

MIG

Organo ufficiale di



N.299 - APRILE 2025 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



MOTOZAPPA

ZEN 50.21 SG

**NATA PER
LASCIARE
IL SEGNO**



Soli 35 kg di potenza bilanciata e la **fresa regolabile** da 44 cm a 72 cm, la rendono **perfetta per spazi ristretti come orti e vigneti**. Il **cambio a tre marce** offre versatilità, il pratico **ruotino anteriore** semplifica gli spostamenti. Il filtro aria a due stadi **Snorkel** di serie protegge il motore anche negli ambienti più polverosi.

Leggera e compatta, facile da trasportare!



www.zanettimotori.it

PELENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI
A BATTERIA



BATTERIE ON-BOARD



NOVITÀ

NUOVA GAMMA E SEMPLICITÀ E PRESTAZIONI

Pratica ed economica, questa gamma offre soluzioni durature ed ergonomiche, che conservano tutto il know-how PELLENC





GRINDER

**UNA GAMMA COMPLETA
PER TUTTE LE ESIGENZE DI TAGLIO**

100% MADE IN ITALY



**NOVITÀ
GRINDER
PRO MAX**

GRINDER PRO MAX 52



GRINDER 52 VL



GRINDER ZERO SH PRO



TAGLIO MULCHING

Sminuzza l'erba e la rende concime naturale per il prato.



Temperature troppo basse, sbalzi inattesi, sinusoidi non proprio graditissime. Marzo è stato pazzo, ma si è andati anche oltre. Non è la prima volta, non sarà l'ultima. La richiesta c'è, anche se mascherata dal meteo. Percepita dal rivenditore, annusata dalle aziende. Partenza prima lanciata e poi rallentata, classiche schermaglie di inizio stagione dove tutto può accadere e rassicurazioni è difficile averne. Almeno non fino in fondo. Sarebbe troppo facile. E troppo bello. Scorre il tempo, trascorrono le settimane e i giorni, s'alimenta il mercato. Di sensazioni che si trasformano in macchine, dell'erba che cresce e quindi va tagliata, del magazzino che si svuota più o meno lentamente, di numeri che iniziano a moltiplicarsi. Conta il viaggio, la linea continua che si fortificherà con l'andare della primavera. Non le pause di marzo. C'è curiosità, ma anche senso di urgenza. Di capire tante cose, di cogliere l'attimo ma pure di intuire come finirà. Di andare non proprio alla fine del libro, ma almeno con la trama già più o meno certa. Non solo fino a giugno, a settembre o ad ottobre com'è già stato. Di capire quanto la batteria sia davvero avanzata, quanto lo scoppio stia davvero reggendo o addirittura accelerando, quando una tecnologia in fondo non escluda l'altra. Come stanno ragionando quindi il privato così come il manutentore. Uno splendido rebus, vista da lontano. Un rompicapo bello e buono, vista dal di dentro. Da chi ogni anno entra nel vortice subito dopo l'inverno e ne esce ai margini dell'autunno, meglio il più tardi possibile affinché quella linea lasci lungo l'anno vuoti solo minimi al di là di quel che si può poi raggranellare da novembre a febbraio. Sta cambiando, ma anche tornando all'antico il mondo del verde. A guardare lontano riabbracciando i canoni di una volta, prima del covid i cui effetti hanno generato un'onda piuttosto lunga adesso però svanita del tutto. Rimangono le abitudini, il potere dell'e-commerce, l'orgoglio di chi è dietro al bancone del suo negozio ormai da una vita. A sentirsi parte di un mondo di fatto suo, secondo una linea che nessuno potrà mai spezzare. Indistruttibile, almeno quella.

MG

è organo ufficiale di

UNAGREEN
Unione nazionale dei commercialisti di macchine
di giardinaggio hobbistiche e professionali

by

FEDERACMA
Federazione Nazionale delle Associazioni Regionali del
Giardinaggio

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

Scegli l'irrorazione comoda e intelligente.



 **BATTERY**



Da oltre 140 anni progettiamo e produciamo attrezzature con un unico obiettivo: rendere il tuo lavoro più efficiente, più sicuro e più semplice. Per questo, oltre a sprayer per ogni tipo di lavoro, ti offriamo oggi V.Battery, **la batteria ricaricabile multi-utensile**, utilizzabile su sprayer, forbici e potatori Volpi, che permette di affrontare lunghe sessioni di lavoro senza interruzioni. **Vieni a scoprire la differenza della qualità Made in Volpi.**

ORIGINALE[®]
VOLPI

In campo con te, dal 1879.



IRRORAZIONE / POTATURA / RACCOLTA OLIVE

www.volpioriginale.it



dalle aziende

- 12** **Kress**, la soluzione giusta
«Noi vendiamo il futuro»
- 29** **Marina**, il grande ritorno di Troodon
- 30** **Husqvarna** prodotti a batteria: leggeri, facili da usare, con zero emissioni dirette
- 32** **Volpi Originale**
Praticità ed efficienza esclusive con Elite
- 34** **Sunseeker Elite**, tutta la forza di X5.
Innovazione senza fine
- 40** Garanzia-Hardox 400
Sabart, altra certezza
- 46** **Ambrogio Robot**:
innovazione, esperienza, valori

e-commerce

- 48** **Fabio Francioni**
La grande chiave dell' user experience

il punto

- 42** **Alessandro Fontana**
«Azzerato ogni confine
E ormai è giusto così»

inchiesta

- 16** **Rasaerba a batteria**, è l'ora di sprintare
- 50** **Trattorini e rider**, che personalità!

l'opinione

- 8** **Roberto Dose**
«Rivenditore non cedere,
il prezzo non si tocca»

marketing verde

- 62** **Alessandro Di Fonzo**
Come realizzare piccoli giardini di lusso

rubriche

- 36** News
- 64** Vetrina

vita da agente

- 61** D'Isa, che bella storia
«Come vivere più vite...»

67 Tuttomercato



STIHL

**SEMPRE AL
TUO FIANCO.**

**STIHL
SERVICE**



DALLA MANUTENZIONE E RIPARAZIONE
ALLA CURA DELLA TUA ATTREZZATURA.

STIHL offre un servizio a 360°:

- Permettendo di massimizzare la durata e le prestazioni dei prodotti
- Aumentando la produttività grazie alla velocità del servizio
- Con la garanzia di affidarsi a dei veri esperti STIHL
- Presso punti vendita in grado di rispondere ad ogni esigenza



SCANSIONA IL QR CODE

e trova il Rivenditore Specializzato
più vicino a te.



«RIVENDITORE NON CEDERE, IL PREZZO NON SI TOCCA»

«La guerra al massacro non aiuta nessuno, è una questione che il rivenditore dovrebbe analizzare bene. I costi aziendali vanno rispettati. La batteria? Cresce, a piccoli passi però. Troppo freddo a marzo, ma quel che vale è la continuità»

La stagione e i prezzi. Lo scoppio, la batteria e il mercato che cambia. Fino a un certo punto. Mette tutto sul tavolo Roberto Dose, già presidente di Assogreen, titolare nell'udinese a Tavagnacco di «Dose Giardinaggio» dove c'è anche la storia del verde in Friuli.

Dose, la stagione cominciata prima di tutte se la ricorda?

«Il clima ovviamente fanno la differenza, ma al di là del meteo nell'anno del covid e anche quello dopo la stagione era cominciata piuttosto presto. Già a fine febbraio e nei primi giorni di marzo s'avvertiva una certa effervescenza. Ma non si può sempre pensare che la partenza sia sempre prima di primavera. Utopia. Da noi normalmente

si parte dal 20 marzo, anche a fine mese. Anzi, meglio che la stagione cominci un po' in ritardo e poi prosegua con una certa regolarità che abbia subito delle fiammate per poi rallentare. Le sinusoidi non vanno bene».

Perché è davvero così importante la continuità?

«Le pause trasmettono sempre un po' di incertezza. Quando vedi che la stagione prende slancio e poi devi registrarne un rallen-

tamento ti vengono sempre dubbi. Ti chiedi il perché. E tutto questo ti condiziona. Meglio andare per gradi e andare avanti soprattutto per tanto tempo, questo ti permette di andare avanti con fiducia. Conta anche la parte emotiva».

Da cosa nasce cosa quindi...

«Sì, perché poi riuscirai a programmare meglio tutto. Riesci a darti un timer su tutto. Altrimenti è tutto più farraginoso, tanto più che una volta che il mercato si blocca non sai veramente quando partirà».

Cos'ha soprattutto in magazzino?

«Rasaerba, sicuramente. Il nostro prodotto-clou, storicamente, nonostante i volumi si siano ridotti ultimamente».

La torta com'è suddivisa fra scoppio e batteria?

«Per i tosaerba da me vince nettamente lo scoppio. Anche 90-10, nell'ordine».

A fine stagione s'aspetta una percentuale diversa?

«Magari sì, perché qualche incremento della batteria c'è sempre, ma non più di tanto. Nella mia zona è una questione anche geografica. Ci sono giardini abbastanza ampi, in Friuli ci sono tendenzialmente villette non a schiera da cinquanta o cento metri quadrati. Ci sono anche quelle, ma ci sono in particolare quelle con metrature più ampie e quindi con un prato di dimensioni piuttosto





**ST
POWER**

PIÙ POTERE A CHI LAVORA!

PRATO E CESPUGLI / DECESPUGLIATORI 

I nuovi decespugliatori ST Power potenziano il lavoro

Dotati della più recente generazione di motori, i nuovi decespugliatori ST Power Blue Bird agevolano i lavori più impegnativi con le loro brillanti prestazioni. Soddisfano in fase di combustione poiché permettono di raggiungere la potenza desiderata restando nei parametri EURO V sulle emissioni inquinanti. Conquistano nel tempo durando inalterati anche in condizioni ambientali impegnative.

- **Potenza aumentata del 54%**
- **Temperatura di lavoro diminuita del 25%**
- **Coppia aumentata del 63%**
- **Avviamento facilitato**
- **Sistema antivibrante**



**Entra nel pianeta Blue Bird
e scopri di più sui nuovi
decespugliatori ST Power**

 **BLUEBIRD
INDUSTRIES**

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

consistenti. Dove la grande variabile, nel taglio dell'erba, è l'autonomia. E la macchina premiante è sempre quella a scoppio».

La partita è più fra la macchina a scoppio e il robot?

«In effetti sì, la batteria tendenzialmente è in grande crescita ma nella mia zona meno rispetto ad altre e in generale anche meno di quanto ci si potesse aspettare. Di sicuro non è una crescita esponenziale. Graduale, costante, ma senza impennate. Senza nessuna idea di non ritorno».

Difficile il trapasso o è solo una questione di prestazioni?

«Le strade sono due: la convinzione della batteria e la necessità della batteria. C'è quello davvero convinto perché magari ha il fotovoltaico e quindi tutto quello che acquista è legato all'energia elettrica con un'idea di risparmio, anche se non è poi totalmente così ma comunque con una mentalità di cambiamento ormai acquisita. E c'è quello che invece deve spostarsi sulla batteria quasi fisiologicamente. Perché è una persona anziana, magari non proprio a suo agio nell'accensione di una macchina a scoppio o nell'aver a che fare con benzina, olio e manutenzione. La batteria da quel punto di vista offre naturalmente tanti vantaggi».

La teoria per cui «i fatturati finali sono indipendenti dal tempo» valgono solo per le aziende o anche per il rivenditore?

«La posizione di certe aziende ci sta che sia questa, ma lascia il tempo che trova. È inevitabile che il meteo ti condizioni. Vedi altri settori. Vivai e garden sono come noi, legati al fatto di poter o meno lavorare all'aperto grazie alle giuste tem-

perature e ad una giornata di bel tempo. I colleghi dell'online mi dicono che quando iniziano le richieste nel negozio fisico parte pure il flusso sul web».

A proposito: quanto il rivenditore è impermeabile all'e-commerce?

«L'online disturba, ma perché soprattutto detta il prezzo del prodotto. In questo senso è condizionante. Ormai tutti i clienti che entrano nel mio punto vendita, o il diretto interessato o chi l'accompagna, smanettano sul telefonino e azzardano confronti. E questo non può che essere penalizzante per lo specialista. E purtroppo molti rivenditori si sono fatti condizionare, perché hanno abbassato i prezzi. Un danno per tutti quanti. Ancora non riusciamo a capire che ormai c'è una distinzione che riguarda le tipologie di clienti. Quello che compra ancora da noi comunque si informa sul web, da primissima fonte d'informazione qual è diventata. Ma magari non si fida ancora, perché ancora dà la giusta importanza alla consulenza e all'assistenza. Se la differenza però è sostanziale questo non può che essere un fattore».

Lei come sta ragionando?

«Tengo duro finché posso. La guerra al massacro non aiuta nessuno. E i costi aziendali devono essere rispettati. È un tema che tutti i miei colleghi dovrebbero analizzare bene. Mettere un prezzo basso sul tuo sito a dieci macchine che non riesci a vendere vuol dire svenderle. Intaccando il lavoro di decine, decine e decine di altri rivenditori».

Il calcio di inizio della stagione?

«Il tempo ha condizionato marzo, ma un minimo avvio c'è comunque stato. Difficile capire però se il freno sia stato dettato dalle condizioni meteo o dalle solite incertezze a livello globale».

Le premesse per partire prima quindi c'erano?

«Sì, se ci avesse dato una mano il meteo. Dei segnali ci sono stati già nella prima metà di marzo, poi però più che a primavera è sembrato fossimo in autunno. Di sicuro in Friuli le condizioni giuste non ci sono state».

Che segnali sono stati quelli di marzo?

«I segnali di inizio anno non erano stati così positivi, ma a marzo qualcosa s'era mosso. Un po' di gente in negozio è entrata, specie clienti con una certa predisposizione all'acquisto».



ARTICOLI ESSENZIALI PER DECESPUGLIATORI?

SÌ, LI ABBIAMO!

Filo, lame, accessori e parti per decespugliatori oltre ad abbigliamento protettivo e guanti per lavorare in modo efficiente e sicuro.

Guarda il nostro ampio assortimento!



**VISITA
ORA**

Lo sguardo alle grandi aree verdi, al professionale, ad un mercato dai grandi margini. Affiancando le macchine per il manutentore a quelle per il privato, facendo leva sulla solita forza delle sue batteria e grande tecnologia. Messaggio forte per lo specialista

KRESS, LA SOLUZIONE GIUSTA

«NOI VENDIAMO IL FUTURO»

Il messaggio per lo specialista è forte e chiaro. Partito da **Positec**, proprietaria di **Kress**, arrivato con forza in Europa, veicolato a dovere anche in Italia. Avvalorato dai fatti, rafforzato dalle proiezioni. «Oggi il mercato ha un grande problema: il rivenditore sta soffrendo troppo. Tutti in crisi di marginalità, a dispetto dei fatturati per alcuni anche lievitati.», la prima istantanea di **Thomas Goi**, direttore vendite di **Kress Italia**, lo sguardo proteso in avanti ed una missione da portare a termine. Iniziata col piede giusto, proseguita secondo le attese.

Qual è allora la soluzione?

«Noi vendiamo futuro e concetti. Partendo da due megatrend che nessuno ormai può arrestare: l'elettificazione e la robotizzazione. Il rivenditore perderà il valore della manutenzione garantito dalle macchine a scoppio, problema vero per chi ha sempre ragionato secondo antiche concezioni. Vale per l'hobbista, vale per il professionista. Per la batteria va più che bene il litio, ma solo per usi residenziali. Il cuore della questione è il professionale. E nemmeno lì ci si potrà sottrarre al cambiamento, del quale Kress è attore principale. Ma non solo».

Dica...

«Più le tecnologie dei prodotti per clientela privata sono mature, più possono essere vendute anche da altri canali di vendita, proprio perché hanno meno bisogno del post-vendita. Intendo la grande distribuzione, ma anche internet, dove comprano oggi soprattutto i giovani. Tutt'altro quadro rispetto all'età media, ormai piuttosto alta, dei clienti del rivenditore specializzato».

POSITEC



Thomas Goi, direttore vendite di Kress Italia

Il suo suggerimento?

«Pensare da imprenditore, proiettandosi al mercato fra cinque anni. I megatrend non ti danno tempo per reagire, perché semplicemente arrivano e ti travolgono».

Il più grande rischio?

«Cadere nella spirale di prezzi e margini, entrare in guerra con i webplayer che adesso stanno provando ad indicare una via al ribasso. Anche solo fra due anni sarà un problema vendere l'attrezzo a batteria ai privati, proprio perché lo venderanno tutti».

E la robotica?

«Il grosso del mercato è nelle piccole metrature, fino a mille. Mercato maturo in Europa, quindi inflazionato. Quindi ad appannaggio in teoria di tutti, come l'aspirapolvere per la casa che adesso non a caso si acquista soprattutto attraverso il web. E così potrebbe essere per i robot. Quelli che la grande distribuzione oggi vende ad ottocento euro, parlo di quelli autoinstallanti, contro i millecinquecento col filo perimetrale che vende il rivenditore. Caro specialista, ecco quali sono i rischi».

La vostra strada?

«Premessa: più alto è il rischio più grande può essere l'opportunità per svoltare davvero. Per un cambiamento radicale. Da oggi occorre puntare più che mai sul mercato professionale. Dove, e nessuno può dire il contrario, il leader tecnologico è Kress. Bisogna puntare su chi detiene le tecnologie. Quindi noi. Gli unici a poter rimpiazzare il motore a scoppio garantendo pari performance nelle manutenzioni professionali, oltre a benefici indubbi per gli operatori e per l'ambiente ed un enorme risparmio per l'impresa. Tutti gli altri sono solo dei palliativi. Non a caso il 90% del mercato è ancora dello scoppio. Il nostro è un potenziale enorme, per fatturati e marginalità».

E il mercato della robotica?

«Un mondo completamente inesplorato che non aspetta altro che arrivi qualcuno a sfruttarne l'ele-



vattissimo potenziale. Vedi i cinquantamila campi da calcio e tutti quelli da golf, il verde sportivo in toto ma anche i resort, gli hotel, gli ospedali, le scuole. Strutture tutte recintate ed in sicurezza, per cui è perfetta la nostra tecnologia RTK col suo posizionamento al centimetro e col proprio unico sistema di antenne in network. Questa è la fotografia dei prossimi cinque anni. Se il rivenditore non alzerà la testa e guarderà nella giusta direzione rischia davvero di chiudere. E noi siamo gli unici a fornire tecnologie per poter far diventare i megatrend che caratterizzeranno il futuro del mercato delle grandi opportunità, non dei rischi. Tutto ormai già messo in pratica. È dimostrato.





Solo così se ne viene fuori da vincenti, con una spiccata virtuosità aziendale».

Ulteriore aggiornamento?

«Il nostro proprietario visionario Mr. Don Gao, colui che ha ideato tutto questo, è stato una settimana in Italia a marzo a margine dell'incontro di Parigi con i nostri country manager. Una riunione anche con personale di vendita da cui è emersa la vera verità. Confermata da un importantissimo specialista italiano che ci ha chiesto espressamente di illustrargli il nostro metodo e le nostre soluzioni. Altrimenti, mi ha detto, da qui a qualche anno la mia attività potrebbe anche esaurirsi. È una verità dura, ma è la realtà dei fatti. Lo specialista non sta più guadagnando. Il rivenditore è confuso ormai, butta in negozio di tutto».

Stanno passando i vostri input?

«Direi di sì. Abbiamo trecento rivenditori in Italia, veniamo da un 2024 con un fatturato assai importante e da affari consistenti nel settore del professionale. Kress può contare su una tecnologia a batteria unica nel suo genere, adottata ormai da buona parte della top-ten dei manutentori italiani. Chi ha anche trecento-quattrocento squadre. Idem per la robotica. Il tempismo è tutto. Negli Stati Uniti la più grande impresa di manutenzione del

verde ha adottato Kress, così come il più grande manutentore tedesco».

Il vostro grande punto di forza?

«Siamo ad un livello elevato di tecnologie, non solo perché abbiamo realizzato nel 2020 il primo robot completamente guidato interamente dall'intelligenza artificiale, che oggi è il più venduto al mondo. Non solo perché abbiamo un network di antenne di proprietà per la robotica satellitare. Non solo perché abbiamo l'unica alternativa alla miscela per i manutentori del verde. Chi crederà in Kress sarà il primo a conquistare il mercato del futuro. C'è tutto il potenziale perché il rivenditore si possa prendere il business delle pompe di benzina che vale esponenzialmente di più del mercato delle macchine».

Il vostro punto di partenza?

«Anni ed anni di investimenti milionari. Sempre a rilanciare certi principi, anche quando i risultati non c'erano ancora. Adesso però sono straordinari, anche per il quotidiano. La merce e le tecnologie ce la mettiamo noi, il prezzo è unico in tutto il mondo, i margini elevati e garantiti senza erosione dovuta al mercato. Offrendo anche linee complete di macchine a batteria per le vendite di tutti i giorni, permettendo allo specialista di guadagnare di più. Al di là della visionarietà».

