

MCG



Organo ufficiale di
UNAGREEN
by
FEDERACMA

N.300 - MAGGIO 2025 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

Porta la rivoluzione Kress nel tuo negozio.

Carica in
soli
25 min

Carica in
soli
12 min



**Diventa rivenditore Kress
oggi stesso**

Offri ai tuoi clienti attrezzature professionali a batteria con prestazioni superiori al motore a scoppio, batterie ricaricabili in soli 12 minuti e garanzia fino a 8 anni.

Kress

Scopri di più
www.kress.com/it-it/

GALLERIE D'AUTORE

Titolo: *Emozioni dalla Natura*

Artista: *Grillo SpA*

Collezione 2025



TRINCIA FK 700
Soddisfazione



FD PROFESSIONAL:
Efficienza



DUMPER 507
Sicurezza



MOTAZZAPPA HR7
Contentezza



MOTOCOLTIVATORE
G 52
Gratitudine

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, generando le emozioni più positive per il benessere dell'operatore.



Grillo
AGRIGARDEN MACHINES

www.grillospa.it grillo@grillospa.it

errezeta[®]
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

FORBICE BRUSHLESS 20V

KDYD35S



INCLUSO NEL KIT:

- ▶ 2 BATTERIE DA 2AH
- ▶ CARICATORE
- ▶ CUSTODIA
- ▶ KIT MANUTENZIONE

4 MISURE DI TAGLIO
20/25/30/35 mm

DCK
errezeta[®]
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

DISTRIBUTORE
ESCLUSIVO
PER L'ITALIA



@ERREZETAGARDEN_



WWW.ERREZETAGARDEN.COM

Le coordinate giuste, pur fra venti non del tutto favorevoli. Fa niente, spesso e volentieri il mercato è andato oltre. La necessità, o anche il piacere di tagliare l'erba, più forte dei conti. Nessun eccesso, soltanto un mezzo sfizio. Il confine è sottile in fondo, il rivenditore d'altronde ne potrebbe raccontare tante di storie così.

Di clienti che al netto delle intenzioni iniziali si sono poi lasciati andare, di asticelle alzate in un attimo, di sorrisi che lasciano capire l'apertura verso la macchina migliore. Tante facce anche di medaglie diverse, di portafogli dal differente peso, di un budget neanche poi così limitati. Primavera che tende al bello, dopo temperature strane e quindi anche parecchio basse, un avvio faticoso e qualche alto e basso di troppo. Marce alte, per forza, in negozio. Macchine nuove e antichi pilastri, la ricerca della qualità a cercare di metter tutti d'accordo. Non è facile, ma è la missione dello specialista. Ed anche una carta sicura. A costo di guardare dall'altra parte davanti ad un prodotto banalizzato sull'altare del prezzo. Selezionando il meglio. Per il resto ci sono anche altri lidi, se proprio così dev'essere. Qualche segnale nella direzione della macchina di pregio c'è stato, altri sono attesi a breve.

Mentre il mercato ragiona ma va anche d'istinto, fra previsioni e ordini non sempre così azzeccati. Da lì l'elasticità, i pensieri veloci, i tempi di reazione rapidi, la capacità di muoversi in fretta, la capacità di fare squadra. Anche coi fornitori, una delle grandi chiavi di oggi e di domani. Bisogna essere perfetti, adesso più che mai. Non sbagliare nulla o al massimo il meno possibile, di essere coerenti ma anche flessibili. Senza lasciare nulla al caso. Dall'esposizione alla consegna. Almeno così dovrebbe essere. Lo imporrebbe il momento, ma non solo quello. L'adrenalina di sempre, come sempre fra maggio e giugno. Nel pieno del vortice, senza un attimo di tempo. Quando ogni dettaglio fa la differenza, quando ogni parola sposta gli equilibri. In un senso o nell'altro. Quella linea sottile su cui il rivenditore continua a ballare da una vita. Con orgoglio.



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

Moltiplica l'efficienza, triplica la soddisfazione.



Da oltre 140 anni progettiamo e produciamo attrezzature con un unico obiettivo: rendere il tuo lavoro più **efficiente**, più **sicuro** e più **semplice**. La capacità di innovare costantemente ci ha portato ad offrirti **tre linee** complete per **l'irrorazione, la potatura e la raccolta delle olive**. Progettiamo soluzioni sempre più smart, come la **batteria ricaricabile multi-utensile V.Battery**: un'unica batteria utilizzabile sui nostri sprayers, forbici e potatori, permettendoti 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

KRESS

Porta la rivoluzione
nel tuo negozio

www.kress.com/it-it/



300° MG

- 8 Elisabetta Bellomi**
«Tante nuove idee,
su basi assai solide»
- 10 Alessandro De Pietro**
«Quella luce accesa
alle tre del mattino...»
- 12** «Una rivista speciale
Garanzia di qualità»

dalle aziende

- 22** Grande successo per i
"Dealer Meeting" di **Husqvarna**
- 27 Stihl**, assist al rivenditore
«Insieme, per il professionista»
- 28 Kress Commercial 60 V**
«Bastano dodici minuti»
- 42 Sunseeker Elite X5**,
l'intelligenza artificiale
che rivoluziona la cura
del tuo giardino
- 46 ST Power** senza limiti
Blue Bird, altra perla
- 52 Einhell**
GP-BC 36/430 LI P BL,
fra potenza e praticità

e-commerce

- 44 Claudio Gradassi**
Simone Mattioli
Web, la vera sfida è farsi trovare

il punto

- 24 Alessandro Fontana**
«Stagione a singhiozzi,
cliente ormai frenetico»

inchiesta

- 30 Robot-rasaerba**,
la grande sfida
- 54** Quei **ricambi**
sempre a cento all'ora

l'opinione

- 60 Roberto Dose**
«Meteo e dubbi, aprile difficile.
Ora ci vuole equilibrio»

marketing verde

- 62 Alessandro Di Fonzo**
Come andare in vacanza a maggio

mercato

- 64** «I desideri ci sono,
ma soddisfarli...»

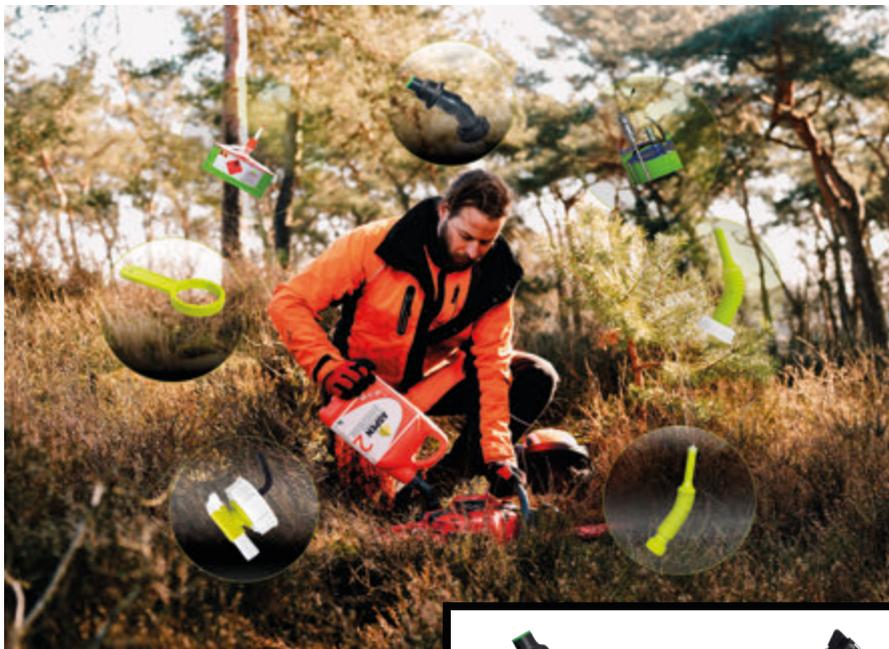
rubriche

- 48** News

vita da agente

- 66** Sainaghi, che storia
«E quei 250 tosasiepi...»

67 Tuttomercato



Quando si parla di efficienza nel giardinaggio professionale, ogni dettaglio può fare la differenza. **ASPEN**, da sempre sinonimo di qualità nei carburanti alchilati, offre oggi un'ampia gamma di accessori pensati per agevolare e rendere più sicuro il lavoro quotidiano di chi opera nel verde.

Il cuore della proposta? Il CombiHandle, un sistema compatto ed estremamente funzionale che porta il concetto di praticità a un livello superiore.

Il CombiHandle di ASPEN è stato progettato per offrire una soluzione completa e intelligente a chi lavora con motoseghe e piccoli motori da giardino. Pensato per professionisti, ma perfetto anche per appassionati evoluti, racchiude in un unico supporto tutto ciò che serve: taniche di benzina e olio, lime, chiavi e utensili indispensabili per il lavoro quotidiano. **Il vantaggio principale sta nella sua struttura organizzata:** una tanica da 5 litri di benzina, una tanica da 1 litro per l'olio, sistema Autofiller per rifornimenti puliti e sicuri, e scomparti dedicati agli accessori.

Ogni elemento ha il suo posto, riducendo al minimo il rischio di smarrimenti o interruzioni nel flusso di lavoro. Il vero game-changer, però, resta **l'Autofiller**. Questo innovativo accessorio permette di effettuare il rifornimento senza dover inclinare la tanica, liberando le mani e garantendo un controllo totale. Niente più fuoriuscite, niente più disordine: solo efficienza.



Il CombiHandle include:

- Tanica vuota da 5L per benzina ASPEN
- Tanica vuota da 1L con beccuccio per olio catena
- Sistema Autofiller integrato
- Porta lime, chiavi a candela e vano per ricambi

Non meno importanti sono gli altri **accessori** firmati **ASPEN**. **Il rubinetto per taniche** da 25 litri consente un dosaggio preciso, evitando sprechi e mantenendo la postazione di lavoro sempre pulita. **Lo strumento chiave** per taniche garantisce una gestione sicura dei contenitori di grandi dimensioni, mentre **i beccucci versatori** – disponibili per taniche da 5 e 25 litri – offrono un'erogazione fluida e senza sbavature.

Con dimensioni compatte (48 × 14 × 41 cm), materiali resistenti e una capacità totale di 8 litri, il CombiHandle è progettato per durare nel tempo, anche nelle condizioni più impegnative. Un alleato affidabile per chi lavora sul campo, sempre pronto ad accompagnare ogni intervento nel verde.

Gli **accessori ASPEN** trasformano il rifornimento dei piccoli motori in un'operazione rapida, sicura ed efficiente. Con soluzioni pensate per taniche di ogni capacità, dal formato hobbistico a quello professionale, ogni operatore del verde trova l'attrezzo su misura per le proprie attività. Scegliere **ASPEN** significa puntare su un carburante di eccellenza e su una linea completa di strumenti che semplificano il lavoro quotidiano. Che tu curi giardini privati o gestisca cantieri del verde urbano, **ASPEN** ti mette a disposizione benzina pulita, affidabile e tutti gli accessori necessari per utilizzarla al meglio.



Offerta esclusiva

Acquista 3 CombiHandle e ricevi 3 taniche da 5 L di Aspen 2T da omaggiare ai tuoi clienti — un valore aggiunto che fa la differenza al momento della vendita.

Condizioni:

- Promo utilizzabile una sola volta, fino a un massimo di 9 CombiHandle (con 9 taniche Aspen 2T da 5 L abbinate).
- Le taniche omaggio non sono cedibili né rivendibili separatamente: vanno consegnate insieme al CombiHandle acquistato dal cliente.

Cogli l'occasione: aumenta il margine, fidelizza i tuoi clienti e valorizza l'esperienza d'acquisto con un pacchetto completo firmato Aspen.

Scopri di più su www.aspenfuels.it e porta il tuo modo di lavorare nel verde a un nuovo livello.

