidentali, ma ha prospettive di crescita anche in altre aree, come quelle dell'Europa orientale, dei Paesi arabi, e nei contesti metropolitani, visto che le grandi città sono in continuo sviluppo e richiedono aree verdi sempre più integrate nel paesaggio urbano».





Che peso specifico avranno i due padiglioni dedicati al giardinaggio?

«Al giardinaggio sono dedicati i padiglioni 33 e 34 che ospiteranno oltre 200 case costruttrici, 88 delle quali estere, impegnando un totale di 10.400 metri quadrati. All'esposizione statica si aggiungerà lo spazio all'aperto di Garden E-motion, dedicato alle prove dei mezzi meccanici, che verranno mostrati in azione dinanzi ad un pubblico composto da operatori tecnici e insieme da hobbisti e appassionati».

Quale sarà a lungo andare nel mondo del verde l'equilibrio fra macchine a scoppio e a batteria?

«Le macchine a batteria stanno incrementando, da quindici anni a questa parte, la loro quota di mercato. I primi ad affacciarsi sul mercato sono stati i robot tosaerba, ma oggi una vasta gamma di prodotti per la manutenzione del verde è alimentati a batteria. Non solo rasaerba tradizionali e decespugliatori, ma anche soffiatori, tagliasiepi e biotrituratori, fino ad arrivare a macchine più grandi come trattorini e rider. I modelli a batteria sono solitamente più leggeri e maneggevoli, mentre quelli con motore a scoppio sono più potenti e adatti a lavorazioni professionali. I costruttori studiano costantemente soluzioni che possano consentire un utilizzo prolungato delle batterie anche ad alte potenze, quindi tutto dipenderà dagli sviluppi tecnologici che caratterizzeranno i prossimi anni».

Dove sono concentrati in particolare i margini di crescita nel giardinaggio?

«Il settore delle macchine e delle attrezzature per il giardinaggio copre una vasta gamma di impieghi, che spaziano dall'impiantistica sportiva alla manutenzione del verde urbano, sino all'architettura del verde. Senza ovviamente dimenticare le tecnologie

e i sistemi per l'irrigazione, chiamati a svolgere un ruolo di primo piano in un contesto sempre più condizionato dagli effetti del cambiamento climatico. Ciascuno di questi segmenti di mercato presenta potenzialità di crescita davvero significative, anche in considerazione del fatto che oggi il verde non è più un elemento accessorio ma un fattore che definisce la qualità delle nostre vite».

Che 2025 deve aspettarsi il rivenditore di macchine da giardino?

«È immaginabile che cresca il divario tra chi cerca prodotti di primo prezzo e chi ricerca la qualità e l'affidabilità. Il rivenditore deve aspettarsi un cliente sempre più consapevole, che si documenta, cerca, studia e arriva in negozio preparato. Ma, soprattutto, un cliente che ricerca la qualità di un prodotto affidabile e un servizio post vendita che lo accompagni nel suo percorso. E questo è anche il messaggio che la rete vendita deve comunicare con forza per promuovere prodotti sicuri, certificati, adeguati alle normative vigenti e rispettosi dell'ambiente».

In generale, come sta cambiando il mercato globale?

«Sempre di più ci accorgiamo che il settore è condizionato dalle variabili meteorologiche. Il cambiamento climatico in atto sta modificando in parte i cicli vegetativi, e assistiamo sempre di più a periodi siccitosi o a fenomeni atmosferici estremi che rendono difficili le lavorazioni. La domanda di tecnologie, insomma, è soggetta ad alti e bassi spesso imprevedibili, e questo porterà probabilmente ad una nuova flessibilità nel sistema di produzione e distribuzione dei macchinari».

A lungo andare i mondi dell'agricoltura e del verde saranno più lontani o più vicini?

«Penso saranno più vicini, perché accanto all'agricoltura tradizionale si svilupperà un'agricoltura "parallela" nelle aree periurbane ed anche nelle aree verdi interne alla città, e si svilupperanno forme di agricoltura hobbistica part time, oltre a tutte le attività di manutenzione che richiedono macchinari di tipo agricolo. Insomma, il confine tra agricoltura e gardening tende ad assottigliarsi e per questo anche l'industria si orienterà verso la produzione di nuove gamme e di modelli con maggiore flessibilità d'impiego».

I tre aggettivi per definire EIMA?

«Sconfinata, accogliente, magica...».

Scopri l'ultima novità per la tua raccolta olive!



Ti aspettiamo a
BOLOGNA
6-10 NOVEMBRE 2024
PAD. 34 - STAND D2

OLYTECH

Da oltre 140 anni progettiamo e produciamo attrezzature con un unico obiettivo: rendere il tuo lavoro più efficiente, più sicuro e più semplice. Tutti i nostri scuotitori della **linea professionale Olytech** sono progettati e realizzati per ridurre al minimo lo sforzo fisico garantendo massima resa ad ogni ora di lavoro e durabilità nel tempo. Una maneggevolezza che non teme confronti e che nel **nuovo modello Bomber** si combina a perfezione con efficienza e **innovazione**. **Vieni a scoprire la differenza della qualità Made in Volpi.**



In campo con te, dal 1879.



IRRORAZIONE / POTATURA / RACCOLTA OLIVE

www.volpioriginale.it

NOVITA' UNA DIETRO L'ALTRA STIHL NEL CUORE DELLA BATTERIA

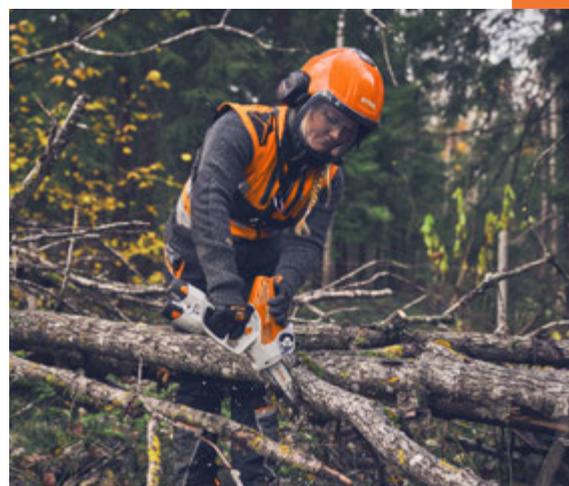
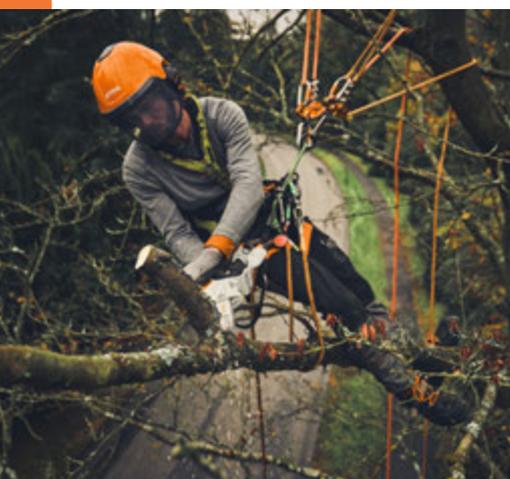
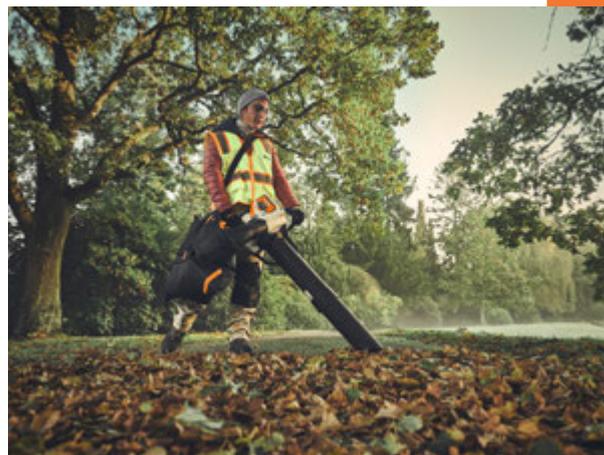
L' accelerata è stata forte. La batteria al centro di tutto, **STIHL** a far da impeccabile regista. E a produrre novità in serie, anche nel secondo semestre. «Il 2024 ci ha visto confermare anche su questo fronte il ruolo di leader rispetto ai concorrenti e quello di autentico riferimento per l'intero mercato», il quadro di **Franco Del Baglivo**, product marketing manager di Stihl Italia, attentissima nel moltiplicare l'offerta per tutti i target di utilizzatori, dal **sistema AS** rivolto ai fruitori occasionali, al **sistema AP**, un concentrato di potenza e tecnologia, passando per il **sistema AK** destinato ai privati molto esigenti. «Grazie all'esperienza e al know how accumulati nei quasi cento anni dalla sua fondazione», allarga il campo Del Baglivo, «l'azienda si fa portabandiera di un approccio che guarda al futuro in maniera sostenibile, senza compromessi in termini di qualità dei prodotti e dei servizi offerti.

Chi è alla ricerca di attrezzature affidabili e necessita di prestazioni impeccabili riconosce in Stihl il partner più qualificato. Abbiamo scelto di mantenere i nostri stabilimenti volti alla ricerca, allo sviluppo e all'ingegnerizzazione sul territorio europeo, in controtendenza rispetto a quelli in territorio asiatico dei nostri competitor. E la gamma, già ampissima, è in continua espansione. Il nostro obiettivo è quello di arrivare a breve ad un punto di equilibrio tra l'offerta con motore a scoppio e quello a batteria, garantendo le alte prestazioni che da sempre contraddistinguono la qualità dei prodotti e dei servizi **STIHL**».

Per il **sistema AS** tante aggiunte. A partire da **ASA 20**, forbice a batteria che permette di eseguire tagli fino a 25 mm di diametro utile per la cura di piante da fiore ma anche siepi e arbusti. Fino a **GTA 40**, prodotto professionale destinato alla potatura delle piante d'alto fusto per i treeclimber o gli alberi da frutto. E poi **BGA 30**, soffiatore a batteria comodo e semplice da utilizzare per i lavori di pulizia del giardino. **KOA 20** è invece un compressore a batteria compatto

molto indicato per il gonfiaggio degli pneumatici di auto, biciclette e di altri prodotti gonfiabili come materassi ad aria, accessori per le piscine e attrezzature per il tempo libero. **RCA 20** è invece la pratica idropulitrice che favorisce il rapido lavaggio di biciclette, moto e auto, ma anche degli arredi che decorano il giardino, prima della messa a dimora invernale. Per il **sistema AK** in copertina **MSA 80**, motosega destinata ad utilizzatori privati molto esigenti. Di valore anche l'idropulitrice **REA 60**, pressione di lavoro regolabile fino ad un massimo di 100 bar.

Per il **sistema AP** in primissimo piano la troncatrice a batteria **TSA 300**, il potentissimo soffiatore **BGA 250**, l'aspiratore-trituratore **SHA 140**, l'idropulitrice **REA 100**. Macchine ad hoc per un target professionale. «E in scacchiera di novità ce ne sono tante altre, anche nel 2025», il passo successivo di Del Baglivo, fra decespugliatori, tosaerba e motoseghe. **Parola di STIHL.**



**STIHL****NOVITÀ**

POTATORE PROFESSIONALE A BATTERIA GTA 40.

POTATORE PROFESSIONALE GTA 40

L'attrezzo irrinunciabile per tutti gli arboricoltori, i giardinieri, gli agricoltori ed i lavoratori delle costruzioni in legno. Il design sottile e compatto permette di tagliare anche all'interno delle chiome più dense, con possibilità di eseguire tagli dall'alto, dal basso e a tuffo. Il motore efficiente, la lunga autonomia, la lubrificazione automatica della catena ed il tendicatena professionale garantiscono lunghi intervalli di lavoro senza interruzioni. Il peso ridotto e le elevate prestazioni riducono al minimo la fatica.

- ① Per il taglio di rami con diametro da 4 a 10 cm, anche in condizioni di pioggia
- ② Certificato per l'utilizzo in tree-climbing
- ③ Potenza di 520 W per soli 2kg di peso complessivo

SCOPRI DI PIÙ SUL SITO [STIHL.IT](https://www.stihl.it)

ASIM
SYSTEM**AKKU POWER. BY STIHL.**

La novità Kolisfera, il punto fermo Zakandra, il restyling di Zenith, un robot-trincia ad aprire un'altra strada. Più arieggiatori e aspirafoglie. Coi soliti parametri e la massima cura per i dettagli. Eccellente il biglietto da visita per il mercato del professionista

AGRINOVA, LA MISSIONE DI SEMPRE «LA QUALITA' PRIMA DI TUTTO»

Idee chiare, basi forti dettate dalla storia, innovazione continua. E solidissimi punti fermi. Sempre più alte le marce di **Agrinova**. I prodotti di alto valore prima di tutto e i dettagli a fare la differenza. Più le novità. Tante. A partire da **Kolisfera**, biotrituratore ibrido che completerà un'offerta già ricca dominata da **Zakandra**. Ma non solo. **Agrinova** s'incuneerà anche nel mercato del taglio, con un trincia-robot modulare telecomandato dalle mille funzioni. Giusto per allargare la gamma, ampliare il quadro, esplorare altri orizzonti. Sta bene **Agrinova**. E guarda avanti, alla prossima Eima anche con un nuovo logo e l'immagine dell'azienda più che mai in fermento. Vincente la strategia. La solita. «La qualità è sempre stata una nostra costante. E così continueremo a lavorare. A certi livelli non scenderemo mai, com'è d'altronde sempre stato. Noi vinciamo la batta-



Kolisfera



Zakandra

glia della fascia alta, a quella del prezzo non ci interessa nemmeno avvicinarci», il punto di **Michèle Mantovani**, socio di **Agrinova** a fianco di **Sara** ed **Alessandro Ceccato**, ideale prosecuzione del lavoro di papà Paolo che l'azienda la fondò nel lontano 1987. Materiali di primissimo livello, processi all'avanguardia, parametri assai severi. E macchine imbattibili. Compresi gli arieggiatori e gli aspirafoglie, altre famiglie da sempre nel patrimonio di **Agrinova**.

TUTTO SECONDO PROGRAMMA. Scelte precise, risultati tangibili. «Il fatturato è al livello dello scorso anno», il termometro di **Mantovani**, «meglio di quanto sta dicendo in generale un mercato piuttosto in calo. Il prodotto importante si sta vendendo, gli altri stanno effettivamente tirando il fiato». Avanti per il suo sentiero **Agrinova**, con

la potenza e l'affidabilità dei suoi arieggiatori ma soprattutto dei biotrituratori. Dove i margini sono notevoli. Partendo dai numeri di **Zakandra**, poliedrica macchina fra versioni a ruote, con cingoli e carrello. Il top per il mercato. Come gli arieggiatori, attivissimi anche dopo vent'anni. «C'è ancora chi di certi prodotti ci chiede i ricambi», sorride Mantovani, tutti i giorni a testare il polso del mercato. E a coglierne anche le minime sfumature. Il meglio al servizio di giardinieri e professionisti, intravedendo in primis tutto quel che può offrire oggi il quadro dei biotrituratori. Ma non solo.

VISIONE AMPIA. Globale **Agrinova**, vendite suddivise quasi equamente fra Italia ed estero. E il desiderio di approcciare frontiere diverse. «Il Nord Europa, ad esempio, dove la variabile-prezzo non è così incidente soprattutto se nelle mani hai un buon prodotto elettrico. La conversione, in quelle aree, è particolarmente attuale», l'altra fotografia di **Mantovani**, prima di allargare ancora la lente. Su Agrinova, su un progetto che va avanti con grande energia, su linee-guida sempre più marcate. «L'azienda cresce, s'evolve, è dinamica. E guarda oltre, anche oltre il mercato», l'orizzonte di **Mantovani**, fedele alla filosofia di **Agrinova**, **Made in Italy** in tutto e per tutto, animata fin dal primo giorno dal principio di fondo di creare il miglior prodotto possibile e immaginabile. Ad indicare la via maestra. Dall'evoluta tecnica di taglio dei suoi biotrituratori ai sofisticati sistemi di arieggiatura. «C'è un grande potenziale ancora inespresso ma che da ora in avanti proveremo a cogliere in toto. Il cambio di marcia c'è stato. Tecnico e soprattutto commerciale», l'altra istantanea di **Mantovani**, con tante carte da giocare anche al tavolo dell'**Eima**.



ASSI NELLA MANICA. L'agenda è presto scritta. Dal lancio di **Kolisfera** al trincia-robot, nello stand di Bologna come **Zenith** ulteriormente affinato con un ulteriore restyling, cippatore altamente efficiente ideato per tritare con rapidità e semplicità materiale vegetale di diametro fino a 15 cm. Grazie alla sua progettazione innovativa, **Zenith** garantisce un trasporto agevole, permettendo di raggiungere senza sforzo i siti di potatura. **Zenith** si distingue per avere un sistema di propulsione unificato: un unico motore che gestisce sia il cingolo che il meccanismo di cippatura. Questa caratteristica rende la macchina particolarmente stabile e sicura per chi la utilizza. Disponibile in due varianti di potenza, con motori da 23 o 31 cavalli, offrendo così flessibilità e adattabilità a diversi bisogni operativi. E poi naturalmente **Zakandra**, al centro di **Agrinova**, progettata per tritare ogni tipo di residuo vegetale sia esso secco o umido incluse le potature di olivo e palma come le potature di bambù, gestendo materiali fino ad un diametro massimo di 12 cm. L'ideale per l'uso in aree agricole e forestali, grazie alla sua capacità di affrontare con facilità anche terreni inclinati. Dotata di un motore unico che alimenta sia il sistema di cingolatura sia il cippatore, **Zakandra** garantisce un'elevata stabilità e sicurezza per l'operatore. La sua struttura robusta e le sue prestazioni efficienti la rendono una scelta eccellente per una vasta gamma di applicazioni di triturazione. Più **Kolisfera** e il trincia-robot. E tanto altro. **Agrinova** non si ferma mai.



«A SETTEMBRE TANTA CALMA MA NEI PRIMI OTTO MESI...»

Tira un po' il fiato Alessandro Fontana. Quiete relativa, finita l'estate, nel suo punto vendita Fontana 1950 di Rivergaro sui colli piacentini. Il riposo dopo la tempesta, dopo il tutto esaurito anche d'estate. «Settembre non è stato all'altezza dei primi otto mesi dell'anno. Ad agosto siamo andati a gonfie vele, poi però qualcosa s'è inceppato. Anche per colpa della pioggia che ha rallentato alcuni lavori. E la gente», evidenzia Fontana, «ha iniziato a tagliar meno, anche perché fino ad allora s'era tagliato tanto. A settembre s'è tirato il fiato, un mese di fatto vuoto, anche se il bilancio rimane assolutamente positivo perché s'è fatto tanto prima. Negli ultimi anni a settembre s'è fatto anche tanto, soprattutto nel 2023 dopo un'estate assai prolungata s'era tagliato fino a novembre. Stavolta s'è fatto di meno ma, ripeto, ci può stare».

Come s'è lavorato ad agosto?

«S'è semplicemente continuato a fare quel che si faceva a giugno e luglio. Vendendo soprattutto trattorini e decespugliatori. Quest'anno anche ad agosto. Quando il mercato, nella peggiore delle ipotesi e nelle stagioni più buie, si fermava a fine maggio grazie al cielo s'è stoppato alla fine di agosto. Almeno nella mia zona. Tre mesi in più di lavoro vero, perché il meteo ci ha dato una mano e l'erba è cresciuta. Sotto il profilo del taglio siamo andati davvero bene. Ad agosto è stata una prosecuzione naturale di quel che era stato nei mesi precedenti. Le macchine sono andate molto sotto sforzo,

«S'è fatto tanto anche ad agosto, il cliente ha continuato ad acquistare. Macchine soprattutto di qualità, in primis trattorini. Non so se per merito del mercato o per il nostro lavoro. Ci aspettavamo un anno negativo, invece è andata molto diversamente. Complicato fare pronostici, impossibile indovinarli. Non cantiamo vittoria però, anche l'ultima parte dell'anno deve portarci qualcosa»

qualcuno l'ha sfiancata prima e a qualcuno, visto che l'ha utilizzata di frequente, è venuta voglia di cambiarla prima del dovuto».

S'è acquistato quindi il nuovo?

«Assolutamente sì, con l'officina per di più a gonfie vele perché la mole di lavoro è stata tanta. Ci auguriamo adesso che non ci sia un rallentamento, naturalmente gli ultimi mesi dell'anno devono darci più di quel che non è stato a settembre. Il tanto di più che abbiamo fatto fino a settembre non dev'essere risucchiato dal tanto di meno di ottobre, novembre e dicembre».

È stato anomalo quindi agosto...

«Come tutta l'annata. Dei volumi così importanti era un po' che non li facevamo. Nella sua positività è stata una stagione in effetti diversa dalle altre».

Questione di ciclicità?

«Potrebbe anche essere. Tanto poco s'è fatto nel 2023 a causa della siccità, tanto di più s'è fatto stavolta. Dipende anche dal ritmo della ciclicità».



Se è un anno sì ed uno no può andar bene, se invece diventa tre anni no ed uno sì allora non ci siamo».

Fra i pro e contro, fra un'oscillazione e l'altra, alla fine i conti tornano...

«Alla fine della fiera ad un risultato ci si arriva sempre. Dipende qual è, ma anche che sforzo è necessario per arrivare al traguardo. Il lavoro è aumentato, ma abbiamo dovuto moltiplicare anche gli sforzi per star dietro a tutti e a tutto. Quel che si faceva negli anni passati non è stato più sufficiente. Se sei attrezzato per vendere e seguire un tot di macchine se l'anno dopo tutto lievita del 20% ci devi mettere molto di più».

Il suo serbatoio di energie a che livello è?

«Pieno direi. Sono fatto così, più sono sotto sforzo più le energie mi vengono. Le perdo quando ho poco da fare. Quasi mai, ma ci sono quelle settimane vuote in cui resti effettivamente un po' in sospeso. Com'è successo a settembre. Meglio quando devo dare il 110%, il contesto perfetto per autoincentivarmi. La stanchezza non mi ha mai preoccupato».

Cos'ha pensato quando ad agosto continuava ad entrare gente in negozio?

«Che era tutto dovuto all'eredità della stagione, augurandomi naturalmente che proseguisse così fino a fine anno. Soprattutto però non sono riuscito a decifrare se l'aumento è stato dovuto al tempo oppure per meriti nostri perché siamo riusciti ad innalzare il livello di servizio e quindi più gente ci ha scelto. Ad agosto non abbiamo mai chiuso, a parte il fine settimana di Ferragosto, anche per continuare a lavorare in officina. Non abbiamo mai chiuso in vita nostra, soprattutto quest'anno. Fra l'altro noi siamo in una zona collinare di villeggiatura. Si lavora sempre. E poi se vuoi dare un servizio tu devi sempre esserci».

Che avete aggiunto in più quest'anno al pacchetto?

«Abbiamo cercato di strutturarci ancora meglio e avviato processi organizzativi nuovi. La stagione ci ha creato anche delle problematiche notevoli. Vedi l'officina, fra tutto il lavoro che c'era da fare e la scarsità di manodopera con cui da tempo dobbiamo fare i conti. Non siamo stati impeccabili sempre, motivo per cui siamo sempre più attenti a vari dettagli che alla fine dei conti ci

hanno permesso di lavorare meglio. Prima forse se ne sentiva meno l'esigenza, visto che c'era più margine. Da qualche anno, da quando margini e costi hanno assunto un peso diverso, abbiamo capito che studiare il modo con cui fare le cose è importante. Abbiamo fatto tutto con più persone, ma con meno impegno per le persone. Suddividendo maggiormente quindi il lavoro».

Pronostico da qui a fine anno?

«Pronostici non ne faccio più, specie dopo quest'anno. Per i pronostici l'estate non doveva essere per niente positiva, invece stiamo qui a dire che è andato tutto molto bene. Il mercato è talmente altalenante che è impossibile indovinarlo ma anche difficile farlo. Sicuramente da qui in avanti, con un inevitabile calo del lavoro, ci impegneremo a migliorare là dove crediamo di aver sbagliato. Individuando quindi i singoli errori, quello su cui certo non puoi concentrarti nei mesi caldi della stagione».

La macchina regina?

«Il trattorino quest'anno ha tirato molto, soprattutto quello di fascia medio-alta. Ne abbiamo venduti diversi, anche con tante soddisfazioni perché è diventata centrale la macchina di qualità e non quella da prezzo».

La faccia del cliente?