CyberSystem

**La soluzione cordless
che abbatte tutti i limiti
delle batterie convenzionali**

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

Caro rivenditore,

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

Contattaci, i tuoi manutentori potranno testare questa nuova tecnologia e scoprirne tutti i vantaggi. Con Kress puoi fare un passo verso il futuro e aumentare il guadagno della tua attività.

Kress 

Commercial

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

Anno strategico, alla conquista di quote tutte da catturare all'interno di un mercato ricco d'adrenalina. Fra macchine sempre più attrattive e l'accelerata ulteriore delle aziende. Tutte decise a cambiare marcia

RASAERBA A BATTERIA, È L'ORA DI SPRINTARE

La velocità aumenta. A ritmi diversi, anche in base al grado di spinta delle aziende, ma sempre a lievitare. Il tosaerba a batteria fa strada, in tutti i sensi. In ogni direzione. Ci sono posizioni da ribadire e terreni da conquistare, rivenditori da convincere e clienti finali da spostare da una stazione all'altra. Ognuno con la sua andatura.

LINEA CHIARA. Scritta la via. «Il tosaerba a batteria è in crescita», conferma Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**. «Nel 2024», la panoramica dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «il rasaerba a batteria ha registrato un positivo successo all'interno della nostra gam-

ma di prodotti, con risultati che hanno superato le aspettative sia in termini di vendite che di apprezzamento da parte della clientela. Il significativo incremento registrato è il frutto di un'offerta ampiamente diversificata, capace di incontrare le più variegate necessità: dalla cura di piccoli giardini domestici all'esigenza di attrezzature adatte a un uso professionale e di maggiore intensità».

«Nella stagione 2024», il bilancio di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Bumar**, «il tosaerba a batteria nelle nostre gamme EGO e SKIL hanno ancora avuto una crescita, più significativa nei modelli a spinta di Skil. I segmenti a batteria sul mercato continuano ad avere un trend molto positivo, con la gamma tosaerba che rimane il cuore del settore cordless».

«Il 2024», il fermo immagine di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «ha visto una crescita esponenziale della domanda di rasaerba a batteria, fenomeno che aumenterà ulteriormente nel corso del 2025. Stiamo, infatti, introducendo sul mercato una nuova linea professionale con batteria a 56V, pensata per manutentori e professionisti del verde, ma anche per utenti esigenti con giardini molto estesi. La nuova gamma è composta da tre modelli, di taglio 48 cm (sia in versione spinta che a trazione) e 53 cm (a trazione). Nel corso della stagione e dell'anno ci attendiamo numeri davvero importanti, alla luce delle caratteristiche delle macchine e per la riserva di energia a bordo, che le posizionano al vertice della categoria. Il modello di rasaerba a batteria su cui punteremo maggiormente è il nuovissimo Oleo-Mac Gi 553 V. Monta un motore brushless 56 V con potenza 2,1 kW



Husqvarna

INCHIESTA

ai vertici assoluti nella categoria e la power unit ospita fino a due batterie da 8 Ah consentendo un eccezionale carico di energia a bordo (fino a 806 Wh) per lavorare a lungo senza interruzioni».

«Abbiamo avuto un buon 2024», evidenzia Andrea Galliadi, sales country manager Italy di **Globe Technologies** che ingloba i marchi Greenworks e Cramer, «in linea con le aspettative e con crescite superiori a quelle del mercato. L'aumento delle vendite ha riguardato sia i prodotti professionali che quelli per il privato».

«Sono stati confermati», il punto di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «i buoni numeri del 2023. C'è stato un aumento delle vendite ai professionisti del verde».

«Il trend del tagliaerba a batteria per **Husqvarna** nel 2024 è stato decisamente positivo, in linea con la forte crescita registrata dall'intero comparto a batteria. Abbiamo investito», spiega Francesco Brazzarola, residential sales manager di Husqvarna, «in numerose iniziative commerciali mirate, che hanno contribuito all'aumento della domanda. In particolare, i volumi di vendita di questi prodot-



ti sono praticamente raddoppiati rispetto all'anno precedente, un risultato ottenuto anche grazie all'introduzione di nuovi modelli progettati specificamente per il consumatore privato e hobbistico. Questa espansione dell'offerta ha risposto alle esigenze di un mercato sempre più orientato verso soluzioni ecologiche, pratiche e performanti». «Il trend è molto positivo», assicura Thomas Goi, direttore vendite Italia di **Kress**, «siamo nell'era del-

tosaerba a batteria

VESCO
ROBOTICS



Cambia modo di potare, scopri i vantaggi degli attrezzi professionali Vesco

scopri di più sulla nostra intera gamma di attrezzi per la potatura su:
www.vescoitaly.it



INCHIESTA



solo® by AL-KO

la batteria e la clientela finale professionale ha fatto una scelta precisa. Niente più benzina, niente più olio, niente più rumore e inquinamento ed una praticità unica sia in termini di lavoro che di rimessaggio. Addio problemi di messa in moto ad inizio stagione e non solo».

«**Marina Systems**», premette il direttore commerciale Paolo Bagordo, «ha attivato nel 2024 due collaborazioni molto importanti per poter produrre i suoi tosaerba con motori a batteria. Il primo accordo è stato siglato con EGO seguito poi da Cramer. Entrambe le aziende hanno una gamma molto estesa e grazie alla compatibilità totale del sistema batterie di entrambi i brand possiamo permettere al cliente di fare economia di scala e utilizzare le batterie eventualmente in suo possesso anche sui nostri prodotti e viceversa usare le batterie comprate per i nostri prodotti anche su altri articoli».

«I rasaerba sono utensili fortemente stagionali, e come previsto, i picchi di vendita si sono registrati principalmente nei mesi di aprile e maggio. Tuttavia», precisa Lorenzo Ladisa, product manager di **Milwaukee**, «il trend complessivo del 2024 è stato in crescita rispetto al 2023, con un incremento soddisfacente del fatturato».

«Il rasaerba professionale a batteria Pellenc Rasion, evoluto, costantemente aggiornato negli anni e arrivato oggi alla sua seconda generazione», la premessa di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «si

è fin da subito distinto per le sue caratteristiche innovative e tecnologiche, sfruttando la potenza dei motori brushless di Pellenc. Il 2024 ha contribuito a confermare il proprio "status" in quanto ad affidabilità e produttività di lavoro, confermandosi come una scelta ideale per i professionisti del verde».

«Nel 2024 i tosaerba a batteria **Stihl**», evidenzia Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «hanno visto un aumento significativo delle vendite. Questo risultato è frutto di un miglioramento costante della gamma esistente e all'introduzione di 6 nuovi modelli con diverse varianti. Nel 2025 la nostra gamma di tosaerba a batteria è presente con 13 differenti modelli di cui quattro destinati ad un uso professionale. La rete di rivenditori specializzati Stihl ha contribuito in modo determinante al raggiungimento di questo ottimo risultato».

«Nel 2025», evidenzia Michele Belladelli, **Sunseeker** sales manager EMEA Distributor, «ci aspettiamo un'accelerazione netta nel passaggio dai modelli a scoppio a quelli a batteria, soprattutto nel segmento dei rasaerba destinati alla manutenzione di ampie superfici residenziali o semi-professionali. La tecnologia elettrica sta dimostrando di poter offrire prestazioni professionali senza compromessi, garantendo al contempo un'elevata autonomia operativa, silenziosità ed efficienza energetica. I vantaggi sono concreti e tangibili fra zero emissioni e nessun gas di scarico per lavorare in modo più sostenibile, bassa manutenzione grazie all'assenza di olio, filtri e componenti soggetti a usura tipici dei motori termici, silenziosità operativa ideale per contesti residenziali e lavori mattutini o in aree sensibili, efficienza energetica con un impatto ambientale e operativo notevolmente inferiore. Sunseeker crede in questa transizione e ha progettato il proprio trattorino elettrico per garantire non solo autonomia e potenza, ma soprattutto un nuovo standard di semplicità ed economia nella gestione quotidiana del verde. Il nostro modello più apprezzato è il Sunseeker CBL7614, progettato per offrire prestazioni professionali anche in ambito residenziale. È il più richiesto perché rappresenta il punto di equilibrio ideale tra potenza, autonomia e semplicità d'uso».

TORTA DIVISA. Di qua e di là. Motore a scoppio e a batteria, in percentuale. Vendite di vario tenore. «Attualmente», il quadro di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «i tagliaerba a batteria rappresentano il 25% del totale dei tagliaerba venduti. Que-



Blue Bird



OPTIMUS™



RASAERBA ALL TERRAIN ATM53A

L'ATM53A è un rasaerba semovente ad alte prestazioni per uso professionale, dotato di un piatto di taglio in alluminio resistente da 53 cm con motore da 4 kW per prestazioni di taglio eccezionali e una produttività senza pari, equivalente a 230 cc. Il sistema di trazione ATM™ offre una trazione e una stabilità eccezionali su qualsiasi terreno e pendenza fino a 25°.





sto dato evidenzia una crescita costante, grazie all'interesse sempre maggiore dei consumatori per soluzioni più ecologiche, silenziose e facili da utilizzare. Sebbene le macchine a scoppio mantengano ancora una posizione predominante nelle vendite, la tendenza mostra un progressivo spostamento verso la tecnologia a batteria».

«Riscontriamo», il punto dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «un interesse crescente anno dopo anno per le soluzioni a batteria, che rispondono sempre più alle esigenze di una clientela attenta all'innovazione e alla sostenibilità. Tuttavia, è importante notare che le soluzioni a scoppio sono ancora quelle più diffuse sul mercato. Per questo motivo il nostro catalogo offre soluzioni all'avanguardia grazie a due gamme di rasaerba a scoppio, affiancandole però a macchine sempre più innovative a batteria, in grado di soddisfare le diverse necessità del mercato».

«Al momento», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «la maggior parte delle vendite si concentra ancora sui modelli con motore a scoppio, ma ci attendiamo, a breve, un allineamento tra questi due segmenti di prodotto».

«Attualmente **Stihl**», la fotografia di Francesco Del Baglivo, «ha visto un aumento nelle vendite dei tosaerba a batteria ma anche di quelli alimentati da motore a scoppio. Nel 2024, i tosaerba a batteria hanno rappresentato più del 40% delle vendite totali di tosaerba Stihl in Italia. Questo trend è in crescita, grazie alla maggiore consapevolezza ambientale e alle innovazioni tecnologiche che migliorano l'autonomia e le prestazioni dei modelli a batteria».

«Il tosaerba a batteria è oggi il 20% delle vendite di tosaerba», il quadro di Luca Corbetta di **AL-KO**.

«Nel nostro catalogo macchine», specifica Alessandro Barrera di **Brumar**, «abbiamo sia tosaerba a scoppio che tosaerba a batteria. Anzi l'offerta delle macchine a scoppio è tra le ricche del mercato. Nonostante questo la costante crescita degli ultimi anni ha sempre più avvicinato le quantità dei modelli a batteria a quelli a scoppio. Oggi possiamo dire che le nostre vendite dei modelli a batteria hanno superato quelle dei modelli a scoppio».

«Crediamo che la tendenza», evidenzia Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «rimarrà positiva come conseguenza, diretta e generalizzata della transizione, per tutte le macchine da giardino, dal motore a scoppio all'alimentazione a batteria. Il numero di attori che propongono questa tipologia di prodotti è un aumento; come Cramer riteniamo che la chiave per il successo sia proporre un ecosistema di attrezzi ampio e ad alte prestazioni. L'offerta Cramer in questo senso è tra le migliori del mercato ed ogni anno siamo capaci, grazie ad un know-how senza confronti, di offrire importanti novità ed aggiornamenti alla gamma. Le due piattaforme Cramer 48V per il privato e 82V per il professionista siamo convinti siano quelle più vicine alle attese dei clienti che si rivolgono alla rivendita specializzata per avere prodotti affidabili e con prestazioni superiori».

«La gamma a batteria», la quota delineata da Daniele Bianchi di **Grin**, «rappresenta per noi il 20% circa delle vendite dei tagliaerba sul mercato italiano. Ma dipende molto anche dall'approccio del rivenditore: in alcuni negozi la quota sale fino al 30%. Questo dimostra che a prescindere dalla zona e dai costi dipende molto anche dal modo in cui la si vende e la si presenta».

«Per noi oggi», precisa Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «la batteria rappresenta una minima parte della produzione. Siamo intorno al 6%».





I nuovi **decespugliatori professionali BC 540** della gamma **Oleo-Mac** sono gli strumenti ideali per le esigenze dei **professionisti del verde**, garantendo **prestazioni eccellenti** anche in condizioni difficili. Grazie a **soluzioni tecniche innovative**, offrono comfort elevato con **sistemi antivibranti** e componenti in **magnesio** per ottimizzare il rapporto peso/potenza.



BC 540 S



BC 540 T



BC 540 MASTER



BCF 540



QUALE PASSO? Rettilineo lungo. Ed una progressione tutta da scoprire. Mese dopo mese, stagione dopo stagione.

«Sicuramente», la certezza di Thomas Goi di **Kress**, «le progressioni saranno ampie nei prossimi due-tre anni. C'è ancora tanto motore a scoppio circolante da sostituire».

«Nei prossimi anni», il pensiero di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «ci aspettiamo sicuramente un continuo incremento del mercato della batteria; Pellenc sta lavorando per ampliare la propria offerta, mantenendo allo stesso tempo gli alti standard qualitativi e tecnologici che da sempre la caratterizzano».

«Per quanto ci riguarda», rileva Francesco Brazzola di **Husqvarna**, «prevediamo che nei prossimi anni la quota di tagliaerba a batteria continuerà a crescere in modo significativo. Stimiamo che nel giro di pochi anni possa raggiungere almeno il 50% del totale delle vendite, grazie al continuo miglioramento delle tecnologie, all'aumento dell'autonomia delle batterie e alla crescente sensibilità verso soluzioni più sostenibili ed ecologiche».

«Il miglioramento delle batterie, della potenza e dell'autonomia è già una realtà per **Milwaukee**. Guardando al futuro», il punto di Lorenzo Ladisa, «ci aspettiamo un ulteriore affinamento del design, con strumenti sempre più ergonomici e compatti, più leggeri ma costruiti con materiali durevoli e affidabili come l'acciaio e l'alluminio. In aggiunta, prevediamo un'ulteriore spinta verso soluzioni di ricarica wireless e un'integrazione sempre più stretta con applicazioni e sistemi di smart home, per offrire un'esperienza utente ancora più conveniente e tecnologicamente avanzata».

«Le batterie di nuova generazione», la chiave di

Giovanni Masini di **Emak**, «offriranno maggiore autonomia e potenza, riducendo sempre più il divario con le macchine a scoppio, soprattutto per utilizzi residenziali e semi-professionali. L'ottimizzazione dei motori elettrici e dell'elettronica di gestione permetterà di migliorare ulteriormente l'efficienza, rendendo i rasaerba a batteria una scelta sempre più competitiva anche per lavori più impegnativi».

«Sicuramente in crescita con percentuali a doppia cifra, ma con numeri ancora piccoli. In futuro», lo sguardo in avanti di Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «è da valutare se i costi delle batterie potenti caleranno o meno. Solo batterie di grossa dimensione possono confrontarsi con le performance di un motore a scoppio, ma i costi sono ancora nettamente superiori».

«Nei prossimi anni», la proiezione di Francesco Del Baglivo, «noi di **Stihl** prevediamo una crescita significativa nella quota di mercato dei tosaerba a batteria. Entro il 2027 miriamo a raggiungere almeno il 50% delle vendite totali dei tosaerba. Inoltre, Stihl ha un obiettivo ambizioso di arrivare all'80% delle vendite entro il 2035. Questa progressione sarà supportata da continui miglioramenti tecnologici, come l'aumento dell'autonomia delle batterie e l'efficienza dei motori. Inoltre, la crescente consapevolezza ambientale e la domanda di soluzioni più sostenibili contribuiranno a questa transizione».

«Immaginiamo una progressione costante», ribadisce Michele Belladelli di **Sunseeker**, «sia in termini di volumi che di qualità dell'offerta. Il mercato tenderà a premiare le macchine a batteria per i vantaggi concreti che garantiscono».

La transizione sarà graduale ma decisa, guidata da utenti sempre più consapevoli e da rivenditori in grado di proporre soluzioni chiare, affidabili e tecnicamente evolute. Sunseeker lavora proprio in questa direzione: supportare la rete, semplificare l'esperienza dell'utente e offrire una gamma costruita attorno a ciò che conta davvero nel lavoro quotidiano. Il nostro trattorino CBL7614, ad esempio, è equipaggiato con un piatto di taglio da 54 cm, una scelta che consente di coprire più superficie con meno passaggi, riducendo i tempi di lavoro e aumentando l'efficienza operativa. In un mercato sempre più orientato al risultato, l'approccio di Sunseeker fa la differenza».

«Sempre in crescita», sottolinea Luca Corbetta di **AL-KO**, «perché la batteria sta ormai prendendo piede. Le performance, la durata e la qualità del



Einhell



Grin

prodotto sono ormai paragonabili a quelli a scoppio». «Ci immaginiamo che il tosaerba a batteria crescerà ancora», la convinzione di Alessandro Barrera di **Bru-mar**, «con importanti spazi di mercato anche nelle macchine per utilizzo professionale, dove per il momento i modelli a scoppio restano la scelta principale. Il nostro modello Ego Pro X LMX 5300 SP, introdotto nel 2024, ha avuto una buona rispondenza. Con il suo robusto telaio in alluminio da 53 cm di taglio e la possibilità di funzionare con due batterie con la nostra brevettata tecnologia Peak-Power, garantisce un'autonomia che può arrivare a coprire superfici fino a 4200 mq, con due batterie da 12 Ah».

«Sono molti i fattori che determineranno il percorso che faranno i tagliaerba a batteria nei prossimi anni. L'evoluzione tecnologica sarà determinante», la premessa di Daniele Bianchi di **Grin**, «ma anche le scelte governative saranno fondamentali: ci saranno incentivi? Ci saranno aeree dove si potrà tagliare solo a batteria? Ci sarà un'altra stretta alle emissioni inquinanti dei motori a scoppio? Il verde pubblico sarà mantenuto solo a batteria? Se, come potrebbe sembrare, alcuni di questi interrogativi diventeranno realtà l'utilizzo delle macchine a batteria sarà più repentino e soprattutto esponenziale. In caso contrario vediamo che molti utenti sono legati all'endotermico e quindi ci sarà un aumento legato alla batteria non così evidente. Il processo, almeno nel tagliaerba, potrebbe diventare più lento».

ALTRI LIVELLI. E poi ci sono i margini, il salto in più. Neanche così lontano.

«I principali margini di miglioramento per i rasaerba a batteria», l'indirizzo dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «riguardano principalmente due aspetti fondamentali: la durata della batteria e la performance

Idrovita®

LA RISERVA D'ACQUA PER LE TUE PIANTE



Ventiquattro giorni di autonomia idrica
20 GIORNI

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

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



MADE IN ITALY

FERRARI®

group

FERRARI GROUP S.R.L.

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

del taglio. Per quanto riguarda la durata della batteria, l'obiettivo è estendere l'autonomia, permettendo un utilizzo prolungato senza necessità di ricariche frequenti, in modo da soddisfare anche le esigenze degli utenti con giardini più grandi. Parallelamente, il miglioramento della performance del taglio è essenziale per garantire prestazioni ottimali, soprattutto su erba più densa o più alta. Lavoriamo continuamente per affinare entrambe queste caratteristiche, al fine di offrire prodotti sempre più performanti e competitivi sul mercato». «Per quanto riguarda il mercato residenziale una tecnologia standard al litio già oggi propone ottime soluzioni, molto soddisfacenti. In ambito professionale», volta pagina Thomas Goi, «**Kress** ad oggi è l'azienda che è riuscita a dare una concreta risposta alle esigenze degli utilizzatori grazie ad elevate prestazioni anche superiori ad un tosaerba a scoppio fra tempi di ricarica annullati e nessuna necessità di prese di corrente».

«I margini di miglioramento per i tagliaerba a batteria», sostiene Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «passano principalmente dall'evoluzione delle batterie stesse. Il continuo progresso nella tecnologia delle batterie, con un incremento dell'autonomia, una riduzione dei tempi di ricarica e una maggiore efficienza, permetterà a questi prodotti di avvicinarsi sempre di più alle prestazioni dei modelli professionali a scoppio. L'obiettivo è offrire ai consumatori soluzioni che combinino potenza e durata senza compromessi».