Seguici:  **Aspen Fuels Italia**  **@aspenfuels_italia**

«TANTE NUOVE IDEE, SU BASI ASSAI SOLIDE»

di Elisabetta Bellomi
Editore e Direttore Responsabile

Fermo il tempo per un attimo, ci provo almeno, anche se è dura staccare in questo periodo. Ne sapete qualcosa anche voi. Tiro il fiato, per un istante, dopo trecento numeri. Una grande soddisfazione, prima di tutto. C'ero a quell'Ei-ma quando fu presentato il primissimo MG. Novembre del '91. Una vita fa. La prima pietra, la nascita di una creatura a metà fra impresa e famiglia. Fra bilanci e affetti, azienda e famiglia, fatturati e amicizie. Grazie, doveroso, agli inserzionisti. Tutti, dal primo all'ultimo. A chi ci ha dato fiducia fin dai primissimi passi, a chi continua a darcene, a chi ce ne darà in futuro, a chi di volta in volta s'è quasi passato il testimone. Anche se adesso ci siete praticamente tutti. Anche voi, con la vostra presenza, contribuite ad innalzare il livello di MG. Ricordo bene i sentimenti di mio papà, quando tutto era pronto ma non potevamo essere certi che il mercato avrebbe gradito nonostante tante pacche sulle spalle e la convinzione diffusa che la sua fosse un'idea vincente. Vivissime, ancora oggi, le sensazioni che s'accavallavano in quei giorni a Bologna. Le facevo tutte le fiere, anche perdendo giorni di scuola. Soprattutto quella, in quel mix di ottimismo e preoccupazione. Tutti coinvolti, tutti eccitati ma anche pieni di logica



ansia. Da allora molto è cambiato, ma non tutto. L'ansia mi sale ancora, quando la rivista è quasi chiusa ma non del tutto. Quando il materiale è già in casa ma qualcosa manca ancora. È così ogni volta, inevitabile. Mi sembra sempre che di tempo ce ne sia poco, quando mi acquieta quell'immane «Stai serena, Betta», di Alessandro. Lui sì che il tempo sa padroneggiarlo. Uno dei tanti suoi meriti, a cominciare dalla sua professionalità e dalle sue intuizioni. Negli anni è nata una grande intesa, complementari in tutto e per tutto. Basta davvero uno sguardo o un sms per capirsi al volo. Sono davvero contenta, perché MG ha conservato tutti i principi voluti da mio papà ma allo stesso tempo s'è evoluta. S'è specializzata, con le nostre care macchine che raccontiamo, spieghiamo, analizziamo. Da 300 numeri ormai. I primi 300...



La copertina del primo MG di ottobre-novembre '91 e del numero 300

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**



MG

«QUELLA LUCE ACCESA ALLE TRE DEL MATTINO...»

di *Alessandro De Pietro*
Direttore Editoriale MG

Due mattine a settimana, venticinque anni fa. Per me era un capitolo tutto nuovo MG, incastrato fra la cronaca e lo sport. Fra radio, tv e quotidiani. Le prime telefonate, i primi virgolettati, le prime aziende contattate. Quando ancora non sapevo benissimo chi importasse cosa, quando credevo che quella sarebbe stata solo una tappa di passaggio. Il tempo ha detto il contrario, conseguenza quasi naturale del feeling forte che si creò ben presto in redazione facendomi scoprire un angolo di giornalismo che cominciava a piacermi davvero. Quante notti, con gli altri uffici chiusi e la sola nostra luce accesa, a rifinire gli ultimi dettagli. Anche dopo le tre, tante altre volte prima ma neanche poi tanto. Quando il giorno dopo, con Elisabetta, ci chiedevamo chi avesse quel mese chiuso la porta. La classica ultima aggiunta prima della stampa, quella che ti fa tirare un sospiro di sollievo. MG era passione e rigore, soprattutto sostanza. Spesso dispensata dai silenzi di Dino Bellomi. Solo col tempo, strada facendo, colsi quanto grande era stato fra bricolage e quelle fiere che lui stesso organizzava. Lo capii dagli altri, perché lui non ne parlava mai. Neanche nei viaggi verso Colonia e il Gafa, verso un meeting, nelle code in autostrada verso Bologna per l'Eima. Quando quelle due mattine a settimana erano diventate qualcosa di più, mentre MG lievitava ed era ormai diventato un primissimo pensiero. Non più dieci ore ricavate fra un diretta fra radio e televisione o una notizia di calciomercato. Quando chiamare amministratori delegati e responsabili commerciali non era più un dovere ma il più delle volte un piacere. Quando il ricorso alle e-mail era relativo, quando gli uffici comunicazione di fatto non esistevano. Era giardinaggio, ma anche storia, con tante voci amare dopo l'attentato alle Torri Gemelle o incerte nel primissimo periodo del covid. Mentre MG cresceva, una volta che decise di dedicarsi alle macchine e specializzarsi ulteriormente. La torta era più piccola, ma permetteva di scavare ancor più in profondità. Di toccare l'animo del rivenditore, di andare incontro alla minima sollecitazione delle aziende. Fu allora, senza poterlo ancora avvertire, che MG iniziò ad essere non più una delle riviste al trade ma la principale rivista al trade in Italia del settore. Perché il lavoro paga, giusto per usare un'espressione piuttosto abusata nello sport ma che in fondo è la sintesi di tutto. Il mio pensiero va sempre a Dino, alla sua ultima di una serie infinita di fiere prima che ci lasciasse. Un viaggio verso Novegro, per Demogreen. In verità un manifesto lungo trent'anni. La sua grande eredità. Quando mi raccontò, per un'intervista pubblicata il mese dopo, la genesi di MG e un sacco di aneddoti. Alcuni da rivelare, altri no perché ogni spogliatoio che si rispetti ha i suoi segreti. E tutto doveva rimanere nei nostri uffici. Come d'altronde nei vostri. Soprattutto vera MG, senza filtri. Con la voglia di essere più che di apparire. Credibili, prima di tutto. E sempre sincera. Anche in futuro. Promesso.

«Il concetto-chiave è stato uno: specializzazione. Tanto caro anche a voi. Aziende e rivenditori. Sarà per questo che andiamo così d'accordo. Decisivo aver imboccato una strada precisa, concentrando ogni attenzione in una direzione unica. Il resto l'hanno fatto passione e dedizione. Concreti, leali, persino complici. Quel in fondo siamo sempre stati...»



POTENTI SU TERRENI SCONNESSI E FITTA VEGETAZIONE

La gamma di Remote Control Blue Bird offre la comodità del radiocomando e la soddisfazione di prestazioni ottimali. Potenza innanzitutto, poi facilità di manovra anche in zone impervie, precisione di taglio e comfort. Il radiocomando intuitivo consente di operare fino a 200 metri di distanza. Con i Remote Control Blue Bird si ottimizzano i tempi di lavoro di sfalcio, pulizia e manutenzione, in tutta sicurezza.



REMOTE CONTROL



FM 23-53
IBRIDO

Motore a scoppio Loncin 224cc
Voltaggio massimo 24V
Potenza motori 600W
Dim. lama 21 pollici (53 cm)



FM 24-65
IBRIDO

Motore a scoppio Loncin 352cc
Voltaggio massimo 24V
Potenza motori 1200W
Dim. lama 25 pollici (65 cm)



FM 24-70
IBRIDO

Motore a scoppio Loncin 452cc
Voltaggio massimo 24V
Potenza motori 1200W
Dim. lama 27 pollici (69 cm)



E-FM 24-60
FULL BATTERY

Batteria al Litio 80V-50Ah
Potenza motori 1200W
Potenza di taglio 3000W
Dim. lama 23 pollici (58 cm)



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



We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |



MG

Un momento storico, il numero trecento. Dopo quasi 35 anni di vita, nel segno della continuità e della trasparenza. Premiati dalle dediche delle aziende, ormai straordinari compagni di avventura

«UNA RIVISTA SPECIALE GARANZIA DI QUALITA'»

Grazie, prima di tutto. Per averci capito, per aver colto quel che si nasconde dietro quasi 35 anni di pubblicazioni senza mai fermarsi. E di 300 numeri. Dal 1991 ad oggi, irrobustendo mese dopo mese una linea ormai robustissima. La storia di MG è in fondo la vostra. Dall'intuizione iniziale, il big bang da cui tutto comincia, ad un prodotto da innervare e abbellire. Rendendolo competitivo, attraente, profondo. La sostanza, la base di tutto. La chiamata in più, anche fuori tempo massimo, perché ci siano proprio tutti prima di andare in stampa. Il dettaglio che fa la differenza, la voce in più, un paio di giorni di margine per aspettare anche l'ultima notizia, quella foto che è meglio attendere perché altrimenti la news non sarebbe davvero completa. O almeno non come l'avevamo immaginata noi. Grazie, per le vostre parole. Di cuore. Perché il lavoro è soprattutto passione. Almeno noi la pensiamo così.

L'extrasforzo che ci fa sentire davvero soddisfatti, e capita per fortuna quasi sempre, ogni volta che il giornale è chiuso. Quando già si ragiona sul prossimo, perché il mercato non aspetta e coi lettori è giusto essere soprattutto onesti. Quante telefonate, quante e-mail, qualche pro memoria e soprattutto un orgoglio infinito. Perché ormai ci si dà del tu, perché è bello a volte sentirsi anche dei consulenti (senza presunzione), perché MG c'è stata sempre. Attraversando le grandi crisi mondiali senza mai sbandare, guardando il mercato sempre a testa alta. Andando in verticale, fino ad ascoltare le voci dei rivenditori. Veri fino in fondo. Com'era Dino Bellomi, il gigante da cui tutto è cominciato, quando ad un'Eima di Bologna capì che era meglio spostarsi dal bricolage al giardinaggio. Detto, fatto. Fino a quota trecento. Non è un numero come gli altri, perfetto ponte fra quel che è stato e quel che è MG ora. Anche e soprattutto grazie a voi.



«MG è un insieme ben amalgamato di azienda e famiglia. Ci lavori e ci parli, ti confronti e ti consiglia, ricevendo spesso in cambio più di quello che dai».

Allan Cademertiri, general manager Sabre Italia



«Non sono molte le aziende come EPT, con un passato che di fatto è ormai storia, piena di bei ricordi, eventi indelebili ed esperienze uniche. Un posto dove puoi trovare professionalità ed esperienza, ma soprattutto dove il rapporto umano è ancora decisamente al primo posto, quel che oggi non è esattamente tanto scontato. Personalmente con Elisabetta è nata una bellissima amicizia fatta di brevi messaggi che scaldano il cuore, raggi di sole inseriti tra le e-mail che ci scambiamo con l'invio di file per la rivista MG. E anche se il mondo si evolve sempre più verso il digitale, EPT rimane ben salda in questo settore! Buona continuazione a tutto lo staff!».

Rita Balasso, ufficio grafico Sabre Italia

Accomodatevi nel futuro!

POTENZA,
DOPPIA VELOCITÀ,
MANOVRABILITÀ
E TRAZIONE INTEGRALE
PERMANENTE

Gianni Ferrari

INNOVATORI DAL 1952



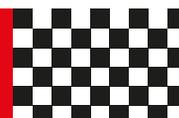
gianniferrari.com



V40
COMPETITION



NEW!



«A nome di tutto il team Einhell vorrei fare un grande ringraziamento a tutta la redazione per questi anni di lavoro straordinario. Collaborare con voi è sempre stato un vero piacere:



condividiamo gli stessi valori, la stessa passione per l'innovazione, la crescita e la sostenibilità, elementi che ci rappresentano e ci uniscono. In tutti questi anni, il mercato è cambiato profondamente: si è evoluto, modernizzato, ha affrontato nuove sfide e colto nuove opportunità. Proprio come il mondo intorno a noi è cresciuto e si è trasformato, anche voi avete saputo rinnovarvi, con uno sguardo sempre attento e sensibile verso le esigenze dei vostri lettori, supportandoli con contenuti di qualità, idee fresche e uno spirito sempre propositivo. Abbiamo in comune l'amore per il verde, l'attenzione verso il pubblico e la voglia di capire e seguire davvero chi ci legge e ci sceglie. Quello che ci lega va oltre il semplice rapporto professionale: c'è stima, rispetto e un senso di collaborazione che si è rafforzato nel tempo. Complimenti per tutto quello che avete costruito fino ad oggi e grazie di cuore per averci fatto sentire parte di questo bellissimo percorso!».