«Fino ad agosto è stato un cliente molto nervoso, esigente al massimo quando si rivolge all'officina dove per la grande quantità di lavoro non siamo riusciti ad essere sempre perfetti. Il cliente che ha acquistato le macchine aveva invece un'espressione del tutto positiva. La nostra offerta ci ha permesso di soddisfare sempre tutte le richieste».



Vesco, azienda italiana giovane e dinamica, opera da diversi anni nel settore della produzione di articoli dedicati alla potatura professionale rigorosamente **Made In Italy!**

Fin dalla nascita **VESCO** si è posta come obiettivo primario la realizzazione di articoli esclusivamente professionali dedicati ad un pubblico di professionisti che può includere anche gli hobbisti più esigenti. Ogni articolo è realizzato seguendo un dettagliato iter progettuale, a cui segue una rigorosa fase di collaudo da parte di professionisti del settore. Tutti i prodotti sono oggetto di accuratissime ricerche e selezioni a garanzia di una qualità e di una precisione superiore che rendono i prodotti **VESCO** unici e indispensabili nell'uso professionale. Fin dalla sua fondazione, **VESCO** si è impegnata, e sempre lo farà, nell'incrementare notevolmente la gamma con nuovi prodotti, allo scopo di assicurare l'avvenire dell'azienda e di mantenere sempre un vantaggio sulla concorrenza!

La forgiatura a caldo del gruppo lame è sicuramente la caratteristica principale della gran parte dei prodotti a gamma.

La **VESCO** ha rivalutato l'antica tecnica della forgiatura



*I prodotti della gamma elettrica **SERIE X** sono interamente assemblati in Italia e sono costituiti da componentistica italiana ed estera prodotta da fornitori rigorosamente selezionati*



come la miglior tecnologia in quanto questa lavorazione rimane tutt'ora quella che conferisce la miglior qualità ed un risultato irraggiungibile con alte tecnologie produttive.



Inoltre, con **SERIE X**, **VESCO** ha voluto estendere la propria gamma di prodotti, creando la sua prima generazione di forbici ad azionamento robotizzato (cordless e a cavo): Tutto questo è stato possibile grazie all'enorme know-how maturato in questi anni nel settore taglio, all'oculata applicazione dei concetti acquisiti e all'attenta elaborazione delle richieste pervenute. Tutti i prodotti della gamma sono infatti immatricolati con numeri seriali che consentono la tracciabilità di ogni singolo componente assemblato e la gestione del servizio post-vendita in maniera rapida ed efficace dagli utilizzatori X-SERIE rappresenta, in un unico prodotto, la messa in pratica di tutto questo!

Il risultato? un prodotto equilibrato, performante e con il giusto rapporto qualità prezzo. **VESCO** è fortemente convinta che un prodotto professionale debba essere ritenuto tale solo se in grado di soddisfare il cliente in termini di prestazioni ma anche di servizio post vendita (rapidità nella riparazione e costo della riparazione). Con questo principio **VESCO** vuole ridurre al minimo gli improduttivi tempi di fermo macchina e minimizzare i costi di gestione delle sue macchine.

Questa è sicuramente la strada giusta da perseguire per creare prodotti che verranno, e che già lo sono, apprezzati dagli utenti più esigenti: i professionisti.

GALAXY CORDLESS



CON
TECNOLOGIA
CORDLESS
AUTONOMIA
GARANTITA
FINO 1 GIORNO DI LAVORO*

**DESIGN
ASSOTTIGLIATO**



SENZA FILI
TECNOLOGIA
CORDLESS



BATTERIA MULTIFUNZIONE
COMPATIBILITÀ CON TUTTA LA
GAMMA POTATURA CORDLESS



ULTRALEGGERO
TESTA IN TECNOPOLIMERO
E 4+4 REBBI IN CARBONIO



ALTA PRODUTTIVITÀ
MOVIMENTO LATERALE
CONTRAPPOSTO



MANEGGEVOLE E BILANCIATO

MASSIMA LIBERTÀ DI MOVIMENTO, LEGGEREZZA E CONFORT GENERALE
NEL LAVORO ANCHE GRAZIE AL PERFETTO EQUILIBRIO DELL'ATTREZZO

*a seconda dell'uso e delle condizioni di lavoro



Il punto vendita di Borgomanero entusiasta della nuova linea di robot distribuiti da Blue Bird Industries impeccabile concentrato di qualità, efficienza e facilità d'uso. Straordinari i primi risultati, nettamente superiori alle prime aspettative. Ed è soltanto il primo passo

F.LLI ZANETTA - SEGWAY

BINOMIO PERFETTO

Un incontro speciale, dedicato alla valorizzazione dell'impegno, della dedizione e della costanza, quello dell'11 luglio nella sede di **F.lli Zanetta S.r.l.** a Borgomanero, in provincia di Novara. Un momento di grande condivisione e soprattutto riconoscenza, alla presenza del responsabile vendite Italia Filippo Polato, del responsabile di area Andrea Michelotti e di tutto il team Zanetta. Un'occasione per celebrare conquiste e risultati eccezionali e rafforzare il legame che unisce **F.lli Zanetta a Blue Bird Industries in veste di distributore ufficiale di Segway Navimow Italia.** Come confermato dal team Zanetta. «Siamo entrati nel mondo dei robot da giardino in punta di piedi. Non avevamo mai approfondito questo setto-

re in quanto un po' titubanti principalmente per la vastità del mercato e per le esperienze precedenti che non ci avevano soddisfatto».

L'introduzione di un prodotto completamente diverso e rivoluzionario nel mercato a volte può destare perplessità: qual è stata la vostra prima impressione durante la presentazione di lancio ufficiale degli innovativi robot Segway Navimow?

«Abbiamo cercato un prodotto che potesse soddisfare in primis le nostre esigenze e che permettesse di effettuare facilmente prove di installazione prima della rivendita, in modo da garantire al cliente finale un servizio consono alle nostre prerogative professionali. Ossia alta qualità, serietà e assistenza post-vendita. Dopo aver provato per la prima volta i robot Segway Navimow tutte le perplessità generali iniziali sono completamente svanite grazie alle caratteristiche tecniche formidabili offerte dal prodotto e dal servizio di assistenza impeccabile di Blue Bird».

Cosa vi ha spinto a puntare sui robot Segway Navimow?

«Il fattore primario è stato il rapporto professionale instaurato con il responsabile d'area Andrea Michelotti e dalle certezze offerte dalla serietà di business che contraddistingue Blue Bird. Il suo atteggiamento positivo e il suo entusiasmo sono stati contagiosi. E ci hanno immediatamente trasmesso la sensazione di essere di fronte a un partner affidabile e competente. Un autentico punto di riferimento. Il resto è stata una reazione a catena fra l'altissima richiesta di un prodotto dalle caratteristiche rivoluzionarie continuamente richiesto dagli utenti che vogliono prendersi cura del proprio giardino».





BLUEBIRD INDUSTRIES



poiché oltre ad avere il giardino sempre in ordine, si rendono conto di aver acquistato un prodotto che è personalizzabile a seconda delle loro esigenze. Possono cambiare con un click gli orari di lavoro, le zone da tagliare e se necessario il layout del giardino senza la fastidiosa gestione del cavo perimetrale ma, semplicemente riadattando i confini virtuali del giardino attraverso il proprio smartphone».

Come immaginate il futuro del programma dei robot rasaerba?

«In continua evoluzione e sempre un passo avanti rispetto alla concorrenza. Ci aspettiamo un'evoluzione della gamma per coprire una fetta di mercato ancora scoperta e caratterizzata dalla necessità di gestione di aree in pendenza e di maggiori metrature».

Quali sono i vostri consigli per chi sta valutando l'acquisto di un robot rasaerba?

«Il consiglio è quello di scegliere un rivenditore formato e competente, soprattutto dal punto di vista tecnico. Un rivenditore che offra un prodotto che si adegui effettivamente alle caratteristiche del giardino, alle necessità del cliente e che lo possa seguire con cura e attenzione. Dal punto di vista economico, trattandosi di un acquisto importante, occorre valutare al meglio le caratteristiche dell'offerta. Noi ad esempio offriamo il servizio di sopralluogo gratuito del giardino, ci rechiamo dal cliente per visionare l'area senza alcun impegno ed una volta verificate le variabili dell'installazione sottoponiamo un preventivo di fornitura e installazione. Facile a quel punto affidarsi alla nostra competenza e professionalità, alla solidità di Segway e ad un distributore sempre presente per far fronte ad ogni necessità come Blue Bird».

Quali sono state le vostre aspettative iniziali e come si sono confrontate con i risultati ottenuti?

«I pilastri che contraddistinguono la nostra realtà si fondano su impegno, dedizione, massima collaborazione e umiltà. Abbiamo intrapreso un percorso tenendo sempre i piedi saldi a terra con l'obiettivo di svolgere al meglio il nostro lavoro e cercando sempre di migliorarci. Le aspettative erano alte, ma non così alte come i risultati ottenuti».

Qual è l'aspettativa minima degli utenti finali quando decidono di acquistare un robot?

«Sicuramente quella di togliersi il peso di dovere tagliare l'erba, cercando un modo semplice e automatizzato che faccia tutto al posto suo. L'utente che desidera effettuare l'acquisto di un robot rasaerba vuole prima di tutto un prodotto che non necessiti il filo perimetrale e che quindi sia tecnologicamente avanzato da poter sfruttare i confini virtuali per poter gestire le aree verdi. Successivamente vuole comodità, semplicità nella gestione del robot e un giardino sempre impeccabile. Con Segway Navimow offriamo una soluzione rapida ed efficace. Un prodotto leader».

Quali sono i riscontri degli utenti finali dopo qualche giorno di utilizzo del robot nel proprio giardino?

«Il feedback arriva appena un giorno dopo l'installazione: il cliente è soddisfatto del risultato già al primo taglio e sorpreso dall'autonomia con cui lavora il robot. Gli utenti sono soddisfatti al 100%».



L'ascesa è continua, la macchina perfetta per eseguire con praticità parecchi lavori di potatura. Soluzione sempre più apprezzata, carta piuttosto brillante per lo specialista. E la batteria a completare l'opera

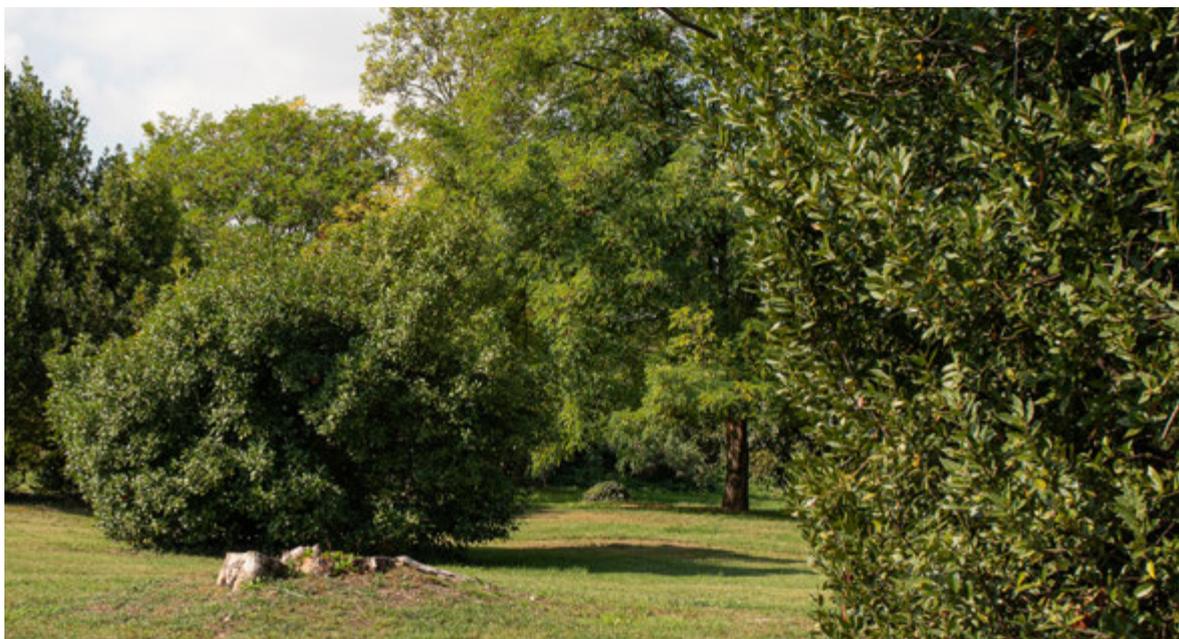
MINI-MOTOSEGHE, SUPER RISULTATI

L'impennata è forte, con tempi rapidi. Piace sempre più la mini motosega potatrice a batteria, soluzione agile per tanti contesti. Entrata sul mercato con bella personalità, decisa a catturare tutti i margini possibili. Ancora tanti.

IL QUADRO. Lo scenario è presto disegnato. Fra linee complete e prodotti d'ingresso di valore. «Abbiamo inserito nella gamma **Active**», il quadro del direttore commerciale Andrea Tachino, «un solo modello di seghetto elettronico professionale, con pompa di lubrificazione olio automatica. Il Dragoncut completa la gamma dei potatori

elettronici Tigercut, tutti sviluppati per offrire all'utilizzatore un prodotto ergonomico ed affidabile. Per noi questo è un completamento destinato a fornire ai nostri concessionari una vasta gamma di prodotti a marchio Active».

«Il mercato dei potatori batteria», commenta l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «è per noi un segmento in continua evoluzione, dinamico e molto promettente. Fin dall'inizio siamo stati dei pionieri in questo settore, aprendo il mercato con l'introduzione del nostro amatissimo modello CS 22-04. La nostra esperienza ci ha permesso di comprendere a fondo le esigenze dei clienti e di rispondere efficacemente alle loro aspettative,



INCHIESTA

migliorando costantemente i prodotti attraverso l'innovazione. Questo approccio ci ha permesso di sviluppare un'ampia gamma di modelli che rispondono a una varietà di necessità, dalle applicazioni domestiche più semplici ai lavori più complessi, fino alle esigenze dei professionisti. Siamo orgogliosi di aver contribuito a definire degli standard minimi di qualità, efficienza e prestazioni nel mercato in questa categoria di prodotti a batteria, continuando a spingere i confini dell'innovazione con ogni nuovo prodotto che lanciamo». «Il mercato delle mini-motoseghe potatrici a batteria», la prima fotografia di Marco Santoro, direttore commerciale di **Campagnola**, «sta mostrando un potenziale sempre più promettente. Noi, leader nel settore, offriamo una gamma diversificata di soluzioni progettate per soddisfare le esigenze di ogni tipo di utilizzatore. Dal versatile modello T-CAT M, ideale per tagli leggeri, al robusto T-REX, che garantisce maggiore autonomia, fino al potente T-FOX, pensato per affrontare le sessioni di lavoro più impegnative. L'interesse crescente verso soluzioni ecologiche, abbinate alla

semplicità d'uso, lascia prevedere una domanda in costante aumento, segno di un futuro brillante per questo settore».

«Il mercato è in rapida crescita», conferma Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «sostenuto dall'aumento dell'interesse per il giardinaggio tra professionisti e hobbisti. Questi strumenti, più leggeri e comodi rispetto ai modelli a benzina, stanno guadagnando popolarità per diverse ragioni: la crescente preferenza per soluzioni ecologiche, la portabilità senza cavi elettrici e i miglioramenti tecnologici delle batterie che ne aumentano autonomia e prestazioni. Il target include giardinieri, appassionati e aziende paesagistiche. Un modello di punta offre una batteria al litio ad alta capacità, una catena di qualità, design ergonomico, sistemi di sicurezza e leggerezza, rispondendo così alle esigenze di sostenibilità e praticità dei consumatori senza compromettere qualità e sicurezza».

«È un mercato», il punto di vista di Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «che sta assumendo connotati importanti in termini di volumi. Il

potatori a batteria

K.HYBRID

il meglio della tecnologia ibrida

kolisfera^{HYBRID}



Premiato dalla
FederUNACOMA
di Bologna



**Cippatori
Arieggiatori
Aspiratori**

*Costruiti
per durare
nel tempo*

Per info e prenotazione test-drive:
agrinova@agrinova-italia.it
tel: 049 574 2645

AGRINOVA
Ceccato-Mantovani



Pellenc

prodotto che offriamo è a completamento della nostra gamma e grazie all'intercambiabilità delle batterie con tutti quelli della gamma 20V e 40V riesce a ritagliarsi molta attenzione agli occhi del cliente finale».

«Il mercato delle mini elettroseghe potatrici a batteria», l'orgoglio di Lorenzo Ladisa, product manager elettrotensili per giardinaggio di **Milwaukee®**, «è uno di quelli in cui stiamo raccogliendo le maggiori soddisfazioni in termini di fatturato, crescita e soddisfazione degli utilizzatori finali. Abbiamo due prodotti, un 12V e un 18V, con target di prezzo e di prestazioni differente, che riescono perfettamente a segmentare il mercato e ad essere veicolati tra le mani dei giusti utilizzatori professionali».

«Il mercato delle mini-motoseghe potatrici a batteria», il punto di Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «rappresenta per la nostra azienda un settore in costante espansione. La crescente sensibilità dei consumatori e delle istituzioni pubbliche verso la sostenibilità ambientale, unita all'evoluzione tecnologica delle nostre batterie, ha reso questo tipo di prodotto sempre più richiesto. Grazie alla leggerezza, alla maneggevolezza ed all'assenza di emissioni nocive, le nostre mini-motoseghe a batteria soddisfano le esigenze di un pubblico sempre più esigente e attento alla qualità».

«Il mercato delle motoseghe da potatura a batteria», l'istantanea di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «sta vivendo sicuramente un momento importante, sia per la crescente offerta, sia per il diffondersi di una sensibilità sempre maggiore per quanto riguarda la sostenibilità ambientale. Oggi, di fatto, le potatrici a batteria vengono utilizzate in un numero sempre crescente di ambiti di lavoro e tipologie di intervento, grazie soprattutto alle potenze rag-

giunte che permettono di effettuare ogni tipo di potatura, e alla possibilità di lavorare senza limitazioni di orario».

«Il mercato delle mini-motoseghe potatrici a batteria è in rapida espansione», osserva Paolo Ferri, product marketing manager di **Sabart**, «sia tra gli appassionati di giardinaggio che tra i professionisti del settore e rappresenta per noi un settore che negli ultimi anni ci ha dato grosse soddisfazioni. Questi strumenti sono molto apprezzati per la loro portabilità, efficienza e impatto ambientale ridotto».

«Il modello GTA 26», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è stato il pioniere di questo nuovo mercato dei mini-potatori a batteria. Questo è un segmento di settore in forte crescita e presenta diverse opportunità interessanti. Questi strumenti sono particolarmente apprezzati per la loro versatilità, leggerezza e facilità d'uso, rendendoli ideali per una vasta gamma di utenti, dai giardinieri amatoriali ai professionisti. Nel segmento hobbistico i proprietari di giardini e terreni cercano strumenti pratici e facili da usare per la manutenzione quotidiana. Giardinieri e manutentori del verde apprezzano la leggerezza e la potenza di questi strumenti per lavori più intensivi. Nei mercati urbani, la riduzione del rumore e delle emissioni rende questi attrezzi ideali per l'uso in aree residenziali e urbane».

«Per **Vesco Italy** quello delle mini-motoseghe», evidenzia Nicola Del Vesco, titolare dell'azienda, «rappresenta un mercato importante in quanto, essendo specializzati nella fornitura di attrezzi prettamente professionali, dobbiamo rispondere ad esigenze che stanno sempre più crescendo. Oltre alle cesoie elettriche abbiamo pertanto sviluppato anche le mini-motoseghe per poter far fronte a necessità di taglio superiori a quelle che offrivano le semplici cesoie».

«Quello delle motoseghe», il punto dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «è per noi un mercato importante. Come è ben risaputo, Volpi è stata la prima azienda ad introdurre una gamma di forbici a batteria, ed a questa ha affiancato, dopo un paio di anni, una gamma completa di mini-motoseghe a batteria. La scelta è stata azzeccata, visto che, in questi ultimi due anni, c'è stata una vera e propria esplosione di richiesta sul mercato di potatori a catena. Volpi, come sem-



Blue Bird



INNOVATION FOR GREEN IDEAS



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



Campagnola

pre, si è fatta trovare pronta, con una gamma veramente interessante e adatta sia al mercato hobbistico che a quello professionale».

L'EVOLUZIONE. Passo svelto, col passare del tempo sempre più sicuro. «Negli ultimi anni», rivela l'ufficio marketing di **Blue Bird**, «abbiamo assistito a una crescita costante delle nostre vendite, un successo che attribuiamo direttamente al nostro impegno nel fornire prodotti di alta qualità, progettati per durare e per soddisfare appieno le esigenze dei clienti. Abbiamo saputo sfruttare la tendenza di crescita del mercato grazie alla nostra gamma diversificata di prodotti, che ogni anno si arricchisce di nuovi modelli capaci di rafforzare ulteriormente la nostra posizione».

«Negli ultimi anni», rileva Marco Santoro di **Campagnola**, «abbiamo assistito ad una crescita notevole nelle vendite di questo segmento di prodotto, in linea con il crescente interesse per soluzioni ecologiche e a basso impatto ambientale riscontrando un grande successo tra professionisti e hobbisti del giardinaggio. La crescente domanda di soluzioni innovative e facili da usare ha portato ad un incremento costante delle vendite, con un particolare boom negli ultimi due anni, questo trend positivo è stato supportato anche dall'ampliamento della nostra gamma di prodotti della linea Green. Siamo fiduciosi che questo slancio continuerà, grazie alla nostra continua attenzione all'innovazione e alla soddisfazione dei nostri clienti».

«Negli ultimi anni», precisa Alessandro Corò di

Einhell Italia, «le vendite delle mini-motoseghe portatili a batterie sono aumentate notevolmente, guidate da una crescente domanda di attrezzi leggeri per il fai-da-te e la cura degli spazi esterni. Le innovazioni nelle batterie agli ioni di litio hanno migliorato le prestazioni e l'autonomia, rendendo queste motoseghe più competitive rispetto ai modelli tradizionali. Inoltre, la maggiore consapevolezza ambientale ha spinto i consumatori verso attrezzi elettrici, meno inquinanti rispetto alle versioni a benzina. Il mercato si è espanso con il lancio di nuovi modelli da parte di vari marchi, offrendo una gamma diversificata di prodotti apprezzati sia per uso domestico che professionale, in quanto maneggevoli e privi di emissioni nocive. In sintesi, il successo delle mini-motoseghe a batteria deriva».

«È stato per noi il primo vero anno di vendita nel mercato», precisa Thomas Goi di **Kress Italy**, «e per i risultati ottenuti ci riteniamo davvero molto soddisfatti».

«Inizialmente», spiega Lorenzo Ladisa di **Milwaukee®**, «ci siamo concentrati sul modello 12V con barra da 15 cm (M12 FHS), che, introdotto nel 2021, ha riscosso un successo straordinario in quanto offre prestazioni straordinarie nelle stesse dimensioni dei competitor per hobbisti. La sua naturale evoluzione è stato il modello da 18V (M18 FHS20) con barra da 20 cm, un autentico gioiellino per potenza tra elettroseghe compatte da 18V, chiaramente più importante in termini di dimensioni rispetto alla sua controparte da 12V, ma sempre compatta ed ergonomica per accedere nelle aree più anguste».

«L'investimento continuo in ricerca e sviluppo», il quadro di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «ha reso possibile l'ampliamento della gamma di prodotti innovativi e altamente performanti che hanno stimolato una crescita significativa del nostro fatturato, rafforzando la nostra presenza sia a livello nazionale che internazionale».

«Negli anni», spiega Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «la gamma di motoseghe Pellenc Selion ha acquisito sempre maggiore importanza a livello di vendite; se inizialmente era fondamentale riuscire a presentare al meglio tutte le caratteristiche delle macchine, oggi i professionisti conoscono già benissimo tutti i vantaggi di lavorare con una motosega professionale a batteria in grado di velocizzare e semplificare al massimo le operazioni di potatura».

«La domanda è in continua crescita», assicura Pa-

I FANTASTICI 4



GAMMA
ELITE



+30%
di velocità



+10%
di potenza

La nuova Gamma Elite di Blue Bird rivoluziona il concetto di potatura.