«I principali margini di miglioramento», il focus di



Marina Systems

Michele Belladelli di **Sunseeker**, «si concentrano su tutto ciò che può semplificare l'esperienza d'uso e aumentare la produttività reale. Non si tratta solo di incrementare la potenza, ma di progettare macchine che sappiano adattarsi meglio al lavoro quotidiano di chi le utilizza. Sul fronte dell'autonomia, l'obiettivo è ottimizzare la gestione dell'energia attraverso batterie sempre più performanti e sistemi intelligenti. Questo significa massima efficienza con il minimo spreco, per affrontare l'intera giornata di lavoro con una sola carica. Un secondo ambito è il comfort operativo: meno vibrazioni, meno rumore e una guida più fluida migliorano l'esperienza dell'operatore e riducono la fatica, soprattutto su sessioni prolungate. La manutenzione semplificata è un altro vantaggio chiave: l'assenza di olio, filtri, cinghie e componenti soggetti a usura permette di abbattere drasticamente gli interventi ordinari, i fermi macchina e i costi di gestione nel lungo periodo. Infine, l'integrazione digitale rappresenta una delle frontiere più promettenti: sistemi di monitoraggio remoto, display intuitivi e diagnostica semplificata aprono la strada a un'assistenza tecnica più rapida, precisa e proattiva. In sintesi, la vera evoluzione non è solo tecnologica: è nella capacità della macchina di semplificare, ottimizzare e rendere il lavoro più sostenibile sotto ogni punto di vista».

«Sia il motore a batteria che la batteria stessa per confrontarsi con le prestazioni di un motore termico», sottolinea Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «comportano una spesa molto superiore. Questo aspetto è ancora oggi il maggiore scoglio all'adozione della nuova tecnologia».

«I margini di miglioramento, sui quali lavoriamo quotidianamente, sono chiaramente prestazioni, semplicità di utilizzo e durata nel tempo. Oltre a questo», assicura Marco Guarino, «**Pellenc** è co-



Stihl

Wiper
mowing on

REAL-TIME KINEMATIC
RTK



OGNI PRATO HA IL SUO **WIPER**:
INNOVAZIONE, EFFICIENZA E PRECISIONE.



wipercompany.com

INCHIESTA



Cramer

stantemente a lavoro con la rete vendita nazionale in modo da offrire ai clienti un servizio post vendita sempre preciso e professionale».

«I margini di miglioramento per i nostri tosaerba a batteria **Stihl**», il punto di Francesco Del Baglivo, «si concentrano principalmente su tre aree chiave come l'autonomia, la funzionalità e la facilità d'uso. Stiamo lavorando per aumentare l'autonomia delle batterie, riducendo i tempi di ricarica e migliorando l'efficienza energetica. L'uso di batterie agli ioni di litio di nuova generazione e sistemi di gestione dell'energia più avanzati sono fondamentali per raggiungere questi obiettivi. L'innovazione nel design, come l'ottimizzazione delle lame per ridurre la resistenza aerodinamica e migliorare l'efficienza del taglio, sono essenziali. Inoltre, l'implementazione di modalità di funzionamento intelligenti, come la modalità Eco, che adatta automaticamente la velocità del motore alla potenza necessaria, contribuisce a un uso più efficiente dell'energia. Miglioramenti nell'ergonomia, come manubri regolabili e sistemi di regolazione dell'altezza di taglio centralizzati, rendono i tosaerba più comodi e facili da



Emak

usare. Anche l'uso di materiali più leggeri e resistenti contribuisce a migliorare la maneggevolezza e la durata del prodotto. Questi miglioramenti non solo aumentano l'efficienza e la durata dei tosaerba, ma rispondono anche alle esigenze degli utenti per prodotti più sostenibili e facili da usare». «Il passaggio fondamentale», il fermo immagine di Alessandro Barrera di **Brumar**, «sarà una nuova evoluzione delle batterie e una ricerca di sistemi di ricarica sempre più veloci. In quest'ultimo caso EGO ha presentato un sistema di ricarica innovativo ed unico. Al centro del nuovo sistema EGO Pro X di ricarica delle batterie c'è un caricabatterie Power Bank portatile superveloce che mantiene funzionanti gli strumenti Pro X, per lavorare sul posto tutto il giorno. In combinazione con il nuovo EGO PGX Power Hub, puoi ottenere più di 250 Ah di energia e può essere ricaricato in sequenza durante la notte, pronto per il lavoro del giorno successivo. Il sistema è modulare e permette la ricarica durante la notte fino a 96 batterie».

«Il miglioramento della tecnologia delle batterie è sicuramente parte importante per la maggiore autonomia. Tuttavia», allarga il campo Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «non sono trascurabili altri aspetti che invece determinano il miglioramento delle prestazioni e del comfort. Ad esempio in Cramer con la nuova linea Optimus ATM™ proponiamo due macchine professionali uniche per caratteristiche. E' la nuova generazione di rasaerba professionali alimentati a batterie 82V. Non solo rivaleggiano e superano le prestazioni dei tradizionali modelli a benzina, ma offrono anche caratteristiche di prodotto innovative che consentono ai professionisti di lavorare in modo più rapido e sicuro che mai. Il sistema di trazione ATM™ è progettato per affrontare tutti i terreni, compresi quelli in pendio, grazie ad un avanzato controllo indipendente dei motori. A differenza dei rasaerba tradizionali che si affidano a un unico motore, l'ATM™ dispone di motori indipendenti per ogni ruota e per ogni lama di taglio. Sia che si salga su un pendio ripido o che si scenda nell'erba fitta, la qualità di taglio rimane costante, con il rasaerba che mantiene piena trazione e potenza per la massima produttività. Gli Optimus ATM™ possono affrontare pendenze fino a 25° senza perdere trazione o prestazioni di taglio, e sono a prova di intemperie (IPX5). Questi rasaerba, confrontati con i modelli a motore a scoppio di simili prestazioni, avvantaggiano il professionista in produttività e permettono un risparmio economico

nei costi di gestione».

«I margini di miglioramento del rasaerba a batteria», la panoramica di Giovanni Masini di **Emak**, «passano principalmente attraverso tre fattori, su cui abbiamo lavorato nello sviluppo della nuova gamma a 56V: autonomia, prestazioni e comfort d'uso. Sul fronte dell'autonomia, la ricerca è focalizzata sullo sviluppo di batterie con maggiore capacità ed efficienza energetica, per garantire sessioni di lavoro più lunghe senza interruzioni. In parallelo, l'ottimizzazione dei motori e dell'elettronica permette di migliorare le prestazioni, avvicinandole sempre di più a quelle dei modelli a scoppio, sia in termini di potenza che di resa di taglio. Infine, il comfort d'uso resta un aspetto chiave: ridurre peso e vibrazioni, migliorare l'ergonomia e rendere il prodotto più intuitivo contribuisce a offrire un'esperienza di utilizzo sempre più agevole e soddisfacente, sia per l'utente privato che per il professionista».

«Molti dicono che la determinante sia il calo del prezzo della batteria, ma io ne sono poco convinto. Per quanto riguarda il tagliaerba la determinante», avverte Daniele Bianchi di **Grin**, «è la durata del sistema macchina-batteria. Oggi il pubblico cerca di finire il proprio giardino con una carica di batteria. In Grin, per esempio, vendiamo bene le macchine che con una carica arrivano a 1.000 mq in condizioni medio-difficili di taglio. Certamente il focus di noi costruttori non è solo quello di montare motori o batterie sempre più performanti, ma anche quello di avere macchine che stressino poco i motori. Uno dei nostri obiettivi, che perseguivamo anche con lo scoppio e si è poi ben adattato alla batteria, è quello di avere un sistema di taglio che non va in sofferenza e quindi che "consumi" poca energia. Insomma, l'aumento delle performance, e quindi anche delle vendite, passa da tantissimi aspetti della progettazione del prodotto».

«Con l'introduzione delle batterie Forge™, **Milwaukee**», spiega Lorenzo Ladisa, «è riuscita a migliorare notevolmente lo spunto, pur mantenendo una batteria compatta. Abbiamo anche dimezzato i tempi di ricarica, che, insieme all'autonomia, sono variabili cruciali per convincere i professionisti a scegliere strumenti a batteria. Un ulteriore passo avanti è rappresentato dallo sviluppo di soluzioni di ricarica mobile, come il nuovo generatore con batteria interna ricaricabile da 2,5 Kwh, che permette di ricaricare le batterie anche nelle zone più remote, aumentando la versatilità e la praticità del prodotto».

Pellenc



GRANDI OBIETTIVI. C'è un 2025 da affrescare. Tutti coi propri traguardi. Modelli di punta, macchine storiche o appena introdotte sul mercato. Più i classici cavalli di battaglia. Non c'è che l'imbarazzo della scelta. Fra le colonne della proposta di **Einhell Italia** il tagliaerba GE-CM 36/37 Li-Solo con batterie Power X-Change ad alte prestazioni fra precisione e zero sforzi. Regolazione dell'altezza di taglio a sei livelli, larghezza fino a 37 cm. Le maniglie ergonomiche e la maniglia lunga regolabile rendono il lavoro comodo e pratico. Il tosaerba è robusto e leggero, con una maniglia di trasporto integrata per facilitarne il trasporto. Il cesto raccogliherba con indicatore del livello di riempimento permette di mantenere il prato pulito senza problemi. Con la ruota alta e larga, il prato sarà protetto durante la rasatura.

«L'obiettivo per il 2025», sottolinea Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «è continuare a crescere in questo segmento, puntando su un'espansione della nostra gamma di prodotti per rispondere alle esigenze di un pubblico sempre più vasto. Prevediamo di ampliare ulteriormente l'offerta, introducendo modelli più avanzati e specifici per diversi target. Allo stesso tempo, continueremo a focalizzarci sull'innovazione tecnologica per migliorare la durata e le prestazioni delle batterie. Puntiamo a consolidare la nostra posizione nel mercato e a essere protagonisti di una transizione sempre più evidente verso prodotti sostenibili a batteria».

«Continuare l'ottimo trend di crescita sia nel mercato residenziale che in quello professionale», il traguardo di Thomas Goi di **Kress**, «consolidando il rapporto con i nostri rivenditori nel nostro comune percorso in cui già nei anni precedenti abbiamo dimostrato quanto questa collaborazio-

INCHIESTA



Milwaukee

ne può rendere».

«Continuare a lavorare a fianco dei professionisti», sottolinea Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «fornendo soluzioni tecnologiche, innovative e all'avanguardia, che permettano di semplificare e velocizzare il lavoro dei giardinieri e manutentori del verde. Stiamo lavorando in modo da ampliare la nostra offerta, così da creare sempre abiti su misura, in base alle diverse esigenze dei professionisti».

«Per il 2025», rivela Francesco Del Baglivo, «noi di **Stihl** abbiamo fissato diversi obiettivi ambiziosi per i tosaerba a batteria. Miriamo ad incrementare le vendite e la quota di mercato, puntando a raggiungere il 45% delle vendite totali di tosaerba. Continuiamo ad investire in ricerca e sviluppo per migliorare l'autonomia delle batterie, ridurre i tempi di ricarica e aumentare l'efficienza energetica. Ampliamo la nostra offerta di tosaerba a batteria, introducendo 3 nuovi modelli professionali della serie 7 con funzionalità avanzate, come il controllo tramite app e sistemi di taglio più efficienti. Un altro nostro obiettivo chiave è ridurre l'impatto ambientale dei prodotti, promuovendo l'uso di tecnologie più ecologiche e materiali riciclabili. Tutto questo riflette il nostro impegno nel fornire soluzioni innovative e sostenibili per la cura del prato».

«Essendo **Milwaukee** focalizzata esclusivamente sugli utensili a batteria per il professionista», specifica il product manager Lorenzo Ladisa, «l'obiettivo per il 2025 è proseguire nel processo di educazione del consumatore finale riguardo ai numerosi benefici degli utensili a batteria rispetto a quelli a scoppio. I vantaggi non riguardano solo l'assenza di rumore e odori, ma anche la riduzione della manutenzione. Un aspetto che, secondo noi, giustifica ampiamente la differenza di prezzo tra i due tipi di prodotto».

«Le prospettive per il 2025 sono particolarmente ambiziose», il traguardo fissato da Giovanni Masini di **Emak**, «grazie all'introduzione della nuova linea professionale a 56V che propone tre modelli di tagliaerba progettati per garantire le stesse performance dei rasaerba a scoppio. L'eccezionale potenza del motore da 2,1 kW, ai vertici assoluti nella categoria, li rende adatti ad affrontare senza timore anche i lavori più impegnativi, con erbe folte, bagnate e di primo taglio di stagione. Questi tre modelli pensati per un target professionale si affiancano ai tagliaerba a batteria 40 V che si rivolgono all'utente privato, completando un'offerta a batteria che copre tutte le esigenze di taglio erba per un prato perfetto».

«Ampliamo la gamma EGO con il nuovo modello LM 2236E-SP», il passo in avanti di Alessandro Barrera di **Brumar**, «con telaio in materiale supercomposito, larghezza di taglio da 55 cm, semovenza con variatore di velocità e l'innovativo sistema di chiusura selettiva dello scarico per poter lavorare in modalità mulching sia in modo totale che parziale. Con la batteria da 10 Ah copre una superficie di taglio fino a 1650 mq. Con questo tosaerba, l'obiettivo è di soddisfare le esigenze del privato evoluto e del manutentore di aree verdi e di conseguenza per il 2025 ci aspettiamo un'ulteriore crescita delle vendite a batteria».

«Proseguire il lavoro fatto nell'ultimo triennio e cercare», l'altra via indicata da Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «di rendere più evidenti possibili, soprattutto mediante prove sul campo, le caratteristiche ed i vantaggi della nuova linea Optimus ATM™. Al centro delle nostre attenzioni il modello Optimus ATM 53A, è un rasaerba semovente ad alte prestazioni per uso professionale, dotato di un piatto di taglio in alluminio pressofuso da 53 cm con motore da 4 kW per prestazioni di taglio eccezionali e una produttività senza pari, equivalente a 230 cc di un motore a scoppio. Il motore di taglio eroga una potenza che consente una velocità costante della punta della lama di 3000giri/min, garantendo un taglio di alta qualità anche sull'erba folta. ATM53A può essere utilizzato con funzione raccolta posteriore, scarico posteriore e mulching».

«Vogliamo organizzare», l'agenda di Daniele Bianchi di **Grin**, «ancora più eventi dedicati alle prove in campo dei tagliaerba a batteria. Per esempio, in Italia abbiamo fissato già più di duecento Demo day, in cui aiuteremo i rivenditori a far provare le macchine ai loro clienti».



L'azienda di Cisano Bergamasco ha deciso di riavviare la produzione di una delle sue storiche macchine, versione più piccola di Raptor 800, come sempre partendo dall'alta qualità e rigorosissimi parametri. Made in Italy in testa. Per riprendere subito la marcia

MARINA, IL GRANDE RITORNO DI TROODON

Marina Systems produce dal 2006 il falciatutto radio-comandato **RAPTOR 800**, dopo aver realizzato fino a qualche anno fa anche il **Troodon 600**. Modello più piccolo, diverso per molti aspetti. Oggi dopo diverse richieste dei clienti e dopo aver notato l'invasione di copie del RAPTOR più o meno piccole dalla Cina, **Marina Systems** ha deciso di rimettere sul mercato il modello più piccolo ma tremendamente efficace. Prodotto interamente a Cisano Bergamasco, **100% made in Italy**. Solo il motore Honda GXV390 viene ovviamente importato. Senza compromesso alcuno. La qualità prima di tutto. Troodon è dotato di un piatto di taglio mulching con scarico laterale da 67 cm, più il sistema IBRIDO che caratterizza da sempre ogni modello radiocomandato di **Marina Systems**. Il motore oltre a far girare la lama di taglio ricarica le batterie tramite un alternatore. Le batterie consentono al **Troodon** di azionare i motori elettrici che muovono i cingoli ad alta presa.

Lunghezza 112 cm, larghezza 102, altezza 60, peso 158 kg, pendenza massima del 100% (45°). Regolazione dell'altezza di taglio millimetrica mediante manopola sul robot. Radiocomando professionale AUTECH, modello a 9 bottoni comodo e semplice con le dimensioni di un telecomando tradizionale. Distanza di collegamento massima circa 250 m.

Elettronica made in Italy by Marina Systems. Troodon è tornato. Più forte ed efficiente che mai.



18V Power 4 All e Bli-X 36V: due linee, lo stesso comun denominatore. Prodotti ed emissioni zero, per uso privato ma anche professionale. Tastierini intuitivi per semplificare il lavoro, la qualità assoluta di un grande marchio, prestazioni elevate, durata nel tempo. Più un'affidabilità totale, in ogni contesto

HUSQVARNA PRODOTTI A BATTERIA: LEGGERI, FACILI DA USARE, CON ZERO EMISSIONI DIRETTE

Leggeri, silenziosi, con vibrazioni ridotte ed estremamente facili da usare, senza dimenticare il fatto che non vengono prodotte emissioni dirette. Si tratta della gamma di attrezzi **Husqvarna** a batteria da **18V** e **36V**, progettati sia per **uso privato che professionale**. Tutti i prodotti sono dotati di **tastierini intuitivi** che li rendono facili da usare in qualsiasi condizione. Inoltre, grazie all'**App Husqvarna Connect**, per quanto riguarda la **Linea da 36V**, l'utente avrà accesso immediato a tutto ciò di cui ha bisogno per svolgere le diverse attività in un modo ancora più "smart". Si avrà accesso non soltanto ai manuali e alle guide digitali, ma si potrà controllare anche le statistiche sull'autonomia degli attrezzi ed il loro stato di carica.

All'interno della **gamma a batteria 36V, Husqvarna** presenta il **tagliaerba** a batteria semovente.

Il modello **LC 142iS** è facile da usare, possiede una larghezza di taglio di 42 cm ed è adatto per tagliare **prati di piccole e medie dimensioni**. È anche molto facile da avviare: tutto ciò che serve è rimuovere il fermo e tirare l'impugnatura verso il basso. Può essere utilizzato con **un'unica ricarica** e, grazie al suo design compatto e all'impugnatura ergonomica, è facile da manovrare. Grazie all'impugnatura ripiegabile e regolabile e alle due impugnature di sollevamento integrate, è inoltre facile da riporre e trasportare. È compatibile con il **sistema a batteria da 36 V Husqvarna**.

Il **bassissimo rumore del tagliaerba Husqvarna** crea una situazione di lavoro molto confortevole per se stessi ed un **disturbo estremamente ridotto** per gli altri. La **modalità SavE™** aumenta al massimo l'autonomia di lavoro, riduce i livelli di rumorosità e preserva la durata della batteria riducendo i giri/min. Il sistema flessibile a batteria da 36 V



Husqvarna Bli-X offre la potenza necessaria per qualsiasi lavoro, dalle attività domestiche all'uso professionale. Una batteria può essere utilizzata per diversi prodotti e l'ampia gamma di opzioni - dalle batterie classiche fino alle batterie a zaino - semplifica la ricerca della soluzione più potente e personalizzata che si adatta perfettamente alle proprie attività. Tutte le batterie offrono **prestazioni elevate**, sono progettate per essere utilizzate a lungo e possono essere ricaricate e sostituite rapidamente per un uso continuo. Utilizzando questo prodotto rispetto ad uno a scoppio tradizionale, si contribuirà alla **non-emissione di carbonio** durante l'utilizzo. Tuttavia, è importante notare che le emissioni di CO2 vengono generate durante altre fasi del ciclo di vita del prodotto, come la produzione, la ricarica o lo smaltimento.



LC 142iS

no essere raccolti in sacchi "usa e getta" e fissati all'interno della scatola di raccolta per uno smaltimento semplice.

Un altro macchinario interessante è il **biotrituratore GS 340is**, il "compagno" perfetto per il proprio giardino. Grazie alla totale **assenza di fili e alle eccellenti prestazioni** fornite, l'utente potrà così lavorare, senza sforzo, con **rami di più svariate dimensioni** grazie ad un sistema di ingranaggi che si differenziano per **l'alta qualità e per il silenzio** durante le fasi di taglio e triturazione.



Il prodotto è ideale per tutti quegli utenti che cercano un **attrezzo facile da usare, efficiente e poco ingombrante**. È dotato di un sistema di ingranaggi "premium" in grado di gestire efficacemente diversi diametri di rami e include funzionalità intelligenti. Il sistema di regolazione automatica della velocità adatta la velocità degli ingranaggi in base alla dimensione del ramo. Per semplificare la rimozione dei rami bloccati è dotato di una funzione di inversione automatica e di uno sportello di servizio per un facile accesso. Con il semplice rilascio di una leva è possibile **ripiegare** il prodotto, con la parte superiore piatta che consente di riporvi sopra altri oggetti. Inoltre, gli **accessori Husqvarna** possono essere montati direttamente sulla macchina per la massima praticità, grazie ai supporti per utensili integrati. I **residui (dalle operazioni di triturazione)** posso-

I prodotti a batteria Husqvarna si suddividono per un **uso "base"** (serie 100i e serie 200i), **"avanzato"** (serie 300i) e **"professionale"** (serie 500i). I macchinari della **serie 100i**, ideali per **attività di giardinaggio più semplici**, sono ottimizzati per un **impiego occasionale e privato**. I prodotti della **serie 200i**, invece, sono macchine sviluppate per un **uso frequente ed impegnativo in giardino**. Sono stati progettati con funzioni avanzate e prestazioni ottimizzate per rendere il lavoro in giardino più efficiente e piacevole. La **serie 300i** è rivolta ad **attività più impegnative e di ampia portata**, con il fine di semplificare il lavoro all'aperto, ovunque ed in qualsiasi momento. La **serie 500i**, infine, riguarda tutti quei macchinari che sono progettati per **impieghi professionali gravosi** a tempo pieno.