Rossella Bianchi, CFO Einhell Italia

«MG è la più importante rivista italiana di settore, per noi è sempre fondamentale esserci e ci piace sapere che con loro arriviamo in casa di tutti i rivenditori italiani del giardinaggio. Auguri per questo importante traguardo e che sia il punto di partenza per i prossimi 300!».



Christian Rivolta, titolare Marina Systems

«Ho iniziato a collaborare con il signor Dino Bellomi e la figlia Elisabetta molti anni fa. All'epoca avevo appena iniziato a viaggiare in Italia e, durante le prime visite presso i rivenditori, trovavo spesso la rivista MG. Mi ha subito colpito la professionalità con cui venivano scritti gli articoli e presentati i prodotti all'interno. Ho quindi deciso di instaurare un rapporto di collaborazione e ad oggi sono oltre 15 anni che lavoriamo insieme, rimanendo MG dal mio punto di vista l'unico magazine importante del settore. Di tutti i contenuti e gli articoli prodotti insieme, ricorderò sempre l'intervista fatta con Alessandro a bordo piscina, durante una serata per me molto speciale. Non posso fare altro quindi che augurare ad Elisabetta di proseguire questo splendido percorso e continuare a sviluppare la rivista. AUGURI MG!».



Andrea Tachino, direttore commerciale Active

«300 di questi MG!
I migliori auguri da tutto il team di Pellenc Italia per il traguardo dei 300 numeri della rivista di riferimento nel panorama del giardinaggio e della manutenzione del verde, sia per gli addetti ai lavori che per gli appassionati!».

Marco Guarino, ufficio marketing e comunicazione di Pellenc Italia



«Per noi MG è sempre stata una rivista speciale, una compagna di viaggio con cui abbiamo avuto il piacere di collaborare negli anni, condividendo progetti, idee e passioni comuni per il giardinaggio e la manutenzione del verde. Tanti auguri per questo bellissimo traguardo: vi auguriamo di cuore altri 300 numeri di successo!».

Luca Amezzani, marketing & sales Platform Basket



«Ci vogliamo congratulare con MG per il traguardo raggiunto! Per noi di Errezeta la rivista è sempre stata uno spazio concreto e stimolante dove raccontare i nostri prodotti e farli conoscere. Apprezziamo la trasparenza e professionalità con cui il team opera, qualità che fanno la differenza. Buon proseguimento di lavoro e grazie per essere una risorsa autorevole per gli appassionati del nostro settore».

Enrico Baldan, responsabile acquisti Errezeta



RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

«Congratulazioni per la vostra trecentesima uscita! Un traguardo importante che racconta una storia fatta di passione, qualità e professionalità. Complimenti a tutto il team per la costanza, la passione e l'impegno che si riflettono in ogni numero. Un augurio sincero per tanti altri numeri di successi!».

Paolo Gianola, titolare Falket



«Congratulazioni per l'importante traguardo a tutti Voi! E che sia solo una tappa verso altri ambiziosi obiettivi. Per Grillo MG è stato ed è un partner che ci ha supportato nel nostro obiettivo di cercare di far crescere le conoscenze di un mercato che è sempre più esigente, competitivo e selettivo. Infatti noi abbiamo sempre creduto, e crediamo oggi e per il futuro, che l'affermazione di un prodotto di valore, di un brand di qualità, passi sempre dalla conoscenza specifica del settore, che si acquisisce anche e soprattutto con una interconnessione continua fra azienda e il trade di riferimento con le nostre reti di distribuzione che operano e conoscono il proprio territorio/mercato. Dinamiche che aiutano a far crescere la cosiddetta "cultura di mercato", ad affermare le scelte e i valori che stanno dietro ai prodotti e, di conseguenza, trasferendo il tutto al Cliente finale, diventano gli elementi determinanti per le sue scelte. Quindi grazie MG per essere al nostro fianco in questo cammino».



Stefano Grilli, direttore commerciale e marketing Grillo

«I nostri più sinceri auguri per questo importante traguardo: 300 numeri sono la prova di una passione autentica e duratura. Per noi, questa rivista è molto più di una pubblicazione: è una finestra sempre aperta sul mondo del verde, un punto di riferimento per i professionisti del settore, offrendo spunti, stimoli e nuove chiavi di lettura. Un appuntamento prezioso per chi, come noi, progetta soluzioni al servizio di chi ama e vive il verde ogni giorno».



Giovanni Masini, marketing director Emak

«Complimenti per il traguardo dei 300 numeri, un risultato che testimonia impegno, competenza e una visione editoriale solida. Per noi, questa rivista rappresenta da tempo un canale privilegiato per presentare le nostre novità e valorizzare i nostri prodotti. Abbiamo sempre trovato un team professionale, disponibile e preparato e ci auguriamo che questa collaborazione possa proseguire ancora a lungo, con lo stesso entusiasmo che ci ha accompagnato fino a qui».



Morgana Bonesi, communication and marketing specialist Sabart

DECESPUGLIATORE ZBD 40.28L

benzina 4 tempi OHV

4 TEMPI ZERO INTOPPI



NESSUNA
MISCELA



LEGGERO E
MANEGGEVOLE



SUPER
SILENZIOSO



Il nuovo decespugliatore Zanetti Motori a benzina 4 tempi OHV è progettato per offrire massime prestazioni in ogni condizione. Il sistema di lubrificazione a 360° lavora in qualsiasi inclinazione, garantendo affidabilità assoluta.



zanettimotori.it

 **ZANETTI**
MOTORI

Since 1960

«Un traguardo straordinario! A nome di tutto il team Stihl, desideriamo congratularci con la rivista MG per il raggiungimento del traguardo del 300° numero. La rivista MG rappresenta per noi un punto di riferimento nel settore, una fonte inesauribile di informazioni, innovazioni e ispirazioni. Ricordiamo con piacere un aneddoto di qualche anno fa, quando uno dei nostri articoli tecnici ha suscitato un dibattito appassionato tra i lettori, dimostrando quanto la comunità di MG sia coinvolta e attenta. È stato un momento che ha rafforzato ulteriormente il nostro legame con la rivista e i suoi lettori. Auguriamo a MG di continuare a crescere e a ispirare per molti altri numeri a venire. Che questo traguardo sia solo l'inizio di nuove e straordinarie avventure editoriali».



Francesco Del Baglivo, product marketing manager Stihl Italia

«MG Marketing Giardinaggio è da sempre un punto di riferimento per chi, come noi in Kramp, vive l'equilibrio tra strategia e passione per il settore giardinaggio e forestale.



Ogni numero è uno strumento concreto, ricco di idee, aggiornamenti su tendenze, nuovi prodotti e visione di mercato. Per noi non è solo una rivista: è un partner editoriale che parla la nostra lingua, fatta di innovazione, distribuzione e conoscenza profonda del settore. Auguri per questo importante traguardo: 300 numeri di valore, sinonimo di qualità, coerenza e passione».

Emanuela Agostini, marketing manager Italy Kramp

«La nostra e la vostra storia si sono sviluppate quasi in parallelo: 25 anni di crescita, innovazione e passione condivisa. In tutto questo tempo, avete saputo raccontare con competenza e professionalità il valore dei nostri prodotti, accompagnandoci nella diffusione della cultura della robotica da giardinaggio professionale e contribuendo a farla conoscere e apprezzare da un pubblico sempre più ampio. A nome di ZCS, vi facciamo i nostri più sinceri complimenti per il traguardo raggiunto e auguriamo a tutta la redazione – e a chi ci ha accompagnato sin dagli inizi – di continuare con la stessa energia e dedizione verso nuovi importanti obiettivi».



Il management di Zucchetti Centro Sistemi



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

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

 [efco.it](https://www.efco.it)



«Trecento numeri di passione, innovazione e tanta, tanta energia! È un onore aver camminato con voi in questo viaggio editoriale. Vi auguriamo altri 300 numeri pieni di nuove sfide e grandi soddisfazioni. Grazie».

Thomas Goi, direttore vendite Italia Kress

Kress 

«Grazie alla rivista MG per il suo immutato impegno nel tempo ad offrire una rivista di qualità ai rivenditori e operatori del settore giardinaggio. Grazie per cortesia, professionalità e anche amicizia che ci sono state in questi lunghi anni di collaborazione. Un affettuoso ricordo per Dino che purtroppo non è più tra noi ma con cui abbiamo percorso un piacevole e lungo cammino. Nel tempo il mercato è cambiato, i protagonisti sono cambiati, i prodotti sono cambiati e anche la rivista MG è cambiata. Quello che non è cambiato fin dall'inizio è la capacità di MG di essere punto di riferimento nel settore delle macchine da giardino. Complimenti e congratulazioni da AL-KO per il traguardo dei 300 numeri raggiunto. Continuate così!».

Luca Corbetta, product marketing manager AL-KO Italia

solo 
by **AL-KO**

«MG è da sempre una presenza solida e riconoscibile nel nostro settore, capace di raccontare con competenza e passione realtà come la nostra, che operano nel mondo delle macchine e dei motori per l'agricoltura e il giardinaggio. Per Zanetti Motori – attiva nella progettazione, produzione e distribuzione di soluzioni per questi ambiti – è uno spazio prezioso, dove condividiamo ciò che meglio rappresenta la nostra identità: dai prodotti più rappresentativi alle collaborazioni con lo sport, il sociale e il territorio. Nel tempo, la rivista ha affiancato il nostro cammino, contribuendo a dare voce alla nostra evoluzione e a consolidare la nostra presenza in un mercato tecnico e selezionato. Un pensiero personale: ogni confronto con Elisabetta e Alessandro è sempre stato all'insegna della disponibilità e della simpatia, un valore umano che rende ogni collaborazione ancora più autentica. Complimenti sinceri per le 300 edizioni: un traguardo costruito con passione e qualità editoriale».

Gaetano Patierno, direttore commerciale Zanetti Motori

Since 1960
ZANETTI
M O T O R I

«La rivista MG?
"Un'amica" che tutti i mesi ci
accompagna nel mondo
del giardinaggio!
Auguri speciali per festeggiare
insieme i 300 numeri!».

Alessandro Barrera, direttore commerciale Brumar



«Il traguardo del numero 300, seppur
con la mancanza del suo fondatore,
sarà sicuramente di buon auspicio per
la continuazione da parte di Elisabetta,
figlia di Dino Bellomi. Un applauso per
l'ottima rivista che MG ci propone».

Francesco Marchini, presidente Ferrari Group



«MG è un vero compagno di viaggio,
capace di seguirci anche nei momenti di
difficoltà. Aiuta le aziende ad essere visi-
bili, valore non proprio così scontato. La
rivista è cresciuta in maniera importante,
è concreta, è sempre presente, è molto attenta anche a seguire l'evoluzione del
settore. Giustamente premiata MG dai consensi dei lettori, anche per la sua capa-
cità di ricercare sempre qualcosa di nuovo e andare nella direzione del mercato».

Sandro Minelli, direttore commerciale Minelli Elettromeccanica



GRANDE SUCCESSO PER I “DEALER MEETING” DI HUSQVARNA:

QUATTRO APPUNTAMENTI RISERVATI AI RIVENDITORI
PER CONDIVIDERE STRATEGIE E CONOSCERE
LE NOVITÀ DI PRODOTTO 2025

Si è partiti a **Valeggio sul Mincio**, nella suggestiva cornice di **Parco Giardino Sigurtà**, e si è finiti a Novara, passando per le “tappe intermedie” di **Policoro** e **Caserta**. **Husqvarna**, il più grande produttore al mondo di attrezzature per la cura di Boschi, Parchi e Giardini, ha così concluso i **“Dealer Meeting”**, quattro appuntamenti – rivolti ai **rivenditori** – per condividere le strategie del gruppo e far conoscere loro, tramite dimostrazioni tecniche, le novità di prodotto 2025.