Composta da **tre forbici** e un **potatore** è stata progettata per superare ogni aspettativa in termini di **velocità** e **potenza**. Offre **performance**, **efficienza** e **comodità** insuperabili. Scegli il prodotto più giusto per te ed **entra nell'élite dei professionisti della potatura!**



Scopri la Gamma Elite



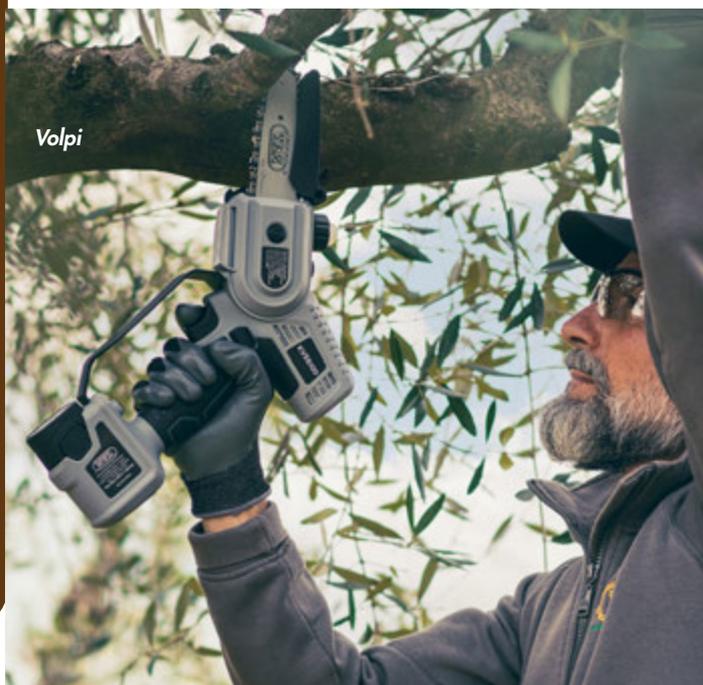
Ti aspettiamo a
Eima International
Pad 33 - Stand C4



We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  



olo Ferri di **Sabart**, «sempre più persone scelgono le mini-motoseghe a batteria per la loro praticità e facilità d'uso. L'innovazione tecnologica è la chiave di tutte le nostre evoluzioni, a partire dalle batterie agli ioni di litio che ad oggi offrono una durata maggiore e tempi di ricarica più rapidi». «Il modello Stihl GTA 26», ricorda Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è stato introdotto nel mercato nel 2020 segnato da molte difficoltà di consegna a causa di una forte domanda e scarsi approvvigionamenti, anche a causa della pandemia. Negli anni successivi il mercato generale è cresciuto grazie anche alla presenza di prodotti della concorrenza ma la qualità del nostro prodotto ci ha permesso di rimanere un riferimento importante in questo segmento. Oggi il mercato sembra stabilizzarsi ma noi crediamo che con il lancio del nuovo Stihl GTA 40 offriamo nuove opportunità anche nel settore professionale. Il mercato delle mini-potatrici a batteria è destinato a crescere ulteriormente grazie alle innovazioni tecnologiche e alla crescente domanda di soluzioni ecologiche e pratiche. I modelli Stihl GTA 26 e GTA 40 rappresentano un esempio eccellente di come questi strumenti possano soddisfare le esigenze di una vasta gamma di utenti».

«Il mercato è per noi decisamente in crescita», il quadro di Nicola Del Vesco di **Vesco Italy**, «anche perché, negli anni, abbiamo ampliato la nostra offerta creando per ogni piattaforma di alimentazione (14.4 volt, 21.6 volt, 36 volt) una specifica

mini-motosega alimentata con questo voltaggio». «Negli ultimi anni», racconta l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «soprattutto con l'inserimento dei potatori a catena cordless nella nostra già ampia gamma di forbici per la potatura, le vendite hanno subito una forte crescita. Infatti, pensiamo che la vasta proposta di mini-motoseghe messa sul mercato sia per l'hobbista che per il professionista abbia contribuito sensibilmente alla crescita del nostro volume di affari, ma soprattutto ad offrire alla nostra clientela un pacchetto prodotti ed una profondità di gamma sempre più ampia».

IL TARGET. Numerosi gli indirizzi, in un campo sempre più ampio. «Certamente queste macchine», l'opinione di Andrea Tachino di **Active**, «hanno influenzato parecchio il settore della potatura ed hanno preso, in parte, una fetta del mercato delle motoseghe a scoppio. La semplicità di utilizzo, la leggerezza e il comfort in fase di utilizzo sono aspetti che favoriscono l'utilizzo di questi prodotti rispetto alla classica motosega. La nostra scelta di presentare un prodotto professionale, con caratteristiche tecniche differenti dai concorrenti, come l'ingrassatore del pignone barra e lo sportellino per la pulizia e la manutenzione del motore brushless permettono di differenziarci dal mercato generale, focalizzato principalmente sul prodotto entry level di primo prezzo».

«Il nostro target di riferimento tra i clienti finali è estremamente diversificato» la panoramica di Marco Santoro di **Campagnola**, «riflettendo la versatilità e l'ampia gamma di applicazioni dei nostri prodotti. Ci rivolgiamo principalmente a professionisti del giardinaggio e dell'agricoltura, un segmento che include giardinieri, arboricoltori e agricoltori che necessitano di strumenti affidabili e potenti per il loro lavoro quotidiano. Offriamo modelli ad alte prestazioni, T-CAT M, T-REX e T-FOX che garantiscono efficienza e durata anche nelle condizioni di utilizzo più intense. Ci rivolgiamo anche ad aziende ed enti pubblici. Infine, collaboriamo con aziende e amministrazioni locali che richiedono soluzioni efficienti e sostenibili per la manutenzione di parchi, giardini e spazi verdi pubblici. A loro offriamo oltre ai potatori elettrici anche la versione di potatori elettrici su asta telescopica modello T-REX 160-240 cm e T-REX 250-300 cm. I nostri prodotti rispondono perfettamente a queste esigenze, con strumenti che coniugano potenza e rispetto per l'ambiente. Grazie a questa segmentazione, riusciamo a soddisfare

una vasta gamma di necessità, garantendo soluzioni personalizzate e di qualità per ogni tipo di utilizzatore».

«Il target di riferimento per i potatori a batteria comprende diversi gruppi con esigenze specifiche. I giardinieri professionisti», spiega Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «cercano strumenti efficienti per gestire spazi di varie dimensioni. Gli hobbisti, appassionati di giardinaggio, preferiscono attrezzi leggeri e facili da usare per le loro piccole aree verdi. I proprietari di giardini desiderano mantenere le loro piante senza dover ricorrere a strumenti pesanti. Le aziende di giardinaggio necessitano di attrezzi sostenibili e performanti per una manutenzione efficace del verde. Un altro gruppo significativo è composto dagli amanti della sostenibilità, che preferiscono soluzioni a batteria per ridurre l'impatto ambientale. Infine, utenti anziani o con mobilità ridotta cercano attrezzi leggeri e maneggevoli per facilitare le operazioni di giardinaggio. La selezione del target specifico varia in base alla strategia di marketing e alle caratteristiche distintive del, come l'autonomia della batteria, la potenza e un design ergonomico».

«La versatilità, le performance e la qualità costruttiva del prodotto», sottolinea Thomas Goi di **Kress Italy**, «lo rendono appetibile a qualsiasi tipo di cliente, sia esso un utilizzatore occasionale, esigente o professionista».

«Il focus di **Milwaukee**», sottolinea Lorenzo Ladisa, «è sempre l'utilizzatore professionale, tra cui manutentori, giardinieri, paesaggisti e arboristi. Il modello da 18V (M18 FHS20) soddisfa a pieno le esigenze di questi gruppi di utenti, mentre quello da 12V è un perfetto alleato da alternare con un modello più potente e da utilizzare dove necessario privilegiare la comodità rispetto alla velocità di taglio».

«Il nostro target di riferimento principale», l'istanza di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «comprende i professionisti del settore del giardinaggio, della manutenzione del verde e della potatura. Ci rivolgiamo a operatori qualificati, aziende di landscaping, servizi di manutenzione del verde pubblico e privato, e a tutti quei professionisti che necessitano di strumenti affidabili, performanti e facili da utilizzare per svolgere le loro attività quotidiane in modo efficiente e sicuro. Puntiamo a fornire soluzioni innovative e di alta qualità che supportino il lavoro professio-

Minelli



nale, migliorandone la produttività e garantendo un elevato standard di risultati».

«**Pellenc** da sempre», sottolinea Marco Guarino, «si rivolge principalmente agli utilizzatori professionisti e semi-professionisti, che richiedono attrezzature tecnologiche all'avanguardia, in grado di offrire il massimo dell'affidabilità, delle prestazioni e della durata nel tempo».

«Il target di riferimento per le mini-potatrici a batteria», l'analisi di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «è piuttosto variegato e comprende diverse categorie di utenti a secondo del modello utilizzato. Il modello Stihl GTA 26 è ideale per i clienti che cercano uno strumento pratico e facile da usare per la manutenzione del proprio giardino. La leggerezza e la maneggevolezza di questo modello lo rendono ideale per piccoli lavori di potatura e taglio di rami anche quelli più difficili da raggiungere grazie ad un utile accessorio come la prolunga. Il nuovo Stihl GTA 40 è la soluzione ideale per i professionisti come tree climber, giardinieri, arboricoltori e manutentori del verde che utilizzano questa mini-potatrice per lavori di precisione e per interventi in aree difficili da raggiungere con attrezzature più pesanti. Stihl GTA 40, ad esempio, è apprezzato per la sua potenza e facilità d'uso, adatto anche nel settore edile per la lavorazione del legno».

«L'introduzione della gamma di attrezzature a batteria Extreme Line di Forestal di cui fa parte anche la mini motosega a catena FOR20V (40 Wh)», il fermo immagine di Paolo Ferri di **Sabart**, «è il risultato di un'attenta ricerca mirata

Kress





Einhell

a soddisfare le esigenze di chi si occupa della manutenzione di parchi e giardini. Extreme Line è una gamma completa di attrezzi in grado di accontentare sia il professionista più esigente sia l'utilizzatore privato».

«Abbiamo sempre puntato», sottolinea Nicola Del Vesco di **Vesco Italy**, «al target del cliente professionale con l'esigenza avere un prodotto di qualità elevata. Questo non esclude però la fascia dell'hobbista evoluto, una tipologia di cliente che sta emergendo sempre di più. Mi spiego meglio: essendo ormai il mercato inondato di prodotti di basso profilo a prezzi stracciati sempre più privati stanno prendendo in considerazione la possibilità di spendere di più e acquistare articoli di valore. Quindi in grado di durare nel tempo. «Chi più spende, meno spende», in sostanza».

«I clienti finali di riferimento», spiega l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «sono diversi: dal privato che si deve occupare del proprio giardino e lo fa con cura e dedizione, scegliendo strumenti semi professionali e pratici da usare. Al professionista del settore, come ad esempio il giardiniere, che quotidianamente si occupa del verde altrui, ed ha bisogno di attrezzature affidabili che gli permettano di lavorare in totale libertà di movimento, utilizzando l'attrezzo in modo intensivo. Quindi Volpi intende coprire tutto il mercato, ovviamente all'insegna di prodotti di qualità, che contraddistinguono il marchio, e con un servizio post vendita adeguato, che garantisce ricambi e riparazioni presso i propri Centri di Assistenza Autorizzati, presenti su tutto il territorio nazionale».

PRIMA PAGINA. Notovole l'offerta, ogni azienda col proprio bel prodotto in copertina. L'ultimo

entrato a catalogo come novità assoluta di **Blue Bird** è il nuovo modello CS 23-05A, che fa parte della nostra gamma Elite. Questo modello rappresenta il culmine delle nostre innovazioni nel campo dei potatori a batteria, offrendo un perfetto equilibrio tra potenza, efficienza e maneggevolezza. Il CS 23-05A è dotato di una tensione massima di 16.8V, una tensione nominale di 14.4V e una potenza di 500W, rendendolo estremamente versatile e adatto a una vasta gamma di applicazioni. La sua barra da 5" e la catena da 1/4" con 29 maglie assicurano un taglio preciso e veloce, mentre il pignone a 7 denti e il sistema di lubrificazione automatica riducono la necessità di manutenzione e aumentano la durata del prodotto. Ideale per chi cerca un prodotto affidabile, efficiente e facile da usare.

Nell'offerta **Campagnola** spicca il potatore a batteria T-CAT M, perfetto equilibrio tra potenza, durata e facilità d'uso, una scelta ideale per professionisti e non solo. T-CAT M è dotato di due batterie da 2,5 Ah ad alte prestazioni che offrono una lunga autonomia, permettendo di affrontare sessioni di lavoro prolungate senza interruzioni. Il motore brushless garantisce una potenza costante ed una maggiore efficienza energetica, riducendo il consumo di batteria e prolungando la vita del motore. Il design compatto ed ergonomico del potatore T-CAT M assicura una presa sicura e confortevole, minimizzando l'affaticamento dell'operatore anche durante l'uso prolungato. Il peso bilanciato rende lo strumento maneggevole e facile da controllare, ideale per lavori di precisione. T-CAT M è estremamente versatile e può essere utilizzato per una vasta gamma di applicazioni, dai tagli di rami con un diametro massimo



Stihl



RICAMBI ED ACCESSORI PER FORESTALE E GIARDINAGGIO?

SÌ, LI ABBIAMO.

Saremo presenti ad **EIMA** al **padiglione 18 stand D22** e al **padiglione 33 stand B1**,
per mostrarti la nostra offerta per il tuo settore.

Per diventare cliente Kramp visita www.kramp.com
o inquadra il QR code





Active

di 8 cm. È progettato per essere efficace in spazi ristretti e in situazioni difficili da raggiungere con attrezzi più ingombranti. T-CAT M richiede una manutenzione minima grazie al suo design semplice e alla qualità dei materiali utilizzati, la sostituzione della catena ed il controllo della batteria sono operazioni rapide ed intuitive, pensate per ridurre al minimo i tempi di fermo. «Grazie a queste caratteristiche», conclude Marco Santoro, direttore commerciale di Campagnola, «il portatore modello T-CAT M si posiziona come top product nel mercato dei potatori elettrici plug-in (a batteria), rispondendo perfettamente alle esigenze di efficienza, comodità e rispetto per l'ambiente».

Il potatore a catena a batteria **Einhell** GE-PS 18/15 Li BL-Solo è uno strumento versatile per la potatura di alberi e arbusti, il taglio di legname piccolo e la triturazione di potature verdi. Con motore brushless, per offrire maggiore potenza e autonomia rispetto ai motori con spazzole. Lama di 15,8 cm e lunghezza di taglio di 12,5 cm, ideale per un uso versatile in giardino. Motore ad alta efficienza, vibrazioni minime e velocità della catena fino a 4,8 m/s. Sostituzione della barra e catena senza attrezzi, protezione per le mani e copricatena pieghevole, impugnatura sottile con superfici Softgrip e poggiamani incorporato per uso ambidestro.

«La nostra mini-motosega KG343E.9», precisa Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «con una velocità della catena pari a dieci metri al secondo, la pompa olio automati-

ca, un'elevata coppia sotto sforzo e la peculiarità di potere essere equipaggiata con batterie da 20 V 2,4 e 8 Ah è unica nel mercato. Inoltre le stesse batterie possono essere utilizzate per equipaggiare soffiatore, decespugliatore, tosaerba, tagliaerba, motosega e forbice elettronica. Un prodotto universale».

Il prodotto di punta di **Milwaukee** è l'elettrosega per potatura 18V M18 FHS20: barra da 20 cm, peso totale con batteria di soli 3.1 kg, taglia senza rallentamenti tronchi fino a 20 cm di diametro, risultando più rapida dei concorrenti a scoppio da 25 CC. Fornisce inoltre un'impressionante autonomia di 180 tagli su legno duro da 10 cm con la batteria in dotazione (M18 HB5.5).

«Il nostro prodotto-chiave», sottolinea Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «è sicuramente la mini-motosega potatrice a batteria EnerQ4, progettata specificamente per soddisfare le esigenze dei professionisti del giardinaggio e della manutenzione del verde e della potatura. Questa motosega compatta e leggera combina grande potenza e maneggevolezza, consentendo tagli precisi e rapidi anche in spazi ristretti o su rami di piccole, medie e grandi dimensioni. Tra le sue caratteristiche distintive figurano due batterie ad alta capacità per una lunga autonomia, un potente motore brushless che assicura efficienza energetica e durata nel tempo, e un design ergonomico che riduce l'affaticamento dell'operatore durante l'uso prolungato. Inoltre, è dotata di un sistema di sicurezza avanzato con doppio blocco, che richiede due azioni simultanee per l'accensione, riducendo così il rischio di avvii accidentali. La mini-motosega può essere utilizzata anche su un'asta estensibile, permettendo di raggiungere rami elevati senza la necessità di salire su scale



Vesco

Scopri il futuro del taglio robotizzato.

Visita Wiper a EIMA 2024:
Innovazioni RTK, AVD, IA e molto di più!



Wiper rivoluziona il taglio con tecnologie avanzate per percorsi ottimizzati, riduzione dei tempi di inattività e massima efficienza.



PADIGLIONE 34
STAND C8



wipercompany.com

Wiper
mowing on

INCHIESTA



Milwaukee

o piattaforme, garantendo massima versatilità e sicurezza nelle operazioni di potatura».

La gamma di motoseghe **Pellenc** Selion è composta da una motosega ad impugnatura manuale (M12), una ad impugnatura classica (C21) e due ad asta telescopica (Selion T) per interventi fino ad oltre 4 metri di altezza. L'intera gamma di motoseghe vanta la possibilità di essere utilizzata anche con barra "precision" a passo stretto, in modo da ottimizzare ulteriormente sia la capacità di penetrazione nel legno, che l'autonomia della batteria. La motosega ad asta telescopica Selion T, disponibile nelle varianti fino a 225 cm e fino a 300cm di lunghezza, assicura un grande bilanciamento durante ogni tipologia di potatura, ideale sia per non affaticare l'utilizzatore, sia per permettere il massimo della pulizia e della precisione di taglio. L'intera gamma Selion vanta una gestione elettronica del flusso dell'olio, evitando così sprechi inutili, e mantenendo sempre il massimo dell'efficienza della catena.

La mini motosega a catena FOR20V della linea Extreme Line di Forestal di **Sabart** grazie alla notevole capacità di taglio semplifica e rende le operazioni di taglio e potatura estremamente veloci, riducendo al minimo lo sforzo da parte dell'utilizzatore. Monta una catena da 1/4" x

1.1 (30 maglie) e una barra da 4". Dispone di un interruttore di sicurezza e presenta un'impugnatura ergonomica,

dotazioni essenziali per consentire un lavoro in tutta sicurezza. Grazie all'apposito display si può visualizzare in tempo reale la carica della

batteria al litio ricaricabile 14.4V - 2.5Ah. In dotazione la pratica valigetta che contiene la mini motosega, la batteria e il caricabatterie». Il nuovo **Stihl** GTA 40 è certificato per l'utilizzo in quota da parte di arboricoltori professionisti.

Risulta particolarmente ergonomico grazie ad un eccellente rapporto peso-potenza (2 Kg con batterie) e un buon bilanciamento dell'attrezzo. Il design sottile e compatto permette di tagliare anche all'interno della densa chioma. La lunghezza della barra (15 cm) amplia il range di azione. In aggiunta, la massima flessibilità d'uso è data dalla possibilità di eseguire tagli dall'alto, dal basso e a tuffo. Efficiente grazie al potente motore elettrico brushless (520 Watt), lunga autonomia (190 tagli di abete rosso 5x5 cm), lubrificazione automatica della catena (serbatoio olio catena integrato) e tendicatena professionale (senza ausilio di utensili) permettono lunghi intervalli di lavoro senza interruzioni.

La catena da 1/4" permette tagli precisi e senza sbavature. Il set prevede una comoda valigetta nella quale sono contenute 2 batterie AS 2, il caricabatteria rapido AL 5-2, chiave combinata, anello di sicurezza e manuale d'istruzione, oltre che l'attrezzo GTA 40. Quest'ultimo è possibile acquistarlo anche singolarmente dai clienti che sono già in possesso di batterie e caricabatterie. «Attualmente», evidenzia Nicola Del Vesco, titolare di **Vesco Italy**, «il prodotto di punta è la nostra mini motosega X150 per l'enorme versatilità offerta. Con diametri di taglio importanti (fino a 150 mm), un bilanciamento perfetto del peso, la possibilità di essere anche utilizzata su asta telescopica. Inoltre con le stesse batterie lite-PRO54 è possibile alimentare anche le nostre cesoie X37, i potatori su asta X150AT così come il nostro nuovissimo abbacchiatore Galaxy cordless XR21, novità assoluta per il mercato della raccolta delle olive».

KVS5100 è il potatore più piccolo della gamma Powercut di **Volpi**, ma anche lo strumento più leggero e versatile. È dotato di batteria multi-utensile V-Battery di Volpi Originale, che ne garantisce il funzionamento ed è compatibile ed intercambiabile con una vasta gamma di forbici per la potatura e pompe a batteria. La macchina è equipaggiata con un motore brushless 350W, il serbatoio dell'olio è integrato ed il livello dell'olio è visibile dall'esterno. La lubrificazione è manuale attraverso un sistema di tipo primer. Questo potatore è dotato di doppio interruttore di sicurezza, catena da 1/4" con cover protettiva e barra da 5", impugnatura ergonomica con protezione per la mano. Senza batteria la macchina ha un peso di soli 1,2 kg. Tante opzioni, qualità diffusa, numeri che lievitano. E il mercato a viaggiare veloce.



Sabart

Una risposta immediata alle richieste del mercato, forbici elettriche di qualità interamente italiana destinate a diventare una carta d'alto peso specifico per il settore della potatura. Garanzia assoluta per il mercato

LO SCATTO DI CAMPAGNOLA NOVA È UNA RIVOLUZIONE

Con il suo ultimo lancio di settembre, la storica azienda bolognese **Campagnola S.r.l.** non solo ha confermato la sua **capacità di ascoltare il mercato**, ma ha portato questa sua naturale attitudine ad un livello superiore, combinando orgogliosamente un know how 100% italiano con tecnologie di ultima generazione. Il risultato? Un attrezzo che promette di rivoluzionare la potatura.

Le forbici elettriche **NOVA** sono state progettate con un unico obiettivo: **fornire prestazioni eccezionali con il massimo comfort**. Entrambe le versioni, **NOVA 35** (diametro di taglio di 35 mm) e **NOVA 40** (diametro di taglio di 40 mm), si distinguono per leggerezza, ergonomia e ottimo bilanciamento, ma la vera rivoluzione sta nella tecnologia avanzata che è stata integrata in questi strumenti.

Entrambe le versioni sono dotate di un **motore brushless sensored** e di lame extra resistenti con **trattamento Hard Diamond**. Ad alimentare gli attrezzi sono le **batterie plug-in Extra Performance** di vari voltaggi, con un'autonomia eccezionale e tempi di carica ridotti. Grazie anche ad una velocità di taglio potenziata ed al sistema di cambio rapido apertura lame Patent Pending, le forbici elettriche **NOVA** stabiliscono **nuovi standard nel settore**, rispondendo efficacemente alle sfide quotidiane dei professionisti.

È anche lo **sviluppo digitale** a sorprendere: i due modelli **NOVA** sono dotati di modulo bluetooth per una gestione intelligente e dialogano con l'**app gratuita MY CAMPAGNOLA** che consente di configurare la forbice con pochi click, direttamente dallo smartphone.

La potatura diventa sempre più agevole, avanzata e sicura, **grazie all'impegno di un'azienda che mette al centro sia l'efficienza del lavoro in campo sia il benessere dei suoi clienti**.



NOVA 35



NOVA 40



Potenza, affidabilità e convenienza. Tracciata la strada verso il rivenditore, partendo dalla qualità delle prestazioni garantite da un altissimo grado di innovazione. Con la forza della batteria al servizio di manutentori e privati esigenti. Il risultato è assicurato

GAMMA KRESS 60V PROFESSIONAL PRESTAZIONI SENZA COMPROMESSI

La tua clientela sta cercando strumenti di giardinaggio che uniscano potenza, affidabilità e convenienza?

La **gamma KRESS 60V Professional** è la risposta che aspettavano. Con un focus sulla qualità, le prestazioni e l'innovazione, Kress ha sviluppato una linea di attrezzi progettata per soddisfare le esigenze sia dei professionisti che dei privati più esigenti.



Strumenti ad alte prestazioni per ogni lavoro

La **gamma 60V di KRESS** rappresenta l'apice della tecnologia nel settore degli attrezzi da giardino. Equipaggiati con potenti batterie agli ioni di litio da 60V, questi strumenti offrono un'elevata efficienza, garantendo che anche le attività più impegnative vengano svolte con facilità. La batteria assicura un'autonomia prolungata e una ricarica rapida, permettendo di affrontare lunghe giornate di lavoro senza interruzioni. Inoltre, grazie all'innovativo sistema di gestione del calore, le batterie rimangono fresche anche sotto sforzo, mantenendo una performance costante.