In campo con te, dal 1879.

PRATICITÀ ED EFFICIENZA ESCLUSIVE CON ELITE

Il comfort incontra la tecnologia
per un'irrorazione senza sforzo

La primavera porta con sé un'aria di rinnovamento, e con essa arriva **Elite**, la pompa a batteria che sta già riscuotendo grande successo tra gli operatori del verde. Ingegnerrizzata e prodotta da **Volpi Originale**, questa innovazione unisce **design intelligente**, tecnologia avanzata e ottime performance, elevando le operazioni di irrorazione a un livello di **comfort senza precedenti**.



Cuore di questo sprayer è la **pompa a pistone** realizzata in **acciaio inox** per garantire il massimo della robustezza e di resistenza all'usura. Progettata per offrire potenza costante e alta affidabilità, **Elite** non solo elimina completamente la fatica del lavoro manuale ma, grazie al suo potente sistema di pompaggio, arriva a una pressione massima di **8 bar**. Lo speciale rivestimento **Smartcoat** del pistone e le guarnizioni in FPM permettono anche il contatto con agenti chimici aggressivi.

La scheda elettronica, dotata di controllo di tensione, assicura una distribuzione uniforme e costante dei liquidi con un getto perfettamente omogeneo dalla prima all'ultima goccia e per tutta la durata della batteria.



Ad alimentare la potenza di **Elite** è **V-Battery da 14,4 Volt**: la batteria ricaricabile al litio prodotta da Volpi per offrire potenza costante e affidabilità. Le **due batterie** in dotazione con ogni sprayer possono essere comodamente alternate annullando i tempi morti della ricarica.

Con il suo **serbatoio da 16 litri**, **Elite** è pensata per l'irrorazione che deve coprire **ampie superfici senza interruzioni**: per questo è dotata anche di un **ugello speciale** in ottone regolabile adatto per alte pressioni, che produce una nebulizzazione molto fine, **ampia ed uniforme del liquido da spruzzare**.

Grandissima attenzione anche al comfort grazie **all'impugnatura della lancia ergonomica, all'imbottitura dello schienale e degli spillacci** e alla possibilità di utilizzo della pompa stessa sia a destra che a sinistra. Tutte queste accortezze rendono **Elite** la scelta perfetta per i professionisti che devono trattare ampie aree e indossare lo sprayer per diverse ore ogni giorno. Versatile e potente, **Elite** si adatta a una **vasta gamma di applicazioni**, offrendo risultati sempre professionali.

L'innovazione di Elite e di V-Battery rappresentano al meglio l'impegno di **Volpi Originale** nel creare soluzioni che migliorano concretamente la vita dei

propri clienti, rappresentando l'essenza della missione di **Volpi**: rendere ogni attività agricola o di giardinaggio più semplice, efficiente e piacevole.

Se non hai ancora scoperto il mondo di **Volpi Originale**, è il momento giusto per farlo. Con oltre **140 anni di storia**, Volpi è l'azienda italiana che combina tradizione, innovazione e qualità, offrendo attrezzature **Made in Italy** pensate per durare nel tempo. E la nuova **Elite**, con la sua tecnologia avanzata e il supporto di V-Battery, è più di una pompa, è una compagna di lavoro che fa davvero la differenza nella qualità delle ore impegnate in campo.



Scopri come la tecnologia **Volpi Originale** può trasformare il tuo modo di lavorare con la gamma completa di prodotti Volpi su

www.volpioriginale.it

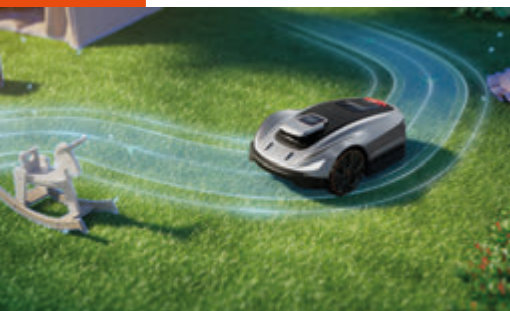
Il lancio due anni fa, la base di un'impennata nelle vendite che ha raggiunto quota due milioni rendendo il marchio uno dei grandi leader del mercato. Alla base del successo un'eccezionale autonomia, più un'affidabilità pressoché totale anche su terreni inclinati

Sunseeker Elite, TUTTA LA FORZA DI X5. INNOVAZIONE SENZA FINE

D alla sua **fondazione**, nel **2009**, **Sunseeker** ha costantemente ampliato i confini del giardinaggio intelligente. Dopo il successo dei suoi primi attrezzi da giardinaggio elettrici, il passaggio ai rasaerba robotizzati è stato un passo naturale per l'azienda e nel **2017 Sunseeker** ha aperto il suo primo **centro di ricerca e sviluppo** per rasaerba robotizzati, con la sua prima generazione di rasaerba arrivata solo due anni dopo.



Sistema di Posizionamento e Navigazione AONavi™



Evitamento intelligente degli ostacoli

Partendo da queste basi, **Sunseeker** ha continuato a migliorare e innovare i suoi prodotti fino al lancio, nel **2023**, del **rivoluzionario X7**. Grazie all'**X7** e ad una gamma completa di altri prodotti, le vendite combinate di tosaerba e attrezzature elettriche per esterni di **Sunseeker** hanno ormai superato la soglia dei due milioni rendendo l'azienda uno dei primi tre operatori a livello mondiale in termini di quota di mercato. La **Serie X** è una serie di tosaerba intelligenti che

lavorano autonomamente in spazi esterni difficili. Questa serie include i prodotti **X7/X7plus**, **X5** e **X3/X3 Plus**, che utilizzano la migliore tecnologia per orientarsi nei giardini senza bisogno di fili. È in grado di gestire il 99,9% degli scenari tipici dei giardini familiari. Sistema di posizionamento e navigazione **AO-Navi™**, fusione della tecnologia **RTK-GNSS** e della navigazione visiva intelligente. Avanzamento nella mappatura senza fili. Gestione multi-zona, ottimizzazione dei percorsi di falciatura, potente sistema di trazione integrale, perfetto anche su terreni inclinati.



Contattaci: info@pratoverde.it
Visita il nostro sito: sunseekerelite.it

sunseeker
elite



Iniziate oggi stesso il vostro viaggio verso una cura del prato senza fatica con Sunseeker Elite.

I tosaerba Sunseeker si basano su decenni di esperienza nel settore della cura del prato, combinando una profonda conoscenza della manutenzione degli esterni con una tecnologia all'avanguardia. Che si tratti di gestire un giardino ampio e complesso o uno spazio più piccolo, i nostri tosaerba offrono prestazioni precise, efficienti e senza problemi. Progettati per adattarsi alle esigenze specifiche del vostro giardino, garantiscono risultati professionali in ogni occasione, lasciandovi più tempo per rilassarvi e godervi il vostro spazio esterno.

Sunseeker Elite X Series



Sistema di posizionamento e navigazione



Tecnologia Vision AI



Sistema di trazione integrale



Sistema di taglio flottante

Contattaci: info@pratoverde.it
Visita il nostro sito: sunseekerelite.it

Automower® NERA, l'installazione è già nel futuro

Arriva EPOS, valore Husqvarna Cloud. Con infiniti vantaggi



È in arrivo un'altra novità in casa Husqvarna. Grazie ad un aggiornamento software rilasciato tramite FOTA (Firmware Over The Air), i modelli Automower® NERA dotati di plug-in EPOS potranno essere installati senza filo perimetrale e ora anche senza l'ausilio dell'antenna di riferimento. Questa innovativa funzionalità - EPOS via Husqvarna Cloud - consente di beneficiare di tutti i vantaggi del sistema Husqvarna EPOS, tra cui la creazione di aree di lavoro personalizzate con differenti altezze di taglio, la definizione di zone da escludere per una gestione ottimale dello spazio, la selezione

di pattern di taglio personalizzati e la definizione di percorsi di trasferimento su pavimentazioni rigide, semplificando ulteriormente il processo di installazione e rendendolo ancora più accessibile. Sfrutta la triangolazione dei dati, affidandosi ad un provider Cloud per i dati di correzione e garantisce un risultato di taglio ottimale e una precisione di circa 5 cm nel perimetro virtuale. Per usufruire del servizio è necessario che il robot sia costantemente connesso ad internet, tramite wi-fi domestico o App Automower® Connect (di serie per i modelli X-Line o acquistabile come accessorio). Qualora le condizioni ambientali non lo consentissero - per via di una complessità particolare del giardino - la presenza dell'antenna di riferimento EPOS permette il corretto funzionamento di Husqvarna Automower® con una precisione fino a 1-2 cm. L'antenna inoltre consente di utilizzare il robot in modalità ibrida, combinando la tecnologia EPOS con supporto tramite filo perimetrale. La soluzione è particolarmente indicata per giardini con ostacoli verticali superiori a 1 metro o con copertura del cielo limitata in più direzioni, garantendo un funzionamento continuo e senza interruzioni.

Emak, ecco la nuova App per la gamma a batteria professionale 56 V

Funzionalità avanzate per una gestione più intuitiva ed efficiente

Disponibili, sui rispettivi e-commerce, le nuove gamme a batteria professionali 56V di Oleo-Mac ed Efco. La linea comprende due modelli di decespugliatore, un decespugliatore multifunzione, un potatore telescopico, un tagliaiepi, un tagliaiepi ad asta, un soffiatore e tre modelli di tagliaerba, offrendo soluzioni capaci di soddisfare le esigenze di professionisti e manutentori del verde più esigenti, impegnati in attività intense e prolungate. Tutte le macchine montano motori brushless ad alto rendimento e il rapporto energia/peso delle batterie è al vertice della categoria, grazie alle celle al litio di ultima generazione. L'ampio e ricco display digitale permette di visualizzare informazioni complete su carica residua, velocità selezionata, connessione con smartphone e indicazioni di manutenzione. In occasione del lancio della vendita online delle gamme, Emak presenta le nuove App Oleo-Mac Hub e Efco Hub, progettate per migliorare l'esperienza d'uso delle macchine, offrendo funzionalità avanzate per una gestione più intuitiva ed efficiente. Disponibili su App Store e Google Play, le nuove App consentono all'utente di registrare il parco macchine, monitorare le ore di utilizzo per pianificare una manutenzione puntuale e visualizzare l'ultima posizione rilevata delle macchine grazie alla localizzazione integrata. Grazie alle nuove App sono sempre a portata di mano tutte le informazioni tecniche e manuali per prolungare la vita delle macchine e mantenerle sempre al massimo delle prestazioni.



Kramp Days 2025, quattro tappe per sfruttare al meglio il Webshop

Da Caltanissetta a Bari, da Battipaglia a Reggio Emilia

A febbraio si sono svolti i Kramp Days 2025, iniziativa esclusiva pensata per supportare i clienti Kramp nell'utilizzo del Webshop attraverso spiegazioni ed approfondimenti su funzionalità e strumenti offerti ai propri clienti per rafforzare il loro business.

Per facilitare la partecipazione degli interessati, l'evento si è articolato in quattro diverse tappe fra Caltanissetta, Bari, Battipaglia ed infine Reggio Emilia. Ogni tappa è stata dedicata ad una presentazione dell'azienda e a seguire una live demo delle funzionalità più utili del Webshop, con i diversi strumenti disponibili per rendere più semplice ed efficace l'esperienza di acquisto con Kramp.

A conclusione di ogni evento, il pranzo offerto ai partecipanti ha rappresentato un prezioso momento di dialogo, confronto e condivisione. Inoltre, durante la tappa di Reggio Emilia ospitata nella nostra sede, l'esperienza è stata arricchita con un tour del magazzino, offrendo ai clienti l'opportunità di scoprire da vicino l'organizzazione e l'efficienza della logistica aziendale. I Kramp Days 2025 si sono confermati un'iniziativa di grande valore per la condivisione di conoscenze, il rafforzamento della collaborazione con i clienti e il miglioramento continuo del servizio offerto.



ENCORE *is back!*

**Vuoi informazioni?
Contattaci, risponderemo
a tutte le tue domande**

**IMPORTATORE ESCLUSIVO
PER L'ITALIA:**

OBERTO

Via Nicola Sasso, 14 - 12045 FOSSANO (CN)
Tel. +39 0172 60216 - info@oberto.eu
www.oberto.eu

Stihl Timbersports®, adrenalina pura A Milano in scena il meglio del meglio

Stihl Timbersports® World Championship 2025 a Milano. Di nuovo al centro della scena internazionale l'Italia, dopo il grande successo del World Trophy 2024. Venerdì 24 e sabato 25 ottobre sarà l'Allianz Cloud Arena ad ospitare i migliori wood heroes del pianeta per due giorni di sfide mozzafiato. Attesi tremila spettatori al giorno, a gareggiare 120 tra i migliori atleti al mondo provenienti da venti nazioni. «Siamo entusiasti», l'orgoglio di Massimo Gallo, amministratore delegato Stihl Italia, «di portare per la prima volta a Milano il World Championship Stihl Timbersports®, una città che rappresenta un punto di riferimento per le grandi competizioni sportive internazionali. Questo evento offre un'opportunità unica per avvicinare il pubblico italiano a uno sport estremo e affascinante, dove forza, precisione e tradizione si fondono in performance spettacolari. Siamo certi che la passione degli atleti e l'energia della città renderanno questa edizione indimenticabile. Inoltre, per il secondo anno consecutivo l'ERSAF - ente regionale per i servizi all'agricoltura e alle foreste - ha scelto di concederci il suo patrocinio, riconoscendo il valore e la credibilità delle nostre iniziative a tutela dell'ambiente e di una sempre maggiore consapevolezza ecologica, principi fondamentali del marchio Stihl». I biglietti sono già disponibili sul circuito TicketOne.



EGO, su il sipario. La base della batteria, un mercato da conquistare Tosaerba e robot, soffiatori decespugliatori. Più tante altre belle idee



Un'altra decisa accelerata, supportata da idee chiare e macchine dalle tante argomentazioni. Il meeting EGO del 4 marzo Da Vittorio, splendida location compreso il celeberrimo ristorante 3 stelle Michelin di Brusaporto alle porte di Bergamo, ha tolto i veli su macchine al solito d'alta qualità e l'impeccabile opera della distributrice Brumar. A partire dal tosaerba professionale LM2230E-SP, semovente con larghezza di taglio da 55 cm, dotato di un nuovo piatto di taglio in materiale supercomposito in grado di tagliare fino a 2000 mq con una singola carica di una batteria da 10 Ah. Per coloro che preferiscono una manutenzione del prato più automatizzata, EGO propone i suoi primi tosaerba robotizzati, RM4000E e RM2000E, perfettamente adattabili alle complessità di qualsiasi prato. E per riordinare le bordure, il decespugliatore ST1510E-T semplifica la rifinitura con la tecnologia Powerload™ che, tramite la pressione di un pulsante, carica il filo in pochi secondi. E poi i nuovi soffiatori, progettati con maggiore potenza e prestazioni. Il modello LB6150E genera ad esempio un volume d'aria di 1.045 m³/h e 18,5 N di forza dell'aria in modalità Boost, mentre il modello LB6700E fornisce un volume d'aria di 1.138 m³/h e una forza dell'aria di 20 N in modalità Boost per lavori più impegnativi su grandi aree. Dopo aver ammucchiato le foglie, EGO facilita il lavoro di pulizia con LV5000E, il suo primo aspiratore per foglie 3 in 1. EGO ha ampliato la gamma di prodotti Lifestyle - una selezione di attrezzature per esterni alimentate a batteria per l'uso in giardino e in altre occasioni quotidiane - per offrire ai clienti nuovi interessanti e funzionali utilizzi per le batterie al litio EGO ARC da 56V. Le novità includono la cassa acustica per esterni SK1800E, la ventola da nebulizzazione compatta FN1000E, il bidone aspiratutto per umido-secco WDV0900E, la pompa da irrorazione a zaino BSP3500E da 15 litri e la trivella per terra e ghiaccio PHA7400E. Le novità coinvolgono anche la serie Pro X, progettata per i professionisti che necessitano di utensili in grado di affrontare giornate di lavoro intenso e di essere ricaricati nella notte. Nuovo è il primo gruppo motore multiutensile Pro X di EGO, potenziato per garantire un lavoro duraturo. Più il nuovo LBPX1100, uno dei soffiatori a zaino più potenti sul mercato, oltre al modello LBX1000.



2025

La primavera è arrivata... e porta con sé grandi novità!

Ti presentiamo l'innovativa tecnologia EPOS® via Husqvarna Cloud, ora disponibile per la gamma Automower® NERA.



Ridefiniamo l'installazione con perimetri virtuali



Questo metodo sfrutta la **triangolazione dei dati**, affidandosi ad un **provider Cloud** per i dati di correzione, garantendo un risultato di taglio ottimale e una **precisione di circa 5 cm** nel perimetro virtuale. Per usufruire del servizio è necessario che il robot sia costantemente **connesso a Internet**, tramite **Wi-Fi** domestico o **App Automower® Connect** (di serie per i modelli X-Line o acquistabile come accessorio).



MAGGIORI INFORMAZIONI

Per maggiori informazioni su Husqvarna EPOS® via Cloud visita [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com) o scansiona il QR.

Ti presentiamo EPOS® via Husqvarna Cloud

Una nuova funzionalità è stata da poco introdotta in casa Husqvarna. Grazie all'aggiornamento software che è stato rilasciato tramite FOTA (Firmware Over The Air), i robot tagliaerba Husqvarna Automower® NERA dotati di plug-in EPOS® potranno essere installati senza filo perimetrale e ora anche senza l'aiusilio dell'antenna di riferimento. L'innovativa funzione **EPOS® via Husqvarna Cloud**, consente infatti di beneficiare di tutti i vantaggi della tecnologia senza filo Husqvarna, semplificando ulteriormente il processo di installazione e rendendolo ancora più flessibile.



Tipi di installazioni disponibili:



Con filo perimetrale

Perfetta per giardini con scarsa visuale del cielo. Non necessita di Plug-in.



Novità EPOS® Husqvarna Cloud

Installazione wireless senza stazione di riferimento, con precisione di 5 cm. Richiede copertura Wi-Fi o rete mobile e il plug-in NERA.



EPOS® con antenna di riferimento

Offre una maggiore precisione (1-2 cm), ideale per giardini con alberature alte e folte o visuale del cielo parzialmente limitata. Non richiede copertura Wi-Fi o rete mobile nel giardino. Richiede il plug-in NERA.



Ibrida (EPOS® + filo perimetrale)

Adatta a giardini con visuale del cielo limitata, ostacoli verticali o aree strette, per garantire un funzionamento continuo. Richiede la stazione di riferimento EPOS® e relativo plug-in sul robot tagliaerba.

Le prestazioni che ti aspetti, a batteria

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 comoda, silenziosa e con una diminuzione di emissioni dirette negli ambienti di lavoro.



Offerte gamma a batteria - BLi-X da 36 V

Affidandosi al sistema a batteria Husqvarna ottieni numerosi vantaggi come **bassi livelli di rumorosità, minori vibrazioni e zero emissioni di CO² durante l'uso**. I ridotti costi di gestione e la possibilità di versatilità del sistema rappresenteranno inoltre un vantaggio a lungo termine per ogni azienda. Sono oltre 30 i prodotti della gamma tra batterie, caricabatterie e macchine ora **in offerta** fino al **28 Giugno**, solo dai rivenditori Autorizzati aderenti.

OFFERTA



Tagliasiepi a batteria 525iLXT

Decespugliatore professionale a batteria robusto e performante, dalla potenza equivalente a quella di una macchina a benzina da 25 cc ma senza emissioni dirette. Ben bilanciato, e leggero il 525iLXT è progettato per un uso intensivo a tempo pieno e grazie al motore brushless E-TORQ e al diametro di taglio di 46 cm garantisce le migliori prestazioni. Il funzionamento è facile ed efficiente grazie alla comoda impugnatura ad anello, alla tastiera intuitiva con 3 velocità di taglio e alla testina ErgoFeed. Connettività integrata per un facile accesso ai servizi digitali. Batteria e caricabatterie non inclusi.

46 cm 3.2 kg

Prezzo OFFERTA
Prezzo listino IVA inclusa

469,00 €
539,00 €



In offerta anche i prodotti Husqvarna Aspire™ da 18 V

Compatti, salvaspazio e dal design intelligente ed ergonomico. Si ripongono facilmente, sono leggeri, facili da usare e la loro batteria è compatibile con oltre **10 marchi** di attrezzi da giardino e per la casa, essendo parte della **POWER FOR ALL ALLIANCE**.