Il format, rimasto uguale per tutte e quattro le date, ha previsto una sessione iniziale “informati-

Dal Parco Giardino Sigurtà di Valeggio sul Mincio a Novara, toccando Policoro e Caserta. Filo diretto con gli specialisti, fra le soluzioni per il professionista così come per il privato. Quattro categorie, compresi i robot tagliaerba Automower® NERA e Ceora®. Protagonisti pure trattorini e rider, insieme a prodotti a batteria e DPI. Col comun denominatore dell’alta qualità.





va", dove sono stati presentati gli obiettivi e condivisi spunti utili per i rivenditori e, successivamente, le dimostrazioni tecniche, suddivise in quattro categorie: **portatili a scoppio, portatili a batteria, gommati e Automower®**.

Per quanto riguarda i prodotti rivolti al Privato, Husqvarna ha mostrato i nuovi robot tagliaerba **Automower® 305E Nera 405XE Nera**. Con possibilità di installazione senza filo perimetrale, si rivolgono a tutti coloro che possiedono un **giardino di piccole dimensioni** e sono dotati di **tecnologia EdgeCut**, che lascia solo una minima parte di erba non tagliata sul perimetro del prato, riducendo così la necessità di una rifinitura manuale.

Passando ai robot tagliaerba per uso Professionale, l'azienda svedese ha mostrato **CEORA™** e le novità **Automower® 535AWD EPOS®, 580 EPOS® e 560 EPOS®**, robot tagliaerba per la **cura del Verde sportivo** e di **strutture ricettive ed aziendali** che offrono avanzate capacità di taglio autonomo con schemi selezionabili e senza l'uso di cavi perimetrali fisici.

Non potevano mancare, inoltre, **due trattorini tagliaerba** – uno con cesto di raccolta ad alta capacità ed un altro, con scarico laterale, compatto e facile da usare su prati di grandi dimensioni – ed un **trattorino tagliaerba Rider** frontale a scoppio che consente

di poter lavorare in modo fluido tra la guida con operatore a bordo ed il controllo remoto.

L'azienda svedese, oltre alla nuova gamma Technical e Functional (**Dispositivi di Protezione Individuale**) ha portato un **caricatore** rapido efficiente con raffreddamento attivo per batterie ad alta capacità ed un **caricabatterie multi-rack** ad alta potenza e cassetta per il trasporto, ad uso sia interno che esterno.



«STAGIONE A SINGHIOZZI, CLIENTE ORMAI FRENETICO»

Si va ad onde, anche piuttosto violente. Oscillazioni assai sensibili, strappi di qua e di là. Naturalmente senza grandi preavvisi, anche se qualcosa si può intuire dai segnali del cielo. Aprile è stato pazzo. «S'è andato a singhiozzi, il negozio si è riempito e svuotato in base al tempo. In base al sole o alla pioggia. E quindi alle necessità immediate del cliente», il primo quadro di Alessandro Fontana, titolare a Rivergaro, provincia di Piacenza, dello storico Fontana 1950 diviso fra giardinaggio e agricoltura. Numeri sì, ma senza grande regolarità.

Prime impressioni?

«Pensavo che le giornate di pioggia portassero più gente in negozio, soprattutto manutentori, invece non è stato così. Nei giorni di pioggia di gente non ne è venuta, nei giorni di sole c'è stata la guerra civile...».



«Calmo il negozio con la pioggia, la guerra civile invece appena è spuntato il sole. Confermo la tendenza di un anno fa, della ricerca della qualità più che del prezzo. Bene soprattutto il trattorino, meno il tosaerba. E poi il solito problema: vorrei personale disposto a lavorare anche mettendoci il cuore»

Tanta gente?

«Tanta. Tutti sempre in emergenza, tutti a ridursi all'ultimo minuto come sempre e forse ancora di più perché situazioni-limite come quest'anno non s'erano mai viste. Questa è anche la conseguenza di quel che non s'è fatto nel periodo da settembre a febbraio, quel che adesso il cliente vuole fare creando picchi micidiali. Già il rivenditore è in sofferenza in una giornata già piena, figurarsi se il ritmo è ancor più alto. Si va a folate, ma a quel punto devi far capire alla gente che non puoi fare tutto subito. Spesso ti rispondono "che l'erba è adesso che cresce", ma noi non possiamo far miracoli e nemmeno fare in cinque o sei persone un lavoro per cui ce ne vorrebbero cento. Ad oggi lo stato attuale è questo».

Antidoti alle giornate di sovrappollamento?

«Si cerca di andare sempre dalla parte del cliente, magari prestandogli delle macchine, ma è comunque un lavorare male e per di più poco remunerativo. Le macchine te le fai pagare, ma magari tanti non sanno davvero come usarle e puoi avere dei problemi. Quindi al cliente devi anche correr

BEST CHOICE DECESPUGLIATORE FORESTALE BCV5021

MARUYAMA



✓ Motore Maruyama da 50,1 cc
1,76 Kw

✓ Asta rigida rinforzata

✓ Manubrio ergonomico

✓ Avviamento facilitato

✓ Coppia conica GT-Turbo

✓ Spallaccio professionale



Potenza



Coppia conica con rapporto di riduzione maggiorato per i lavori forestali più intensivi.



Garanzia



L'asta di trasmissione è calettata alla campana frizione tramite giunto filettato.



Comfort



Grandi ammortizzatori volumetrici per assorbire meglio e maggiormente le vibrazioni.

PREZIOSI ALLEATI



HT239DL
TAGLIASIEPE PROFESSIONALE

Lama doppio pettine 750 mm
Passo denti 35 mm
Impugnatura posteriore girevole
Sistema antivibrante



MS0835-W
IRRORATORE SPALLEGGIATO

Pompa a due pistoni contrapposti
Pressione fino a bar (Mpa) 35 (3,5)
Serbatoio da 25 litri



PCW4500RS
VERRICELLO A CORSA LIMITATA

Motore Maruyama 2 tempi 50 cc
Freno fermo carico
Trazione fino a 1200 kg

dietro quando sarebbe stato meglio invece dirgli di aspettare il suo turno. In più devi preparare anche le macchine da consegnare, programmare le consegne, in generale andare avanti con l'opera quotidiana del negozio. C'è da fare tanto e cercare il più possibile di rimanere lucidi».

Fra il pieno di certi giorni e il vuoto di altri il risultato finale qual è?

«Dal punto di vista dell'officina lavoriamo sempre a pieno regime, dal punto di vista delle vendite a pieno regime alla fine di aprile non c'eravamo ancora. Si è venduto qualcosa, siamo più o meno in linea coi numeri dello scorso anno ma rispetto all'obiettivo che vogliamo raggiungere c'è ancora della strada da fare. Calcoliamo anche però che ad aprile non s'è vista la vera primavera. Di mattina c'era ancora freddo, l'erba stava sì crescendo ma non completamente».

L'orientamento del cliente è quello del 2024 o sta virando verso altre soluzioni?

«È quello di un anno fa, un cliente che tendenzialmente non vuole più macchine da primissimo prezzo anche perché pure noi ci siamo francamente stancati di venderle. Si vende la macchina

di valore medio, dove qualcosa si riesce a marginare. Questo è il mercato attualmente».

Soluzioni per equilibrare l'afflusso?

«Difficile spostare il cliente, anche perché il picco è ovviamente difficile da prevedere. Il flusso è spesso abbastanza diluito nell'arco della giornata, ma immaginare quel che sarà o addirittura orientare il cliente in negozio è operazione ardua. Sei un po' in balia degli eventi e cerchi di gestirli meglio che puoi».

La vendita più gratificante?

«Un grosso trattore, da 170 cavalli, venduto ad un cliente di fatto nuovo che seguivamo da un po'. Siamo andati sul posto, senza discutere alla fine neanche del prezzo anche se prima, ovviamente, ci aveva chiesto di fargli la proposta migliore possibile».

Come si fa a vedere un po' più in là del quotidiano? Possibile?

«Fa tutto o quasi il tempo, sperando che le temperature salgano e che arrivi qualche pioggia. A quel punto la stagione si riuscirà a prolungarla, come abbiamo fatto l'anno scorso».

Il suo stato d'animo?

«Stressato di sicuro, ma anche preoccupato. Fiducioso sotto il profilo delle vendite, la preoccupazione è nella solita difficoltà a trovare persone in grado di seguirti e che abbiano voglia di farlo. Un problema vero, come era facile preventivare dopo i segnali degli ultimi periodi».

Il giorno più problematico qual è stato?

«Ce ne sono tanti. In particolare tutti i lunedì, ma di giornate da tutto esaurito ce ne sono abbastanza».

Il borsino di trattorini, rasaerba e robot?

«Il rasaerba così così, il trattorino si sta vendendo sulla scia degli ultimi tre stagioni quindi con un trend consolidato. Idem per il robot, gli impianti da fare sono tanti ed ora si sta spostando verso le grandi estensioni».

Riflessione finale?

«Auguro a me stesso e a tutti gli altri rivenditori di trovare personale che abbia davvero voglia di imparare e che ci metta oltre alla testa anche il cuore».



STIHL, ASSIST AL RIVENDITORE «INSIEME, PER IL PROFESSIONISTA»

Una connessione continua. **Stihl** e il manutentore, col sostegno intanto di 24 rivenditori. E la centralità della batteria. Va tutti i giorni fino alle radici del mercato **Fabio Altissimo**, per tre anni inviato sul campo nel canale dei garden center per il lancio di prodotti a batteria per la fascia consumer ed oltre venti d'esperienza come area manager, adesso con lo sguardo rivolto verso il professionista.

C'è tutto un mondo da capire a fondo. Opportunità da cogliere, vuoti da colmare. E non è così semplice. Ci vuole competenza estrema. Perché non è solo la batteria, è molto altro. Sono la gestione ottimale della ricarica in cantiere o in magazzino, le soluzioni per conservare le batterie in sicurezza magari con armadi certificati REI90, le nuove norme da comprendere, la digitalizzazione delle macchine ed una flotta che è possibile monitorare attraverso pc o telefono grazie ad un'app gratuita. Ci sono modi diversi per l'acquisto, dal leasing ai noleggi operativi. Meglio un supporto diretto. Profondo. «*Intercetto le esigenze delle aziende e, attraverso la rete dei rivenditori, soddisfiamo i loro bisogni di mercato*», la sintesi di **Altissimo**, **commercial solutions manager di Stihl Italia**, ogni giorno di fronte a situazioni diverse.

«C'è spesso molta poca informazione», il punto di **Altissimo**, «*tanti professionisti sono ancora legati alla tecnologia a scoppio in effetti in alcuni casi ancora necessaria ma di fatto conoscono ancora solo relativamente i vantaggi e le opportunità assicurati dalla batteria, a volte l'unica strada percorribile anche per le regole di sempre più appalti pubblici e non. La batteria permette di rientrare dall'investimento, anche piuttosto velocemente se viene utilizzata di frequente, solo col risparmio di carburante. La batteria riduce i costi operativi e le manutenzioni, riduce la rumorosità, le vibrazioni e di conseguenza la fatica dell'operatore. Non è semplice comprendere come supportare in toto la transizione dallo scoppio alla batteria. Per questo organizziamo formazione gratuita, prove, visite nei cantieri*».

Un consulente di qualità **Altissimo**, alla guida di un disegno ad ampio raggio avviato da **Stihl** nel 2023 di cui ben presto s'è percepita la validità. «*Ti accorgi subito che c'è fame di informazioni, avere un contatto diretto è quindi sicuramente importante. La stagionalità del nostro lavoro costringe spesso i rivenditori a lavorare di reazione alle richieste, andando a colmare le esigenze immediate del cliente che entra in negozio. Per capire ancor di più, nel dettaglio, bisogna andare oltre. Per comprendere quante batterie servono, come caricarle, come gestirle. Un approccio proattivo, uscendo dal negozio per capire i bisogni del cliente, farebbe invece davvero la differenza. Tenendo conto anche che sta crescendo una nuova generazione di giardinieri che vuole macchine più snelle*».