Un'offerta esclusiva per i tuoi clienti

Per i concessionari **KRESS**, questo è il momento ideale per promuovere la **gamma 60V Professional**. Fino al 15 dicembre 2024, i clienti potranno

acquistare il loro **kit KRESS** a un prezzo esclusivo e ricevere in omaggio una batteria extra. Questo vantaggio non solo aumenta il valore percepito, ma garantisce anche ai professionisti una maggiore operatività sul campo. È l'offerta perfetta per chi desidera massimizzare il proprio investimento senza compromettere la qualità.

La soluzione ideale per i professionisti attenti al budget

Ogni prodotto della **gamma KRESS 60V** è progettato per durare nel tempo, offrendo ai tuoi clienti una soluzione a lungo termine per le loro esigenze di giardinaggio. La resistenza dei materiali e l'efficienza della batteria riducono i costi di manutenzione, rendendo questi strumenti l'opzione ideale per i professionisti che desiderano contenere i costi operativi, senza rinunciare a prestazioni eccezionali.

Non perdere l'occasione: registrazione e garanzia estesa

Un ulteriore vantaggio per i tuoi clienti è la possibilità di estendere la garanzia di un anno regi-



strando il prodotto online. Questo dettaglio rassicura i tuoi clienti, dando loro fiducia nella scelta dei prodotti **KRESS** e offrendo una protezione aggiuntiva per i loro attrezzi.

Perché scegliere la gamma Kress 60V Professional

La combinazione di innovazione, durata e affidabilità rende la **gamma 60V** la scelta ideale per chi cerca attrezzi di alta qualità che offrano prestazioni superiori. Non solo soddisfa le esigenze dei professionisti, ma anche quelle dei privati che non scendono a compromessi sulla qualità.

Affida ai tuoi clienti la certezza di lavorare con attrezzi che fanno la differenza.

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

Scegli KRESS, scegli la potenza della gamma 60V



SOFFIA VIA

IL DISORDINE.



**SOFFIATORE PER FOGLIE A BATTERIA
GE-UB 18/250 Li E-SOLO**

La sua **versatilità** lo rende uno strumento ideale per la pulizia del giardino o dell'officina e l'accensione del barbecue. Grazie al **controllo elettronico della velocità** e all'indicatore LED, risulta facile da usare, mentre il **manico ergonomico** garantisce comfort all'utilizzo.

POWER X-CHANGE

VERSATILITÀ

IN GIARDINO.



Cod.4600040

POTATORE A CATENA A BATTERIA GE-PS 18/15 Li BL-SOLO

Scopri la sua elevata efficacia in **tutti i suoi utilizzi**: dalla **potatura** di alberi e arbusti alla triturazione di potature verdi fino al **taglio squadrato** di legname piccolo. Con una lama di 15,8 cm e una velocità della catena fino a 4,8 m/s, è progettato per **ridurre le vibrazioni** e garantire **prestazioni elevate**, supportato da un set di **lame di alta qualità**.



300+
TOOLS

Un'ascesa continua, fin dai primissimi passi. Assicurando alta affidabilità così come prodotti nuovi di grande livello. Allargando di continuo l'offerta e il proprio raggio d'azione. Raccogliendo giorno dopo giorno i frutti di un eccellente lavoro. Su ogni fronte

ZANETTI MOTORI A MILLE IL MERCATO APPLAUDE

Nata negli Anni Sessanta, **Zanetti Motori** ha saputo ritagliarsi un posto significativo nel panorama della meccanizzazione agricola e ciclomotoristica, focalizzandosi inizialmente sulla produzione di motori a benzina 2 tempi. Negli anni, l'azienda si è distinta per la sua capacità di innovare, introducendo sul mercato macchine sempre più potenti e affidabili, confermandosi un punto di riferimento per la qualità dei propri motori e delle diverse macchine su cui sono assemblati.

Grazie all'alto contenuto tecnologico, tra i **generatori**, prodotti di punta della **Zanetti Motori**, spiccano principalmente due linee: **Inverter** e **Full Power**. Gli inverter sono ideali per il collegamento a dispositivi elettronici sensibili agli sbalzi di corrente, mentre i generatori full power offrono una potenza in uscita quasi identica sia in monofase che in trifase, una differenza importante rispetto ai generatori trifase standard. Quest'ultimo aspetto garantisce un utilizzo più flessibile e ottimizzato, soddisfacendo le esigenze di professionisti e hobbisti. La serie di **generatori Inverter Zanetti** è caratteriz-



zata da diverse qualità distintive, la più eclatante è senz'altro il peso contenuto di ogni modello, che rende la gamma, la più leggera della categoria, con il **ZBG 3000 iSE** che raggiunge fino a 20 kg in meno rispetto ad alcuni modelli di simile potenza della concorrenza. Tra i pochi della categoria ad avere ben 3 sistemi di avviamento: Manuale, Elettrico e Remoto con Radiocomando WSS, Wireless Start\Stop fino a 50mt.





Il pannello digitale multifunzione M.F.Di. (Multi Functional Display) che permette di monitorare anche il carico di corrente assorbito e il livello di carburante, la funzionalità EcoMode, insieme a prese USB e la funzione collegamento in parallelo, che consente di collegare due macchine uguali, rendono queste macchine altamente performanti e adattabili a tutte le necessità.

Negli ultimi tempi, il catalogo Zanetti si è arricchito di novità entusiasmanti, come la **motozappa ZEN 50.21 SG**, progettata per la cura della terra e del giardino. Con un peso di soli 35 kg, è agile e veloce, ideale per appassionati di giardinaggio e orticoltura. Dotata di una fresa modulare che va da 44 a 72 cm e 3 marce di lavoro (2 avanti e 1 retro), si presta perfettamente a operare in spazi ristretti, come orti, vivai e vigneti. Il ruotino anteriore di serie permette una maggiore manovrabilità, mentre il filtro aria a 2 stadi SNORKEL assicura la protezione del motore anche negli ambienti più polverosi.

Altro fiore all'occhiello della **Zanetti Motori** sono i nuovi **decespugliatori ZBD 35-28 L e ZBD 40-28 L**. Questi modelli, equipaggiati con motori Zanetti 4 tempi OHV, garantiscono prestazioni elevate e semplicità di uso e manutenzione che solo un motore 4 Tempi può dare. La campana frizione scomponibile, dotata di un doppio cuscinetto e un sistema antivibrante sovradimensionato, non solo aumenta il comfort durante l'uso prolungato, ma ne assicura anche la durata nel tempo. La coppia conica con 4 cuscinetti riduce l'attrito, garantendo un alto rendimento e una maggiore longevità del prodotto.

In aggiunta, le nuove **motocarroie ZBS 3031 A e ZBS 5031 A**, rappresentano un ulteriore passo avanti per la **Zanetti Motori**. Con capacità di carico di 3 e 5 quintali rispettivamente, queste macchine offrono tre marce avanti e una retro, garantendo facilità di manovra e versatilità in varie cir-

costanze. Il cassone ribaltabile in acciaio ad alta resistenza, con sponde estensibili e sovra sponde sfilabili (in dotazione), permettono di ottimizzare il volume di carico per il trasporto di vari materiali, rendendole ideali per ambiti come boschi, edilizia, giardinaggio. Il sistema auto-frenante, il tensionatore del cingolo a molla, il baricentro basso, la larghezza della carreggiata e i cingoli rispettivamente con 3 e 4 rulli, offrono stabilità e aderenza su tutte le superfici e garantiscono sicurezza e facilità nel trasporto anche su pendenze ostiche e superfici impegnative.

Vi invitiamo a scoprire tutte le novità di **Zanetti Motori** alla fiera di **Eima 2024**, un'occasione imperdibile per conoscere la qualità e l'innovazione che contraddistinguono i nostri prodotti.



AL-KO Gardentech e DAYE Garden Machinery, «futuro condiviso con eccellenti opportunità»



Ningbo Daye Garden Machinery e AL-KO hanno rilasciato una dichiarazione ufficiale. È stata siglata la lettera d'intenti per l'acquisizione di AL-KO Gardentech che prevede inizialmente alcuni mesi di pianificazione e valutazione per concludere la transazione all'inizio del 2025 dopo l'approvazione dell'autorità di vigilanza della borsa. Entrambe le società sono entusiaste dell'opportunità di «combinare queste due forti aziende di attrezzi da giardino in un'unica società competitiva a livello globale». AL-KO e DAYE hanno una forte attività nei rispettivi segmenti e si completano a vicenda.

Una partnership di lunga data

Lo conferma anche James Ye, CEO e fondatore di DAYE Garden: «Siamo lieti di combinare il forte marchio e il portafoglio prodotti di AL-KO Gardentech, il personale eccezionale e la pluriennale esperienza di DAYE con le competenze di DAYE nella produzione e nella catena di fornitura, i marchi DAYE e i dipendenti DAYE dedicati. Un'azienda unificata ci permetterà di adottare un approccio veramente globale al mercato».

Aspettative positive

Sergio Tomaciello CSO di AL-KO Gardentech, ha espresso commenti altrettanto positivi: «Lavoriamo con James e Daye da molti anni. Conosciamo la forza della sua organizzazione e ci auguriamo un futuro condiviso con eccellenti opportunità per le nostre attività, i clienti, i dipendenti e i fornitori di AL-KO». Ora le due organizzazioni intraprenderanno un processo di pianificazione integrata, attraverseranno il processo di approvazione normativa e quindi completeranno la transazione, prevista per l'inizio del 2025.

Importanza per i nostri partner in Italia

Intravediamo delle enormi opportunità nella fusione delle due aziende, in particolare il fatto che AL-KO otterrà un partner forte in DAYE, che offrirà all'azienda e al marchio nuovi segmenti di prodotto, nuove regioni e maggiori opportunità nella catena di fornitura. Nel mercato europeo, l'obiettivo è di continuare l'attività di AL-KO, con i marchi, le sedi e le strutture di vendita già noti. Anche a livello globale si presenteranno nuove opportunità di espansione per AL-KO. Di conseguenza, la squadra di AL-KO Italia è in attesa di un portafoglio prodotti in crescita e delle conseguenti nuove opportunità per i clienti AL-KO.

Zanetti Racing Team, grande entusiasmo verso il gran finale E Lagonigro taglia un traguardo dopo l'altro



Il percorso dello Zanetti Racing Team prosegue con grande determinazione, mentre Vincenzo Lagonigro continua a inseguire i traguardi stabiliti all'inizio della stagione. Dopo un avvio con un gratificante primo posto al circuito di Vallelunga e un quarto posto nella seconda gara, il terzo round che si è svolto a Misano a fine giugno ha portato a un eccezionale secondo posto, un risultato che ha infuso nuova energia al team e ha rinsaldato la motivazione per le gare successive. Successivamente, durante il quarto round a Cremona il 7 e l'8 settembre, un buon quarto posto, dopo una lunga pausa estiva, ha mantenuto viva la fiamma della speranza e della competitività. Ogni gara ha rappresentato per Lagonigro una nuova opportunità di affinare la strategia e di capire come affrontare al meglio il percorso. Ora, l'attenzione è tutta rivolta all'ultima gara, nuovamente a Misano. L'evento rappresenta non solo un'importante occasione per dimostrare il valore del team Zanetti, ma anche la possibilità concreta di colpire un grande risultato finale. La voglia di vincere è palpabile nell'aria e Lagonigro non nasconde la sua ambizione di conquistare il primo posto finale. Un sogno che lo ha accompagnato per tutta la stagione. Con il supporto dello Zanetti Racing Team, Vincenzo è pronto a dare il massimo, per trasformare in realtà un obiettivo che unisce tutti in un'unica grande passione: la vittoria. Il countdown è cominciato e l'adrenalina è già alta, mentre si prepara a scendere in pista per scrivere l'ultimo capitolo di questa avventura sportiva.

Forbici e potatore a batteria, la serie Elite si fa in quattro

Blue Bird ci mette velocità, potenza, semplicità e precisione massima

Velocità, potenza, semplicità, assoluta precisione. La nuova serie Elite di Blue Bird si fa in quattro. La nuova generazione è composta da tre forbici e un potatore a batteria, pensata per offrire performance, efficienza e comodità uniche. I prodotti si distinguono per una serie di caratteristiche che li rendono eccellenti. Il punto di partenza è la durata della vita del prodotto. Sono stati dedicati notevoli sforzi e risorse nella progettazione e nella selezione dei materiali per assicurare che i nostri prodotti siano robusti e in grado di resistere all'usura anche nelle condizioni più impegnative. Ciò si traduce in una maggiore longevità e affidabilità.

Le forbici a batteria PS 23-25 FASTER, PS 23-28 FASTER e PS 23-35 FASTER con capacità di taglio rispettivamente di 25 mm, 28 mm e 35 mm, sono macchine da precisione che garantiscono una potenza superiore del 10% e una velocità aumentata del 30%. Il cuore pulsante è un motore elettrico dalle alte prestazioni, che assicura un taglio netto e preciso, riducendo notevolmente lo sforzo e il tempo necessari per ogni operazione di potatura. Il potatore a batteria CS 23-05A dallo stile tecnico e accattivante.

Un concentrato di tecnologia e potenza che grazie alla sua barra da 5" e catena da 1/4" con 34 maglie può affrontare senza alcun problema il taglio di rami e arbusti da 10/15 cm, offrendo tagli precisi e potenti. Dedicato ai professionisti della potatura.



Partner Of
TIMBER TEAM GIACOMELLI

STRONG
TIMBER FUEL
2T

BENZINA ALCHILATA PER MOTORI 2 TEMPI
CON ADDITTIVO PREMIUM

LASCIATI ISPIRARE DAI MIGLIORI BOSCAIOLI

Disponibile presso le migliori officine e negozi di giardinaggio

Massime prestazioni | Basse emissioni | Motore protetto

Sostenibilità-Pellenc, il marchio Longtime anche per C35, C45 e C3X «Per incoraggiare un altro consumo ed una diversa produzione»



Pellenc ha ricevuto il marchio Longtime per altri tre dei suoi attrezzi: le forbici da potatura C35 e C45 e la nuova forbice professionale con batteria on-board C3X. Questo ulteriore riconoscimento conferma la strategia adottata da molti anni da Pellenc al fine di ridurre l'impatto ambientale dei suoi prodotti, prolungandone la durata. Il marchio è stato assegnato dopo un'ispezione rigorosa da parte di APAVE Certification. Il design e i materiali utilizzati sono stati progettati e scelti per offrire una durata ottimale e una grande facilità di riparazione in condizioni di utilizzo professionale. Il periodo di

garanzia di questi prodotti è esteso a cinque anni, previa regolare manutenzione prevista. Questi tre attrezzi si aggiungono all'elenco di quattro prodotti Pellenc che già vantano il marchio Longtime dal 2023: il tagliasiepi Helion 3, il soffiatore Airion 3 e le batterie ULIB 1200 e 1500. Creato da Ethikis con il supporto di ADEME (Agence de la Transition Écologique), Longtime è il primo marchio europeo indipendente che identifica e promuove prodotti destinati a durare nel tempo. «L'obiettivo», il punto di Pellenc, «è incoraggiare un tipo di consumo diverso, volto a produrre in modo diverso. L'acquisto di un prodotto con una durata di vita prolungata incoraggia un uso sensato delle risorse del nostro pianeta, riduce il consumo eccessivo, ci aiuta ad abbandonare i prodotti usa e getta e porta ad una minore produzione di rifiuti». In Pellenc i ricambi per gli utensili a batteria sono disponibili per dieci anni, e fino a venticinque per le grandi macchine dalla data di immissione sul mercato.

Ambrogio più i nuovi modelli AI Anche Assodimi-Assonolo ZCS fa centro anche al Galabau nel mondo di Federacma



Successo assoluto per Zucchetti Centro Sistemi al Galabau di Norimberga di settembre, fra Ambrogio robot e la nuova gamma AI presentati insieme al partner ufficiale per il mercato tedesco ed austriaco ZZ Robotics. Guidato dall'intelligenza artificiale, AI Powered di Ambrogio AI è la scommessa sul

domani. Il modello All-In One integra il sistema satellitare RTK con le tecnologie di Zucchetti Centro Sistemi, offrendo un taglio di precisione senza precedenti. Ogni componente di Ambrogio AI è prodotto in Italia, garantendo qualità, autenticità e uno stile italiano inconfondibile.

Ambrogio AI si presenta come la fusione perfetta tra cuore tecnologico e intelligenza artificiale, offrendo un'esperienza di giardinaggio senza precedenti. L'integrazione della sensoristica proprietaria di Zucchetti Centro Sistemi e del sistema satellitare RTK, la gestione dei dati in Cloud, la mappatura del prato in tempo reale e il sistema di taglio ottimizzato rendono Ambrogio AI una realtà già oltre il futuro.

Siglato l'accordo per l'ingresso di Assodimi-Assonolo come associazione indipendente all'interno di Federacma. Le firme il 16 settembre nella sede di Confcommercio a Milano dei presidenti Mauro Brunelli per Assodimi-Assonolo e Andrea

Borio per Federacma. A sottolineare l'importanza del momento la presenza del presidente di Confcommercio Mobilità, Simonpaolo Buongiardino. Si tratta di un'importante operazione che punta a rafforzare il peso e le sinergie nella risoluzione delle questioni inerenti al settore commercio macchine da lavoro. Assodimi-Assonolo, la più importante e storica associazione italiana di noleggio e commercio macchine movimento terra, edilizia e movimentazione industriale, entra da oggi a far parte come associazione indipendente della grande famiglia Federacma, federazione italiana delle associazioni nazionali dei servizi e commercio macchine e delle ACMA territoriali, sotto l'egida di Confcommercio Imprese per l'Italia.





2024

La rivoluzione silenziosa: tecnologia e sostenibilità
La gamma Husqvarna unisce potenza, sostenibilità e innovazione per la cura professionale del verde.

É arrivato l'autunno...e con lui le offerte Husqvarna!

Parti con il massimo della carica

Sono arrivate le offerte della gamma a batteria **Husqvarna BLi-X 36 V**. I prodotti a batteria Husqvarna rappresentano l'innovazione perfetta per chi cerca **potenza, praticità e rispetto per l'ambiente**. Con un'autonomia all'altezza dei compiti più difficili e prestazioni equiparabili ai modelli a scoppio, questi prodotti offrono un'esperienza di lavoro più **silenziosa e comoda**. Nessuna emissione diretta né manutenzioni complicate: basterà caricare la batteria per poter partire subito con il tuo lavoro nel verde. Inoltre, i prodotti sono leggeri e maneggevoli, ideali per lavorare in totale ergonomia



SFOGLIA IL VOLANTINO ONLINE

Scopri tutte le offerte Autunnali Husqvarna 2024
Visita [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com) o inquadra il QR



Solo a ottobre batteria BLi200 in OMAGGIO*

Per tutto il mese di ottobre con l'acquisto di una macchina a batteria della gamma portatile **serie 500** presente a volantino ricevi, **in omaggio**, la batteria professionale Husqvarna **BLi200** (5 Ah) del valore di 315 €.



* Offerta valida dall' 1/10/2024 al 31/10/2024. Solo dai rivenditori autorizzati Husqvarna aderenti



Soluzioni autonome. Infinite possibilità.

Aree più piccole, collinari, complesse o grandi distese erbose. Campi da calcio, da golf o parchi cittadini. I robot tagliaerba Husqvarna gestiscono praticamente qualsiasi sfida. Affidabile da sempre, la nostra gamma di robot tagliaerba consente di aggiungere valore, ottimizzare le risorse e fornisce risultati eccellenti **24 ore su 24**.



PER SAPERNE DI PIÙ

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

Totale flessibilità

Il sistema BLi-X da 36 V permette l'interscambio della stessa batteria su oltre 50 prodotti Husqvarna, garantendo così massima efficienza e produttività. Scegli assieme al Rivenditore Autorizzato l'attrezzatura più adatta al lavoro che dovrai svolgere.

Nella pagina successiva le testimonianze di chi ci ha scelto!



Husqvarna CEORA™, raccontato da chi ci ha scelto



Innovazione applicata ai campi da Golf

Un'oasi verde di 90 ettari di superficie situata ai confini del Parco Regionale dei Colli Euganei (Padova), Riserva della Biosfera secondo il programma **MAB UNESCO**, si è confermato essere il luogo ideale dove avviare, nell'anno 2022, la sperimentazione per analizzare i vantaggi dell'automazione nel taglio del prato, nonché gli innumerevoli benefici in termini ambientali, estetici ed economici.

A distanza di qualche tempo, sono ora **8 i robot Husqvarna CEORA™ 546** per la manutenzione delle **27 buche del Golf della Montecchia** e delle **18 buche dell'adiacente Golf Frassanelle**, entrambi facenti parte del circuito PlayGolf54, organizzazione che comprende, oltre alle due citate, anche i percorsi di golf del Galzignano Golf Course e dell'Albarella Golf Links.

Perché Husqvarna CEORA™?

CEORA™ è l'innovativa soluzione robotica di Husqvarna per la gestione professionale della cura di **superfici erbose di grandi dimensioni, fino a 75.000 m²**, come campi sportivi o, appunto, da golf. Alessandro De Luca, Agronomo e Responsabile Tecnico del **Gruppo PlayGolf54**, ha confermato i grandi vantaggi dell'automazione della manutenzione del manto erboso in termini ambientali: *"Innanzitutto, essendo i robot tagliaerba elettrici, non impiegano combustibili fossili e questo corrisponde a una significativa **riduzione di CO2** emessa e nessuna possibile perdita di oli e carburanti nocivi per il terreno. Inoltre, **anche l'inquinamento acustico è notevolmente contenuto**, aspetto che i giocatori in campo apprezzano moltissimo".*



Guarda la testimonianza completa:
www.youtube.com/@Husqvarnaltaly



Sportivo per natura - CEORA™ conquista anche lo Stadio Mirabello

Lo stadio ha visto numerosi match disputarsi nel corso degli anni, dalle partite della Reggiana Calcio maschile e femminile, alle partite di Rugby del Valorugby Emilia. lo stadio Mirabello ha sempre avuto lo sguardo rivolto al futuro e all'innovazione.

Per questo motivo, Gisport srl (gestore dello stadio in ATI con Valorugby) ha deciso di installare il nuovo **CEORA™ 546**, per automatizzare il taglio dell'erba in tutto il campo.

La nuova installazione consentirà un importante **risparmio di tempo nella cura dell'erba**, permettendo di reinvestire le risorse in attività più profittevoli. Inoltre, il taglio robotizzato, che avviene in modo costante, garantirà alle radici e all'erba una maggiore resistenza e qualità, a prova dei migliori match.

Per il progetto si ringraziano Ivan Bertocchi di Gisport S.R.L., Livio Lombardo di Agriservice (Rama Motori), la squadra di tecnici specializzati nonché Nicolò Barbato e Alex Guandalini dello staff di Fercad SpA, azienda distributrice per l'Italia dei prodotti Husqvarna.





Corso online in omaggio

Oltre all'affidabilità, oltre all'esperienza, Husqvarna ti dà di più. A te che acquisti una delle motoseghe in offerta **Husqvarna 120 Mark II, 130, 135 Mark II, 440 II, 445 II o 450 II**, riserviamo dei **contenuti video esclusivi**, per apprendere **nozioni utili** per la cura e la longevità della tua nuova motosega e su altri argomenti come **DPI** e **benzina alchilata**.



Offerta valida dall' 1/10/2024 al 31/12/2024.
Maggiori informazioni sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)
e dai rivenditori Husqvarna autorizzati aderenti.



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



Potente e agile, è Husqvarna Aspire™ C15X-P4A

Leggera e versatile, il top per gli utilizzatori privati



Husqvarna dopo aver introdotto la forbice per erba Aspire™ ha presentato una nuova motosega agile e potente. Il prodotto va ad ampliare il già corposo set di attrezzature per il taglio e la cura del verde rivolto ai privati che necessitano di strumenti facili ed efficienti. Con la nuova motosega della linea Aspire™ Husqvarna continua a investire nel segmento delle batterie. Questa novità è stata sviluppata per un'am-

plia gamma di lavori domestici: dalla potatura all'abbattimento di piccoli alberi fino a progetti di falegnameria fai-da-te. La macchina è facile da usare grazie al suo design leggero e compatto e all'interfaccia utente intuitiva. Inoltre, in quanto parte del sistema di batterie Power for All Alliance 18V, questa motosega consente di utilizzare la stessa batteria e lo stesso caricabatterie per più marche e prodotti. La nuova motosega Husqvarna Aspire™ C15X-P4A è stata progettata specificatamente con l'obiettivo di fornire attrezzi da giardino facili da maneggiare e da riporre. Potente, versatile e leggera, in grado di affrontare la maggior parte dei lavori che un privato potrebbe aver bisogno di fare. Dalla potatura e pulizia del giardino al piccolo abbattimento di alberi, ma è anche perfetta per i falegnami che eseguono lavori di falegnameria, in quanto garantisce risultati precisi e una superficie di taglio pulita grazie alla catena fine, all'elevata velocità di taglio e alla barra di precisione. «Siamo felici di ampliare la famiglia Aspire™ con un'agile motosega a batteria molto potente per le sue dimensioni compatte. Molti clienti», ha sottolineato Martin Knöchel, product specialist di Husqvarna, «sono alla ricerca di una motosega più piccola che permetta loro di occuparsi di più attività con un risultato di taglio perfetto».