Sono la scelta ideale per per gli spazi verdi più piccoli e per un uso saltuario. Trovi la gamma in offerta dai rivenditori Autorizzati Husqvarna aderenti, fino al 28 Giugno.



Tre decenni di eccellenza nella cura del verde

Con 30 anni di esperienza nel taglio robotizzato sappiamo come fare le cose al meglio. Dal primo modello a energia solare, lanciato nel 1995, fino agli attuali modelli con confini virtuali, abbiamo costantemente perfezionato la nostra tecnologia.

Ogni nuova generazione si distingue per prestazioni superiori, funzioni sempre più intelligenti e una straordinaria facilità d'uso.

Il tutto progettato per garantirti sempre l'affidabilità e la serenità di cui hai bisogno.

Affidati alla qualità senza tempo di Automower® e unisciti a questa storia di innovazione in continua evoluzione.



30 ANNI DI INNOVAZIONE

Leader mondiale nei robot tagliaerba

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

Per tutte le informazioni e gli aggiornamenti seguici su:



Copyright © 2025 Husqvarna AB (publ). Tutti i diritti riservati. Husqvarna® è distribuita da Fercad SpA. www.fercad.it.



Husqvarna®

Zanetti Motori impeccabile anche all'ultima Agriumbria

Zanetti Motori, azienda leader nella produzione di motori e macchine per l'agricoltura, ha partecipato con successo alla 56a edizione di Agriumbria si è tenuta dal 28 al 30 marzo 2025 al centro fieristico di Bastia Umbra. Le novità Zanetti Motori hanno riscosso grande interesse, a partire



dalle sue ultime innovazioni tecnologiche, attirando numerosi visitatori che hanno avuto l'opportunità di vedere da vicino le macchine in esposizione, ricevere consulenze dagli esperti ed approfittare di promozioni esclusive. Zanetti Motori ha ribadito ancora una volta il suo impegno nel proporre soluzioni sempre più efficienti e innovative per l'agricoltura aspettando le prossime occasioni di confronto negli appuntamenti di settore, continuando a supportare agricoltori e professionisti con macchinari di alta qualità.

Comagarden manda in archivio un bel 2024

Crescono tagliaiepi e rasaerba, bene i robot

Il mercato nazionale delle macchine e delle attrezzature per il giardinaggio archivia il 2024 con un bilancio positivo rispetto ai precedenti dodici mesi. I dati, forniti da Comagarden, indicano un saldo positivo di 20mila unità (+1,5%) per un totale complessivo di 1.370.200 attrezzature e mezzi venduti (erano stati 1.350.500 nel 2023). Il leggero incremento registrato lo scorso anno interrompe un ciclo negativo iniziato nel 2022 (-15,2%) e proseguito nel 2023 (-9%) e, pur non riportando il settore ai volumi record del 2021 (1,6 milioni di unità), mantiene livelli superiori a quelli degli anni pre-pandemia, quando nei dodici mesi erano vendute in media meno di 1,3 milioni di unità. L'incremento delle vendite ha interessato in particolare tagliaiepi e rasaerba, cresciuti rispettivamente dell'11% (da 107mila a 119mila unità) e del 9% (da 210mila a 228mila). Continuano a conquistare quote di mercato i rasaerba robot che, con 36 mila macchine vendute (erano state circa 34mila nel 2023) guadagnano un ulteriore 7%, toccando il massimo storico. Chiusura in positivo anche per i decespugliatori, sia per i modelli con alimentazione a scoppio sia per quelli elettrici o a batteria - i primi passano da 221 mila unità vendute a 231 mila (+5%), i secondi da 108 mila a 118 (+9%) - e per i soffiatori, che segnano +3% (da 152 a 157). In uno scenario caratterizzato da una crescita generalizzata delle compravendite di macchine e attrezzature per il verde, si segnala il dato in controtendenza delle motoseghe, che calano del 13%, perdendo più di 40 mila unità rispetto al 2023 (da 338 mila a 295 mila). Trend del tutto particolare è quello relativo agli spazzaneve che cedono un ulteriore 38% e che con appena 1.200 macchine vendute (erano state duemila nell'anno precedente), realizzano il risultato peggiore di sempre. Una performance, questa, che riflette la nuova realtà meteo-climatica italiana, caratterizzata da inverni sempre più caldi e da una sempre più evidente riduzione delle precipitazioni nevose.



**ATTREZZATURE
PROFESSIONALI
PER LA POTATURA
dal 1972**



www.falke.com



Un acciaio antiusura, anche leggero, per garantire durata ed estrema lavorabilità alla nuova linea di lame per decespugliatori. Alle spalle la forza del marchio olandese SSAB e ulteriori novità in arrivo a breve. Compresa una gamma di dischi in Widia

GARANZIA-HARDOX 400

SABART, ALTRA CERTEZZA

Una nuova gamma di dischi. La firma di Sabart, la sostanza di Hardox. Acciaio speciale, il primo antiusura al mondo. Presentato nel lontano 1974, ma la sua unicità di resistenza all'abrasione regge ancora. «La linea di lame per decespugliatore», certifica Paolo Ferri, product manager di Sabart, «è realizzata in acciaio Hardox® 400, una lamiera d'acciaio antiusura prodotta dalla svedese SSAB leader mondiale nel settore dell'acciaio ad alte prestazioni. Hardox® 400 viene già impiegato con successo in diversi settori tra cui l'industria mineraria, il movimento a terra e costruzioni, il riciclaggio e gestione dei rifiuti, l'agricolo e la logistica e trasporti».

E nel giardinaggio?

«L'abbiamo introdotto noi per primi, per sfruttare le eccezionali caratteristiche di questo materiale capace di combinare resistenza all'usura, lavorabilità e leggerezza, contribuendo a migliorare l'efficienza e la durata delle attrezzature».

Il grande valore aggiunto?

«L'incomparabile durezza nominale di 400 HBW (Brinell Hardness Number) e la tenacità offrono una produttività superiore rispetto ad altri acciai, in particolare negli ambienti più difficili, oltre a garantire una maggiore durata e vita utile alle attrezzature. Nonostante l'alta durezza, Hardox® 400 mantiene una buona capacità di lavorazione, permettendo taglio, saldatura e piegatura senza compromettere le sue proprietà meccaniche».

I vantaggi per l'utilizzatore finale?

«Hardox® 400 assicura numerosi vantaggi, tra cui la maggiore durata dei componenti con riduzione dei costi di manutenzione e sostituzione più maggiore efficienza operativa, assottigliando i tempi di fermo macchina dovuti all'usura dei componenti. Il peso ridotto rispetto agli acciai tradizionali consente di mettere a disposizione dei clienti una macchina più leggera e performante».

I prossimi passi?

«Stiamo per lanciare una nuova gamma di dischi in Widia completa per ogni tipologia di utilizzo. Le caratteristiche del Widia sono durezza e alta densità: è un materiale resistente all'abrasione, alla pressione e alle deformazioni, per cui componenti e utensili in Widia sono poco soggetti all'usura e resistono alle temperature di taglio più elevate. Per l'utilizzatore più esigente che richiede la massima prestazione di taglio anche in ambienti difficili, proponiamo un disco a 20 denti con placche maggiorate idoneo per la pulizia di sterpaglie, rovi, arbusti, canne e sottobosco. I dischi in Widia a 32 denti sono ideali per decespugliatori a batteria ad alte prestazioni e i dischi bombati universali sono adatti ad ogni tipo di taglio. Un'altra novità per il taglio erba è il nuovissimo filo per decespugliatore Oregon® TerraMax™: il filo ideale per i professionisti che lavorano su terreni difficili, asciutti e rocciosi. Realizzato con una miscela di copolimeri di alta qualità per conferire una maggiore resistenza e rigidità, questo filo è progettato e realizzato per aiutare l'operatore a svolgere il lavoro in condizioni difficili».



NOVITÀ

FORESTAL[®]



LAME PER
DECESPUGLIATORE
IN ACCIAIO
HARDOX400[®]

**Super resistente, dalla superficie
fino al nucleo.**

L'acciaio antiusura brevettato Hardox 400[®] offre una durata prolungata ed un'elevata produttività, superando le aspettative negli ambienti di usura più difficili ed estremi.

Perché accontentarsi?



FORESTAL è un marchio SABART SRL
www.sabart.it

«AZZERATO OGNI CONFINE E ORMAI È GIUSTO COSÌ»

Il telefono sempre in mano. Squilli in serie, WhatsApp sempre online, poco tempo per il resto. Il destino del rivenditore, così come di Alessandro Fontana sempre lì nel suo punto vendita storico di Fontana 1950. Da Rivergaro, provincia di Piacenza, andando molto oltre. Perché di limiti non ce ne sono ormai quasi più, perché le barriere sono sparite se mai ci sono state, perché il cliente ormai ragiona a modo suo. Allargando il campo. Sempre di più. Distanze sempre più ridotte, anche grazie al cellulare. «Ormai è diventato sempre più il primo strumento di lavoro ma anche di distrazione. Tantissime telefonate ricevute, anche perché ormai il cliente crede che tu debba essere sempre reperibile. Ogni giorno, ad ogni ora».

Gli orari più estremi?

«Anche alle 22.30, anche alle 6.15 sapendo che alle 6 tendenzialmente sono già operativo. La questione però è un'altra».



Quale?

«Che il cliente capita si arrabbi, se non gli rispondi. Io ho l'abitudine di non rispondere se sono con una persona, magari succede che se non rispondi alla prima nel giro di dieci minuti ti chiami quattro o cinque volte e quando gli rispondi si mostra anche infastidito. Non si può essere sempre a disposizione o rispondere sempre tempestivamente. Capisco le emergenze, ma noi non lavoriamo con macchina salvavita».

«Non ho mai creduto alle classiche esclusive di zona, pur avendo rispetto per i miei colleghi. Fissare dei paletti equivale però a mettere delle barriere per l'espansione di un'azienda. Le distanze si sono accorciate, alla fine è il cliente che decide dove acquistare. Anche se rimpiango la vecchia stretta di mano. Valeva più di ogni firma...»

Quanti affari ha fatto al telefono?

«Ai tempi del covid ovviamente li facevi quasi tutti al telefono. Succedeva anche prima, più di quanto capiti adesso. Sempre meglio parlarsi a quattrocchi e anche scrivere qualcosa. Altrimenti c'è sempre l'equivoco della cattiva interpretazione di quel che ci si è detti».

Quanti equivoci in questi anni coi clienti?

«Tanti. Una volta la stretta di mano valeva più di mille parole, adesso anche se scrivi non vale più niente. Il cliente pare sia sempre dalla parte della ragione. Se ci ripensa, per di più, non puoi farci nulla. Inutile dirgli che gli accordi erano altri e che lui li ha disattesi. Se uno cambia idea si straccia tutto e amici come prima. Si rivolgono più problemi così che impuntarsi».

Quanto è stato costretto ad aumentare il suo grado di sopportazione in questi anni?

«La pazienza deve essere davvero tanta, anche perché ormai serviamo tanti clienti con esigenze che sono le più diverse. Non ci sono più limiti alla sopportazione ormai. Giusto però esigere rispetto, per tutti. Per me, per l'azienda, per i miei dipen-

PRESTAZIONI DI TAGLIO ECCEZIONALI TRATTORINI TOSAERBA A BATTERIA

ARC
LITHIUM
56V

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



ZERO
EMISSION

Per saperne di più visita egopowerplus.it

BRUMAR

Distributore Esclusivo per l'Italia
Località Valgera 110/B - Asti - ITALY

www.brumargp.it

EGO

POWER BEYOND BELIEF™

denti. Un cliente può essere anche un ottimo cliente ma se non te ne dimostra meglio chiudere».

Il grado di solvibilità invece?

«Variegato. Ci sono quelli che ti pagano prima ancora che gli arrivi la macchina e quelli a cui devi correre dietro per anni e pregarli perché ti paghino. Quando magari s'arrabbiano anche, perché è successo anche questo».

Quanto è un problema attualmente?

«Problema estremo. Per il giardinaggio non tanto, per l'agricolo soprattutto per le riparazioni e piccole forniture invece sì. Abituati a pagamenti di solito lunghi, magari a fine anno, si accorgono al tirar delle somme di avere dei segni meno e quindi senza liquidità. A quel punto bisogna far ricorso ad istituti di credito, ma sappiamo bene ormai che quando vai in banca a chiedere un mutuo o un prestito i tassi sono molto alti».

Le prime macchine vendute a marzo che le hanno di fatto aperto la stagione?

«Quelle per lo sfalcio dell'erba professionali importanti, acquistate dai manutentori. Il privato s'è nascosto un po' a marzo, il professionista no. Anche i trattori agricoli si sono mossi, macchine sui cento cavalli, in controtendenza col trend degli ultimi anni. Bene così».

E il raggio che copre Fontana 1950 di quanto s'è ampliato?

«Non ci sono più raggi e confini. A febbraio per l'agricolo non ho venduto molto, ma ho venduto macchine nuove in giro per l'Italia fra Brescia, Udine e in Toscana nella zona di Arezzo. È un'arma

a doppio taglio, vuol dire che i piacentini hanno acquistato fuori Piacenza. Potere della visibilità anche del web, abbastanza per renderti appetibile anche fuori dal tuo abituale raggio d'azione. Anche all'estero».

Una volta invece il rivenditore era forte nella sua area...

«Sono sempre stato contrario alle esclusive di zona, penalizzanti per l'espansione di un'azienda. Pur rispettando il rivenditore vicino e il lavoro di tutti. Se un cliente della mia zona acquista da un'altra parte fa anche bene, vuol dire che chi opera nella zona ha sbagliato qualcosa».

Un orgoglio ulteriore avere clienti da altre regioni?

«Sicuramente, anche se è faticoso. Tornando alla questione delle telefonate quelle a quel punto diventano esponenziali, perché sono tutte vendite che fai al telefono. Difficile che un cliente si muova per venire a vedere la macchina da noi. Magari per quelle macchine vendute ci sono state nel dietro le quinte cinquanta telefonate. Non è che la macchina la vendi appena il cliente la vede».

La visibilità come l'avete migliorata?

«Stiamo lavorando molto sia sotto il profilo strettamente istituzionale, più localmente, anche grazie alla collaborazione di una sorta di influencer piacentina conosciuta nel mondo agricolo da cui abbiamo ricavato un'ottima visibilità grazie ad una serie di video dedicati. Per le vendite meno istituzionali, si va a lavorare sullo specifico prodotto. Partendo dalla macchina, attraverso la quale poi il rivenditore arriva a Fontana 1950».



TEKNA

Agricultural Machinery

TRINCIAERBA SERIE 65 / 80

POTENZA E AFFIDABILITÀ



TT 65
Motore 4 tempi benzina
HONDA GX 270 cc

TT 80
Motore 4 tempi benzina
HONDA GX 390 cc

TTC 65
Motore 4 tempi benzina
HONDA GX 270

TTC 80
Motore 4 tempi benzina
HONDA GX 390



Equipaggiato con cingoli in gomma di larghezza 160 mm con impronta a terra di ben 400 mm, per avere massima trazione e stabilità sia in forte pendenza che in situazioni di terreno fangoso e/o sabbioso.

VIA DELLE COMUNICAZIONI Z.I. - 72017 OSTUNI (BR) - ITALY

TEL: +39 0831 304573 WWW.TEKNA-SRL.COM INFO@TEKNA-SRL.COM

Tecnologia d'avanguardia e macchine di grande qualità, da più di 25 anni ormai. L'intelligenza artificiale ai più alti livelli applicata al giardinaggio, più un servizio impeccabile. Un perfetto mix fra passione, competenza e idee

AMBROGIO ROBOT:

INNOVAZIONE, ESPERIENZA, VALORI

Da oltre **25 anni**, **Zucchetti Centro Sistemi** porta nei giardini di tutto il mondo l'eccellenza tecnologica e il valore di un'azienda fatta di persone, competenza ed esperienza. **Ambrogio Robot**, il tosaerba automatico progettato e sviluppato da un team di specialisti, è molto più di un prodotto all'avanguardia: è la sintesi perfetta tra innovazione, affidabilità e un servizio che accompagna il cliente in ogni

AMBROGIO
ROBOT
IL ROBOT RASAERBA



fase, dal pre al post vendita. **Ambrogio Robot** rappresenta la massima espressione dell'intelligenza artificiale applicata al giardinaggio. Dotato delle più avanzate tecnologie di navigazione, gestione smart e batterie di ultima generazione, garantisce un prato sempre perfetto con il minimo sforzo. L'automazione di **Ambrogio Robot** si traduce in efficienza e sostenibilità, riducendo l'impatto ambientale grazie all'assenza di emissioni dirette e a un consumo energetico ottimizzato.

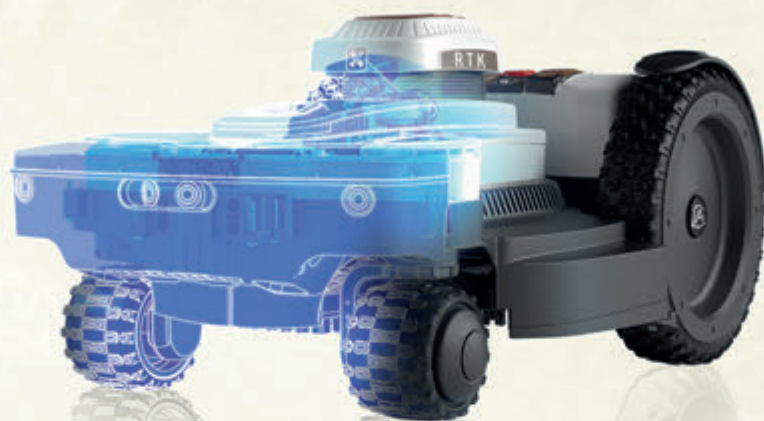
Dietro ogni **Ambrogio Robot** c'è un team di esperti con un obiettivo preciso: offrire soluzioni di qualità e un servizio impeccabile. **Zucchetti Centro Sistemi** non è solo tecnologia, ma un'azienda fatta di persone appassionate e competenti, sempre pronte a supportare il cliente. L'esperienza maturata in oltre due decenni consente di rispondere a ogni esigenza con consulenze personalizzate, assistenza tecnica qualificata e aggiornamenti costanti sui prodotti.

Un Servizio Completo: Prima, Durante e Dopo l'Acquisto

Acquistare un **Ambrogio Robot** significa entrare in un ecosistema di servizi pensati per garantire la massima soddisfazione. Il supporto inizia dalla scelta del modello più adatto al proprio giardino, prosegue con l'installazione e la formazione all'uso, e continua con un servizio post-vendita attento e tempestivo. Il network di rivenditori e centri assistenza specializzati assicura interventi rapidi e soluzioni su misura per ogni cliente. Scegliere **Ambrogio Robot** significa affidarsi a un marchio sinonimo di qualità, innovazione e affidabilità. Grazie alla combinazione tra tecnologia avanzata e un supporto altamente specializzato, **Zucchetti Centro Sistemi** si conferma il partner ideale per chi desidera un prato impeccabile senza rinunciare alla semplicità e all'efficienza.

*Per scoprire di più su **Ambrogio Robot** e trovare il modello perfetto per il tuo giardino, visita il nostro sito e contatta un esperto. Il futuro del giardinaggio è già qui, e parla la lingua dell'innovazione e dell'esperienza.*

www.ambrogiorobot.com



DA 25 ANNI, IL NOSTRO TEAM
È IL CUORE DI AMBROGIO ROBOT.

Essenziale una navigazione facile e senza problemi, nel mare di internet in cui anche un secondo può essere decisivo. Anche ai fini dell'acquisto, fra clienti che potrebbero pure non tornare più. Il termometro è il Core Web Vitals, variabile cara ai motori di ricerca

LA GRANDE CHIAVE DEL'USER EXPERIENCE

Fabio Francioni, Web Content & SEO team coordinator AgriEuro

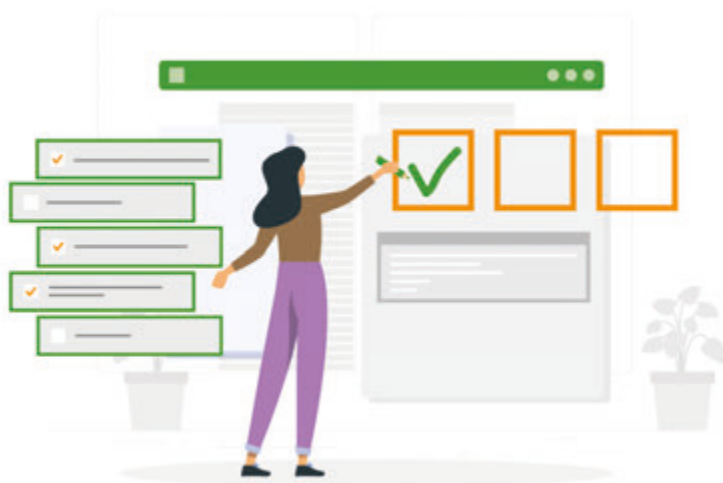
L'ottimizzazione della User Experience (UX) è il cuore di una strategia e-commerce efficace. La sua missione è quella di rendere semplice e soddisfacente il percorso di navigazione dell'utente, segnalando al tempo stesso ai motori di ricerca la qualità complessiva del sito, influenzando così il suo posizionamento organico. La SEO (*Search Engine Optimization*) è l'insieme di tecniche che migliorano la visibilità di un sito, premiando quelli che offrono esperienze fluide, veloci e complete. I motori di ricerca valutano la soddisfazione degli utenti attraverso parametri come il tempo di permanenza, il tasso di rimbalzo e la velocità di caricamento. Un'esperienza utente ottimale è quindi un potente strumento per scalare i risultati organici.