Inviato sul campo **Altissimo**, là dove non sempre s'inoltrano i rivenditori presi dalla frenesia della quotidianità. Verticale **Stihl**, direttamente a casa dei professionisti.

«*L'attività che svolgo in Italia*», il quadro di **Altissimo**, «*fa parte di un progetto europeo. Stihl vuole essere più vicina al mercato del professionista e dare il massimo supporto a tutti quei rivenditori che credono in noi e che con noi vogliono crescere. Ad oggi sono 24, ma auspico che altri colgano quest'opportunità e si mettano in gioco. Il supporto è dato anche da un team fantastico, a partire da Matteo Buonaiuto che si occupa delle attività di formazione e dimostrazione. Lavora fianco a fianco a me, oltre a tutti i reparti dell'azienda con cui trasversalmente mi interfaccio e che mi stanno offrendo tantissima collaborazione. Il lavoro da fare è tantissimo. Per questo da marzo altri due colleghi sono entrati in squadra per dedicarsi alle attività ed alle aziende del Centro e del Sud*».

Moltiplicando affari, dispensando conoscenze, facendo lievitare giorno dopo giorno la cultura della batteria.



Una strada tracciata da tempo, lastricata da una soluzione capace di cambiare le carte in tavola del mercato e fornire allo specialista e quindi al manutentore una carta sempre convincente. Seguendo le solite orme, approvate pure dal mercato italiano

KRESS COMMERCIAL 60 V

«BASTANO DODICI MINUTI»

Per anni la miscela è stata l'unica scelta per chi lavora nel verde. Oggi, grazie alla tecnologia **Kress**, esiste finalmente un'alternativa concreta, potente e sostenibile: il sistema energetico **Kress Commercial 60 V**. Una soluzione progettata per superare ogni compromesso, che offre ai rivenditori l'opportunità di proporre ai clienti professionali una vera evoluzione del modo di lavorare.

Gli attrezzi **Kress** non sono semplicemente un'alternativa ai motori a scoppio: rappresentano un vero passo avanti. Per dimostrarlo in modo chiaro, **Kress** è l'unico marchio che traduce la potenza elettrica in centimetri cubici (cc), il parametro che ogni manutentore conosce. Questo rende immediato il confronto con le vecchie attrezzature a benzina: nessuna stima approssimativa, ma dati concreti. Così il cliente capisce subito che con **Kress** non deve rinunciare né alla potenza né alla durata, anzi: può aspettarsi prestazioni ancora migliori. Anche i tempi di ricarica non sono più un problema. **Con il caricatore CyberPlug, bastano 12 minuti per riportare la batteria al 100%**. Questo significa meno soste, meno batterie da portarsi dietro e più ore di lavoro effettivo sul campo. Una velocità di ricarica che nessun altro sistema può offrire oggi.

Un altro aspetto che fa la differenza è la garanzia. **Kress offre 8 anni o 3.000 cicli di copertura su batterie e caricabatterie, e 5 anni sugli attrezzi**. Nessuno nel settore garantisce così a lungo la propria attrezzatura. In più, grazie alla **Promo Energia, fino al 30 giugno 2025** — salvo esaurimento scorte — i clienti possono

acquistare **batterie e caricabatterie** con uno **sconto diretto del 30%**. Un'offerta concreta che rende l'investimento iniziale ancora più conveniente e abbassa la soglia di ingresso per provare il sistema.

E se il cliente avesse ancora dei dubbi? Nessun problema: con la formula "30 giorni soddisfatti o rimborsati", può provare l'attrezzatura senza rischi. Se non è convinto, può restituirla e ottenere il rimborso completo.

Con Kress, puoi finalmente proporre ai tuoi clienti una scelta migliore della miscela: più potenza, meno costi, più efficienza. Il futuro del verde è già qui, e inizia nel tuo punto vendita.



**NON C'È UNA SOLA RAGIONE
PER RESTARE LEGATI ALLA MISCELA**

Kress 

Energia per tutto il giorno

Batteria carica
da 0 a 100%
in soli

12
minuti



Longevità estrema, garanzia impareggiabile

8 anni
di garanzia



Più performante di un motore termico

20cc
Potenza
equivalente



65cc
Potenza
equivalente



45cc
Potenza
equivalente



179cc
Potenza
equivalente



45cc
Potenza
equivalente



Più economico rispetto alla miscela

Niente benzina, meno manutenzione e zero spese impreviste.

Rischio Zero

30 giorni
Soddisfatti o rimborsati

Sconto del

30%
su batterie e caricabatterie

Ago della bilancia del mercato, fra margini da cogliere al volo ed un futuro piuttosto scritto. Di certo roseo. Le basi ci sono, ma lo scenario è ancora in divenire. Fra super classici e belle novità

ROBOT-RASAERBA, LA GRANDE SFIDA

Le carte tutte sul tavolo. Le strategie in atto, il robot in pista, i grandi marchi al lavoro, il mercato in piena attività. Una grande sfida, puntata dopo puntata. Giocata sui particolari, sul filo perimetrale che ormai non c'è più, sull'intelligenza artificiale a metteri del suo, con qualche dettaglio da aggiustare ma anche tante certezze da far lievitare. È in gran forma il rasoerba-robot. Disinvolto nel prendersi la scena, spalle belle larghe per reggere le aspettative, lo sguardo in avanti perché l'innovazione lascia sempre porte aperte e provare ad entrarci prima degli altri è d'obbligo. Ampio il campo, ancora sconosciuti i confini, intenso il ritmo dietro le quinte negli uffici di ricerca e sviluppo delle aziende così come nei punti vendita. Fermento puro dalle parti dello specialista. Specie adesso, in uno dei tanti momenti della verità.

STATO DELL'ARTE. Alti livelli, punti fermi, convinzioni forti. Il momento è frenetico, la temperatura del mercato ormai bollente. «Attualmente la nostra gamma in vendita», il punto di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «è composta da modelli con funzionamento a filo perimetrale. Sappiamo che c'è una grande richiesta sui modelli senza filo e abbiamo investito molto per sviluppare una nostra gamma. Vogliamo essere sicuri di poter offrire un prodotto funzionante ed affidabile e per questo motivo ci siamo presi ancora quest'anno per effettuare test più approfonditi in campo e in diversi paesi europei. In questo momento sono partiti i Beta test per testare i nuovi robot senza fili in differenti condizioni operative. Oltre all'impegno messo dal reparto ricerca e sviluppo per procedere celermente alla realizzazione dei nuovi modelli, è stato chiesto alle differenti filiali AL-KO in Europa di effettuare delle installazioni campione per monitorare più attentamente il funzionamento del prodotto e raccogliere dati. Questi test sul campo ci consentiranno di offrire un prodotto affidabile per la prossima stagione».

«**Blue Bird Industries** in qualità di distributore esclusivo di Segway Navimow per il canale professionale», la base dell'ufficio marketing di Blue Bird, «si prepara ad affrontare il 2025 con un duplice obiettivo: espansione e consolidamento. Le previsioni per l'anno in corso sono estremamente promettenti, supportate dall'introduzione sul mercato della nuova e attesa Serie X3, che rappresenta un importante passo avanti in termini

Husqvarna



INCHIESTA

solo® by AL-KO



di innovazione e prestazioni. L'azienda mira a una significativa crescita delle proprie quote di mercato, posizionandosi sempre più come punto di riferimento nel settore dei robot rasaerba. Parallelamente, è prioritario rafforzare la brand awareness di un prodotto che si distingue per l'alto contenuto tecnologico, l'affidabilità e l'unicità dell'esperienza d'uso.

«Per noi», sottolinea Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «sarà un anno importante per l'introduzione ed il lancio dei primi Robot Tosaerba di EGO. Come per tutti i prodotti EGO che man mano abbiamo introdotto in questi anni, anche per questa linea ci aspettiamo buoni risultati. Certamente sarà un anno di test e collocazione sui punti vendita, ma già sappiamo che l'anno importante sarà il prossimo, con l'avvento di una gamma più ampia, moderna ed innovativa».

«Abbiamo investito molto nell'ultimo anno», l'istanza di Andrea Galliadi, sales country manager Italy di **Globe Technologies** che ingloba i marchi Greenworks e Cramer, «per presentare la linea di robot Cramer AiConic. Nel corso delle presentazioni e dei corsi di formazione effettuati ai dealer abbiamo colto notevole interesse e certamente riscontri positivi in merito a questa importante novità. Questi segnali ci lasciano ottimisti per il raggiungimento dei traguardi prefissati. Tuttavia il mercato del robot è in profondo e veloce cambiamento, fra nuove tecnologie e nuovi competitors. Pertanto il 2025 sarà sicuramente un anno sfidante».

«Il 2025 rappresenta per noi di **Husqvarna**», lo scenario di Francesco Brazzarola, residential sales manager della filiale italiana della casa svedese, «un anno particolarmente significativo, sia dal punto di vista dello sviluppo che come traguardo. Quest'anno segna infatti il trentesimo anniversario dall'introduzione del primo robot tagliaerba sul mercato, il Solar Mower, un traguardo importante che testimonia non solo la nostra storicità nel settore, ma

VESCO

MADE IN ITALY



100% MADE IN ITALY

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





Kress

anche la nostra capacità di innovare. Essere stati i primi a lanciare questa tecnologia ci ha dato una solida base di esperienza e ci ha permesso di evolverci insieme alle esigenze dei nostri clienti. Oggi, più che mai, questo anniversario ci stimola a guardare avanti con ambizione e determinazione, rafforzando il nostro impegno nell'innovazione e nella sostenibilità. L'obiettivo è chiaro: consolidare ulteriormente la nostra leadership nel mercato dei robot tagliaerba, continuando a offrire soluzioni all'avanguardia che migliorano la vita quotidiana, rendendo la cura del giardino sempre più smart, affidabile e autonoma».

«Dovrà essere per noi», sottolinea Thomas Goi, direttore vendite Italia di **Kress**, «un anno di forte espansione per i robot con la nostra esclusiva tecnologia satellitare RTK in network in forte cre-

scita sui robot a filo».

«Stihl ha grandi obiettivi per il 2025 con i suoi rasaerba robotizzati iMOW®. La nuova generazione di iMOW® e iMOW® EVO», sottolinea Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «è progettata per portare la cura del prato a un livello superiore, grazie a tecnologie avanzate e a un funzionamento intuitivo. Questi modelli sono veloci, intelligenti e completamente automatici, garantendo un taglio perfetto e tempi di lavoro ridotti. Le potenti batterie agli ioni di litio assicurano una maggiore efficienza, supportate da un sistema di ricarica intelligente. La regolazione elettrica dell'altezza di taglio consente

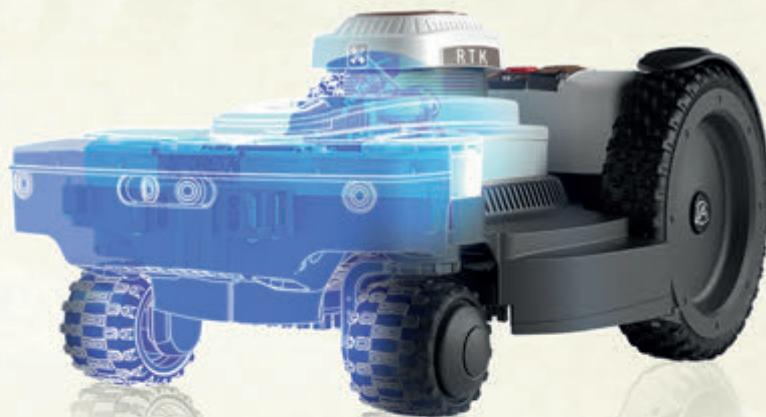
di ottenere risultati sempre precisi. Miriamo a rendere il 2025 un anno di innovazione e miglioramento continuo per i nostri rasaerba robotizzati, offrendo agli utenti più tempo per godersi i loro prati perfettamente curati».