Sabart sempre sotto canestro con la maglia della Reggiana



Sabart, azienda reggiana specializzata nella distribuzione di ricambi e accessori per i settori boschivo, giardinaggio, agricolo e antinfortunistico, rinnova anche per la stagione 2024/2025 il suo sostegno a Pallacanestro Reggiana protagonista del campionato di Serie A di basket maschile. «Il rapporto di

supporto che ormai lega da anni Sabart e Pallacanestro Reggiana si rinnova anche quest'anno. Crediamo che le relazioni per crescere e rimanere salde», sottolinea Ruggero Cavatorta, CEO di Sabart, «debbano essere coltivate, per questo il nostro supporto a una delle principali realtà sportive del nostro territorio è continuativo nel tempo. I valori e il profondo spirito di squadra poi sono due elementi della società Pallacanestro Reggiana in cui ci rivediamo molto e che sentiamo nostri come azienda, per cui è un piacere poter dire di fare parte dello stesso team anche quest'anno».

AFFIDATI A MANI ESPERTE



NUOVA DOPPIO TAGLIO 2030
AFFILATURA CONCAVA RCS



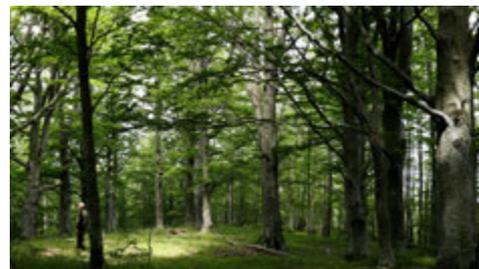
FALKET _ PREMANA (LC) ITALY
Telefono _ Fax: (+39) 0341.890280
info@falket.com _ www.falket.com



#falketquality

Il Gruppo Emak sempre più sostenibile: acquistati i crediti del Parco Nazionale dell'Appennino tosco-emiliano

Compie un ulteriore passo avanti il percorso di sviluppo sostenibile del Gruppo Emak. Le società italiane Emak, Comet, Tecomec e Sabart hanno acquistato complessivamente 342 crediti di sostenibilità del Parco Nazionale e della Riserva di Biosfera MAB UNESCO dell'Appennino Tosco-Emiliano, che verranno utilizzati per il ripristino e la protezione delle foreste e per il supporto delle comunità del parco, andando a compensare le 342 ton CO2 eq prodotte dalla flotta auto Italia nel 2023. I crediti derivano da foreste gestite in maniera sostenibile e responsabile, certificate secondo gli standard FSC e PEFC. L'iniziativa si inserisce nel più ampio «Piano di azzeramento delle emissioni Scope1 prodotte dalla flotta auto delle società italiane» del Gruppo approvato lo scorso 14 marzo dal consiglio di amministrazione della capogruppo Emak. «Da sempre», evidenzia Luigi Bartoli, AD del Gruppo Emak, «ci impegniamo nel creare e distribuire valore alle comunità e ai territori in cui operiamo. Consci del nostro ruolo e consapevoli del contributo che possiamo e dobbiamo portare anche in ambito della tutela ambientale, con l'acquisto dei Crediti di Sostenibilità del Parco Nazionale dell'Appennino tosco-emiliano abbiamo dato forma al nostro impegno di ridurre l'impatto ambientale del Gruppo, sostenendo azioni a favore della resilienza delle foreste locali nel contrasto degli effetti negativi del cambiamento climatico».



International Hardware Fair Italy, il programma a Bergamo è già scritto

Tanti contenuti nella prossima edizione di International Hardware Fair Italy, la costola italiana di Eisenwarenmesse, il salone leader mondiale per la ferramenta a Colonia, in programma giovedì 8 e venerdì 9 maggio del 2025 alla Fiera di Bergamo. La prima giornata si aprirà con un confronto tra esperti della produzione e della distribuzione nell'incontro dal titolo «Home Improvement, l'era dell'ibridazione. Canali distributivi a confronto». A seguire, nel pomeriggio, il consueto appuntamento con il settore del colore e l'approfondimento tenuto dalla rivista Colore&Hobby. Successivamente, con l'intervento di GfK, saranno analizzate le tendenze più attuali del macro-comparto nell'appuntamento dal titolo «Focus merceologie: utensileria manuale ed elettrica». Venerdì l'appuntamento è con «Guerra all'eCommerce», tavolo rivolto alla platea della rivendita fisica, consigli per fronteggiare la concorrenza del commercio elettronico. Nella scacchiera della due giorni di Bergamo anche la nuova edizione del Premio Prodotto dell'anno, riconoscimento molto atteso dalle aziende espositrici.



Spoga+gafa, nuova direttrice

È il momento di Claudia Maurer

Claudia Maurer è la nuova direttrice di spoga+gafa. In carica del primo novembre, Maurer vanta oltre quindici anni di esperienza in posizioni dirigenziali per la gestione globale di fiere e progetti. Esperta in materia di esposizioni, conferenze ed eventi aziendali, ha ricevuto il riconoscimento «Certified Exhibition Management Professional». Maurer, 47 anni, ha iniziato la sua carriera in GE Healthcare per poi passare alla fiera di Francoforte. «Con la sua visione a 360 gradi del mondo delle fiere», la soddisfazione di Sebastian Rosito, vicepresidente di Koelnmesse, «porterà un contributo prezioso con punti di vista nuovi, aiutandoci così a coltivare anche in futuro il successo della spoga+gafa». Maurer succede a Stefan Lohrberg. «Non vedo l'ora», racconta Maurer, «di affrontare questa nuova avvincente sfida e di mettere al servizio di Koelnmesse la mia esperienza. Insieme al team intendo consolidare ulteriormente la leadership mondiale della spoga+gafa nel settore gardening e BBQ e fornire nuovi spunti a espositori e visitatori».



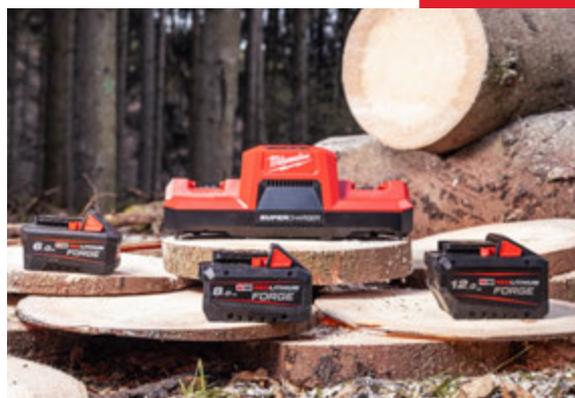


La tecnologia più avanzata di sempre. Destinata a rivoluzionare il lavoro di migliaia di operatori del verde, giardinieri e manutentori. Batterie ancor più leggere e più piccole. E ricariche rapidissime

LA SPINTA DI M18™ FORGE™, MILWAUKEE® CALA L'ASSO

milwaukee

Le batterie M18™ FORGE™ sono le batterie MILWAUKEE® più potenti e con la carica più rapida. Sia la batteria da 8,0 Ah che quella da 12,0 Ah, le più indicate per il mondo garden, offrono un raffreddamento ad alta velocità durante la carica per ridurre i tempi di inattività nelle applicazioni più impegnative, si caricano all'80% in soli 35 minuti e garantiscono una vita utile fino a tre volte maggiore rispetto alle batterie standard. Inoltre, la loro potenza è ineguagliabile: la batteria da 12 Ah sprigiona il 50% di potenza in più della pari amperaggio precedente, mentre la 8 Ah è tanto potente quanto la 12 Ah precedente, risultando il 20% più piccola e il 30% più leggera. Per tutti gli operatori del verde, si tratta di un'autentica rivoluzione. In-



fatti, una batteria con più spunto permette di tagliare, falciare o soffiare in meno tempo, completando il lavoro più velocemente e con maggiore batteria residua. E quando si scarica, in 35 minuti si è pronti a ricominciare. I disagi legati a emissioni, rumore, avvio a strappo e manutenzione del motore sono ormai un vecchio ricordo.

Le batterie da 8 Ah sono perfette per i soffiatori in linea, i decespugliatori, i taglia siepi e le elettroseghe top handle, perché garantiscono il miglior compromesso tra spunto, autonomia ed ergonomia. Le 12 Ah, invece, massimizzano l'autonomia per utensili come il soffiatore spalleggiato, le elettroseghe con impugnatura posteriore e il tosaerba da 53 cm.

Sia la batteria da 8,0 Ah che quella da 12,0 Ah hanno tecnologia COOL-CYCLE™, il sistema di raffreddamento attivo che garantisce un raffreddamento ad alta velocità per ridurre i tempi di inattività grazie ad un design di ventilazione migliorato. La funzione di raffreddamento ad alta velocità, così come i tempi di ricarica super rapidi di 35 minuti all'80% e 45 minuti al 100%, funzionano in combinazione con il caricabatterie M18™ simultaneo super rapido (M18 DBSC). Le batterie M18™ FORGE™ da 8,0 Ah e 12,0 Ah sono compatibili con oltre 290 soluzioni M18™: non solo giardinaggio, ma anche trapani, illuminazione, smerigliatrici e molto altro.

Vuoi conoscere il mondo MILWAUKEE® ?

Ti aspettiamo ad EIMA a Bologna dal 6 al 10 Novembre!
Ci trovi allo stand B8 del padiglione 34

informazione pubblicitaria

«IL MIO GRANDE OBIETTIVO? L'INFORMAZIONE PER TUTTI»

di Alessandro Di Fonzo

«**C**iao papà, come stai? Ho avuto un'idea eccezionale...». Era fine marzo del 2019, quando chiamai mio padre per raccontargli quale pazzesca novità volevo portare nel mondo del giardinaggio. Ero appena tornato da Londra, dove avevo partecipato a un evento di formazione di marketing. Mi era piaciuto molto, ero già abbastanza esperto e, in verità, conoscevo tanti dei contenuti che il formatore aveva dispensato. Succede sempre, però, che c'è quella frase, quel piccolissimo concetto, quelle tre parole che non

«Più conosci, più strumenti hai. Vale per tutti, vale anche per il settore più bello di tutti in cui lavorare. Quello del giardinaggio. Cambia la vita, tutto diventa più facile. Anche dal mio campo d'osservazione, nella promozione delle aziende che si occupano del verde. Ci sono varie leve da usare, principi da rispettare, regole da seguire. Le opportunità però bisogna saperle cogliere, tanti invece si fermano a metà strada. Senza sapere che ragionando diversamente otterrebbero di sicuro molto di più. Garantito»

avevi mai sentito. E che ti possono cambiare la vita. Ma veramente.

Quelle poche parole che ti incuriosiscono, anche se non sembrano molto importanti, ma poi le metabolizzi e ti fanno fare quel click che cercavi da tempo. A volte ti ci imbatti, come nel mio caso, a un evento, altre magari rileggendo per la quinta volta quel libro che hai sulla scrivania e che prendi in mano di continuo.

Succede così nel mondo della formazione e delle informazioni.

Quello che mi urta e per cui lotto, è vedere perdere opportunità uniche nello smettere di studiare una volta terminato l'obbligo di farlo.



Purtroppo, chi non si forma, anche se in maniera incosciente, sceglie di affrontare una vita molto più complicata di quello che potrebbe essere.

Faccio questo paragone: possedere tante informazioni, è come avere a disposizione infinite mappe che ti indicano la strada per andare ogni dove, evitando qualsiasi ostacolo.

Ti chiedo: non è comodo avere il navigatore che ti segnala cento chilometri prima che c'è un incidente, che la strada è bloccata e che, se prendi quella che ti consiglia, risparmi un'ora di code?

Possedere informazioni, in alcuni casi, è addirittura come avere la mappa del tesoro.

Che valore ha evitare di commettere un errore che potrebbero bloccare per tre anni la crescita della tua azienda, o farti perdere una montagna di soldi?

Mi chiedo come faccia la maggior parte delle persone, a non desiderare di avere in man la mappa del tesoro?

Mi fa rabbia, per questo ho deciso di battermi con il coltello tra i denti.

Il mio obiettivo è democratizzare l'importanza della formazione in Italia, cioè far comprendere a chiunque la sua vitale importanza.

Vitale perché ti cambia la vita, te la rende più facile, di conseguenza la affronti come persona felice e non come l'ennesimo essere stressato e distrutto dal lavoro.

Pensa allo spionaggio, vengono uccise persone per carpire segreti, formule, mappe, scoperte che, probabilmente, potrebbero essere fonte di evoluzione e ricchezza per qualche stato.

Per le informazioni si arriva a uccidere e tu che fai? Finita la scuola, metti tutti i libri in un baule e li porti in cantina, dichiarando chiuso il tuo rapporto con la conoscenza.

Capisco anche come, l'approccio allo studio, sia viziato dall'esperienza poco affascinante avuta con la scuola.

Torno a mio padre. Sono figlio d'arte: papà aveva due vivai. Oltre alla vendita al minuto di piante, progettava, realizzava e manteneva giardini.

Quando ero piccolo, il mio gioco preferito era quello di andare in vivaio e scalare le montagne di



sacchi di terriccio stoccato alla destra della serra delle piante da interno.

Negli Anni Ottanta, andava tanto quello con i lombrichi dentro...magari lo ricordi anche tu.

Il mio primo motorino, un Sì di colore nero, l'ho comprato a 14 anni grazie ai soldi guadagnati strappando le erbacce e aiutando nella vendita al pubblico il sabato pomeriggio o la domenica mattina.

Negli anni abbiamo collaborato su diversi cantieri ed è sempre stato un punto di riferimento per me.

«Ciao papà, come stai? Ho avuto un'idea eccezionale. Ritengo che nel mercato del giardinaggio in Italia manchi una figura di riferimento per la promozione delle aziende del settore. Qualcuno che faccia emergere la necessità di fare marketing e che sia in grado anche di soddisfarla: lo posso fare io!».

La risposta fu quella più naturale e secca: «A chi vuoi che interessi!». Ero preparato, sapevo che non avrebbe capito. Ma già dagli albori, senza ancora averne descritto i dettagli in un progetto, sapevo due cose.

La prima era che la mia idea avrebbe funzionato, la seconda che non era completa.

Sarei partito dal marketing, ma avevo già pianificato il passo successivo. Ok un sistema in grado di aumentare i fatturati, ma occorreva anche un altro sistema, meno attraente forse, che permettesse di trattenerla.

Se fatturi un milione di euro e ne spendi novecento novantanove, non hai fatto un bel lavoro.

Questo succede quando metti in campo tanta potenza di fuoco, il marketing, ma non conosci i numeri della tua azienda, non hai idea della sua

organizzazione, i costi delle varie operazioni... non hai il controllo e navighi a vista.

Non conosci la CLV, ad esempio. La Customer Lifetime Value è l'utile che genera mediamente ogni cliente della tua azienda.

Supponendo che tu abbia due clienti, il primo che vale diecimila, il secondo invece due, il tuo CLV è di seimila euro (la media dei due).

È importante per capire quali possano essere i costi che puoi sostenere per acquisirne un cliente. Teoricamente, se un cliente durante la sua vita porta seimila euro nelle tue casse, potresti anche pensare di investire cinquemila per prenderne uno nuovo.

Ti faccio un altro esempio per farti capire l'importanza di conoscere i numeri della tua azienda e di averne quindi il controllo.

Anzi, ti faccio un super esempio che annulla l'obiezione che, senza conoscerti e nemmeno vederti, sta già nascendo nella tua testa: ma la mia azienda è piccola, non mi servono queste cose.

Andiamo a vedere: supponiamo che tu sia un giardiniere che lavora da solo e che, come la maggior parte degli operatori che appartiene a questo segmento, tu sia pieno di lavoro.

Chi lavora in questo modo, acquisisce clienti uno dietro l'altro senza fare valutazioni e spesso facendo salti mortali per incastrarne quanti più possibile nella sua capacità produttiva.

Supponiamo anche che tu sia evoluto e che cono-

sca la tua CLV, supponiamo, come prima, che essa sia di seimila euro.

Basandoti su questi dati, devi affrontare la nuova settimana lavorativa. Hai sette appuntamenti per vedere nuovi lavori, ma ne puoi prendere solo cinque.

Seguimi, sto semplificando al massimo per farti capire.

Se fossi un giardiniere normale, prenderesti i primi cinque lavori. Se fossi evoluto, forte della conoscenza della tua CLV, sceglieresti solo quelli che garantiscono un valore dai seimila euro in su.

Mi sembra interessante come concetto, ti farebbe guadagnare tanti soldini in più, anzi ti permetterebbe di non perderne, scegliendo di lavorare con il cliente che, in qualche modo, possiamo definire sbagliato.

Anche perché, spesso si parla di fatturati, ma quello che conta alla fine è l'utile. Questo si ottiene anche tenendo sotto controllo le uscite e andando a limitare le perdite impreviste.

Forte di aver fatto il tuo stesso lavoro - è bene che io lo specifichi ogni tanto - ti porto un altro esempio che ti farà dire: «È vero, ma sai che hai ragione?». (Con questo colpo guadagno la tua fiducia). Si ritroveranno in questa triste storia, soprattutto quelli che hanno dipendenti.

Mario ha un'azienda di giardinaggio con quattro dipendenti. Lavorano, tranne in casi eccezionali, in due squadre da due. La prima si occupa di realizzazioni, la seconda di manutenzioni. Mario fa da collante a supporto dei due cantieri, oltre che occuparsi della parte "imprenditoriale".

Molto spesso succedono cose tipo questa: la prima squadra parte per realizzare un impianto di irrigazione a quaranta km di distanza. La seconda va in città per la manutenzione mensile dei due condomini di lusso in centro, ai quali si accede passando attraverso la Ztl.

Mario ha la sua giornata organizzata, la mattina due sopralluoghi e il pomeriggio deve emettere quelle fatture per lavori terminati quattro mesi prima. Purtroppo il tempo è poco e succede anche questo. Va al bar si prende un caffè, lo chiamano un paio di amministratori e rimane una mezz'oretta al telefono. Finalmente torna in ufficio, prima di uscire si siede alla scrivania per fare degli ordini, accende il



"E LUCE FU" SENZA SBALZI

Basta poco per mettere in luce i vantaggi del
GENERATORE INVERTER
ZBG 7500 iSEA



Estremamente **silenzioso**, **compatto**, **affidabile** e perfetto per alimentare dispositivi sensibili ai cali di tensione. L'**ATS** garantisce l'avvio automatico in caso di blackout di rete. Con il **Multi-Function Display (M.F.Di.)**, il monitoraggio completo delle funzioni operative diventa semplice e intuitivo. Dotato di avviamento manuale, elettrico e da remoto con **Radiocomando Wireless**. L'**EcoMode** ottimizza i consumi e le due prese USB permettono di **ricaricare dispositivi**.

Scopri tutti i prodotti
ZANETTI MOTORI



Since 1960
ZANETTI
MOTORI

zanettimotori.it

SIAMO PRESENTI A **EIMA INTERNATIONAL | BOLOGNA (I)**, DAL 6 AL 10 NOVEMBRE 2024

eima
international
TWENTY - FOUR

prai
GROUP
FEDER
UNACOMA
Federazione Nazionale Concessionari
Macchine per l'Agricoltura

PADIGLIONE 33 - STAND A6

**THE INNOVATION
FACTORY**



computer e riceve la chiamata del caposquadra manutenzioni: «Scusaci, ma abbiamo dimenticato il soffiatore».

Mario mantiene la calma, ma sa che perderà un sacco di tempo. E il tempo è denaro. Dovrà portarglielo con la sua macchina, che non ha il permesso Ztl. Uno dei ragazzi dovrà venir via con il mezzo e andargli incontro fino alla fine dell'area pedonale. Almeno un'ora di tempo buttata, se non di più. Lo farà nel pomeriggio, tanto devono ancora tagliare. Tra un'imprecazione e l'altra si rimette a lavoro. La mattinata scorre, ma prima di pranzo chiama il caposquadra del reparto realizzazioni: «- Scusaci Mario, ma ci siamo dimenticati la scatola con i raccordi da tre quarti. L'avevo messa vicino ai tubi, ma non l'ho caricato.

Un altro problema con due soluzioni: la prima è fare un viaggio unico per portare raccordi su un cantiere e soffiatore sull'altro, la seconda è cercare sul web un rivenditore di materiale d'irrigazione e mandarci uno dei ragazzi per comprare quello che serve (a prezzi esorbitanti).

Mario deve scegliere di che morte morire, in entrambi i casi il pomeriggio è compromesso, le fatture saranno rimandate, la liquidità sarà posticipata.

La maggior parte degli operatori pensano che tutto questo faccia parte del lavoro. Non sanno che Mario aveva un'altra possibilità, che avrebbe evitato ogni perdita di tempo, quindi di prodotti-

vità e nessuna posticipazione della liquidità sul conto. La possibilità si chiama organizzazione, che in questo caso si declina nella realizzazione a monte di procedure. Se il termine può essere poco comprensibile, semplifico, come sempre al massimo.

Ogni operazione aziendale viene supportata da check list, ovvero degli elenchi dove è indicato per filo e per segno tutto quello che devi portare sul cantiere a seconda del lavoro. Caricato tutto, si perdono quei due minuti che faranno risparmiare l'ora nel pomeriggio e anche il mal di fegato.

Organizzarsi significa anche che, potresti pensare, di avere il furgone chiuso per le realizzazioni, che ha sempre a bordo una dotazione di base dell'irrigazione con indicati i livelli minimi dei vari raccordi per tipo che, quando scende, deve essere ripristinato in base alla procedura che definisce questi parametri.

A qualcuno starà girando la testa, mentre altri come sopra, staranno pensando che sia "roba da grandi".

La realtà è che si diventa grandi già da piccoli. Si scrive il futuro anche prima di aprire la partita iva, nel momento in cui definisci il budget da investire per iniziare l'attività e come utilizzarlo.

Sono convinto che gli esempi di vita quotidiana aziendale, abbiamo potuto destare l'attenzione di qualche arguto giardiniere.

Con questo articolo, sto comunicando in anteprima nazionale l'ingresso in una nuova era.

Non l'ho ancora fatto, ma tra qualche giorno digiterò il suo numero: «Ciao papà, come stai? Ho avuto un'idea eccezionale. Dopo aver sdoganato il concetto di marketing nel settore del giardinaggio, ho deciso di abbattere un nuovo muro».

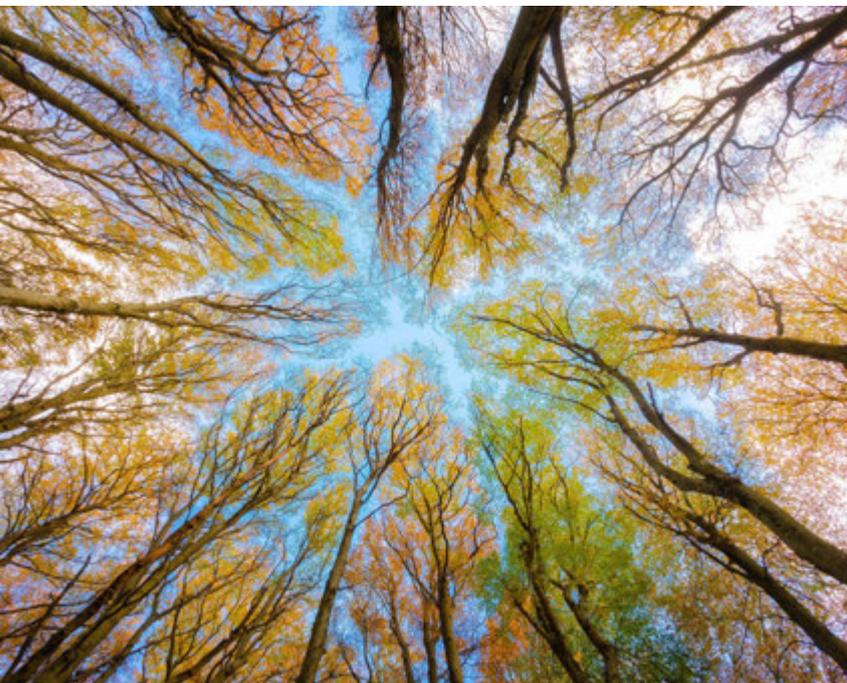
«E quale sarebbe, questa volta?» - risponderà supponendo ancora che la mia sia fantasia.