Performance e SEO: l'importanza della velocità

Per capire quanto sia importante la velocità di un sito, basta pensare a come ci sentiamo quando una pagina impiega troppo tempo a caricarsi: ci spazientiamo e spesso abbandoniamo. Lo stesso accade agli utenti del nostro e-commerce. **Anche un ritardo di pochi secondi può portare alla perdita di potenziali clienti, che probabilmente non torneranno.** Per evitare questo, è fondamentale investire in server veloci, ridurre il peso delle immagini e rendere il sito rapido e facile da usare anche da smartphone.

I motori di ricerca valutano queste prestazioni e premiano i siti più veloci. Per misurare la qualità dell'esperienza utente, usano parametri chiamati *Core Web Vitals*, che analizzano quanto rapidamente si carica una pagina, quanto è reattiva e quanto risulta stabile durante la navigazione. Anche se i server di alta qualità possono essere costosi, sono essenziali per mantenere il sito sempre veloce e stabile. Questo investimento non è secondario: è una scelta strategica per competere con i grandi e-player del mercato e soddisfare le aspettative di utenti sempre più esigenti.

Avventurarsi nel tema della User Experience non è affatto semplice, e implica di avere visione di diversi elementi che, insieme, contribuiscono al corretto funzionamento della macchina. Si tratta, inoltre, di un tema che richiede un investimento economico non secondario, ma che di fatto è essenziale oggi per competere con i grandi e-player del mercato.



Strumenti di navigazione e il loro ruolo nella SEO

Nella rubrica precedente abbiamo evidenziato l'importanza di proporre oggi una vasta gamma di prodotti per ogni brand a catalogo. Partendo da questo presupposto, ci riferiamo a **siti con offerte ampie e tecniche**, che devono quindi impiegare un linguaggio chiaro e strumenti adeguati ad accompagnare ogni utente – dagli esperti del settore ai semplici appassionati – verso la scelta del prodotto più adatto alle proprie esigenze. Ma come?

Ecco i principali elementi da implementare per una buona organizzazione della navigazione sul nostro sito:

- **Alberatura delle categorie:** Una struttura chiara accompagna l'utente dal generale al particolare. Ad esempio: *Giardinaggio > Tagliaerba > Tagliaerba a scoppio > Tagliaerba a scoppio semoventi grandi*. Oltre a facilitare di gran lunga la navigazione, questa logica gerarchica migliora l'indicizzazione delle pagine, distribuendo l'autorità SEO in modo efficace fra le pagine del nostro sito.
- **Filtri esplicativi e personalizzati:** Filtri chiari, come *Potenza motore*, *Tipo di alimentazione*, *Ampiezza di taglio*, aiutano l'utente mediamente consapevole dei suoi bisogni, a individuare rapidamente il prodotto dalle caratteristiche giuste.
- **Sistema di confronto prodotti:** Consentire all'utente di confrontare più modelli simultaneamente, analizzando caratteristiche come potenza, autonomia, prezzo (ecc.), agevola la scelta e arricchisce il sito con contenuti utili per la SEO, oltre che a contribuire al miglioramento della UX e quindi, indirettamente, anche in questo caso, alla SEO.

Il valore strategico delle recensioni per la SEO

Le recensioni giocano un ruolo cruciale nell'e-commerce, ma assumono un valore diverso a seconda della piattaforma. Nei marketplace, spesso il valore delle recensioni sostituisce quello delle descrizioni tecniche, diventando la principale fonte informativa per gli utenti, che si affidano di più al giudizio collettivo piuttosto che ai contenuti forniti dal sito, generalmente scarsi o di poca profondità tecnica. Tuttavia, questo approccio tende a delegare l'autorevolezza ai clienti piuttosto che al venditore.



Negli e-commerce specializzati, invece, le recensioni arricchiscono un sistema già completo di schede tecniche, guide e contenuti informativi. Non solo validano l'affidabilità del prodotto, ma rafforzano l'immagine del sito come esperto del settore, oltre a far sentire il cliente parte attiva e importante del sistema. Strutturare le recensioni in modo dettagliato, chiedendo, ad esempio, agli utenti di includere foto, video e valutazioni specifiche, crea una **fonte preziosa di contenuti utili per gli acquirenti futuri e per i motori di ricerca.**

Incentivare il rilascio di feedback, tramite premi o buoni sconto, stimola la partecipazione e genera un ciclo virtuoso: più contenuti, maggiore fiducia e miglior visibilità organica (SEO). Inoltre, aggregare in pagina tutte le foto, i video e i "pro e contro" può aiutare ad evidenziare l'autenticità delle esperienze degli utenti, arricchendo la pagina prodotto sia per i clienti sia per i motori di ricerca. **Le recensioni generano contenuti autentici e aumentano la fiducia degli utenti.** Foto, video e valutazioni dettagliate arricchiscono le pagine prodotto e inviano segnali positivi ai motori di ricerca.

Ottimizzare l'UX è una strategia globale: migliorare la soddisfazione dell'utente, aumenta il posizionamento sui motori di ricerca e genera un vantaggio competitivo duraturo per il nostro sito e-commerce. Un sito ben strutturato, performante e ricco di contenuti autentici non solo attira nuovi utenti, ma li trasforma in clienti fidelizzati. Nel settore delle macchine agricole e del giardinaggio, curare l'esperienza utente significa investire nella crescita organica, consolidando la propria posizione e costruendo una reputazione solida e duratura.

Bel momento, anche grazie alla spinta dell'utilizzatore orientato ormai verso la macchina di valore. Assist colto in fretta dal rivenditore, oggi trainato da soluzioni sempre più interessanti, affidabili, agili, potenti

TRATTORINI E RIDER, CHE PERSONALITA'!

Muscoli e cervello. Forza e idee. Sta benissimo il trattorino, sempre più lontano dalla fascia del primo prezzo e sempre più ad irrorare l'area alta del mercato. Costantemente a viaggiare sulla corsia di sorpasso, senza alcuna intenzione di rallentare. Anzi.

LE ASPETTATIVE. Ambizioni, legittimamente, gli obiettivi di produttori e distributori. «Le aspettative sono alte», lo sguardo in avanti di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «abbiamo ottenuto ottimi risultati coi trattorini nel 2024 e così prevediamo anche per il 2025». «Le nostre aspettative per il 2025», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «sono

estremamente elevate, soprattutto dopo i risultati e le conferme ottenute nella stagione dello scorso anno. Grazie al costante impegno, il portafoglio di trattorini di Blue Bird risponde alle più varie esigenze del mercato. La gamma proposta è ampia e diversificata, in grado di soddisfare sia le necessità dei professionisti del settore che quelle di chi opera nel giardinaggio e nelle manutenzioni di aree verdi. Prestazioni superiori, robustezza e affidabilità di prodotto sono i punti-chiave, con soluzioni che non rispondano semplicemente agli standard del mercato ma che le superino pure».

«Per la stagione 2025», la base di Alessandro Barrera di **Brumar**, «abbiamo rivoluzionato la nostra linea di trattorini a scoppio a marchio Attila. Oggi la gamma comprende un rider da 60 cm con raccolta, due modelli a scarico laterale da 98 e 108 cm meccanico ed idrostatico più quattro modelli a scarico posteriore da 86, 92 e 102 cm sia meccanici che idrostatici. La livrea ed il design rinnovati, il display LCD su tutti i modelli ed una trasmissione idrostatica di alta qualità Tuff Torq garantiscono prestazioni eccellenti per tutte le esigenze. E non dimentichiamo che abbiamo anche due modelli a batteria in gamma EGO, uno a scarico laterale da 107 cm ed uno a scarico posteriore da 98 cm. Le nostre aspettative per la stagione in corso sono sicuramente positive, il nostro obiettivo è di incrementare i numeri di vendita in modo considerevole».

«Ci aspettiamo grandi soddisfazioni da questo segmento», la fiducia di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «visti i forti investimenti degli ultimi anni. Nel corso del 2024 abbiamo



Husqvarna

INCHIESTA

infatti rinnovato quasi integralmente la nostra offerta, ampliando in modo importante la gamma con l'ingresso di otto nuovi modelli fra due a scarico laterale, cinque a scarico posteriore e uno professionale tagliatutto. Di recente abbiamo poi lanciato i nuovissimi trattorini professionali Oleo-Mac Apache 92 Pro ed Efco Tuareg 92 Pro, disponibili anche nella versione 4X4 adatti a superfici ampie fino a diecimila metri quadrati.

«Contrariamente all'andamento del settore agricolo», il parallelo di Alessio Zizza, sales e marketing manager di **Gianni Ferrari**, «per il giardinaggio sembra esserci un cauto ottimismo, i primi mesi dell'anno sono in linea con le aspettative». Una nuova era per Gianni Ferrari, ora con uno sguardo ancora più profondo verso il futuro. «Entrare a far parte dei brand della famiglia Kubota», evidenzia Zizza, «sicuramente ci ha permesso di

poter intraprendere azioni ed investimenti per migliorare la qualità dei nostri prodotti, nonché dei processi di lavoro e dell'ambiente di lavoro in termini di salute e sicurezza. L'impostazione dei nostri processi produttivi ora segue la metodologia Kaizen e la tecnologia Andon è al servizio delle linee principali di montaggio. Vi è stato un cambio sia a livello di processi che di risorse, l'azienda è cresciuta in termini di personale assunto e nuove figure professionali specializzate. Il sodalizio con Kubota ci ha permesso di espandere la gamma prodotti per soddisfare le esigenze di un mercato in evoluzione non solo in Europa. L'agire nell'ottica di una sinergia di gruppo apre le porte ad un futuro di crescita in diversi mercati anche oltre Oceano».

«Dalle previsioni e portafoglio ordini», il quadro di Stefano Grilli, responsabile commerciale e

MARLINE Premium

MARLINE Premium
2 tempi e 4 tempi,
La scelta intelligente
per il tuo motore
e l'ambiente

Scegliere **MARLINE Premium** 2T e 4T significa affidarsi a un carburante innovativo, pensato per chi desidera alte prestazioni senza compromessi sulla salute e sull'ambiente



-90%

Emissioni
tossiche

**Benzina
alchilata**



MARLINE Premium 2T e 4T è il carburante ideale per chi cerca il massimo delle prestazioni riducendo l'impatto ambientale e proteggendo la propria salute.

**SALVAGUARDIA
DELLA TUA SALUTE**

**RISPETTO
PER L'AMBIENTE**

**PROTEZIONE
DEL TUO MOTORE**

Scopri di più su: www.marline.it | Tel. 339 1065738 | guy@marline.fr

Seguici su **Instagram**: @marline_carburanti | **Facebook**: Marline Carburanti

INCHIESTA



Blue Bird

marketing di **Grillo**, «crediamo che il 2025 possa essere un altro anno importante. Come il 2024. I numeri ci confermano infatti che le nostre proposte sono sempre più riconosciute ed apprezzate dai mercati, sia in termini di qualità che di performances operative. Le scelte tecniche e costruttive che fanno ormai parte della nostra filosofia produttiva si confermano come i punti di forza delle nostre macchine, che ricordo, sono totalmente prodotte nei nostri cinque stabilimenti cesenati».

«Per quanto riguarda questa gamma di prodotto», evidenzia il responsabile commerciale e marketing Daniele Bianchi, «**Grin** produce una linea particolare chiamata XM. Chi si avvicina al nostro prodotto è colui che cerca una via di mezzo tra il classico rider e il tagliaerba. Una macchina che viene utilizzata comunque in spazi relativamente grandi al posto del tagliaerba classico per velocizzare il taglio. Quella del "tagliaerbone", tagliaerba grande, è una nicchia poco esplorata dalle altre aziende e quindi sono pochi i dati per ora in nostro possesso, ma le vendite e le dimostrazioni fatte nel 2024 ci fanno ben sperare per questa stagione».

«Le aspettative per il 2025», il punto di Massimo Bertolo, sales manager **Husqvarna Professional**,

«sono elevate, dovute anche all'introduzione di una nuova e ampia gamma di trattorini tagliaerba a piatto ventrale. Ben sei nuovi modelli che andranno ad arricchire l'attuale offerta di trattorini tagliaerba rider. Tutto ciò ci ha permesso di ampliare la nostra proposta, rispondendo in modo ancora più mirato alle esigenze del mercato. Siamo fiduciosi che questa evoluzione del nostro catalogo porterà a un anno particolarmente positivo, sia in termini di crescita che di soddisfazione per i nostri clienti».

«Le premesse di inizio stagione», la premessa di Roberto Foti Belligambi, territory sales manager Turf & Golf Italy di **John Deere**, «grazie anche ad un meteo particolarmente favorevole all'utilizzo anticipato dei tagliaerba, ci fanno ben sperare. Inoltre, l'introduzione di alcune novità nel corso dell'anno potrebbero dare un discreto impulso alla tenuta e addirittura ad un certo incremento delle vendite».

«Le aspettative di vendita per i trattorini da giardino», la proiezione di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «per il 2025 sono molto positive. Il mercato delle macchine da giardino, inclusi i trattorini, è previsto crescere significativamente grazie alla prosperante adozione di tecnologie avanzate e alla necessità di meccanizzazione. Questo aumento è alimentato un crescente interesse per la sostenibilità, l'efficienza e il comfort. Stihl, con la sua reputazione di qualità e innovazione, è ben posizionata per beneficiare di questa crescita. La nostra gamma di modelli di trattorini da giardino offre grandi larghezze di taglio e elevate prestazioni, rendendo il lavoro di giardinaggio più efficiente e comodo. Il mercato dei trattorini da giardino è in crescita e Stihl è ben posizionata per trarne vantaggio».



solo® by AL-KO

DEGNA SPALLA. Va forte anche il rider, sempre coi suoi bei valori. «Il 2024», il quadro di Massimo Bertolo di **Husqvarna Professional**, «è stato un anno record per le vendite dei nostri trattorini tagliaerba rider, e per il 2025 puntiamo a confermare, se non addirittura superare, questo risultato. Per raggiungere questo obiettivo, abbiamo abbinato iniziative commerciali sulla fascia più piccola, mentre nel segmento professionale abbiamo presentato il nuovo modello P524XR EFI con controllo remoto. Quest'ultima novità rappresenta un'innovazione significativa, rispondendo a una specifica domanda del mercato e offrendo

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



MOTAZAPPA 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 worano 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.

o minerale. L'attività di... naturali, vegetale... sostanz... agricoltura... si presta particolare... tegrata su vite studi di...



Grillo
AGRIGARDEN MACHINES

www.grillospa.it

www.grillospa.it grillo@grillospa.it



Stihl

un'opzione altamente competitiva per i professionisti del settore».

«Per i rider», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Blue Bird**, «le aspettative per il 2025 sono altrettanto entusiastiche, grazie al continuo impegno nell'aggiornamento e nell'evoluzione del catalogo. Offriamo due linee di rider, pensate per soddisfare le diverse esigenze dei professionisti e degli utenti finali, senza compromesso alcuno sulla qualità e l'affidabilità. La prima linea di rider è a scoppio e si distingue per due modelli compatti con ampiezze di taglio di 62 e 74 cm, progettati per garantire massima manovrabilità anche in spazi ristretti. La seconda invece è completamente a batteria, con una potente batteria da 48V-75 Ah che risponde a una crescente domanda di soluzioni più ecologiche e silenziose. Modelli ideali per chi cerca una macchina con un forte focus sull'ecosostenibilità ed un notevole abbattimento della rumorosità, senza compromettere le performance di taglio».

«Abbiamo», il quadro di Alessandro Barrera di **Brumar**, «un modello in gamma Attila con motorizzazione da 224 cc ed uno in gamma Harry da 60 cm con raccolta e motore da 224 cc che sta riscontrando un grande interesse. Qui i numeri sono consolidati da più anni e ci aspettiamo un ottimo riscontro per il modello Harry, già molto apprezzato l'anno scorso».

«Le aspettative di vendita per il modello **Stihl** RT 4082 nel 2025», il quadro di Francesco Del Baglivo, «sono molto promettenti. Questo trattorino da giardino è apprezzato per la sua compattezza e manovrabilità, rendendolo ideale per prati di piccole e medie dimensioni fino a 4000 m². Le caratteristiche principali del RT 4082 includono l'equipaggiamento di un motore Stihl EVC 4000 da 452 cc, che offre prestazioni elevate e affidabilità. Il sedile è regolabile senza attrezzi, coman-

di intuitivi e un ridotto raggio di sterzata per una maggiore facilità d'uso. La larghezza di taglio è di 80 cm ed è dotato di un cesto di raccolta da 250 litri, agevolmente svuotabile direttamente dal sedile. Queste caratteristiche, insieme alla reputazione della qualità Stihl, contribuiscono a creare aspettative di vendita positive».

SALTO IN ALTO. L'indirizzo l'ha più volte ribadito lo specialista: la scelta del cliente finale ricade sempre più sulla macchina di qualità. Concetto sottoscritto anche dalle aziende. «Negli ultimi anni», l'istantanea di Giovanni Masini di **Emak**, «il mercato ha mostrato un crescente interesse verso modelli di trattorini che privilegiano la qualità rispetto al semplice fattore prezzo. Gli utilizzatori finali sono sempre più attenti alle prestazioni, all'affidabilità e alla durata nel tempo, elementi fondamentali per garantire un investimento vantaggioso. In questo scenario, Emak risponde con una gamma di trattorini di alta qualità, progettati per offrire massima efficienza, comfort e performance superiori. I nostri modelli sono dotati di tecnologie avanzate, motori potenti e soluzioni ergonomiche che garantiscono un'esperienza di utilizzo ottimale, sia per il privato esigente sia per il professionista».

«Sì, possiamo confermare questa tendenza. Come **Husqvarna**», evidenzia Massimo Bertolo, «abbiamo sempre puntato su prodotti di alta qualità e i nostri rider ne sono un chiaro esempio: non si collocano nella fascia di primo prezzo, ma offrono vantaggi significativi in termini di affidabilità, durata e prestazioni, aspetti che si riflettono direttamente sull'efficienza del lavoro svolto e sulla durata nel tempo. Il successo registrato nell'ultimo



Grillo



Made in Italy

Battery Line

MADE IN ITALY

La prima linea di prodotti a batteria progettata e costruita in Italia



3 PRODOTTI

3 BATTERIE

2,5 Ah - 5 Ah - 20 Ah

3 MODALITÀ DI ALIMENTAZIONE

Cordless - alla cintura - a zaino



FATTO IN ITALIA

MULTIFUNZIONE ORION

1500 W

4 velocità

Motore brushless

Compatibile con tutti gli attrezzi



TOSASIEPI HEXIS

1200 W

3 velocità

Motore brushless

Disponibile con lama da 60 cm e 75 cm



OLIVAREX IB-E5000ECO

600 W

3 velocità

Motore brushless

Disponibile con asta estensibile fino a 3.1 m e 3.7 m



SCARICA LA BROCHURE DEDICATA ALLA GAMMA A BATTERIA



Stiamo cercando nuovi rivenditori per ampliare la nostra rete vendita!

Sei interessato a lavorare con un'azienda italiana?

Invia una mail a ibea@ibea.it

IBEA SRL - Via Milano, 15/17 21049 TRADATE (VA) ITALIA

anno conferma che il mercato sta dando sempre più valore alla qualità rispetto al "solo prezzo". Questo dimostra come i clienti siano disposti a investire in soluzioni più performanti e durature, privilegiando macchine che garantiscano risultati ottimali nel lungo periodo».

«Noi di Grillo non solo confermiamo ma direi che ne siamo la conferma. Le nostre macchine», il punto di Stefano Grillo di **Grillo**, «non hanno certo il prezzo fra i primi valori percepiti dal cliente. Per questo il nostro lavoro principale, e di conseguenza di tutta la nostra rete di distribuzione, è proprio quello di far comprendere le scelte tecniche, i contenuti di qualità e le performances operative delle nostre proposte a giustificazione del prezzo. I nostri risultati di questi ultimi anni dimostrano inequivocabilmente che il mercato è sempre più orientato verso prodotti di qualità, anche perché la clientela è sempre più competente, esigente ed in grado di capire e dare il giusto valore alle differenze delle varie proposte».