«Il 2025», osserva Michele Belladelli, responsabile commerciale dei distributori europei di **Sunseeker**, «sarà un anno chiave per il settore dei robot tagliaerba in Italia. Dopo una fase di forte curiosità e sperimentazione, ci aspettiamo una maturazione vera del mercato, con una progressiva polarizzazione verso soluzioni più evolute. In particolare, ci aspettiamo una significativa espansione nella fascia medio-alta del segmento residenziale, dove l'utente non è più alla ricerca di un semplice robot, ma di un sistema integrato che sappia coniugare autonomia, qualità del taglio e connettività. È proprio in questo spazio che si inserisce il progetto Sunseeker Elite: una gamma pensata per clienti consapevoli, attenti alla tecnologia ma anche al servizio. Con il supporto della nostra rete di rivenditori professionisti e un servizio post-vendita strutturato, vogliamo offrire un'esperienza completa e consolidare la nostra posizione come riferimento nel settore».

«Il 2025», il quadro di Nicola Ciabatti, responsabile commerciale Italia di **Zucchetti Centro Sistemi**, «dovrà essere un anno di consolidamento e selettiva espansione. Vogliamo rafforzare la nostra presenza nei segmenti chiave e consolidare il percepito di Ambrogio come robot affidabile, evoluto e vicino alle esigenze reali del consumatore».

Blue Bird





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



PRIMI FLASH. La connessione coi giardini è sempre più marcata. Tanta adrenalina, capace di invadere anche le grandi aree. «C'è molta richiesta sui robot senza filo», spiega Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «ma molti rivenditori chiedono ancora prodotti che siano affidabili, in questo caso quelli con filo sono ancora i più affidabili, semplici da mantenere e da installare».

«Grazie a una rete distributiva ben strutturata, a strategie di marketing mirate e a una gamma prodotti in costante evoluzione», il quadro dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «i primi mesi del 2025 hanno rappresentato una fase cruciale per consolidare e rafforzare la presenza dei robot Segway Navimow all'interno del canale professionale italiano. I segnali emersi in questa prima

parte dell'anno sono stati estremamente positivi: il mercato ha risposto con un'elevata reattività, confermando una forte domanda e una chiara comprensione del valore del prodotto. La ricezione da parte di rivenditori e clienti finali è stata molto favorevole, anche grazie all'impatto della nuova Serie X3, che ha suscitato interesse e apprezzamento per le sue prestazioni avanzate. Un riscontro tangibile di questo entusiasmo è rappresentato dalle numerose e continue installazioni effettuate dai rivenditori autorizzati, che riflettono non solo un'accelerazione dal punto di vista commerciale, ma anche una crescente fiducia del mercato nella proposta tecnologica di Segway Navimow. Il dealer oggi vede in Segway un'opportunità concreta di dialogo con un mercato sempre più esigente. La proposta tecnologica avanzata del brand non è solo un elemento distintivo, ma diventa uno strumento di valorizzazione dell'offerta professionale, che consente al rivenditore di differenziarsi per competenza, visione e capacità di proporre soluzioni mirate. In questo scenario, il dealer non si limita a vendere un robot rasaerba, ma accompagna il cliente nella transizione verso una gestione più intelligente e personalizzata della cura del verde, rafforzando così il proprio ruolo nel canale professionale come punto di riferimento di qualità e innovazione. Proprio gli utilizzatori finali dimostrano di essere i veri protagonisti di questo primo periodo dell'anno, sempre più attenti e orientati a soluzioni che combinano semplicità d'uso e tecnologia avanzata. Tale combinazione di elementi garantisce non solo un prato estremamente curato, ma anche ridotti costi e interventi di installazione grazie all'assenza del cavo perimetrale ma, allo stesso tempo un servizio ed un'assistenza di alta qualità offerta da una rete di rivenditori specializzata».

«I primi mesi», osserva Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «indicano una domanda attenta e più consapevole. Chi sceglie oggi un robot rasaerba lo fa con maggiore cognizione, cercando soluzioni concrete e un rapporto qualità-prezzo equilibrato. Questo ci premia per la nostra proposta orientata a qualità e supporto».

«I segnali di questi primi mesi», afferma Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «sono indubbiamente molto positivi. C'è un interesse crescente nei confronti della nostra nuova gamma di modelli, che stanno riscuotendo un ottimo successo. Ci fa particolarmente piacere notare come la nostra clientela storica continui a dimostrarci fiducia,



scegliendo di rinnovare i propri prodotti con le nuove proposte della gamma. Questo è per noi un segnale importante, che conferma non solo la qualità percepita dei nostri robot tagliaerba, ma anche la solidità del rapporto che abbiamo costruito nel tempo con i nostri clienti. Allo stesso tempo, stiamo osservando un buon numero di nuovi clienti che si stanno avvicinando per la prima volta a questo tipo di tecnologia, attratti dall'affidabilità del nostro marchio».

«I segnali sono molto positivi, il mercato», evidenzia Thomas Goi, «riconosce in **Kress** la sua unicità nella tecnologia, nell'accuratezza, nelle performance e nell'affidabilità ed i rivenditori un partner affidabile e su cui puntare per espandere il loro business ed i loro profitti».

«Le vendite dei rasaerba robot», puntualizza Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «si sono negli anni abbastanza stagionalizzate, sebbene il primo trimestre sia stato molto frizzante. È necessario continuare a lavorare sulla rete per tutta la stagione per conseguire i risultati attesi».

«I primi mesi del 2025», racconta Francesco Del

Baglivo di **Stihl Italia**, «hanno mostrato segnali stabili per le vendite dei nostri robot tosaerba. Questo mercato è in crescita, con una previsione di raggiungere risultati significativi entro la fine dell'anno. I consumatori stanno apprezzando particolarmente le caratteristiche avanzate, come il funzionamento silenzioso, i sensori intelligenti e la capacità di autoricarica. In Europa, la domanda di tosaerba robotizzati è particolarmente forte, grazie alla crescente preferenza per dispositivi paesaggistici automatizzati e alimentati a batteria. Questo trend è supportato da un aumento del reddito disponibile e dalla ricerca di soluzioni più efficienti e meno impattanti sull'ambiente».

«I dealer», rivela Alessandro Barrera di **Brumar**, «hanno accolto con soddisfazione i due modelli attualmente disponibili: RM 2000E e RM 4000E, rispettivamente ideali per metrature fino a 2000 mq e 4000 mq. Ed i numeri di vendita sono in questi primi mesi positivi. Installazione con filo perimetrale, dotati di navigazione intelligente supportata da GPS e in grado di affrontare pendenze fino al 50% all'interno dell'area di lavoro».

OREGON®

TERRAMAX™

TAGLIA FACILMENTE LA FITTA VEGETAZIONE SU TERRENI DURI, ASCIUTTI E ROCCIOSI.

Il nuovissimo filo per decespugliatore Oregon® TerraMax™ è il filo ideale per i professionisti che lavorano su terreni difficili, asciutti e rocciosi. Realizzato con una miscela di copolimeri di alta qualità per maggiore resistenza e rigidità, questo filo è progettato per aiutarti a svolgere il lavoro in condizioni difficili.



CONDIZIONI ARIDE



TERRENI ROCCIOSI



BASSA VEGETAZIONE



ALTA VEGETAZIONE



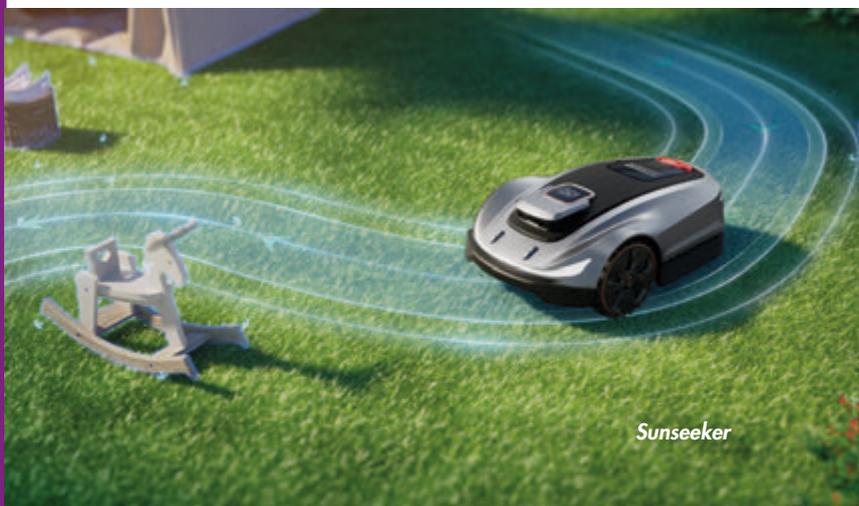
DURA VEGETAZIONE

Oregon è distribuito in Italia da:



www.sabart.it





Utilizzando l'intuitivo touch screen a colori da 3,5" si può impostare programmi, regolare le impostazioni ed inviare comandi di parcheggio alla stazione di ricarica. Apparato di lavoro a tre lame pivotanti con larghezza di taglio da 24 cm, controllo di accesso tramite PIN, sensori di sollevamento ed inclinazione e varie funzionalità di sicurezza abilitate tramite Gps».

«I segnali raccolti sono estremamente incoraggianti. La risposta del mercato», rivela Michele Belladelli di **Sunseeker**, «è positiva, soprattutto da parte dei rivenditori, che stanno riconoscendo nel nostro approccio un'alternativa solida ai grandi marchi. Ciò che notiamo è una maggiore consapevolezza da parte del cliente finale: oggi chi si avvicina a un robot tagliaerba è più preparato, fa domande mirate e cerca una soluzione

che duri nel tempo. Non vuole solo "una macchina che taglia", ma un sistema che gestisca il prato in autonomia, senza sorprese, connesso, affidabile e supportato da un interlocutore reale.

Il nostro investimento nella rete, nella formazione e nella comunicazione sta dando i suoi frutti, e ci conferma che la direzione è quella giusta».

PUNTE DI DIAMANTE. Eccellenze autentiche, una ricerca continua ad alzare sempre di più l'asticella, qualità ovunque. «In questo

2025 noi di **Errezeta**», il fermo immagine di Enrico Baldan, responsabile acquisti dell'azienda veneziana, «siamo entusiasti di presentare i nostri rasaerba robotizzati del marchio DCK che rappresentano una grande novità nel settore del giardinaggio. Tra le diverse possibilità, presentiamo il modello KDRM220: grazie al suo sistema avanzato, questo robot garantisce prestazioni di altissimo livello eliminando la necessità di segnale RTK o di filo perimetrale. KDRM220 è dotato di intelligenza artificiale e un sofisticato sistema 3D LiDAR SLAM abbinato a Vision SLAM, che assicura un posizionamento preciso e una resa eccellente su qualsiasi tipologia di giardino, con una copertura fino a 2000 mq. A completare il tutto, l'opzione della scheda 4G consente il controllo da remoto tramite smartphone, offrendo massima comodità e flessibilità. Un'innovazione valsa il titolo di vincitore d'oro al French Design Award 2024, confermandosi compagno intelligente e ideale per semplificare la manutenzione del proprio spazio verde. L'unico modello presente nel panorama italiano con una tecnologia di questo livello».

«I nostri sforzi», l'istantanea di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «sono orientati per lanciare modelli senza filo nella prossima stagione ma senza abbandonare i modelli attuali con filo perimetrale che si sono dimostrati affidabili e sicuri».