«Mi batterò affinché i giardinieri lavorino per creare aziende vere sin dal primo giorno, da quando sono da soli e serviranno il loro primo cliente!».

L'avevo previsto sin dall'inizio, perché lo diceva anche una famosa pubblicità: la potenza è nulla senza il controllo.

Dedico questo articolo a mio padre, colui che mi ha instradato e supportato nel fare quello che definisco, con una piccola licenza poetica, il più bello e odioso lavoro che ci sia: il giardinaggio.

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



Ricambi ed accessori dalla qualità sempre più elevata. Un catalogo tutto nuovo. Un'offerta assai profonda. Le vetrine del Galabau ed ora dell'Eima. Più il feeling con la Divisione Edilizia di Husqvarna Italia come ulteriore valore aggiunto

BE PARTS A TUTTA VELOCITA' LA COMPETENZA IN PRIMIS

Be

Parts specializzata nella vendita di ricambi e accessori per il giardinaggio ha appena terminato la prima esperienza all'estero partecipando alla fiera **Galabau di Norimberga** che le ha permesso di conoscere un

mercato nuovo e differente.

Esperienze come questa offrono una maggiore visibilità e feedback importanti sulla qualità e la competitività della propria offerta commerciale al di là del proprio territorio.

L'azienda non ha però distolto l'attenzione alla prossima edizione di **Eima** che resta sempre l'evento più importante per incontrare clienti, fornitori, agenti e concorrenti.

Tante novità quest'anno, la più importante è sicuramente la presentazione del **nuovo catalogo ricambi** che offrirà un importante rinnovamento degli articoli già consolidati ed una vasta gamma di articoli nuovi con maggiori dettagli tecnici.



Di assoluto rilievo, sarà la presentazione ai clienti della **nuova ed esclusiva collaborazione con la Divisione Edilizia di Husqvarna Italia** per la distribuzione sul territorio nazionale di **ricambi e accessori per macchine edili**. Questa partnership porterà l'azienda a collaborare con nuove realtà e arricchirà di competenze tecniche tutto il team. Abbiamo chiesto una valutazione al **Responsabile Commerciale di Husqvarna Construction Italia Massimiliano Bortolozzo**: "...questa collaborazione ci permetterà di perfezionare il livello qualitativo del servizio offerto ai clienti, potendo contare su un partner affidabile e riconosciuto come **Be Parts**, che negli anni si è contraddistinto per il valore offerto", queste le sue parole.

Abbiamo chiesto una valutazione al **Responsabile Commerciale di Husqvarna Construction Italia Massimiliano Bortolozzo**: "...questa collaborazione ci permetterà di perfezionare il livello qualitativo del servizio offerto ai clienti, potendo contare su un partner affidabile e riconosciuto come **Be Parts**, che negli anni si è contraddistinto per il valore offerto", queste le sue parole.

Appuntamento ad **EIMA - PAD. 33 - STAND C3**
per scoprire tutte le novità di **Be Parts!**



«FIDUCIOSO PER L'AUTUNNO, NOSTANTE CERTI SEGNALI...»

«Un anno fa il periodo non fu straordinario, dalla raccolta delle foglie fino alla motosega che sta pagando nell'entry level l'incedere dei seghetti a batteria. Più leggeri, anche di buon livello, capaci di svolgere bene il proprio lavoro»

Stacco relativo, perché il giardinaggio è andato avanti comunque. D'accordo le vacanze, d'accordo agosto quando in Italia quasi tutto si ferma ma nei punti vendita s'è lavorato di fatto sempre. Dopo mesi vissuti alla grande, ottimi numeri, bei fatturati, le condizioni giuste per cambiare anche marcia come in effetti è stato, i magazzini senza troppe macchine all'inizio dell'estate. Segnale interes-

te, anche per capire meglio l'autunno. Roberto Dose è in negozio. Tavagnacco, provincia di Udine. Una mattinata come tante altre, lo sguardo verso quel che è stato ed un altro verso quel che sarà. Più futuro che passato, inevitabilmente. Proiezioni in avanti e nastri riavvolti. Pronti a ricominciare, a rimboccarsi le maniche. A tracciare una linea, prima di ripartire. «D'accordo la pioggia e le temperature calate a metà settembre», la prima fotografia di Dose, «ma la stagione ha continuato a fare il suo corso anche dopo. Vero, siamo passati in fretta dalle maniche corte al maglione ma così è anche più piacevole stare all'aperto e curare il proprio giardino. Per qualche lavoro di pulizia, così come la rigenerazione degli spazi verdi quasi obbligata dopo l'estate».

Meglio i venti gradi che i quaranta...

«Da un certo punto di vista certamente sì, poi è chiaro che venti giorni di pioggia bastano e avanzano per chiudere ufficialmente una stagione. Importante è stato avere qualche giorno di continuità».

Che ha detto l'estate?

«Ci diciamo sempre che è il meteo a dettare i tempi di tutto. Se il tempo è quello giusto c'è tutto da guadagnarci, per tanto tempo però abbiamo avuto un caldo letteralmente insopportabile che proprio bene non ha fatto. S'è fatto fatica a far tutto, era impossibile viverla bene. Non ti veniva voglia di fare nulla, nemmeno in giardino. Chiaro che ti resta l'amaro in bocca, perché volenti o no-





Ambrogio **AI**, oltre il futuro.



FEDER
UNACOMA
cima
international
TWENTY - FOUR

BOLOGNA
6 - 10 NOVEMBRE 2024

STAND D7
PADIGLIONE 3

AMBROGIO
ROBOT

Scopri la nuova linea su ambrogiorobot.com



lenti siamo in fondo dipendenti dal tempo. Questo ci condiziona tantissimo, nel bene e nel male».

Com'è per un professionista abituato a curare ogni dettaglio sapere di "dipendere" da una variabile esterna?

«Non è semplice, ma dipende anche dall'epoca in cui viviamo. Anni fa le previsioni del tempo le vedevi al telegiornale o sulla penultima pagina del quotidiano locale. Adesso sei lì ogni secondo ad aprire le varie app per vedere se puoi andare a farti tranquillamente il giro in bici o devi rimanere a casa. Una volta la bicicletta la prendevi lo stesso, portavi con te la mantella ma il giretto era comunque garantito. Senza troppi fronzoli. Vedo anche tanto terrorismo mediatico. Cadono quattro gocce e sembra sia stata un'alluvione, le previsioni non si possono sbagliare e di conseguenza si tende a peggiorarle piuttosto che a migliorarle. Guai se arriva un po' di pioggia in più, poi la colpa è di chi non l'aveva previsto e dell'allerta che non è scattata. Oggi come oggi più che condizionati siamo influenzati dal meteo o dal probabile meteo. Una volta semplicemente si accettava quel che veniva, non stavi lì ogni istante a controllare. Era così. Poi, nello specifico, i quaranta o sessanta giorni di temperature assai elevate hanno messo il freno a tutti. A noi rivenditori, ai lavoratori in generale, ai manutentori e ai professionisti che veramente non ce la facevano più».

E dovevano comunque lavorare...

«L'hanno fatto, ricavandosi degli orari più accettabili. Cominciando presto e finendo in anticipo, come gli stessi esercenti che aprivano più tardi o magari il pomeriggio neanche aprivano. Certo che il tempo ha rallentato tutti, sia dal punto di vista fisico che mentale».

Diventa anche un alibi il meteo a volte? Magari per giustificare risultati non proprio brillantissimi...

«Non è una scusa, almeno non per noi. Non è qualcosa che tiri in ballo per mascherare magari una strategia sbagliata. È la realtà. La verità è che il meteo influisce sempre, nel bene e nel male. Se una stagione è lunga con alternanza di pioggia e sole con l'erba che cresce sfido chiunque a non fare un buon lavoro».



Sensazioni per l'autunno?

«Qualche piccolo segnale non proprio positivo c'è in generale. Rimango tuttavia abbastanza ottimista, come per mia natura, anche se lo scorso autunno non è stato certo straordinario. Non è andata benissimo. Dalla raccolta delle foglie fino alle motoseghe, non è stata una bella annata. C'è quindi margine per poter far qualcosa in più rispetto al 2023, anche se avverto qualche rimbalzo di troppo proprio nella propensione alla spesa da parte del cliente. Vedo la gente un po' più tirata ultimamente».

A proposito, il momento della motosega?

«Negli ultimi anni ha sofferto un po'. Le macchine piccole e più di prima fascia, legate all'utilizzatore prettamente hobbista, hanno patito l'introduzione dei seghetti a batteria. Un articolo che garantisce numeri piuttosto interessanti e che qualcosa alla motosega effettivamente toglie. Di certo a quella da potatura, quella in particolare di fascia medio-bassa. Perché sono macchine comunque dalle discrete prestazioni. Tanti privati che prima dell'avvento di queste attrezzature acquistavano la motosega da potatura che potevi utilizzare anche con una mano sola adesso si spostano sul seghetto a batteria molto più leggero e che assicura comunque buoni risultati. Per quel poco che certi utilizzatori devono fare va bene anche il seghetto. Nel segmento entry level, per usi domestici, l'incedere di questi prodotti ha sottratto qualcosa alla motosega. Rimane poi il mercato professionale assolutamente attuale ed attivo. L'incognita è il cliente privato esigente, quello per le motoseghe farmer. Punto di domanda. E fare previsioni non è semplice. Non venendo da una stagione particolarmente frizzante ci si augura di recuperare qualcosa».



Unanimi i consensi al Global Summit di Nuova Delhi, prologo dei cinque giorni di Eima dove l'azienda sarà presente con due stand. A mostrare novità in serie, nel design così come nella qualità di macchine sempre più affidabili, robuste, agili ed anche belle

MARINA VINCE OVUNQUE E CAPTAIN VA FORTISSIMO

MA.RI.NA. SYSTEMS

Marina Systems srl in qualità di unico distributore esclusivo per l'Italia per il marchio **CAPTAIN Tractors** ha partecipato al **GLOBAL SUMMIT CAPTAIN tenutosi a Nuova Delhi** in India lo scorso 7 settembre.

La partnership tra le due aziende è molto forte e la visita in India ha permesso a **Marina Systems** di apprendere in anteprima le molteplici novità che verranno presentate insieme durante l'**EIMA 2024** ed anche qualche anticipazione sulle stagioni future lasciando percepire che l'azienda **CAPTAIN tractors** sta veramente tracciando e seguendo una rotta ben strutturata per raggiungere l'obiettivo di diventare leader mondiale del mercato dei trattori compatti. Ci saranno quindi due stand in **EIMA**, lo stand **Marina Systems nel padiglione 34 stand C13** e lo stand **CAPTAIN nel padiglione 35 stand A12**. Il personale



Marina Systems supporterà entrambe gli stand permettendo ai clienti e rivenditori di informarsi sulle novità direttamente in italiano. Il personale **CAPTAIN** presente nello stand sarà focalizzato ad incontrare clienti esteri che verranno in **EIMA**.

Tra le molte novità e migliorie che potranno essere apprezzate in **EIMA** possiamo anticipare che ci saranno alcuni nuovi elementi di design ed anche nuove procedure produttive a vantaggio della qualità finale del prodotto rendendolo ancora più affidabile e pratico nell'utilizzo quotidiano come, ad esempio, il collegamento idraulico alto del terzo punto che consente di poter variare l'inclinazione degli accessori. O ancora la PTO frontale ordinabile per il modello

263 H idrostatico. Verrà a breve creata una app che consentirà all'utente finale di visualizzare tutte le informazioni del suo trattore e grazie ai QR code di recuperare codici delle parti di ricambi eventualmente necessarie. Captain porterà in fiera il suo innovativo trattore compatto 263 con ROPS Centrale ed il nuovo caricatore frontale

insieme alla cabina. Tutte novità che verranno subito distribuite anche in Italia da Marina Systems srl. Ci saranno attrezzi e accessori e una grande novità per la quale vi invito a passare in fiera allo stand **CAPTAIN**, non mancate! Presso lo stand **MARINA** anche verranno presentate importanti novità sia sul **RAPTOR 800** che su tosaerba della linea professionale **PRO MAX**, e sui modelli **GRINDER** di ultima generazione anche motorizzati a batteria!



CONOSCI TUTTO IL MONDO **ASPEN?**

A

Aspen Fuels è molto più di un semplice carburante. È una soluzione completa per chi cerca qualità, performance e rispetto per l'ambiente e protezione della salute! Con la sua vasta gamma e i nuovi prodotti disponibili in Italia, **Aspen Fuels** è il partner ideale per ogni tua esigenza di carburante.

A partire da ottobre 2024, **Aspen Fuels** offrirà una gamma di prodotti ancora più ampia e innovativa, progettata per soddisfare le esigenze di professionisti e appassionati.

Scegliendo **Aspen Fuels**:

- *Risolvi i problemi del motore legati alla benzina tradizionale, mantenendo il motore più pulito, migliorando l'efficienza e prolungandone la durata;*
- *Lavori in un ambiente più salubre.*
- *Ottieni un prodotto durevole che può essere conservato per 3-5 anni.*



- 99% di Emissioni Tossiche

Aspen2 è disponibile nei formati da 1L, 5L, 25L, e 200L. È una benzina alchilata premiscelata con un olio biodegradabile di altissima qualità pronto all'uso adatta per i motori a 2 tempi! Garantisce prestazioni ottimali, protezione della salute e riduce le emissioni tossiche fino al 99% rispetto ai carburanti convenzionali.

Aspen4 è Disponibile nei formati da 1L, 5L, 25L, e 200L. Appositamente sviluppata per i motori a 4 tempi! Mantiene il motore pulito, riduce l'impatto ambientale e protegge la tua salute grazie alla sua capacità di ridurre fino al 99% le emissioni tossiche rispetto ai carburanti tradizionali.

La nostra gamma di carburanti **Aspen Fuels** è arricchita da una serie di accessori pensati per semplificare il rifornimento delle vostre macchine. Gli accessori sono disponibili per taniche da 5L, 25L e 200L.



Padiglione: 34
Stand: D14

www.aspenfuels.it

 Aspen Fuels Italia

 aspenfuels_italia

NEW



Il Carburante specializzato per gli sport motoristici: Aspen R è una novità di settembre, disponibile in formati da 25L, e 200L. Questo carburante è pensato per chi cerca prestazioni eccezionali nei motori sportivi, garantendo che il motore funzioni sempre al meglio. Utilizzato principalmente negli sport motoristici, offre potenza stabile e affidabile grazie alla sua composizione di altissima qualità. Con un numero di ottani RON 102/MON 90 e una densità uniforme, assicura prestazioni ottimali e può essere conservato a lungo senza perdere le sue eccellenti proprietà.

Bio Diesel Aspen D è un'altra Novità in arrivo a settembre, disponibile in formati da 5L, 25L, e 200L. Aspen D, dove "D" sta per diesel, è composto al 90% da idrocarburi rinnovabili ed è compatibile con tutti i motori diesel. Aspen D

può essere conservato fino a quattro volte più a lungo rispetto al diesel tradizionale svedese o europeo, garantendo maggiore affidabilità e riducendo il rischio di filtri intasati, iniettori bloccati e guasti al motore. Inoltre, favorisce la riduzione del CO2 al 90%, è completamente privo di RME e olio di palma! Una soluzione ecologica per chi desidera un carburante diesel sostenibile e di alta qualità.

Olio per Catene Alto di Gamma disponibile nei formati 1L, 4L, 20L, e 200L, questo olio è stato sviluppato per offrire la massima protezione e durata alle tue attrezzature.

NEW



NEW



ASPEN FUELS: INNOVAZIONE, SOSTENIBILITÀ, PRESTAZIONI

La nostra missione è offrirti i migliori carburanti, pensati per durare, per proteggere la tua salute e l'ambiente. Con la nuova gamma di prodotti, **Aspen** è il partner su cui puoi fare affidamento per qualsiasi esigenza, dal lavoro allo sport, fino ai tuoi hobby. *Il perché i boscaioli di Undercut hanno scelto Aspen Fuels come la loro benzina di eccellenza. Segui le loro avventure ogni mercoledì alle 21:25 su Dmax, Canale 52.* Non perdere l'occasione di esplorare tutto il mondo **Aspen**.

Visita il nostro sito web per maggiori dettagli e preparati a vivere un'esperienza di qualità senza compromessi.

www.aspenfuels.it



**Ogni mercoledì alle 21:25 su
Dmax, Canale 52**



CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

I primi passi sulle colline brianzole, fra prototipi azzecatissimi e tante idee diventate grandi novità. Fra brevetti, l'orgoglio del Made in Italy e la partnership con Honda. Prossimo step? «Prodotti cuciti su misura»

I PRIMI VENT'ANNI DI GRIN

«L'INNOVAZIONE NELLE VENE»

Nasce nel 2005 tra le colline della Brianza ma in breve tempo si conquista un posto al pari dei grandi brand del giardinaggio in tutta Europa. È la storia di **GRIN**, azienda leader nella produzione di tagliaerba che polverizzano l'erba tagliata, un brevetto **Made In Italy** che sta per compiere i suoi primi **20 anni!**

La **stagione 2025** per **GRIN** si apre carica di novità. Proprio in occasione dei suoi **20 anni**, infatti, è stato annunciato l'arrivo di una **linea Limited Edition in partnership con un altro leader nel mercato come HONDA.**



Franco Ghezzi, Amministratore Delegato, ci racconta l'evoluzione dell'azienda e qualche anteprima sulla nuova gamma.

Come è partita la storia di GRIN?

Lo capiamo sin dai primi prototipi che ci troviamo davanti a qualcosa di innovativo e rivoluzionario. Sono i primi anni duemila, il taglio mulching è già conosciuto ma la nostra ambizione è quella di creare qualcosa di nuovo: un sistema di taglio che polverizza completamente l'erba e risolve veramente il problema dello smaltimento dello sfalcio. Nel 2005 il progetto prende vita con il brevetto **GRIN**. Già nel 2010, con una gamma che è cresciuta e si è fatta conoscere in Europa, ci collochiamo tra i leader del mercato.

Quali sono stati i primi riscontri degli utilizzatori?

È stata una chiacchierata con un giardiniere a confermarci che eravamo sulla strada giusta: dopo 10 anni di prati mantenuti con **GRIN** aveva risparmiato 3.000 km di viaggi all'isola ecologica, 2.500 litri d'acqua e tonnellate di concime... il tutto con moltissime ore di lavoro in meno e la piena soddisfazione sulla qualità del manto erboso.





CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

Vent'anni di innovazione, e di novità continue...

Indubbiamente! La nostra grande crescita non è stata motivo di fermarci: da due anni abbiamo introdotto la gamma dei biotrituratori e un anno fa è arrivata la linea **GRIN XM** per la manutenzione delle grandi superfici verdi. L'innovazione scorre nelle nostre vene.

Come mai la scelta di introdurre un nuovo partner di motori?

Il brand **HONDA**, apprezzato da tutti per affidabilità e prestazioni, ben si sposa con la nostra filosofia costruttiva e commerciale e oggi la crescita aziendale ci permette di poter gestire la produzione in maniera ottimale.

Honda affiancherà le altre motorizzazioni o le sostituirà?

Andrà assolutamente ad affiancarsi agli altri motori già presenti in gamma. In questo modo il cliente, sia privato sia professionale, potrà scegliere la macchina perfetta per le proprie condizioni.

Le macchine con motore **Briggs&Stratton** saranno scelte da chi predilige una macchina leggera e semplice da utilizzare. Rimangono le uniche che permettono il rimessaggio in verticale a serbatoi pieni o l'opzione dell'**avviamento elettrico INSTART**. Il motore **HONDA** verrà scelto dagli amanti del Brand e da chi ricerca ottime prestazioni abbinate



a grande affidabilità.

I modelli con motore **KAWASAKI** saranno scelti dai professionisti che vogliono tagliare in forte pendenza e che utilizzano la macchina in condizioni molto difficili di taglio.

Si va verso la massima personalizzazione...

L'idea è quella di offrire al cliente un prodotto sempre più "cucito su misura". Siamo arrivati a **24 modelli di tagliaerba** con taglio brevettato **GRIN**: nessun produttore ha una simile scelta di tagliaerba senza raccolta nella propria gamma. Questo ci servirà a consolidare la nostra leadership in questo settore, aiuterà il rivenditore nella vendita con un'ampia offerta e aumenterà la percezione di professionalità del marchio **GRIN**.



informazione pubblicitaria

Peso, potenza, autonomia, affidabilità. Molteplici le leve azionate dalle aziende, tutte in un'unica direzione. Ognuno con la sua strategia, in un mercato che continua ad aumentare la sua andatura. Senza porsi limiti

DECESPUGLIATORI, LA BATTERIA GALOPPA

Fa strada il decespugliatore a batteria. Piuttosto velocemente anche. Innervato dalle idee delle aziende, sospinto dalla richiesta del cliente, rinvigorito da consensi unanimi, impreziosito da migliorie una dietro l'altra. E da una corrente ormai fortissima che gli soffia alle spalle.

VERA DIFFERENZA. Tante le discriminanti a far da ago della bilancia. «Negli ultimi anni **Blue Bird Industries**», il punto dell'ufficio marketing dell'a-

zienda vicentina, «ha investito fortemente nello sviluppo di tecnologie avanzate per i decespugliatori a batteria, concentrandosi in particolare sull'autonomia delle batterie e sulle prestazioni complessive delle macchine. Grazie ai continui progressi nelle batterie al litio, i nostri decespugliatori ora offrono elevata qualità e una durata prolungata, permettendo un utilizzo più lungo senza frequenti ricariche. Questo, combinato con l'adozione di motori brushless, ha migliorato significativamente l'efficienza energetica e ridotto la necessità di



manutenzione, aumentando l'autonomia e la potenza di taglio».

«La crescita costante e la richiesta sempre maggiore di modelli a batteria, soprattutto nel settore hobbistico, ha modificato le abitudini di acquisto, dando priorità alla facilità di utilizzo delle macchine cordless, che oltretutto sono sempre pronte all'uso senza problemi di avviamento e manutenzione ogni anno. Una maggior consapevolezza della cura dell'ambiente», sottolinea Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «ha contribuito a orientare le scelte, evitando fumi nocivi, vibrazioni e partenze difficoltose dei modelli a scoppio. Nei prossimi anni ci sarà una sempre maggiore ricerca di autonomia più ampia e ricarica veloce, che soprattutto nel campo della manutenzione professionale è sempre l'aspetto più importante. Inoltre leggerezza, comfort e più potenza con motori più performanti. Tutti gli strumenti saranno gradualmente connessi per monitorare l'utilizzo, eventuali manutenzioni periodiche, controllo dei tempi di utilizzo e di ricarica. In questo caso la risposta di Ego è la rinnovata gamma Pro X e il rivoluzionario sistema di ricarica PGX, che fornisce soluzioni flessibili sia in deposito, sul furgone e sul luogo di lavoro».

«Nei prossimi anni», il quadro di Alessandro Corò, dell'ufficio marketing di **Einhell Italia**, «saranno diversi gli elementi a fare la differenza nei decespugliatori a batteria, tra cui la tecnologia delle batterie e le nuove tecnologie dei motori. L'adozione di batterie a ioni di litio sempre più efficienti, con capacità maggiori e tempi di ricarica più brevi, permetterà agli utenti di utilizzare i decespugliatori per periodi più ottimizzazione dei motori elettrici, con l'uso di tecnologie brushless (senza spazzole), può aumentare l'efficienza energetica e la potenza, consentendo un migliore utilizzo della batteria. Il design ergonomico più leggero e rende l'uso di decespugliatori a batteria più comodo per gli utenti. L'attenzione all'ambiente spinge verso la produzione di batterie più sostenibili e con una vita utile maggiore, in linea con la crescente richiesta di soluzioni ecologiche. «Sicuramente il rapporto tra peso ed energia delle batterie sarà un elemento di fondamentale importanza», spiega Giovanni Masini, marketing manager di **Emak**, «per garantire un giusto rapporto tra autonomia e comfort di lavoro. Ovviamente anche la soluzione di batterie a zaino consentirà



un aumento degli intervalli di lavoro, elemento importante per un uso professionale».