«Confermo quanto detto dai rivenditori. Noi», specifica Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «abbiamo delle macchine di alta gamma con progettazione tedesca e realizzazione austriaca. Questo comporta un'alta attenzione alla qualità, all'affidabilità ed alle performance. Finora questo ci ha premiato e continua a premiarci».

«Sì, è vero che c'è una tendenza crescente», certifica Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «verso l'acquisto di trattorini da giardino di qualità superiore piuttosto che quelli a basso costo. Questa tendenza è guidata da diversi fattori come la durabilità e l'affidabilità. I consumatori stanno diventando più consapevoli dell'importanza di investire in prodotti che durano nel tempo e

richiedono meno manutenzione. I trattorini di qualità superiore tendono ad avere una vita utile più lunga e prestazioni più costanti. Le macchine di alta qualità offrono migliori prestazioni, con motori più potenti, sistemi di taglio più efficienti e tecnologie avanzate che rendono il lavoro di giardinaggio più facile e veloce. I trattorini di fascia alta sono spesso progettati con un'attenzione particolare al comfort dell'utente, includendo sedili ergonomici, comandi intuitivi e sistemi di sospensione migliorati».

«Sicuramente per un acquisto che prevede un investimento notevole», sottolinea Alessandro Barera di **Brumar**, «l'utente desidera macchine di buona qualità, anche pagando qualcosa in più. Il comparto trattorini è per molti rivenditori una parte significativa delle loro vendite, non solo in termini di quantità, ma anche e soprattutto in valore aggiunto. Il cambio della nostra linea di trattorini Attila va in questa direzione e certamente la scelta è di offrire un miglior rapporto qualità-prezzo». «Sulla bassa gamma può anche essere», il ragionamento di Daniele Bianchi di **Grin**, «ma chi cerca macchine di qualità per utilizzo intenso o professionale si deve comunque rivolgere ad una certa fascia di prezzo. L'aumento dei materiali costruttivi che c'è stato negli ultimi anni ha sicuramente portato ad un aumento del costo dei prodotti. Se un prodotto come un trattorino abbassa i prezzi qualcosa sui materiali, sulla componentistica o sull'assemblaggio è stato per forza "tagliato" con conseguente diminuzione della qualità». «Per quella che è la nostra esperienza», precisa Alessio Zizza di **Gianni Ferrari**, «essendo il nostro un prodotto professionale, sicuramente l'attenzione e la richiesta di un certo target qualitativo rimane costante, ma il prezzo continua ad avere il suo peso. Il cliente cerca idealmente il compromesso tra le due cose».



Emak

FACCIA A FACCIA. Ma il robot quanto ha tolto, se ha tolto davvero, numeri al trattorino?

«Nonostante la continua crescita del settore dei robot tagliaerba e l'ingresso di nuovi concorrenti nel mercato», il quadro di Massimo Bertolo di **Husqvarna Professional**, «il trattorino ha mantenuto saldi i propri numeri. Questo risultato è probabilmente legato anche a una stagione precedente particolarmente favorevole, che ha sostenuto la domanda. Guardando al futuro, prevediamo un'ulteriore espansione del mercato dei robot tagliaerba, grazie alle continue innovazioni tec-



Grin

nologiche che Husqvarna stessa sta sviluppando. Le soluzioni autonome e il miglioramento delle prestazioni stesse stanno rendendo i robot sempre più efficienti e adatti a una gamma più ampia di utilizzi. Questo trend porterà a una crescita costante del segmento, senza però escludere la coesistenza con il trattorino che continuerà a essere una soluzione indispensabile per specifiche esigenze professionali». «Blue Bird Industries, riconosciuta per la sua esperienza nel settore della cura del verde», il quadro dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «ha sviluppato un catalogo completo di soluzioni per soddisfare ogni esigenza legata alla manutenzione del verde. Oltre a ciò, Blue Bird si distingue come distributore esclusivo per il canale professionale dei robot rasaerba Segway Navimow. Nonostante l'introduzione di questi innovativi robot, non si è registrata alcuna flessione nelle vendite dei trattorini». «Proponendo un prodotto di alta fascia ed al limite del semi-professionale», sottolinea Roberto Foti Belligambi di John Deere, «per quanto ci riguarda la crescita esponenziale dei robot per adesso non si è fatta sentire più di tanto. Semmai c'è stata una certa "cannibalizzazione" ad opera delle ZTrak dove anche noi stiamo crescendo di anno in anno a discapito del trattorino tradizionale». «L'avanzata dei robot tosaerba», l'istantanea di Francesco Del Baglivo di Stihl Italia, «ha sicuramente influenzato il mercato dei trattorini da giardino, ma non li ha sostituiti completamente. I robot tosaerba sono ideali per prati di dimensioni moderate e per chi cerca una soluzione automatizzata e a basso impatto ambientale. Tuttavia, i trattorini da giardino rimangono la scelta preferita per prati di grandi dimensioni e per chi necessita di una maggiore potenza e versatilità. Con l'aumento della domanda



The biggest outdoor furniture trade fair in the world.

EVERYTHING FOR THE GARDEN.
THE WIDEST ASSORTMENT
FOR THE GARDEN INDUSTRY
IN ONE LOCATION.

Also beyond this spoga+gafa offers the **widest and deepest range of products in the global garden industry. One-stop shopping at the best time for ordering for all segments of the garden!**



Learn more and discover
our exhibitors and special areas
at spogagafa.com

Koelnmesse S.r.l.
valentino.provera@koelnmesse.it
Telefono: +39 02 8696131
#spogagafa #designgardens
spogagafa.com



Sabre Italia

di macchine di alta qualità, i trattorini da giardino hanno visto un miglioramento significativo in termini di durabilità, prestazioni e comfort. I consumatori sono disposti a investire di più per ottenere prodotti che offrono valore a lungo termine. I trattorini da giardino offrono una maggiore versatilità rispetto ai robot tosaerba, con la possibilità di utilizzare accessori intercambiabili per diverse attività di giardinaggio. Questo li rende una scelta più pratica per chi ha esigenze di manutenzione del giardino più complesse che permettono la raccolta dell'erba o il taglio mulching. In sintesi, mentre i robot tosaerba hanno guadagnato popolarità per la loro comodità e sostenibilità, i trattorini da giardino continuano a essere una scelta robusta e versatile per molti utenti che hanno l'esigenza di curare prati più rustici».

«Il trattorino», rileva Giovanni Masini di **Emak**, «conserva saldamente il suo ruolo e la sua identità sul mercato, resistendo alla pressione competitiva esercitata dai robot sui rider. Negli ultimi anni abbiamo registrato un'importante crescita dell'interesse verso i trattorini tagliatutto, sempre più apprezzati per la loro capacità di affrontare con efficacia le aree più difficili, dove altre mac-

chine incontrano limiti operativi».

«La nostra proposta si colloca in una fascia di prodotto dove per il momento non abbiamo notato particolari intrusioni. Probabilmente», l'ipotesi di Stefano Grilli di **Grillo**, «chi ne ha risentito maggiormente fino ad oggi sono stati i rasaerba con uomo a seguito ed il trattorino di primo livello. Sicuramente il mondo dei robot ha assorbito però molte risorse e attenzioni a casa del rivenditore, il quale dovrà necessariamente strutturarsi per seguire in modo adeguato tale mercato per non rischiare sia di perdere quella specializzazione fondamentale e necessaria per promuovere, vendere ed assistere macchine più complesse come trattorini tagliaerba sia di alimentare la necessità di rivedere gli schemi distributivi da parte delle aziende».

«La gamma di trattorini-base per privato», la convinzione di Daniele Bianchi di **Grin**, «soffre sicuramente l'avanzata del robot. La macchine "particolari" e professionali ne risentono pochissimo». «I trattorini presenti nella nostra gamma», puntualizza Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «hanno risentito solo in minima parte l'avanzata del robot. Probabilmente il robot va ad intaccare maggiormente i trattorini da prezzo».

«Non mi pare», osserva Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «che il comparto rider e trattorini sia stato toccato in maniera considerevole dall'avvento dei robot tosaerba. I trattorini come anche i rider godono di ottima salute e i numeri sul mercato italiano sono stati nel 2024 in crescita. I robot tosaerba si sono creati una loro fascia importante sul mercato, ma la sensazione è che molti utenti, soprattutto alla guida dei trattorini, amino affrontare i lavori di taglio in giardino di persona».

ALTRO CLIENTE. Ha orientamenti precisi l'utilizzatore, anche a guardare verso il lungo periodo. E quindi ad assicurarsi in primis affidabilità.

«Negli anni», racconta Giovanni Masini di **Emak**, «le esigenze degli utilizzatori di trattorini e rider sono cambiate seguendo l'evoluzione tecnologica, le nuove abitudini di consumo e la crescente attenzione alla sostenibilità. Gli utenti cercano macchine sempre più ergonomiche, con sedili confortevoli, comandi intuitivi e minori vibrazioni, per rendere il lavoro meno faticoso e più piacevole. La richiesta di trattorini tagliatutto è cresciuta, soprattutto per chi deve operare su aree complesse».

«Oggi se da un lato vediamo sempre un'attenzio-



Brumar

CARRELLI AVVOLGITUBO PROFESSIONALI TOP QUALITY



**ROBUSTEZZA
PRATICITÀ
AFFIDABILITÀ
ANTICORROSIONE**

La nuova gamma
di carrelli avvolgitubo
in metallo **PROLINE**
rappresenta la qualità
del marchio **IPIERRE**



Carrello avvolgitubo ProLine "A302"

- Finitura telaio zincato • Ruote in plastica
- Attacco al tubo agevolato, facile e veloce "Easy Click"
- Kit raccorderia in plastica
- Peso 6 kg

Capacità:

80 m di tubo \varnothing 1/2" o 50 m di tubo \varnothing 5/8"

Carrello avvolgitubo ProLine "A554"

- Finitura telaio verniciato • Ruote pneumatiche
- Attacco al tubo agevolato, facile e veloce "Easy Click"
- Kit professionale di raccorderia in ottone grande portata
- Peso 10,5 kg

Capacità:

60 m di tubo \varnothing 3/4" o 30 m di tubo \varnothing 1"



**IPIERRE GARDEN è da sempre
il tuo partner per la cura del giardino.**

Scopri i prodotti del nostro ampio catalogo, pensati per ogni esigenza della cura del verde



IPIERRE SYSTEM SRL

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



INCHIESTA



Gianni Ferrari

ne alla produttività ed ai costi», l'analisi si Alessio Zizza di **Gianni Ferrari**, «dall'altro vediamo una sempre maggiore professionalità, ed una crescente attenzione e sensibilità rispetto alle esigenze di comfort di lavoro degli operatori, aspetto da noi sempre curato e che ci contraddistingue».

«Le esigenze dell'utilizzatore finale», ribadisce Stefano Grilli di **Grillo**, «si sono indirizzate verso la qualità, la specializzazione e la sicurezza della spesa, ovvero un investimento sicuro e duraturo nel tempo. Per questo sempre più importanti già dal momento della proposta/vendita, il settore automotive insegna, sono i servizi post vendita così come la certezza di poter avere assistenza veloce e precisa, ricambi nel tempo. Essendo produttori di tutto ciò che abbiamo a catalogo, Grillo si gioca una carta molto forte».

«Negli anni», la premessa di Massimo Bertolo di **Husqvarna Professional**, «le esigenze dell'utilizzatore finale sono evolute, con una crescente attenzione verso l'affidabilità del prodotto ma soprattutto verso la qualità dell'assistenza tecnica.

Oggi, il cliente non si limita a cercare una macchina performante, ma desidera anche un servizio post-vendita efficiente e professionale, in grado di garantire supporto e tranquillità nel tempo. Per questo, il ruolo del rivenditore è diventato ancora più centrale: i clienti si affidano sempre più a professionisti che possano non solo consigliarli nella scelta del prodotto più adatto alle loro esigenze, ma anche assicurare un'assistenza tecnica puntuale e di alto livello. La possibilità di contare su un supporto post-vendita dedicato rappresenta ormai un fattore determinante nella scelta d'acquisto, contribuendo a rafforzare il rapporto di fiducia tra cliente, rivenditore e brand».

«Il cambio generazionale e anche il maggior utilizzo di queste macchine da parte del pubblico femminile», il quadro di Roberto Foti Belligambi di **John Deere**, «ci ha portato un cliente sempre più attento al comfort, alla facilità di utilizzo e ad una gestione della manutenzione programmata più attenta. In tal senso l'avvento della Connettività e poi anche dell'Elettificazione sono e saranno sempre più le risposte alle nuove esigenze di questi nuovi clienti».

«Negli anni le esigenze degli utilizzatori finali per l'acquisto dei trattorini da giardino **Stihl** sono evolute significativamente. Gli utenti», sottolinea Francesco Del Baglivo, «sono sempre più orientati verso prodotti di alta qualità che garantiscono una lunga durata e prestazioni affidabili. La preferenza per macchine robuste e ben costruite è aumentata, con una maggiore attenzione alla durabilità e alla riduzione della manutenzione. Notiamo una crescente domanda di trattorini che offrono elevate prestazioni e efficienza di taglio. Gli utenti cercano modelli con motori potenti e sistemi di taglio avanzati che permettono di completare il lavoro in meno tempo e con meno sforzo. Il comfort è diventato una priorità. I trattorini da giardino sono ora progettati con sedili ergonomici, comandi intuitivi e sistemi di sospensione migliorati per ridurre le vibrazioni e aumentare la comodità.

L'integrazione di tecnologie smart e automatizzate è sempre più richiesta. Constatiamo una crescente attenzione verso l'acquisto di prodotti dall'impatto ambientale ridotto. I trattorini elettrici e quelli con motori a basse emissioni stanno guadagnando popolarità. I consumatori preferiscono investire in prodotti che offrono valore a lungo termine e che rispondono alle loro esigenze di comfort, efficienza e sostenibilità».



John Deere

Le prime due macchine per la raccolta delle olive vendute a Lamezia Terme, dopo una folle corsa fra Calabria e Francia. Quando la batteria era ai primi passi e «c'era tutta una rete vendita da creare». Da Nord a Sud

D'ISA, CHE BELLA STORIA

«COME VIVERE PIÙ VITE...»

Riavvolge velocemente il nastro. Quando Giandomenico D'Isa, vent'anni appena compiuti, entrò nell'allora piccola Pellenc per occuparsi di magazzino, service e prove in campo. Quando, poco dopo, Paolo Salvestrini ora amministratore delegato, «ebbe la folle idea di darmi un'agenda, un telefono e mi mandò a seguire quei clienti che aveva attivato lui nel periodo precedente». Quando la batteria era tecnologia pressoché sconosciuta, quando Pellenc «in Italia non aveva più di 25-30 concessionari». A D'Isa vennero affidate le regioni del Sud, più la sua Toscana. «C'erano delle bandierine da piantare, possibilmente in ogni provincia. Bisognava creare un'intera rete vendita. Prendemmo tante porte in faccia, non mi vergogno a dirlo. Passammo da fiere paesane, campionarie, di mercato. Quando l'agricoltore era abituato ad altre macchine. Dura convincere soprattutto il rivenditore, ma il credo passò. Fu la vittoria più bella. E chi ebbe la lungimiranza di seguirci ha ottenuto grandi risultati», il fermo immagine di D'Isa, dal 2017 responsabile commerciale del settore giardinaggio, ripercorrendo quella grande cavalcata. Le prime due macchine D'Isa le vendette in Calabria, ad un cliente di Lamezia Terme. Per la raccolta delle olive, il terzo prodotto della serie introdotto in Italia dalla Francia dopo la forbice e la legatralci. Il bello della storia cominciò quando D'Isa chiamò suo fratello Antonio, adesso vicedirettore generale. «Gli diedi la bella notizia dopo mesi di prove e trattative», racconta D'Isa, «ma il problema è che io avevo venduto le versioni ad asta telescopica, essendo quelle piante alte, e non ad asta fissa come An-

tonio invece auspicava. Quelle telescopiche in Italia non sarebbero arrivate in tempo per la campagna di quell'anno, visti i grandi sforzi produttivi che stava già facendo la nostra casa madre per rispondere alle richieste del mercato spagnolo. I pezzi però c'erano, bisognava solo andarli a prendere. Il cliente ci aveva dato una settimana, poi avrebbe fatto altre scelte. Il tempo c'era, anche se non molto. Arrivato a casa, mi fermai una notte e la mattina partii per Pertuis. Presi una decina di aste, tornai in Toscana, le montammo e il lunedì successivo le consegnai». Missione compiuta, il calcio di inizio di una grande partita. «La chiave è essere trasparenti, il più possibile. Sapevamo che il nostro fosse un prodotto vincente. Mi hanno aiutato molto», il punto di D'Isa, «i due anni alla parte tecnica, importanti per entrare nella dimensione del rivenditore. Per far conoscere fino in fondo il prodotto. Le conoscenze della materia erano ancora al minimo, non si sapeva di fatto nulla della batteria al litio che Pellenc introdusse per l'agricoltura giusto nel 2003 e i motori brushless». Ha attraversato l'Italia in lungo in largo, chilometri d'asfalto macinati in leggerezza. «Come vivere diverse vite, da Nord a Sud», il quadro d'insieme di D'Isa, «restando sempre concretamente onesto. Perché in fondo il mio è il lavoro più bello del mondo».



COME REALIZZARE PICCOLI GIARDINI DI LUSO

di Alessandro Di Fonzo

Nel mio percorso ho sperimentato quasi ogni tipo di giardino: grandi distese, discariche da trasformare, aree verdi per centri commerciali, fino ai classici giardini per villette con prato, siepe e aiuole. Alcuni progetti erano stimolanti, altri meno. E anche sul piano economico non tutti funzionavano. Avevo già un buon sito, sapevo farmi trovare, ma non avevo ancora capito **quanto fosse importante scegliere un target preciso**. Poi ho lanciato **Small Urban Garden**, un servizio dedicato alla creazione di **piccoli giardini di lusso** in ambienti urbani. È lì che ho scoperto il modello perfetto: **pochi metri, altissimo valore percepito**.

Un giardino da 70 mq progettato con cura – pavimentazioni, pergolende, spa, arredi e luci – diventa **una stanza a cielo aperto, un'estensione della casa e un simbolo di status**.

Con questo approccio ho realizzato giardini da 50.000 euro in soli 10 giorni, con due collaboratori, sfruttando fornitori esterni e mantenendo una struttura leggera. Da questa esperienza è nato **Piccoli Giardini di Lusso**, un modello replicabile che oggi metto a disposizione di altri giardinieri con partita IVA.

Se hai un'azienda, anche piccola, puoi affiliarti al brand e accedere a tutto il necessario per **vendere e realizzare giardini di lusso**, anche se non hai ancora una grande esperienza in questo segmento.

«Pochi metri, altissimo valore. Come una stanza a cielo aperto. Davvero importante scegliere un target preciso, saperlo alimentare come si deve con tutte le leve possibili che non siano solo il lavoro. L'indirizzo è presto fatto, anche per chi non è così esperto in questo segmento. Basta essere determinati e disposti a fare il salto di qualità. Small Urban Garden ha tutte le risposte, in tutte le sue sfaccettature. Ci siamo, noi»

Ti forniamo e ti supportiamo con:

- **Marketing centralizzato**
- **Sito, sponsorizzate e supporto professionale**
- **Clienti già profilati**
- **Fornitori testati**
- **Know-how completo e 138 anni di esperienza condivisa**

**Una sola sede per provincia.
Le candidature aperte fino al 10 maggio.**

Non accettiamo tutti. Solo chi è pronto a salire di livello ed è fortemente determinato.

Alessandro Di Fonzo – Franchising Giardinaggio

Se vuoi candidarti per rappresentare il brand nella tua zona, contattami:

info@piccoligiardinidilusso.it
www.piccoligiardinidilusso.it



NON È UN CORSO DIVENTA TECNICO O MANAGER TECNICO DEL GIARDINO

GRAZIE AL SISTEMA DI VALORIZZAZIONE GIARDINAGGIO

IN COLLABORAZIONE CON..

L'UNICO PERCORSO DI AFFIANCAMENTO NEL SETTORE CHE, CON SOLI 5 MINUTI AL GIORNO, TI PERMETTERÀ DI:

- FATTURARE DI PIÙ
- RIDURRE LE ORE DI LAVORO
- OTTIMIZZARE I COSTI DI GESTIONE
- ATTRARRE I MIGLIORI COLLABORATORI
- FIDELIZZARE AL MEGLIO I TUOI DIPENDENTI



ALESSANDRO DI FONZO

ESPERTO DI MARKETING PER GIARDINIERI

NON È TEORIA, MA UN SISTEMA PRATICO TESTATO CON SUCCESSO IN 3 DIVERSE PIAZZE IN ITALIA CON:



BRESCIA

ARONNE PLATTO

ESPERTO IN DELEGA E GESTIONE COLLABORATORI



PISA

ELIA BERTUCCI

IMPREDITORE DEL VERDE, SPECIALISTA IN ORGANIZZAZIONE AZIENDALE



GENOVA

SIMONE TRABUCCO

SPECIALISTA IN SOFTWARE E CONTROLLO DI GESTIONE PER IL GIARDINAGGIO



+39 351 610 4489



INFO@FRANCHISING-GIARDINAGGIO.IT

SCOPRI
L'OFFERTA!