«Nel 2025 il focus sarà sulle Serie i108 e X3», sottolinea l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «ciascuna pensata per rispondere a esigenze diverse ma complementari nel mercato professionale della robotica per la cura del verde. La Serie i108 si distingue per la sua versatilità e precisione, risultando ideale per contesti



INCHIESTA

residenziali o spazi verdi di piccole dimensioni. Grazie alla tecnologia EFLS 2.0, al riconoscimento ostacoli avanzato tramite VisionFence, e alla modalità "Amico degli Animali", offre un'esperienza di taglio smart, sicura e altamente personalizzabile. L'installazione rapida, la gestione multizona e la compatibilità con comandi vocali completano un pacchetto perfettamente adatto a chi cerca efficienza con semplicità. La Serie X3, invece, rappresenta l'eccellenza per medie e grandi superfici e utilizzi più intensivi. Con il nuovo sistema EFLS 3.0 vi sono molteplici miglioramenti su RTK, tecnologia VSLAM (Visual SLAM) e VIO, la copertura visiva a 300° che permette di individuare oltre 200 tipi di ostacoli, e una capacità operativa che arriva fino a 10.000 m², si posiziona come la soluzione ideale per ambienti complessi e professionali. L'obiettivo di Blue Bird Industries punterà alla valorizzazione delle peculiarità di ciascun modello per coprire tutte le fasce di utilizzo e offrire al mercato soluzioni mirate, tecnologicamente avanzate e orientate al futuro

del giardinaggio intelligente».

«Per quanto riguarda Ego punteremo su entrambi i modelli attualmente disponibili. In particolare», spiega Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «sul modello più grande RM 4000E che ha un ottimo rapporto qualità-prezzo. Tutto ciò, come detto prima, in attesa dei nuovi modelli in arrivo nella prossima stagione. La platea dell'offerta di robot tosaerba sul mercato è molto affollata, ma Ego saprà con tecnologia ed innovazione prendersi la sua fetta».

«I modelli AiConic 3, 5, 8 e 12», spiega Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «sono robot rasaerba intelligenti, completamente automatizzati e progettati per aree fino a 12.000 mq. Utilizzando la tecnologia Cramer RTK Fusion™, che combina il posizionamento satellitare, il radar, le telecamere e sensori aggiuntivi integrati, il robot funziona entro confini virtuali che possono essere gestiti in base alle esigenze dell'utente. L'AiConic ha il vantaggio aggiuntivo di utilizzare l'intelligenza artificiale per rilevare gli ostacoli, oltre

robot

K.HYBRID

il meglio della tecnologia ibrida

kolisfera^{HYBRID}

Premiato dalla
FederUNACOMA
di Bologna



**Cippatori
Arieggiatori
Aspiratori**

*Costruiti
per durare
nel tempo*

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

AGRINOVA
Ceccato-Mantovani

a sfruttare una gamma di sensori per conoscere sempre la propria posizione precisa e ottimizzare gli schemi di taglio nel modo più efficiente».

«Quest'anno», la panoramica di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «l'attenzione si concentra soprattutto su alcune novità che rappresentano un passo avanti nella nostra offerta. In particolare, stiamo puntando molto sui nuovi robot 305E NERA e 405XE NERA, progettati specificamente per giardini di dimensioni medio-piccole. Si tratta di modelli estremamente versatili, che condensano, in un formato compatto, tutta la tecnologia più avanzata attualmente disponibile. Uno dei punti di forza è dato dalla possibilità di installazione: da un lato possono essere utilizzati con il classico cavo perimetrale, in tutte quelle situazioni in cui la tecnologia RTK non assicura una copertura efficace, dall'altro offrono l'installazione senza filo grazie alla tecnologia Husqvarna EPOS, basata su un sistema di navigazione satellitare RTK-GNSS ad alta precisione. Parallelamente stiamo ampliando in modo significativo anche la nostra gamma di robot tagliaerba professionali, che da quest'anno si arricchisce con tre modelli pensati per la manutenzione di grandi spazi verdi e aree complesse come campi sportivi, parchi pubblici o strutture ricettive. Queste nuove macchine ci permettono di offrire soluzioni ancora più mirate e performanti, rafforzando ulteriormente la nostra presenza in un segmento dove affidabilità, precisione e qualità sono fondamentali».

«Tutta la gamma ha sue specificità su cui puntare», il punto di Thomas Goi di **Kress**, «ovviamente i modelli con tecnologia RTK in network avranno più focus».

«Per il 2025 **Stihl**», il punto di Francesco Del Baglivo, «punta su diversi nuovi modelli di rasaerba robotizzati nelle serie 3, 4 e 7 Pro. iMOW® 3

è ideale per superfici fino a 1.000 m², con una pendenza massima del 40%, del 50% con il kit per terreni in pendenza. È dotato di tre lame oscillanti del sistema Disc-Cut per un taglio pulito e preciso. La serie iMOW® 4 è perfetta per superfici fino a 1.500 m², con una pendenza massima del 40%, ma del 50% con il kit per terreni in pendenza. Questo modello è dotato di sensori a ultrasuoni e di un sistema di taglio intelligente che adatta la velocità in base alla pendenza. La serie iMOW® 7 PRO è progettata per superfici erbose fino a 5.000 m², con la possibilità di gestire fino a 8.000 m² utilizzando più robot in modalità Team. Affronta pendenze fino al 45% (55% con il kit di aggiornamento) e può essere gestita da remoto tramite MY iMOW. Questi modelli sono dotati di potenti batterie agli ioni di litio, regolazione elettrica dell'altezza di taglio e sistemi di ricarica intelligenti, garantendo risultati di taglio sempre precisi e una maggiore efficienza. La nostra gamma vanta undici differenti modelli di tosaerba robot».

«La nostra macchina di punta per il 2025 è senza dubbio il Sunseeker X7. È un modello», osserva Michele Belladelli di **Sunseeker**, «pensato per chi non accetta compromessi, dotato di trazione integrale, dischi flottanti per un taglio sempre uniforme, e soprattutto un sistema avanzato di navigazione autonoma basato su sensori multipli e visione artificiale. È in grado di affrontare pendenze fino al 70% e terreni complessi, senza rinunciare a una gestione semplificata tramite app. L'X7 rappresenta perfettamente la nostra visione: prestazioni professionali in ambito residenziale, con attenzione ai dettagli che contano per l'utente finale e strumenti che semplificano la vita al rivenditore. Punteremo anche su modelli più semplici da installare, per aumentare la scalabilità dell'offerta e offrire soluzioni flessibili e facilmente personalizzabili».

«Il 2025», racconta Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «vedrà al centro Ambrogio 4.50 Elite RTK AI: un concentrato di precisione e tecnologia, progettata per operare su ampie superfici senza filo perimetrale. È la scelta ideale per il settore professionale, grazie alla sua capacità di lavorare in autonomia su grandi aree verdi come campi da calcio e da golf con massima efficienza, affidabilità e intelligenza artificiale di ultima generazione».

LA GRANDE PARTITA. «Credo fermamente che oggi, così come nei prossimi anni, la vera dif-

EGO - Brumar



INCHIESTA

ferenza sul mercato», l'analisi di Francesco Brazzola, residential sales manager di **Husqvarna**, «non si giocherà sul prodotto in sé o sulle sue caratteristiche tecniche ma su tutto ciò che ruota attorno all' user experience. In particolare, il servizio di vendita e post-vendita sarà sempre più centrale. Il robot tagliaerba non è un prodotto qualsiasi: è una macchina tecnologicamente avanzata, che per funzionare al meglio richiede una manutenzione regolare, aggiornamenti software e un'assistenza tecnica specializzata. La qualità del servizio che accompagna il prodotto diventa quindi un elemento determinante nella scelta del cliente. E su questo preciso punto, la nostra rete di rivenditori rappresenta un vero e proprio valore aggiunto. È composta da professionisti preparati, capaci non solo di consigliare il modello più adatto alle esigenze del cliente, ma anche di seguirlo nel tempo con un'assistenza puntuale e competente. È proprio questo approccio che ci permette di creare relazioni durature e di fiducia e che secondo noi farà sempre più la differenza in un mercato sempre più competitivo e affollato. La tecnologia può essere replicata, ma la qualità del servizio e la vicinanza al cliente sono ciò che ci permette di distinguerci davvero».

«Le evolutissime tecnologie con cui già attualmente sono equipaggiate le nostre macchine e quelle che arriveranno a brevissimo», il quadro di Thomas Goi di **Kress**, «daranno la possibilità ai nostri partner di guadagnare forti quote di mercato in contesti ad oggi non ancora esplorati e con ampie marginalità. La differenza sarà l'accuratezza nella performance e da questo punto di vista Kress ha veramente molto da dire».

«Nei prossimi anni», lo scenario di Nicola Ciabatti di **Zucchetti Centro Sistemi**, «a fare davvero la differenza sarà la qualità del servizio, prima e dopo l'acquisto. Il cliente cerca un prodotto affidabile, ma anche un supporto competente, rapido e vicino. La vera sfida sarà offrire un'esperienza completa, dove la tecnologia va di pari passo con una rete capillare di consulenza, installazione e assistenza post-vendita. È qui che si costruisce la vera fiducia».

«Nei prossimi anni», il parere di Michele Belladelli, responsabile commerciale dei distributori europei di **Sunseeker**, «la vera partita si giocherà sulla capacità di offrire un'esperienza completa, che inizi al momento della scelta del robot e continui molto oltre l'acquisto. Il mercato sta premiano sempre meno le soluzioni "solo economiche" e

IRRIGATORI OSCILLANTI:



PRATICAMENTE PERFETTI.

IPIERRE è da sempre il partner perfetto per prenderti cura dei tuoi spazi verdi. Scopri i nostri Irrigatori di Superficie oscillanti, ideali per prati e giardini dove è necessario irrigare 4 zone differenti.



I nostri **Irrigatori di Superficie oscillanti** sono disponibili in due versioni a 14 o 19 fori, entrambe con un pratico tappo munito di spillo per la pulizia dei fori.

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

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



IPIERRE SYSTEM SRL

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



Errezeta

sempre di più quei prodotti che funzionano bene fin da subito, si gestiscono con facilità e soprattutto possono contare su un'assistenza tecnica affidabile e vicina. Non si tratta solo del cliente finale: anche per il rivenditore e per l'installatore farà la differenza lavorare con macchine semplici da configurare, affidabili nel tempo e supportate da una struttura commerciale e tecnica solida. Chi semplifica il lavoro, migliora la redditività e fidelizza nel lungo periodo. Per questo abbiamo scelto di puntare su Sunseeker Elite: una gamma costruita pensando sia alle esigenze di chi usa il robot, sia a quelle di chi lo propone e lo installa. Affidabilità, precisione nella navigazione, autonomia reale, app intuitiva e un supporto post-vendita strutturato: sono questi gli elementi che faranno la differenza sul campo. In un mercato in forte espansione, dove il livello si alza rapidamente, a vincere sarà dunque chi saprà coniugare tecnologia e servizio, visione e concretezza».

«La vera partita sul mercato nei prossimi anni», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «si giocherà sulla capacità di anticipare le esigenze del cliente e di proporre soluzioni tecnologiche all'avanguardia, capaci di semplificare l'esperienza d'uso e adattarsi a scenari sempre più complessi. In questo contesto, non sarà solo la qualità del taglio a fare la differenza, ma soprattutto l'intelligenza, la connettività e l'autonomia dei sistemi. Chi saprà coniugare innovazione, affidabilità e facilità d'uso, offrendo un prodotto realmente connesso alle esigenze moderne, tanto del professionista quanto del privato, sarà il protagonista del mercato nei prossimi anni. Con i propri prodotti Segway Navimow mira ad offrire soluzioni pensate non solo per rispondere all'oggi, ma soprattutto per guidare

l'evoluzione del settore».