«Nei prossimi anni», la visione di Massimo Bertolo, **Husqvarna Professional** sales manager, «l'autonomia delle batterie sarà senza dubbio un elemento cruciale per il decespugliatore a batteria. Maggiore durata significa meno interruzioni durante il lavoro e una maggiore efficienza. Inoltre, l'introduzione di modelli specificamente progettati per l'uso professionale arricchirà ulteriormente la gamma, offrendo prestazioni elevate e caratteristiche avanzate che rispondono alle esigenze degli utenti più esigenti. Insieme, questi sviluppi contribuiranno a consolidare la posizione delle attrezzature a batteria nel mercato professionale del giardinaggio».

«Per utilizzi professionali sicuramente una performance almeno pari ad un decespugliatore professionale a scoppio. Sotto questo punto di vista», spiega Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «abbiamo percorso i tempi garantendo già oggi performance addirittura superiori ad un motore a scoppio con un grande abbattimento delle vibrazioni, della rumorosità ed annullamento delle emissioni inquinanti, generando inoltre enormi risparmi per le imprese di manutenzione. A livello di utilizzatori privati sicuramente ergonomia, affidabilità ed intercambiabilità delle batterie con altri attrezzi. Kress con la sua gamma 40V e 60 V offre veramente una profondità di offerta ineguagliabile sia per utilizzatori occasionali che per clientela più esigente ad un livello di prezzi molto

interessante per gli acquirenti e marginalità importanti per il rivenditore».

«L'elemento che farà la differenza nei decespugliatori a batteria», sostiene Lorenzo Ladisa, product manager elettroutensili per giardinaggio di **Milwaukee®**, «è la continua innovazione nelle tecnologie delle batterie, che non solo negli ultimi anni ha aumentato sensibilmente l'autonomia, riducendo allo stesso modo i tempi di ricarica, ma contribuisce anche a ridurre l'inquinamento e la rumorosità, rendendo questi utensili la scelta del presente e del futuro. In particolare, grazie alla nuova tecnologia di batterie FORGE™ di Milwaukee, un decespugliatore a batteria può lavorare per una media di circa 45 minuti in continuo e con un tempo di ricarica di soli 35 minuti: avendo due batterie a disposizione, è possibile lavorare a ciclo continuo».

«Gli elementi che faranno la differenza», il parere di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «saranno sicuramente le performance, l'affidabilità e l'ergonomia, unite al rispetto per l'ambiente; tutti argomenti sui quali Pellenc, precursore nello sviluppo delle attrezzature alimentate a batteria, ha sempre investito risorse importanti. Oggi la tecnologia sviluppata da Pellenc permette di effettuare con il decespugliatore a batteria, tutti gli interventi che fino a pochi anni fa erano possibili esclusivamente con i decespugliatori termici, assicurando allo stesso tempo maggiore comfort per l'operatore e una riduzione sostanziale dell'impatto ambientale».

«L'elemento che farà la differenza nei decespugliatori a batteria nei prossimi anni», il punto di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è molto probabile che sia lo sviluppo delle batterie stesse. Le batterie sono fondamentali per determinare l'autonomia, la potenza e l'efficienza di questi strumenti. Miglioramenti nella chimica delle batterie o lo sviluppo di nuove tecnologie, potrebbero aumentare significativamente l'energia specifica e la densità di potenza, consentendo tempi di funzionamento più lunghi e/o batterie più leggere. Anche i sistemi

di gestione delle batterie più sofisticati possono migliorare la durata della batteria, la sicurezza e l'efficienza, gestendo meglio le celle e prevenendo problemi come il surriscaldamento. I progressi nella tecnologia di ricarica potrebbero ridurre significativamente il tempo necessario per ricaricare le batterie, aumentando la praticità d'uso dei decespugliatori a batteria. Con un crescente focus sull'impatto ambientale, le batterie progettate con materiali più sostenibili o facilmente riciclabili potrebbero diventare più attraenti per i consumatori. Ed infine l'ergonomia e il design del decespugliatore influenzano l'esperienza dell'utente. Un design che ottimizza il bilanciamento e riduce il peso complessivo dell'attrezzo e la qualità, sono gli elementi determinanti che convincono la scelta del consumatore».

I RISULTATI. Sul tavolo numeri e proiezioni, fatturati e numeri. «È stata una stagione meteorologica favorevole per il giardino e il decespugliatore», evidenzia Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «ha sicuramente beneficiato di queste condizioni. Anche il settore delle attrezzature a batteria ha registrato una crescita positiva, riflettendo l'interesse crescente per soluzioni più sostenibili e pratiche. I giardinieri professionisti così come appassionati e privati, stanno apprezzando sempre di più i vantaggi offerti dalla tecnologia a batteria, come la facilità d'uso e la riduzione dell'impatto ambientale».

«Nonostante il progetto sia stato lanciato nel mercato da poco tempo», il quadro di Thomas Goi di **Kress Italy**, «i risultati sono veramente importanti ed incoraggianti. I rivenditori già facenti parte della rete stanno sempre più premiando la nostra strategia ed i consumatori finali ci stanno dimostrando sempre più la loro fiducia grazie a riacquisti di più prodotti, sinonimo di affidabilità». «I nostri risultati di questi mesi», il punto di Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «sono stati sicuramente soddisfacenti. Abbiamo raggiunto importanti traguardi e siamo riusciti a migliorare diversi aspetti delle nostre attività. Abbiamo lavorato con impegno e dedizione, il che ha portato a risultati tangibili e alla crescita del nostro team. Siamo ottimisti per il futuro e continuiamo a perseguire nuovi obiettivi con impegno e lungimiranza».

«I modelli attualmente sul mercato, Oleo-Mac BCi 30 ed Efco DSi 30», racconta Giovanni Masini di **Emak**, «hanno registrato una reale



Blue Bird



Made in Italy

Nuovi
**SCUOTIOLIVE
A GANCIO**

con motori professionali 2T
MADE IN ITALY



**Impugnatura oscillante
Riduttore a denti elicoidali
Frizione a tre settori da 78 mm**

IB-M6000T telescopico
con asta da 2.10 m a 3.20 m

IB-M7000 - 4 m
con asta rinforzata

Scopri tutte le caratteristiche sul nostro sito:

www.ibeait

o inquadra il QRCode a lato





esplosione di domanda nel corso del 2024 e ci aspettiamo grandi risultati dai nuovi decespugliatori professionali a 56V, che introduciamo sul mercato a partire da settembre, modelli che si pongono assolutamente al vertice della categoria per potenza, autonomia e comfort di esercizio».

«I risultati della stagione del verde dipendono direttamente da quella che è la stagionalità. In linea di massima», la fotografia di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «i risultati stanno sicuramente dando ragione al modus operandi messo in campo dal gruppo Pellenc nel corso degli anni; offrire la possibilità di testare direttamente in campo le attrezzature, assicurare la presenza di un rivenditore in grado di dare un servizio post vendita professionale, oltre alla continua ricerca e sviluppo di tecnologie all'avanguardia che permettano di velocizzare e semplificare il lavoro dei professionisti». «Le vendite dei nostri decespugliatori **Stihl** a batteria», l'istantanea di Francesco Del Baglivo, «hanno mostrato una tendenza positiva negli ultimi mesi, riflettendo un crescente interesse per l'attrezzatura da giardino di alta qualità. I dati di mercato indicano che i decespugliatori Stihl continuano a essere una scelta popolare tra i consumatori, grazie alla loro affidabilità, efficienza e alla vasta gamma di modelli disponibili che soddisfano diverse esigenze e budget. In generale, la domanda di decespugliatori Stihl rimane forte, segno di un marchio che mantiene la fiducia dei consumatori e un'immagine di qualità nel settore degli attrezzi da giardinaggio. L'introduzione di 4 nuovi modelli di decespugliatori a batteria, nel corso del 2024, (FSA 30, FSA 80, FSA 120, FSA 200) confermano la ferma intenzione della nostra azienda a continuare ad investire in questo segmento di settore che riteniamo fondamentale per soddisfare le richieste dei nostri clienti».

«La categoria dei decespugliatori», il quadro di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee®**, «è una di quelle

che registra la crescita maggiore anno su anno, a dimostrazione del trend in atto di sostituzione da scoppio a batteria. Registrano buoni numeri i decespugliatori con impugnatura a delta, che risultano i preferiti in Italia. Tuttavia, la crescita maggiore viene registrata dal modello con impugnatura Bike, modello storicamente a scoppio, che testimonia i passi da gigante che le batterie hanno realizzato, ora in grado di alimentare decespugliatori ad alto assorbimento per quasi un'ora di lavoro effettivo».

«Il clima di questo inizio di stagione», la premessa di Alessandro Barrera di **Brumar**, «è stato molto favorevole alla crescita dell'erba, con l'alternanza di pioggia e sole, e questo sicuramente ha agevolato un buon incremento nelle vendite di decespugliatori. La nostra gamma a batteria EGO 56 Volt comprende ben undici modelli, oltre al nostro multitool con l'accessorio decespugliatore, che ci ha consentito di accontentare qualsiasi esigenza, con la conseguenza di aumentare considerevolmente i numeri di vendita. Inoltre alcune innovazioni esclusive, come il sistema Powerload per la sostituzione del filo in maniera automatica premendo solo un pulsante ed il sistema Line IQ che garantisce l'alimentazione automatica del filo tramite sensori intelligenti, ci contraddistinguono dalla concorrenza offrendo all'utente di lavorare senza complicazioni».

PER IL RIVENDITORE. E lo specialista lì, al suo posto, a raccogliere sempre nuovi elementi. E ad assorbire consigli. «Senza dubbio», il suggerimento di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «il messaggio è quello di investire nell'offrire ai propri clienti un servizio a 360 gradi, dalla vendita al post vendita, in modo da assicurare una totale tranquillità sia in fase di acquisto, che durante le operazioni di manutenzione ordinaria e straordinaria».

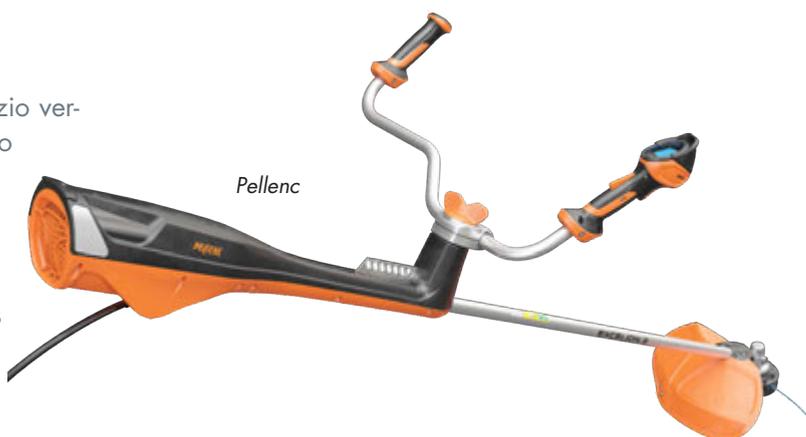
«La gamma di attrezzature a batteria di **Husqvarna**», racconta Massimo Bertolo, «continua ad evolversi, non solo in termini di varietà, ma anche in innovazione tecnologica. Le soluzioni offrono vantaggi significativi, come silenziosità, assenza di emissioni dirette e batterie dalla compatibilità con attrezzature diverse, rendendo l'uso più pratico e sostenibile. Husqvarna si rivolge a una clientela diversificata, soddisfacendo le esigenze sia dei professionisti, con la serie 500, sia degli utenti che ne fanno un uso avanzato, con la serie 300 e 400, sia dei consumatori privati, con le serie 100 e 200 e ora, con l'introduzione della linea Aspire,

anche di coloro che posseggono uno spazio verde di dimensioni più ridotte e con limitato spazio di rimessaggio. Questa offerta non solo migliora l'esperienza dell'utente, ma contribuisce anche a una maggiore attenzione verso l'ambiente».

«Affidarsi a **Kress**», il manifesto di Thomas Goi, «vuol dire assicurarsi un futuro da protagonisti. Il nostro innovativo modello di business è infatti molto premiante per il rivenditore garantendogli marginalità difficilmente riscontrabili nel mercato a rischio zero, il capitale ce lo mettiamo noi. Inoltre offriamo tecnologie sempre all'avanguardia, abbiamo un occhio molto attento e previdente sul mercato, effettuiamo forti investimenti in marketing con un enorme supporto alla vendita. Il rivenditore deve spostare la sua attenzione, anziché investire in capitali di rischio investire in risorse umane in grado di curare meglio la clientela già attiva e di generarne nuova. Noi in questo siamo l'azienda ideale».

«**Stihl**», il punto di Francesco Del Baglivo, «ha sempre avuto un'impronta forte nell'innovazione e nella qualità dei suoi prodotti, e la nostra linea di decespugliatori a batteria non fa eccezione. Questi strumenti ecologici rappresentano una soluzione ideale per i nostri clienti consapevoli dell'ambiente, che cercano una opzione più silenziosa, senza emissioni e con la facilità d'uso che solo la tecnologia a batteria può offrire. Per incentivare le vendite, vi suggeriamo di attuare una strategia promozionale che combini formazione approfondita del personale, materiali di marketing accattivanti e un'offerta speciale limitata. Organizzate sessioni di formazione per il vostro staff per assicurarvi che conoscano tutti i benefici e le caratteristiche dei decespugliatori a batteria. Un team ben informato sarà più efficace nel comunicare i vantaggi ai clienti. Utilizzate banner, volantini e display in negozio per attirare l'attenzione sui prodotti. Mettete in evidenza le caratteristiche come la potenza, l'efficienza, la comodità senza fili e i benefici ambientali. Organizzate eventi in cui i clienti possono provare i decespugliatori. Il test diretto del prodotto può essere un potente convincimento all'acquisto. Sfruttate i canali digitali fra social, pagina web, liste broadcast WhatsApp per raggiungere un pubblico più ampio. Creare contenuti interessanti e coinvolgenti può aiutare a creare interesse e desiderio per incentivare, promuovere il prodotto e la propria azienda».

«Il messaggio ai nostri rivenditori», la sintesi di



Pellenc

Alessandro Corò di **Einhell Italia**, «è chiaro e si articola in cinque punti fondamentali. Innanzitutto, puntiamo sulla collaborazione e sul supporto, impegnandoci a lavorare insieme per raggiungere obiettivi comuni, fornendo gli strumenti necessari per il successo. Secondo, investiamo in innovazione e qualità, offrendo prodotti di alta gamma che soddisfino le esigenze del mercato e dei consumatori, Terzo, ci proponiamo di esplorare nuove opportunità di crescita, accogliendo suggerimenti e idee per migliorare l'offerta. In quarto luogo, vogliamo valorizzare ogni rivenditore e costruire relazioni di lungo termine, perché il successo è il nostro successo. Infine, offriamo formazione continua su novità, strategie di vendita e tecniche di marketing, per aiutarli a diventare più competitivi».

«Il futuro è a batteria. Non è più solo uno slogan», la chiave di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ma una realtà in piena evoluzione. Anche il rivenditore ha ormai messo da parte l'iniziale scetticismo sui prodotti cordless e sempre più si sta avvicinando e crede a questo cambiamento. Chi non lo ha fatto rimarrà indietro e sarà l'utente con la sua richiesta di prodotti a batteria che gli farà cambiare idea. Sicuramente dovrà adeguarsi ad un nuovo approccio nella vendita, utilizzando maggiormente lo strumento delle prove pratiche ed aggiornarsi nel sistema di manutenzione che



Kress



Milwaukee®

diventerà più tecnologico».

«**Milwaukee®**», la chiave di Lorenza Ladisa, «si impegna a continuare ad investire sulla piattaforma di batterie M18™ da 18V, in modo da salvaguardare gli investimenti degli utilizzatori in fatto di batterie. Infatti, tutti i decespugliatori sono compatibili con tutte le batterie M18™ di tutti gli amperaggi, con le batterie da 8 Ah e da 12 Ah che sono quelle consigliate per un tempo di utilizzo più che accettabile. Inoltre, con la nuova tecnologia di batterie Milwaukee FORGE™, la tecnologia di batterie Milwaukee più avanzata di sempre, i decespugliatori in gamma riescono a lavorare con uno spunto maggiore, mantenendo prestazioni più elevate, lavorando più a freddo e ricaricandosi più in fretta».

«L'offerta proposta da **Emak**», evidenzia Giovanni Masini, «è frutto di anni di forti investimenti, che ci hanno permesso di identificare e sviluppare soluzioni innovative per offrire la migliore esperienza possibile ad appassionati e professionisti del verde».

PRODOTTI-COPERTINA. L'offerta si moltiplica, le macchine lievitano. Fra linee sempre più profonde e picchi parecchio elevati. «Husqvarna 525iLX è sicuramente il modello di punta nella nostra gamma di decespugliatori a batteria. Tra le sue qualità principali», evidenzia Massimo Bertolo, **Husqvarna Professional** sales manager, «spiccano l'ottimo rapporto peso-potenza, l'ergonomia e la maneggevolezza, che lo rendono ideale per un uso prolungato e confortevole. Inoltre, con il volantino di ottobre, c'è un'interessante promozione che offre una batteria omaggio con l'acquisto, un'iniziativa questa, che si integra perfettamente in una gamma sempre più ampia e versatile. Questo modello rappresenta un'ottima scelta sia per i professionisti che per gli utilizzatori più esigenti». «Tra i nostri modelli di punta il decespugliatore a batteria BC 22-800 L della gamma 21 V è il nostro fiore all'occhiello. Particolarmente apprezzato», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «per la sua combinazione di potenza, effi-

cienza e praticità. Con un voltaggio massimo di 21 V e un motore brushless, offre una potenza di taglio ottimale e un'eccellente efficienza energetica, rendendolo ideale sia per utenti domestici che semi-professionisti. La batteria al litio da 5 Ah assicura un'ottima autonomia operativa e tempi di ricarica rapidi, mentre il peso leggero di 3.8 kg lo rende facile da manovrare anche per periodi prolungati. Inoltre, le tre velocità di taglio e l'impugnatura ergonomica garantiscono un controllo semplice e confortevole, adattandosi a diverse esigenze di utilizzo. Per chi cerca maggiore potenza e autonomia, offriamo anche la gamma 50.4 V, con il modello BC 23-800. Disponibile con impugnatura singola o doppia e compatibile con batterie a zaino, questo modello rappresenta il top di gamma per prestazioni e versatilità, progettato per affrontare lavori impegnativi mantenendo sempre un design ergonomico e pratico. Grazie a queste soluzioni, siamo in grado di fornire ai nostri clienti attrezzi di alta qualità che rispondono a un'ampia gamma di esigenze, garantendo sempre performance elevate e facilità d'uso».

«Il nostro modello-copertina è il decespugliatore KC100.9. Grazie alla tecnologia della batteria Kress Commercial», specifica Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «offre prestazioni di coppia superiori ad un decespugliatore a scoppio professionale nonostante il peso ridotto. Livello di vibrazioni e di rumorosità letteralmente abbattuti, emissioni inquinanti pari a zero, motori brushless rinforzati e specifici per assorbire la potenza erogata. Finalmente la macchina per il professionista».

«Il modello di punta di casa **Pellenc** è il decespugliatore Excelion 2, disponibile sia nella variante DH ad impugnatura doppia che LH ad impugnatura singola. Le prestazioni, la multifunzionalità e l'ergonomia durante ogni tipologia di lavorazione»,



Einhell

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 e alberature che...

viene fornita al o in convi la vitico l'orticolt inal. «N insabile vorano a tecno ici e c li attiv mo gli

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

...in agricoltura o minerale. L'attività di ... sostan- ture naturale, vegetale tegrata su vite studi di



Grillo
AGRIGARDEN MACHINES

www.grillospa.it

www.grillospa.it grillo@grillospa.it

INCHIESTA



Brumar

spiega Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing della filiale italiana della casa francese, «sono senza dubbio le caratteristiche principali della gamma Excelion. Lo schermo, posto sull'impugnatura, fornisce in tempo reale tutte le principali informazioni circa la batteria residua, la modalità di lavoro ed eventuali segnalazioni all'operatore. Excelion 2, inoltre, grazie alle diverse teste di taglio, assicura il massimo della produttività in ogni situazione di lavoro; dal filo classico, ideale per lo sfalcio anche intensivo, alle diverse tipologie di lame che permettono di intervenire anche in presenza di rovi, arbusti e folta vegetazione».

«Il tagliabordi a batteria Agillo di **Einhell** offre risultati eccezionali nella falciatura del giardino ed è progettato per garantire il massimo comfort durante l'utilizzo. È ideale per terreni impervi, pendii, argini e corsie di sosta, grazie alla sua flessibilità e all'assenza di cavi, che permette di muoversi con facilità tra l'erba e la vegetazione. Fra le caratteristiche principali il motore brushless per prestazioni elevate e una maggiore durata, la

doppia impugnatura regolabile universale che assicura una presa confortevole e adattabile a diverse esigenze, la regolazione elettronica del numero di giri che permette di adattare la potenza in base al tipo di lavoro, la lama a tre denti di alta qualità, il blocco dell'albero che facilita il cambio degli attrezzi da taglio in modo pratico e veloce, Split Shaft che rende il trasporto più semplice e riduce gli ingombri. E poi la cinghia di trasporto di alta qualità che consente di lavorare senza sforzo e con comodità, l'impugnatura in tubo di alluminio e maniglia antiscivolo per una maggiore ergonomia e comfort durante l'uso, il supporto di fissaggio a parete per una facile conservazione. In più tutte le batterie della serie possono essere utilizzate in qualsiasi dispositivo Power X-Change».

«I nuovi decespugliatori a batteria 56 V professionali Efco DSi 530 S e Efco DSi 530 T, che si differenziano per il tipo di impugnatura (loop o twin) e per il disco di metallo (fornito di serie o meno), sono macchine leggere, potenti e a zero vibrazioni. Strumenti perfetti per le operazioni di pulizia professionale di vegetazione incolta e di sfalcio intensivo. A seconda dell'entità dell'intervento richiesto», sottolinea Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «il decespugliatore può lavorare con 4 diverse velocità selezionabili con il tasto centrale del display; in più, grazie all'acceleratore proporzionale, la velocità può essere ulteriormente calibrata a seconda della tipologia di lavoro. Tutte le curve di potenza sono state ottimizzate per dare un'ottima resa di lavoro anche alle velocità più basse. Il display digitale consente di ottenere informazioni dettagliate e complete su



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.

INCHIESTA



Stihl

carica residua, velocità selezionata e indicazioni di manutenzione oltre alla connessione con smartphone. I LED luminosi assicurano una visibilità perfetta anche sotto il sole. Le batterie sono incredibilmente leggere rispetto alla quantità di energia che sono in grado di immagazzinare e rilasciare, grazie alle celle al litio di ultima generazione e il tempo di ricarica è tra i migliori della categoria: solo 29 minuti per caricare l'80% della batteria (Bi 540)».

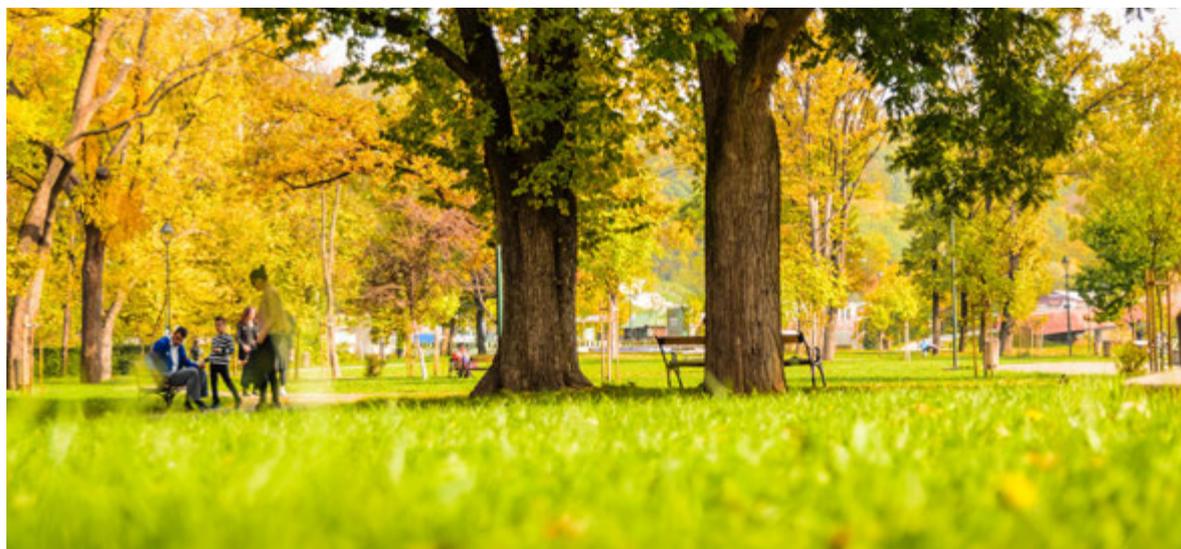
«Il nuovo decespugliatore a batteria **Stihl FSA 200**», racconta Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «è un modello robusto ed il più

potente della nostra gamma, ideale per la manutenzione quotidiana di giardini e aree verdi, indicato per l'uso professionale. Questo modello è particolarmente adatto per l'uso in zone sensibili al rumore e in condizioni atmosferiche variabili. Questo modello offre due versioni: FSA 200 con impugnatura doppia (bike) adatta per lo sfalcio dell'erba in aree pianeggianti e il modello FSA 200 R con impugnatura circolare che garantisce una manovrabilità ottimale anche in spazi ristretti. È possibile utilizzare una ampia scelta di utensili da taglio, fino a 45 cm di diametro. Con le tre ve-

locità e diverse regolazioni disponibili, l'efficienza energetica è elevato e consente un'adeguata velocità a seconda del lavoro e dell'utensile da taglio utilizzato». Il filtro aria in maglia metallica di lunga durata garantisce un'ottimale raffreddamento del motore ed è facile da pulire. Predisposto per la connettività digitalizzata tramite Stihl Smart Connector 2 A che permette di visualizzare i dati di lavoro e seguire un corretto programma di manutenzione. Utilizza un propulsore elettrico brushless EC da 2 Kw di potenza, alimentato da batteria della serie AP Sistem da 36 Volts». Il peso è di 4,9 kg per FSA 200 R e di 5,8 Kg per il modello FSA 200.