HUSQVARNA

**Automower® 435X AWD NERA, altro salto in avanti
Addio al filo perimetrale, ora è tutto ancor più facile**

Husqvarna presenta una versione aggiornata del robot tagliaerba Automower® 435X AWD NERA, in grado di lavorare ora anche senza filo perimetrale, su giardini di medie-grandi dimensioni. Per aree verdi fino a 3500 m². Dall'inizio dell'estate, invece, il nuovo modello sarà dotato tramite aggiornamento software di taglio sistematico per poter creare motivi sul prato aumentando la copertura fino a 5000 m². Il nuovo modello è ora dotato dell'affidabile tecnologia satellitare Husqvarna EPOS™ integrata nel robot. Questo non solo elimina la necessità di installazione con filo perimetrale, ma rende ancora più facile per l'utente controllare quali zone tagliare e quando tramite l'app Automower Connect. «È uno dei nostri prodotti più apprezzati», afferma Jonas Elderstiern, product manager di Husqvarna, «in quanto si rivolge a quei giardini impegnativi. Molti utenti aspettavano questo aggiornamento. Siamo sicuri che il nuovo modello andrà incontro alle loro esigenze».



ZANETTI MOTORI

**Motocarriole, la soluzione per ogni contesto
Efficienza massima, versatilità totale**



Le motocarriole Zanetti Motori ZBS 3031 A e ZBS 5031 A offrono soluzioni robuste e versatili per il trasporto e la movimentazione di materiali in agricoltura ed edilizia. Grazie al nuovo optional delle cisterne Made in Italy ZEN S200-25i, ZEN S200-30i e PB S200-40i da 200 litri con motopompe irroranti, queste motocarriole si trasformano in efficaci unità di irrorazione per agricoltura, coltivazione in serra e manutenzione del verde. Fra le caratteristiche tecniche delle cisterne una cilindrata del motore da 132 a 208 cc, una portata fino a 30 lt/min, la pressione regolabile da 25 a 40 bar, capacità serbatoio di 200 litri. Le motocarriole Zanetti hanno motore 4 tempi a benzina (fino a 208 cc), potenza fino a 4,4 kW, capacità di carico di 300 kg per il modello ZBS 3031 A e di 500 kg per ZBS 5031 A. Ribaltamento cassone manuale con molla a gas. Optional cisterna irrorante.

AGRINOVA

**Assicurazione-Jeremy, grande asso per il professionista
Quando un arieggiatore diventa un capolavoro**



Una garanzia Jeremy, punto fermo di Agrinova alla voce arieggiatori. Due i sistemi di lavoro. Con albero a coltelli mobili e flottanti o con l'esclusivo albero a lame e molle. Il modello da 70 cm, per trattorino, ha la trasmissione a doppia cinghia, motore in posizione centrale per un ottimale bilanciamento dei pesi, due ruote pivotanti anteriori in gomma piena con cerchi in lamiera, ruote dal diametro di 200 cm in gomma piena con cerchi in lamiera. Il sistema di taglio è incentrato su due supporti in ghisa e due cuscinetti a sfera di alta qualità. La versione da 95 cm, arieggiatore trainato per prati e campi sportivi, presenta una scocca, di 35 kg, molto robusta con 4 mm di spessore. Mentre la zavorra bilancia il peso del motore (Briggs & Stratton o Honda) posto su un lato della macchina. Ruote in gomma morbida.

VESCO ITALY

A6, impeccabile anche nella vegetazione più fitta Ultraleggera, Made in Italy in tutto e per tutto

A6 è la forbice a battente di Vesco Italy dotata di una conformazione curva della lama che le garantisce di penetrare meglio anche nella vegetazione più fitta. Il particolare sistema di taglio le consente di effettuare tagli radenti e senza speroni. La lama è montata in posizione eccentrica, garantendo il cosiddetto "taglio a tiro" che trascina il ramo verso il fulcro di rotazione diminuendo così lo sforzo ed evitando che sfugga. Ideale per frutteti e vigneti. Gruppo lame in acciaio al carbonio, forgiato a caldo e temprato. Manici anatomici in lega di alluminio rivestiti in soft touch. Ultraleggera (appena 230 grammi), di stampo professionale. Made in Italy al 100%.



EMAK

Nuove serie BC e DS, decespugliatori al top Oleo-Mac ed Efco, sguardo verso i manutentori esigenti

Emak presenta la nuova serie di decespugliatori professionali BC di Oleo-Mac e DS di Efco: ideali per soddisfare le esigenze di professionisti e manutentori del verde più esigenti, impegnati in attività intense e prolungate, sono stati progettati per affrontare le condizioni di lavoro più difficili. I modelli BC 540 S, BC 540 T, BCF 540 e BC 540 MASTER di Oleo-Mac e DS 5400 S, DS 5400 T, DSF 5400, DS 5400 BOSS di Efco si posizionano ai vertici della categoria per l'eccellente rapporto peso/potenza che consente una resa ottimale, salvaguardando al massimo il comfort per l'operatore. Molte le soluzioni tecniche introdotte per il ridurre il peso della macchina, tra cui la presenza di componenti in magnesio, come il carter motore, l'utilizzo di materiali plastici innovativi ad alta resistenza e bassa densità e l'asta trasmissione cava che mantiene inalterate le prestazioni grazie al sistema di boccole presenti nella trasmissione, permettendo di lavorare per periodi prolungati con il massimo rendimento.



GRILLO

MD 22N, l'idrostatico che non teme sassi e pendenze Taglio sempre d'alta qualità, anche per campi sportivi

MD 22N è il rasaerba idrostatico di Grillo che offre comfort e grande capacità di taglio. Il piatto ventrale da 110 cm è a doppia funzione di taglio, dotato di leva "Quick Shift" per passare direttamente dal posto di guida da mulching a scarico posteriore. È un rasaerba studiato per il taglio in pendenza, adatto per un utilizzo nel verde professionale e privato dove è richiesto un taglio impeccabile, come ad esempio in campi sportivi. La ridotta altezza da terra lo rende ideale per lavori sotto chioma. MD 22N monta il motore benzina bicilindrico Briggs & Stratton Professional 7220 OHV da 656 cc che eroga 18 Hp. L'altezza di taglio va da 2,5 a 10 cm, la regolazione continua garantisce un taglio di qualità, il comando a leva è assistito da una molla a gas per il massimo comfort. L'apparato di taglio è totalmente in acciaio, senza temere urti con sassi.



STIHL

Charging Box CB1: ricariche facili e rapide Per una perfetta gestione delle batterie

Il nuovo Charging Box CB1, presentato in occasione di MyPlant & Garden, va ad arricchire la gamma-prodotti per i professionisti. Una soluzione pratica ed innovativa per la ricarica delle batterie direttamente sul mezzo. Fino ad otto Stihl AP. Flessibile in montaggio sul veicolo: sotto il pianale, sul pianale, su pick-up o sul rimorchio. Caricamento di tutte le batterie tramite un'unica alimentazione esterna con presa adatta sul veicolo. Efficiente gestione delle batterie, con un'unica soluzione per caricamento, trasporto e rimessaggio. Box con protezione contro gli schizzi d'acqua e ventilazione. Kit per il montaggio incluso. Pensato soprattutto per municipalizzate, gestori di immobili, paesaggisti e giardinieri.

**TECNO
GARDEN****NUOVA LINEA**

dischi da decespugliatore

TECNO GARDEN

Nuova linea di dischi per decespugliatori in acciaio cromato Resistenti alla corrosione, facili da pulire, efficacia totale

La costante ricerca di materiali è una prerogativa dei tecnici di Tecno Garden, sfociata anche nella presentazione di una nuova gamma di dischi per decespugliatori in acciaio cromato. Attraverso l'elettroplaccatura, vale a dire l'applicazione di uno strato di cromo sulla superficie del disco in acciaio, i nuovi dischi commercializzati da Tecno Garden presentano numerosi vantaggi. Sono infatti resistenti alla corrosione e facili da pulire, oltre a garantire una maggior durezza della superficie. Il disco cromato è quindi estremamente efficace e di gran lunga più resistente di un normale disco verniciato.

ROTOMECC

Hurricane H40-S, la precisione di taglio prima di tutto Il meglio per la manutenzione del prato



Il trinciaerba spostabile Rotomecc modello Hurricane H40-S è una macchina studiata per offrire il meglio nella manutenzione dei prati erbosi e dovunque sia indispensabile precisione di taglio. Lo spostamento laterale può essere effettuato manualmente oppure idraulicamente con l'utilizzo dell'apposito cilindro idraulico. Lo spostamento massimo per tutte le misure è di 40 cm sulla destra.

H40-S dispone inoltre di un rullo posteriore maggiorato che può essere montato in due posizioni differenti. O distante dal rotore oppure più vicino sfruttando in questo modo la rotazione dei coltelli per tenere il rullo pulito. Disponibile in tre larghezze di lavoro (da 120, 150 e 180 cm) con attacco frontale o posteriore.

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	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO+	€699,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 300 - SOLO	€639,95	300	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 450 BT-SOLO	€729,95	450	700X 500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 800 LCD BT - SOLO	€799,95	800	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE
 da giardino

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

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

TECNOX®
Macchine forestali e da giardinaggio

LAUNTOP®
Motopompe autoscendenti da irrigazione

KASEI®
Gamma completa di macchine a scoppio e batteria

BARDAHL®
Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi

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

☎ Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313

🌐 www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com

📱 @tecnogardenpadova 🏢 Tecno Garden srl 📷 tecno_garden_srl 📞 @TecnoGarden srl

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

HUSQVARNA

Distribuito da:
FERCAD SPA
web: www.husqvarna.it
email: husqvarna@fercad.it

AUTOMOWER® 435X AWD

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



R4 ASPIRE	999,00 €	400	55x33x22	si	Li-ion	70min	32 cm/s Random/3lame	2	16	2-45	25%	Si con PIN	A	5,9	ASA	SI
305	1.399,00 €	600	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	1.799,00 €	1000	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	2.199,00 €	1500	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	2.299,00 €	600	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
415X	2.699,00 €	1500	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
305E NERA	1.999,00 €	900	68x44x28	SI	Li-ion	50 min	38 cm/s Random-sistemica/3lame	2	22	2-55	30%	Si con PIN e allarme	A	12,1	ASA	SI
310E NERA	2.299,00 €	1500	68x44x28	Si	Li-ion	50 min	38 cm/s Random-sistemica/3lame	2	22	2-55	30%	Si con PIN e allarme	A	12,1	ASA	SI
320 NERA	3.299,00 €	3300	72x56x31	SI	Li-ion	75 min	42 cm/s Random-sistemica/3lame	2	24	2-6	50%	Si con PIN e allarme	A	11,5	ASA	SI
405XE NERA	2.499,00 €	900	68x44x28	SI	Li-ion	100min	42 cm/s Random-sistemica/3lame	2	22	2-55	30%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	12,1	ASA	SI
410XE NERA	2.999,00 €	1500	68x44x28	Si	Li-ion	100min	42 cm/s Random-sistemica/3lame	2	22	2-55	30%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	12,1	ASA	SI
430X NERA	3.999,00 €	4800	72x56x31	Si	Li-ion	145 min	46 cm/s Random-sistemica/3lame	2	24	2-6	50%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	13,2	ASA	SI
450X NERA	4.999,00 €	7500	72x56x31	Si	Li-ion	270 min	62 cm/s Random-sistemica/3lame	2	24	2-6	50%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
435X AWD NERA	5.999,00 €	5000	93x55x29	Si	Li-ion	100 min	62 cm/s Random/3lame (sistemica in arrivo)	4	22	3-7	70%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
520	3.099,00 €		72x56x31	Si	Li-ion	75 min	42 cm/s Random/Slame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	SI
550	4.799,00 €		72x56x31	Si	Li-ion	270 min	62 cm/s Random/Slame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	SI
520 EPOS	3.890,00 €		72x56x32	Si	Li-ion	75 min	42 cm/s Random-sistemica/Slame	2	24	2,0-6,0	45%	Si con pin e allarme+AMC	A	13,8	ASA	SI
550 EPOS	6.199,00 €		72x56x32	Si	Li-ion	210 min	62 cm/s Random-sistemica/Slame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	SI
560 EPOS	6.599,00 €		80x51x31	Si	Li-ion	150 min	65 cm/s Random-sistemica/Slame	2	26	2,0-6,0	50%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
580 EPOS	8.799,00 €		80x51x31	Si	Li-ion	120 min	80 cm/s Random-sistemica/Slame	2	26	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
580L EPOS	8.999,00 €		80x51x31	Si	Li-ion	120 min	80 cm/s Random-sistemica/Slame	2	26	1,0-5,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
535 AWD EPOS	5.999,00 €		93x55x29	Si	Li-ion	100 min	62 cm/s Random/3lame (sistemica in arrivo)	4	22	3,0-7,0	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
CEORA	//		67x27x44	Si	Li-ion	300min+420min	2,7KM/h-3,6KM/h Sistemica/Slame	2	68	2,07,0/1,06,0	20%	Si con pin e allarme+AMC	A	69	ASA	NO

* 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

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@zcscompany.com

TWENTY ZR EVO

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	€1.199,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+	€1.299,00	400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	€1.150,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€3.700,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€4.190,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR EVO	€1.550,00	1.000 mq	488X280X221	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€1.230,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.560,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty 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
Kit connect + RTK	€ 890,00	3000 mq		SI	5,00 Ah			Pre seth path - RTK									
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
Kit connect + RTK	€ 890,00	4000 mq		SI	5,00 Ah			Pre seth path - RTK									
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 Deluxe		3500 mq	663x474x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	5500 mq		SI	10,35 Ah	4 h 00	-	Pre seth path - RTK		25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Basic 4WD	€2.790,00	1800 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 Deluxe 4WD		1800 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
Kit connect + RTK	€ 890,00	5500 mq						Pre seth path - RTK									
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Deluxe 4WD		4500 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h		SDM	4WD	36	3,0-7,5	65%	SI	Automatica	17,8	ABS	SI
Kit connect + RTK	€ 890,00	10000 mq						Pre seth path - RTK									
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											
NEXT line - Power Unit MEGA PREMIUM	€1.100,00	10.000 mq (4.36 Elite+RTK+4WD)		SI	15 Ah	3:30 h											
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

*Piastrina 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 (m ³ /min/mi/s)	SCOCOA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 154,95	COMPLETA	18 V - 2,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	62									2,6
GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	€ 149,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li-Solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T-solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	€ 79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CH 18/50 Li - Solo	€ 86,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	SPAZZOLE	55									2,2
TAGLIABORDI															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 62,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 79,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	€ 39,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
GP-CT 36/35 Li BL-Solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							35			3,55
GE-CT 18/33 Li E-Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							33			2,75
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-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-IC 18/20 Li T - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720	20 / OREGON							4
GE-IM 36/4in1 - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/43 Li M - solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		15,5
RASARRO 36/42 (2X5,2 AH)	€ 479,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 (2X4,0 AH)	€ 499,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
GE-CM 36/37 Li - solo	€ 249,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE					SINTETICO	NO	40 / 25-75	50		17,3
RASARRO 36/36 (2X3,0 AH)	€ 349,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 Li KIT	€ 214,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		12,3
GE-CM 18/33 Li - solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		11,6
GE-CM 18/30 Li KIT	€ 189,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GPCM 36/47 S Li BL (4x4,0Ah)	€ 899,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	47 / 25-80	65		30
GPCM 36/52 S Li BL (4x5,2Ah)	€ 999,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	52 / 25-80	65		30
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 42,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	€ 109,00	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,7
GE-UB 18/250 Li E-Solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				120 / 250						1,1
GE-LB 18/200 Li E-Solo	€ 96,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				670 / 200						2,3
VENTURRO 18/210 - Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				500 / 210				45		2,9
GE-CL 36/230 Li E - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				225 / 230				45		3,1 / 4,4
GE-LB 36/210 Li E - solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				816 / 210						2,5
GE - CL 36/230 Li E - solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				740 / 195						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	SEMIOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
---------	---------------------------------	-----------	-----------------------	------------------------------	---------------------------------------	-------------------	-----------------------------------	------------------------	--	--------	------------	--------------------------------	--------------------	--------------------	---------

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

EXCELION 2

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



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

CLIMMAR: UN NUOVO CONSIGLIO PER AFFRONTARE LE SFIDE DEL SETTORE

Il 13 Marzo la responsabile della Segreteria Unagreen Isabella Fontana è volata a Bruxelles per partecipare all'assemblea generale del CLIMMAR, la rete europea dei concessionari di macchine e attrezzature agricole in cui, tra l'altro, veniva nominato il nuovo Consiglio Direttivo.

Tomáš Kvapil è stato nominato come nuovo Presidente, succedendo a Roberto Rinaldin, e guiderà l'associazione nei prossimi 3 anni.

Ad affiancarlo nel nuovo incarico ci saranno Jan Henrik Holk, Vicepresidente per l'associazione tedesca LandBauTechnik, Romain Meunier, Vicepresidente per l'associazione francese SEDIMA, e Isabella Fontana, segretaria generale di Unagreen.

"Insieme, proseguiremo il grande lavoro dei nostri predecessori e cercheremo di affrontare le sfide del nostro settore", ha dichiarato il neoletto Presidente Kvapil.



Il presidente uscente Roberto Rinaldin e il neoletto Tomáš Kvapil

Il nuovo Consiglio porta con sé un'ampia gamma di competenze ed esperienze.

Kvapil, attivo nel settore dal 1994 e Presidente dell'Associazione Ceca degli Importatori di Macchine Agricole (SDZT) dal 2016, guiderà CLIMMAR con una visione strategica consolidata.

Meunier, imprenditore in una concessionaria di macchine agricole a Orléans dal 2010, apporterà la sua esperienza in marketing strategico e sviluppo digitale.

Holk, direttore generale della LVB-Steinbrink in Germania, grazie alla sua formazione in ingegneria meccanica e alla sua esperienza nei servizi post-vendita, offrirà una prospettiva unica che unisce il punto di vista di concessionari e produttori.

Infine, **Fontana**, ingegnere gestionale, concessionario italiano della azienda Fontana1950 srl, sia agricolo sia garden, con una consolidata esperienza nella gestione finanziaria e nel settore della robotica, assicurerà stabilità e innovazione alla gestione economica di CLIMMAR.

"In questi tempi difficili, sono entusiasta di lavorare con i miei eccellenti colleghi del nuovo Board della Confederazione per continuare a sostenere e rappresentare i concessionari di macchine agricole in tutta Europa.

UN TRIBUTO AI MEMBRI USCITI

Contestualmente al rinnovo del Consiglio CLIMMAR, il Presidente uscente Roberto Rinaldin ha espresso la propria gratitudine ai membri del board per il loro servizio dal 2022.

“I Vicepresidenti Stefan Sprock, e Stéphane Leblond, e il tesoriere Howard Pullen” prosegue Rinaldin, “hanno svolto un ruolo fondamentale nel rafforzare l’organizzazione e affrontare le sfide del settore”.



Isabella Fontana - Segretaria Unagreen al parlamento Europeo

Rinaldin ha sottolineato l’importanza del lavoro di squadra nel guidare CLIMMAR: “Il settore delle macchine agricole sta attraversando profondi cambiamenti, e l’esperienza dei miei colleghi ha contribuito a orientare la strategia di CLIMMAR, assicurando che restassimo un forte punto di riferimento per i concessionari in Europa.”

GUARDANDO AL FUTURO

Il nuovo Consiglio Direttivo, guidato da Tomáš Kvapil, si impegna, sulle fondamenta solide lasciate dai suoi predecessori, a rappresentare con forza gli interessi dei concessionari di macchine agricole e di giardinaggio in Europa. Con l’obiettivo di rafforzare le partnership e affrontare le trasformazioni del settore, CLIMMAR guarda ora, tra l’altro, al prossimo Congresso, che si terrà dal 16 al 18 ottobre in Italia, a Torino, e sarà organizzato da Federacma.

Con una nuova leadership e una chiara visione per il futuro, CLIMMAR continuerà a sostenere e rappresentare i concessionari europei, affrontando con determinazione le sfide di un settore in continua evoluzione. Sono già stati definiti i prossimi incontri dove verranno espressi gli obiettivi sui quali questo nuovo board dovrà lavorare e che verranno declinati nei prossimi incontri.



Il nuovo board di Climmar

La Segreteria Federacma

Scopri l'archivio

MG

Per non perderti neanche un numero di MG vai sul nostro sito, nella sezione RIVISTA, dove troverai tutti i pdf scaricabili!

www.ept.it



PLATFORM BASKET



ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

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

PLATFORM BASKET

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

platformbasket.com

MADE IN ITALY