«La novità più recente», rileva Alessandro Barre-ra, direttore commerciale di **Brumar**, «riguarda la nuova Linea Pro X di Ego, che con il modello STX 4500, con possibilità di batteria a bordo, offre performances eccezionali. L'asta in fibra di carbonio, la velocità variabile, la testina a ricarica rapida e la possibilità di usare la lama in acciaio per lavori gravosi nel sottobosco sono contenuti di alta qualità».

«Il modello di punta è il decespugliatore 18V con impugnatura Bike M18 FBCU paragonabile», il parallelo di Lorenzo Ladisa, product manager elettroutensili per giardinaggio di **Milwaukee**®, «a decespugliatori a scoppio da 30 CV. La possibilità di montare sia lama da 23 cm che filo (ampiezza di taglio 35 o 40 cm) lo rende il modello più versatile in gamma, adatto per taglio di prato, erbacce, folti cespugli e alberelli fino a 3 cm di diametro. Il modello è consigliato con batterie da 8 Ah, con le quali raggiunge una durata media di circa 45 minuti per carica».



AGRIEURO

La base dei 138 AgriEuro Point in Italia, oltre a quelli in Europa. Più il valore di nuovi servizi. Dal ritiro della macchina all'assemblaggio, dal collaudo fino alla consegna a domicilio. A Bologna un altro passo in avanti. Verso lo specialista

AGRIEURO ALL'EIMA «RIVENDITORE, NOI CI SIAMO»

AgriEuro

AgriEuro all'Eima. Per la prima volta. Padiglione 34, stand D3, idee chiare e servizi in serie. Per il rivenditore, di ogni livello. Per capire fino in fondo ed entrare nel mondo di **AgriEuro Point**, già 138 centri in tutta Italia e tanti altri sparsi fra Francia, Germania e Spagna. E l'obiettivo di farli diventare duecento. E poi trecento. E poi quattrocento. E così via. Di leve valide ce ne sono tante. Tutte assai appetibili, tutte spiegate nella cinque giorni di Bologna. Come la possibilità, per il cliente finale, di ritirare all'**AgriEuro Point** più vicino la macchina acquistata online. Come programmare l'assemblaggio dei prodotti da parte di un tecnico specializzato e richiedere servizi ulteriori come il primo

avviamento o la consegna a domicilio con di collaudo. Anche a casa, per le macchine più ingombranti. E poi c'è "**Consulenza all'Acquisto**", il servizio dedicato a negozi di categorie merceologiche affini che possono ordinare prodotti sul sito di **AgriEuro** per conto dei propri clienti, ampliando così la gamma di servizi offerti ai consumatori finali. Attraverso un portale dedicato, i rivenditori potranno accedere al catalogo prodotti, gestire gli ordini e beneficiare di un supporto tecnico e commerciale avanzato. Questo servizio sarà presentato in anteprima in occasione della Fiera.

«Il pacchetto è assai ampio. Fino a poter offrire, di fatto, lo stesso servizio di un negozio tradizionale», la chiave di **Filippo Settini, CEO di AgriEuro**, sempre più riferimento del mercato del verde e radici parecchio profonde alla base. E lo sguardo proteso in più direzioni. **AgriEuro** è agile, potenziale grande valore aggiunto per le attività più concentrate sul lavoro di officina, rivendite dedicate all'agricoltura o verso settori come le ferramenta e l'arredamento da esterni che vogliono ampliare l'offerta ai prodotti da giardino. Possibile, senza investire un centesimo in esposizione o nel magazzino. Senza dover prima pagare la merce e avere le scorte. Il rivenditore riceverà in due giorni, in pronta consegna, le macchine acquistate sul sito di **AgriEuro** che al suo cliente fornirà materiale dedicato ed un corner pubblicitario. E il gioco è fatto. «Siamo entusiasti», l'istantanea di Settini, «di partecipare alla prossima EIMA International e di poter presentare tutti i servizi offerti dall'iniziativa AgriEuro Point con uno stand che rispecchia la nostra forte vocazione digitale. Il nostro obiettivo è quello di offrire un'esperienza capace di mostrare tutte le potenzialità del nostro nuovo progetto e di stabilire connessioni significative con futuri partner, certi che i servizi offerti al cliente rivestono un ruolo cruciale all'interno del mercato e-commerce».

Il momento dell'Eima, dal 6 al 10 novembre. Il momento di AgriEuro.



Incoraggianti le proiezioni per l'ultima parte dell'anno dell'associazione costruttori di macchine per il verde, dopo un primo semestre in terreno positivo. Il 2024 dovrebbe chiudersi in crescita del 2% rispetto al 2023

GIARDINAGGIO, ORIZZONTE ROSEO

Terreno positivo nei primi sei mesi dell'anno. Comagarden distribuisce discrete certezze, pur in una sinusoidale al solito determinata dal meteo. «Dopo un inizio d'anno caratterizzato da temperature elevate prima e da una recrudescenza invernale poi», il punto dell'associazione costruttori macchine per il giardinaggio, «la stagione primaverile si è stabilizzata alternando precipitazioni piovose a giornate di sole intenso e favorendo così lo sviluppo delle piante. Gli acquisti di macchine per la cura dei tappeti erbosi, la manutenzione delle siepi e la gestione del verde urbano hanno registrato già nei primi mesi dell'anno un andamento positivo: il primo trimestre aveva segnato una crescita del 2% delle vendite di macchine garden rispetto allo stesso trimestre dello scorso anno. Nel secondo trimestre si sono registrati segnali di sofferenza nei primi due mesi, dovuti alle forti piogge, ma, alla fine di maggio, appena la stagione meteorologica è ripartita, favorendo uno sviluppo consistente della copertura vegetale, si è assistito ad un recupero delle vendite di macchine». I dati, elaborati da Comagarden e dal gruppo di rilevamento statistico Morgan, indicano nel bilancio complessivo del primo semestre un risultato in linea con quello dello stesso periodo 2023 (+0,3%), con incrementi anche significativi. I rasaerba sono cresciuti del 7%, i decespugliatori a scoppio del 5,6%, i decespugliatori/line-trimmers dell'11,7%, i soffiatori/aspiratori del 4,3%, i biotrituratori del 7,8%, i taglia siepi del 9,7%, i trattorini del 13,5%. Vistoso il calo (22,5%) delle

motoseghe, di fatto fermi gli spazzaneve. Stabili i robot. La proiezione? Presto fatta. «L'attuale andamento delle vendite», prosegue Comagarden, «lascia prevedere per la fine dell'anno una crescita complessiva delle unità vendute pari al 2% rispetto all'anno scorso, con incrementi intorno al 6% per i rasaerba, al 4% per i decespugliatori, all'8% per i decespugliatori/trimmer ed al 7% per i trattorini». Il prossimo "aggiornamento" dal 6 al 10 novembre all'Eima, quando Bologna diventerà il fedele termometro del mercato fra le visioni delle aziende ma anche quella dei rivenditori riduci da otto mesi di lavoro intenso. Fino all'umore del cliente finale, escludendo le numerosissime variabili sempre all'ordine del giorno. Aspettando la primavera, in fondo più vicina di quanto sembri adesso.



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 autoadescanti 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 m²	55x33x22	si	Li-ion	70min	n.d.	Random/3lame	2	16	2-45	25%	Si con pin e allarme	A	5,9	ASA	SI
305	1.499,00 €	600 m²	57x43x25	SI	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
310 MARK II	1.919,00 €	1000 m²	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
315 MARK II	2.289,00 €	1500 m²	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con pin e allarme	A	9,4	ASA	SI
405X	2.389,00 €	600 m²	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
415X	2.999,00 €	1500 m²	61x45x24	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	9,7	ASA	SI
320 NERA	3.339,00 €	2200/3300m²	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	Si con pin e allarme	A	11,5	ASA	SI
430X NERA	4.399,00 €	3200/4800m²	72x56x31	SI	Li-ion	145 min	46 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
450X NERA	5.699,00 €	5.000/7.5000m²	72x56x31	SI	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
435X AWD	5.979,00 €	3500 m²	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/3lame	4	22	3-7	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
430X	3.959,00 €	3200 m²	72x56x31	SI	Li-ion	290 min	47 cm/s	Random/3lame	2	24	2-6	45%	Si con pin e allarme	A	12,0	ASA	SI
310E NERA	2.339,00 €	1000 m²	68x44x28	SI	Li-ion	50 min	n.d.	Random/3lame	2	22	2-55	30%	Si con pin e allarme				
410XE NERA	3.079,00 €	1000 m²	68x44x28	SI	Li-ion	100min	n.d.	Random/3lame	2	22	2-55	30%	Si con pin e allarme+AMC				
520	3.299,00 €	2400 m²	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/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 €	5000/8000m²	72x56x32	SI	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random-sistemato/3lame	2	24	2-6	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
535 AWD	6.229,00 €	3500 m²	93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/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 m²	72x56x32	SI	Li-ion	75	42 cm/s	Random-sistemato/3lame	2	24	2-6	45	Si con pin e allarme+AMC				
CEORA		20000/25000m²	67x27x44	SI	Li-ion	300/420min	27/3,6 KM/H	Sistemato/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+FV	Si
I 70	€ 1.192,00	700 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,1 Kg	PP+FV	Si
I 100S	€ 1.505,00	1000 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,2 Kg	PP+FV	Si
I 100U	€ 1.696,00	1000mq	42x29x23	SI*	5,0 Ah	4h	28 m/min	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 130S	€ 1.786,00	1300 mq	42x29x22	SI*	5,0 Ah	2h	28 m/min	GPS-assisted	2 WD	18	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	7,5 Kg	PP+FV	Si
I 140	€ 1.868,00	1400 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 180S	€ 2.171,00	1800 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	11 Kg	ABS	Si
I 250	€ 2.559,00	2500 mq	53x38x26	SI*	5,0 Ah	3h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	13 Kg	ABS	Si
I 350S	€ 3.278,00	3500 mq	53x38x26	SI*	10,35 Ah	6h	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	13 Kg	ABS	Si
K Light	€ 2.686,00	800 mq	63x46x30	SI*	3,45 Ah	1 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15 Kg	PP+FV	Si
K Medium	€ 2.841,00	1200 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K Premium	€ 2.968,00	1800 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
K AWD Medium	€ 3.268,00	1200mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	3 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,3 Kg	PP+FV	Si
K AWD Premium	€ 3.413,00	1800mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	4 h	30 m/min	Random-Spiral	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code	Automatica	15,6 Kg	PP+FV	Si
K S Medium	€ 3.689,00	1800 mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
K S Premium	€ 3.816,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S Extra Premium	€ 4.133,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Medium	€ 4.186,00	1800mq	63x46x30	SI*	6,9 Ah	2 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,5 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Premium	€ 4.313,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD Extra Premium	€ 4.630,00	3200 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	GPS-assisted	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S RTK Premium	€ 5.769,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	2WD	25	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
K S AWD RTK Premium	€ 6.293,00	5500 mq	63x46x30	SI*	10,35 Ah	3 h 45'	30 m/min	RTK system	4 WD	25	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	15,8 Kg	PP+FV	Si
KXL S Ultra	€ 4.676,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	2 WD	36	2,5 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S AWD Ultra	€ 5.121,00	6000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	GPS-assisted	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S RTK Ultra	€ 6.652,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	2WD	36	2,0 - 6,5	45%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
KXL S AWD RTK Ultra	€ 7.097,00	10000 mq	78x53x33	SI*	10,35 Ah	4 h	35 m/min	RTK system	4 WD	36	3,0 - 7,5	60%	pin code+geofence	Automatica	18 Kg	PP+FV	Si
F 28	€ 3.108,00	2800 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 h 30'	30 m/min	Random-Spiral	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code	Automatica	15,3 Kg	ABS	Si
F 35 S	€ 3.540,00	3200 mq	58x50x29	SI*	7,5 Ah	3 H 30'	30 m/min	GPS-assisted	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	pin code+geofence	Automatica	15,3	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 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€1.230,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.560,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite S+	€1.790,00	1.300 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Deluxe	€1.980,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,40	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite	€2.270,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	SDM	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,50	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Deluxe	€2.650,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,40	ABS	SI
NEXT line - Twenty 29 Elite	€3.390,00	3.500 mq	534x263x386 mm	SI	10,00 Ah	6 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,50	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	€2.250,00	2.200 mq	635X464X300 mm	SI	3,45/6,90/10,35 Ah	1:30/3:00/4:00h	-	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Elite	€3.190,00	3.500 mq	663X474X330 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:45/3:45/3:45h	-	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,50/15,80/15,80	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.36 Elite	€3.890,00	6.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	4 h 00	-	SDM	NP	36	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Basic 4WD	€2.750,00	2.200 mq	694X506X355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:30/3:30 h	-	Random-Spiral	4WD	25	3,0 - 7,5	60%	SI	Automatica	16	ABS	SI
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD	€3.690,00	3.500 mq	694X506X355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:15/3:15 h	-	SDM	4WD	25	3,0 - 7,5	60%	SI	Automatica	15,5	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD	€4.390,00	6.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	SDM	4WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	17,8	ABS	SI
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD RTK	€5.750,00	5.500 mq	635x464x330 mm	SI	10,35 Ah	3:15 h	-	Pre Set Path + RTK	4WD	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	23	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD RTK	€6.400,00	10.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	Pre Set Path + RTK	4WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	25	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	€540,00	1.000* mq (4.0 Basic + Basic 4WD)	-	SI	3,45 Ah	1 h 30 min	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€710,00	1.400* mq (4.0 Basic+4WD) - 2.200* mq (4.0 Elite+4WD)	-	SI	6,9 Ah	3 h (4.0 basic+4WD) - 2 h 45 min (4.0 Elite+4WD)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq (4.0 Basic+4WD) - 3.500* mq (4.0 Elite+4WD)	-	SI	10,35 Ah	4 h (4.0 basic+4WD) - 3 h 45 min (4.0 Elite+4WD)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€1.190,00	3.500* mq (4.0 Elite+4WD)	-	SI	10,35 Ah	3 h 45 min	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€1.000,00	6.000 mq (4,36 Elite+RTK+4WD)	-	SI	10,35 Ah	4 h 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
NEXTline -CUBE Elite	€5.600,00	3.500 mq	533X533X333 mm	SI	10 Ah	2 h 30	-	SDM4 ruote motrici e sterzanti	-	29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI
NEXTline -4.50 RTK	€21.000,00	80.000 mq	1154x982x400 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	Pre Set Path + RTK	2 WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	49	ABS	SI

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/min/ml/s)	SCOCCA	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-IC 18 li Kit	€ 199,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-IC 18 li SOLO	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 159,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-IC 36/35 li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GE-PS 18/15 li BL - Solo	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	BRUSHLESS			15,8/OREGON							1,1
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 li - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 li T SOLO	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/43 li M - solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		15,5
RASARRO 36/42 (2x5,2 Ah)	€ 479,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 (2x4,0 Ah)	€ 499,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
GE-CM 36/37 li - solo	€ 249,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE					SINTETICO	NO	40 / 25-75	50		17,3
RASARRO 36/36 (2x3,0 Ah)	€ 349,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 li KIT	€ 214,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		12,3
GE-CM 18/33 li - solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		11,6
GE-CM 18/30 li KIT	€ 189,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 li - solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GPCM 36/47 S li BL (4x4,0Ah)	€ 899,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	47 / 25-80	65		30
GPCM 36/52 S li BL (4x5,2Ah)	€ 999,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	52 / 25-80	65		30
SOFFIATORI															
GE-CL 18 li E SOLO	€ 42,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 li E Kit	€ 109,00	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,7
GE-UB 18/250 li E-Solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				120 / 250						1,1
GE-IB 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-IB 36/210 li E - solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				816 / 210						2,5
GE - CL 36/230 li E - solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				740 / 195				45		3,6

PELLENC
ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

ATTREZZATURE A BATTERIA

PELLENC
ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

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

PELLENC Distribuito da Pellenc Italia Srl - www.pellencitalia.com

EXCELION 2

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



BATTERIE DISPONIBILI

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

TAGLIASIEPI

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

Benvenuta Assodimi in Federacma!



Quando nel 2021 è nata Federacma il nostro reale traguardo a lungo termine era riuscire a costituire una Federazione ombrello capace di accogliere e raggruppare progressivamente in sé, non solo le diverse professionalità, ma anche le diverse associazioni che operassero in settori contigui.

I nostri associati storici, spesso, oltre ai rivenditori di macchine agricole, erano già anche rivenditori di macchine da giardino. Poi c'erano, sparsi in tutta Italia, alcuni importanti rivenditori che gestivano anche il Movimento Terra o i Carrelli elevatori e le piattaforme aeree.

Tutti avevano bisogno di una vera "casa", ovvero una struttura organizzativa che si interessasse e tenesse conto in modo specifico dei temi e delle problematiche che li riguardavano. L'imprenditoria può seguire spesso gli stessi criteri generali, ma i clienti dei vari settori possono essere assai diversi per cultura, sensibilità, capacità economica, uso dei macchinari, ecc..

Siamo partiti con le nostre UNIONI "classiche", ovvero specifiche del nostro settore di provenienza: UNACMA, UNAGREEN (nata dalla fusione con la storica ASSOGREEN), UNASERVICE, UNAPARTS, UNASAI, UNA2HAND; ma un attimo dopo sono nate UNACOSTER, UNAELEVATOR e UNARENT, in "attesa di nuovi eventi"... Ricordiamo che le nostre Unioni sono soggetti privi di natura giuridica, ma dotati di un referente, un segretario e un consiglio direttivo propri, in grado di raccogliere le esigenze e la sensibilità di ogni settore rappresentato e nella condizione di beneficiare al contempo di un'organizzazione centrale strutturata e di una forza di rappresentatività significativamente ampliata presso le istituzioni.

Siamo davvero felicissimi e orgogliosi di comunicare ai nostri associati UNAGREEN l'ingresso in Federacma, sotto l'egida di Confcommercio, della prima associazione indipendente che farà parte della federazione: ASSOSIMI-ASSONOLO, la più importante e storica associazione italiana di noleggio e commercio macchine movimento terra, edilizia e movimentazione industriale.

L'accordo definitivo tra le due parti è stato siglato ufficialmente lunedì 16 settembre, presso la sede di Confcommercio a Milano, dal presidente Mauro Brunelli (Assodimi-Assonolo) e dal presidente Andrea Borio (Federacma), alla presenza del presidente di Confcommercio Mobilità, Simonpaolo Buongiardino, oltre che della stampa di settore intervenuta all'evento.

Questo ingresso costituisce una particolare occasione di crescita per il settore del giardinaggio di Federacma, sempre più interessato a fornire anche servizi di noleggio di macchine ed attrezzature da giardino, oltre che un nuovo ampliamento del peso rappresentativo di Federacma, che da oggi fornisce voce ad oltre 800 importanti aziende dei nostri settori di riferimento.

Federacma a Bruxelles per il Summer meeting del Climmar

Il 4 e 5 settembre 2024, il presidente di Federacma, Andrea Borio, e la responsabile della segreteria Unagreen, Isabella Fontana, hanno partecipato a Bruxelles al Summer Meeting del Climmar, la Confederazione internazionale delle associazioni di concessionari agricoli e garden.

Sono state due giornate molto proficue che hanno fornito la cornice per un momento di confronto tra concessionari di diverse nazioni, permettendo la messa a fuoco di temi d'interesse comune e questioni trasversali tra Paesi, oltre che di nuovi spunti per attività da proporre sul mercato italiano. Da segnalare che una delle riunioni Climmar, si è suggestivamente svolta presso la commissione europea e il comitato europeo delle Regioni.

Durante la prima giornata, i diversi gruppi di lavoro (dedicati ad argomenti specifici) si sono confrontati in preparazione del congresso annuale che si terrà ad Amburgo ad ottobre 2024.



Quelli in cui Federacma è attivamente coinvolta sono: il gruppo "educational", il gruppo di lavoro "garden", il gruppo di lavoro Branch Report e DSI Agricolo.

Questi ultimi due temi sono ormai consolidati da anni e forniscono degli indicatori che consentono ai vari stati membri di confrontarsi sull'andamento del mercato europeo agricolo e sui vari brand che rappresentano questo mercato. I risultati del 2024 saranno disponibili pubblicamente durante l'Eima, oppure saranno resi pubblici durante la prossima Eima in una conferenza stampa internazionale.

Per quanto riguarda l'"Educational working group" stiamo cercando di capire quale possa essere lo specifico contributo che possiamo offrire a livello Italiano, perché in termini di sistema formativo destinato all'apprendimento della tecnica specializzata, siamo senz'altro più indietro rispetto ad altre nazioni, come ad esempio i Paesi Bassi o la Germania. Tuttavia riteniamo che ormai sia divenuto di prioritaria importanza pianificare anche in Italia, in collaborazione con le scuole professionali e gli istituti tecnici ed agrari, una formazione più tecnica, aggiornata strutturata e riconosciuta, da dedicare ai nostri meccanici e meccatronici. Proprio su questo stiamo lavorando, come Federazione nazionale, anche attraverso un serrato dialogo ed un protocollo d'intesa (che speriamo di siglare a brevissimo) con il MIM (ex MIUR)..

Per quanto riguarda invece il tavolo di lavoro dedicato al tema del "garden, Il primo passo che è stato fatto è stato quello di redigere un questionario, già presente per il mondo agricolo, ovvero il DSI (Dealer Satisfaction Index), con l'obiettivo di comprendere a livello europeo differenze e similitudini tra i vari Paesi, aree di soddisfazione generale oppure di possibile miglioramento, e comprendere quali iniziative possono essere portate avanti per supportare l'attività quotidiana dei rivenditori del mondo garden. Al momento sono disponibili i dati 2023, i dati 2024 saranno disponibili a metà novembre. In Italia i temi trasversali a tutti i fornitori sui quali i dealer richiedono maggiore attenzione sono sicuramente la marginalità sui prodotti, l'immagine del brand e il rimborso delle garanzie.

La seconda giornata invece, si è svolta presso la commissione europea per comprendere meglio con quale modalità le varie commissioni collaborano per proporre nuove leggi, e per aiutare le varie federazioni e associazioni nazionali a sentirsi parte integrante di una comunità professionale dal respiro internazionale ed europeo.

Il prossimo appuntamento previsto sarà ad Amburgo, dove si terrà il congresso annuale 2024 e verrà proposto quello del 2025, che si terrà nella nostra bella Italia!

Isabella Fontana - Responsabile della segreteria Unagreen

MG

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)



Kress[®] PROFESSIONAL

60V^{max}

Innovazione, durata e affidabilità rendono Kress Professional 60V la scelta ideale per i lavori di alta qualità senza rinunciare a prestazioni eccezionali.



Kress[®]

Scrivi a
infoitalia@kress.com

Visita il sito web
www.kress.com/it-it

Caro rivenditore,
offri ai tuoi clienti la certezza di lavorare
con attrezzi che fanno la differenza.

Kress amplia la sua gamma per soddisfare
le esigenze dei professionisti attenti ai costi
e dei privati più esigenti.