«Nei prossimi anni», l'orizzonte di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «la vera partita sul mercato dei robot tosaerba Stihl si giocherà principalmente su due fronti: l'innovazione tecnologica e l'efficienza energetica. L'integrazione di tecnologie avanzate come l'intelligenza artificiale, i sensori intelligenti e l'installazione senza cavi perimetrali sarà cruciale. I modelli iMOW® Evo, ad esempio, sono già dotati di sensori a ultrasuoni che permettono al robot di adattare la velocità in base alla pendenza del terreno. Inoltre, la capacità di gestire il robot da remoto tramite l'app MY iMOW offre un controllo e una comodità senza precedenti. L'efficienza delle batterie agli ioni di litio e i sistemi di ricarica intelligenti sono dettagli che faranno davvero la differenza. Questi sistemi non solo garantiscono una maggiore durata della batteria, ma riducono anche i tempi di ricarica, permettendo al robot di operare per periodi più lunghi senza interruzioni. Ad oggi, i modelli Stihl iMOW® sono progettati per operare a livelli di rumore molto bassi, rendendoli ideali per l'uso in aree residenziali. La funzione di regolazione elettrica dell'altezza di taglio permette di ottenere risultati sempre precisi, adattandosi alle diverse condizioni del prato. I modelli Evo possono gestire pendenze fino al 45%, e fino al 55% con il kit di aggiornamento. Questi aspetti combinati contribuiranno a distinguere Stihl nel mercato dei robot tosaerba, offrendo soluzioni sempre più efficienti e user-friendly».

«Punti cruciali per il mercato dei rivenditori tradizionali», rivela Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «saranno affidabilità del prodotto e servizio offerto. Sicuramente verranno presentati modelli molto economici ma se si vuole fare la differenza è necessario offrire qualità, innovazione e servizio». «Come sempre», premette Andrea Galliadi, sales country manager Italy di **Globe Technologies** coi marchi Greenworks e Cramer, «il rapporto qualità-prezzo sarà cruciale. Il servizio post-vendita in senso largo: risorse, disponibilità di ricambi, capacità di risposta al cliente, un'adeguata rete di rivenditori correttamente formati sono il valore aggiunto per il successo del prodotto. In Cramer puntiamo molto sulla qualità ed affidabilità iniziale del prodotto e pertanto proprio da gennaio di questo anno, abbiamo implementato un programma di manutenzione programmata per l'estensione della garanzia dei robot fino a cinque anni».

TEKNA

AGRICULTURAL MACHINERY
DECESPUGLIATORI

TR 45



TR 60



TR 70



VIA DELLE COMUNICAZIONI Z.I. - 72017 OSTUNI (BR) - ITALY
TEL: +39 0831 304573  WWW.TEKNA-SRL.COM  INFO@TEKNA-SRL.COM

Impeccabile su ogni terreno, anche davanti a forti pendenze. Il massimo dell'autonomia, le tecnologie RTK e VSLAM a rendere tutto molto più facile, movimenti sempre armonici ed in linea con le necessità del prato. Macchine senza compromessi. E senza confini

Sunseeker Elite X5,

L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE CHE
RIVOLUZIONA LA CURA DEL TUO GIARDINO



Sistema di Posizionamento e Navigazione AONavi™



Evitamento intelligente degli ostacoli



Adattamento dinamico al terreno



Pendenze fino al 60% (30°)

Qualità purissima. Totale autonomia, la mano dell'intelligenza artificiale a dare un'ulteriore accelerata, un lavoro sempre armonico. E lo sguardo sempre in avanti, fra traguardi lontani ed altri già tagliati con grande anticipo. **Elite X5**, linea di rasaerba-robot di **Sunseeker**, ridefinisce il concetto di manutenzione del giardino. Principi chiari, avanzatissima tecnologia, anche i minimi dettagli curati al meglio. Alla base di tutto il **sistema di posizionamento e navigazione AONavi™**, uno dei tanti valori aggiunti di macchine si nuovissima generazione.

Grazie all'integrazione avanzata delle **tecnologie RTK e VSLAM**, inoltre, il robot crea una mappa digitale precisa dell'area da tagliare. Una combinazione che consente di mantenere una navigazione stabile anche in caso di perdita del segnale, ottimizzando il percorso per garantire una copertura completa senza ripetizioni inutili o aree non tagliate. Il robot si adatta automaticamente alle irregolarità del giardino, regolando la sua velocità e traiettoria secondo necessità.

Un ulteriore garanzia di taglio uniforme anche in zone difficili o con pendenze, una funzione che consente di risparmiare tempo e fatica. La ruota posteriore rotante assicura manovre fluide, mentre la sospensione indipendente adatta il taglio alle irregolarità del terreno evitando danni all'erba.

Il vero **punto di forza** è il **sistema ATC** (All-Terrain Conquer) che permette ad **X5** di superare **pendenze fino al 60% (30°)** e di mantenere una trazione eccellente anche su terreni morbidi o scivolosi.

Il **Sunseeker Elite X5** è un prodotto premium pensato per chi non accetta compromessi nella cura del proprio giardino. Se desideri un prato sempre perfetto senza alcuno sforzo, questo robot tosaerba rappresenta la soluzione ideale. Come tutte le altre dell'offerta **Sunseeker**, secondo un comun denominatore che ha assicurato al gruppo numeri ed un ruolo da leader all'interno del mercato mondiale.

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



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

La X Series è una rasaerba intelligente che lavora autonomamente in spazi esterni difficili. Utilizza la migliore tecnologia per orientarsi nei giardini senza bisogno di fili. È in grado di gestire il 99,9% degli scenari tipici di giardini familiari.



AONAVI

Sistema di Posizionamento e Navigazione AONavi™

Una fusione della tecnologia RTK-GNSS e della navigazione visiva intelligente



VISIONAI

Tecnologia Vision AI

Evitamento intelligente degli ostacoli
Percezione ambientale precisa



Cura Del Prato

Motore di sterzo per virate intelligenti e morbido attrito sull'erba



Sistema Di Trazione Integrale

Potente sistema di trazione integrale
Affronta facilmente terreni inclinati

Un mondo sconfinato, in cui non è per niente scontato essere i prescelti ma anche solo riuscire ad attirare l'attenzione del potenziale cliente. Eppure le soluzioni ci sono, basta muovere i tasti giusti. Toccando più leve, social compresi, per ottenere risultati tangibili

WEB, LA VERA SFIDA È FARSI TROVARE

Claudio Gradassi e Simone Mattioli
Digital marketing specialist AgriEuro

Una volta che un e-commerce è online, inizia la vera sfida: farsi trovare. Il web è uno spazio sconfinato, popolato da competitors agguerriti, e la sola presenza digitale non basta a garantire il successo. Per emergere, è fondamentale attivare strategie mirate di visibilità.

Se è vero che la **SEO** rappresenta la base per costruire una presenza solida nel **medio-lungo periodo**, è altrettanto vero che richiede tempo per portare risultati concreti. È qui che entrano in gioco i **canali pay per click (PPC)**: strumenti indispensabili per ottenere visibilità immediata. Le campagne PPC si rivelano infatti cruciali non solo per le realtà emergenti che vogliono affacciarsi sul mercato, ma anche per quelle consolidate che desiderano espandere il proprio business o difendere il posizionamento raggiunto da un panorama competitivo in costante evoluzione. In ogni strategia di digital marketing, le attività a pagamento trovano il loro spazio all'interno di un percorso strutturato in quattro fasi e obiettivi principali:

1. Awareness – costruire notorietà e aumentare la riconoscibilità del brand;

2. Consideration – generare interesse e stimolare l'interazione con un pubblico in target;

3. Conversion – accompagnare il cliente verso l'acquisto;

4. Retention – fidelizzare il cliente e incentivare acquisti ripetuti nel tempo.

Il **PPC (Pay Per Click)** è una forma di pubblicità online in cui si paga solo quando un utente clicca sull'annuncio. Questo approccio consente un **controllo preciso del budget e delle performance**: ogni investimento, infatti, è misurabile in termini di ritorno. I canali PPC permettono a un e-commerce di raggiungere pubblici ampi ma altamente profilati, posizionandosi nel momento esatto in cui l'utente manifesta un'esigenza o un interesse.

Ma quali sono i principali canali PPC?

Motori di ricerca

Google Ads rappresenta il principale punto di riferimento per il traffico a pagamento, considerando che Google detiene il 91% del mercato mondiale (dati SimilarWeb 2023). Questo canale viene utilizzato soprattutto con un **obiettivo di conversione**, ovvero per generare vendite, finalità d'investimento primaria per un e-commerce. A tal fine, esistono due principali tipologie di annunci:

- **le campagne Shopping**, composte da immagine, titolo, prezzo dei prodotti e nome del venditore. Sono le classiche vetrine che compaiono in alto tra i risultati di ricerca quando cerchiamo un prodotto specifico o una categoria di prodotti su



Google: permettono un confronto immediato tra offerte e influenzano fortemente le decisioni d'acquisto, soprattutto degli utenti "caldi", già pronti a convertire;

- **gli annunci di tipo Search**, ovvero annunci testuali che appaiono anch'essi tra i primi risultati nella pagina di ricerca, sopra o sotto quelli organici. Sono pensati per intercettare ricerche più generiche e spesso rimandano a pagine informative o a schede prodotto. Qui la sfida è scrivere testi convincenti, in grado di attirare l'attenzione e portare clic qualificati.

Tra le novità più interessanti, **Google Performance Max** consente di gestire con un'unica campagna l'intera rete Google (*Search, Shopping, Display, Gmail, YouTube, Discover*). È utile per presidiare tutte le fasi del funnel e sfruttare al massimo la sinergia tra i vari formati pubblicitari. Google offre anche **campagne con obiettivi di awareness e copertura, come i banner grafici (sulla rete Display) e i video sponsorizzati su YouTube**, che permettono di raggiungere nuovi segmenti di pubblico in contesti affini e rilevanti.

Social Media

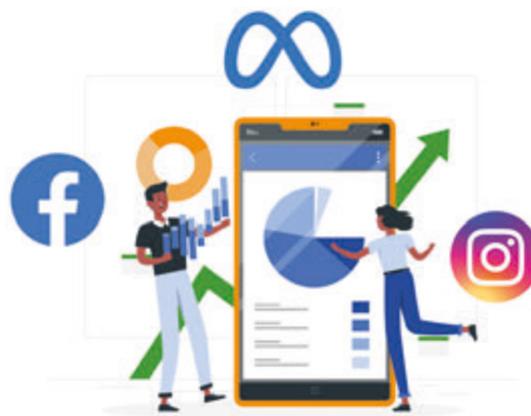
Meta (Facebook e Instagram) e **TikTok** offrono un approccio differente rispetto ai motori di ricerca. Qui la pubblicità non intercetta una domanda già espressa, ma **stimola l'interesse** di utenti potenzialmente in target. I formati brevi, dinamici e visivi – come i Reel di Instagram – sono particolarmente adatti a catturare l'attenzione in pochi secondi. Le campagne social sono ottimali nelle fasi di **awareness e consideration**, ma possono generare anche conversioni, se ben strutturate.

Comparatori di prezzo

Strumenti come **Trovaprezzi, Idealo** e altre piattaforme rappresentano un importante punto di incontro tra domanda e offerta. Gli utenti che navigano su questi siti hanno già intenzione d'acquisto e confrontano attivamente le proposte. In questo contesto, la **competitività di prezzo e la completezza di gamma** sono determinanti.

Remarketing

Non tutti i visitatori si trasformano subito in clienti. È qui che interviene il **remarketing**, consentendo di **raggiungere nuovamente gli utenti che hanno già visitato il sito**, senza però aver concluso l'acquisto. Attraverso piattaforme come **Criteo**, ad esempio, è possibile mostrare inserzioni persona-



lizzate a chi ha già espresso interesse, aumentando notevolmente le probabilità di conversione. Il remarketing si inserisce nella fase più bassa del funnel, agendo come **stimolo finale all'acquisto**.

Investire nei canali PPC significa accelerare la visibilità di un e-commerce. La possibilità di **raggiungere pubblici selezionati, controllare le performance in tempo reale e adattare le strategie in base ai risultati**, rende il PPC uno strumento imprescindibile in qualsiasi piano di marketing digitale. In un mercato dove la concorrenza è feroce e le dinamiche cambiano rapidamente, non si tratta più di una scelta facoltativa, ma di una **leva competitiva indispensabile** sia per acquisire nuovi clienti che per consolidare le proprie posizioni. **Determinare il budget corretto** per le campagne PPC richiede un'attenta analisi. Vanno considerati fattori come: la competitività del settore e dei singoli canali, il valore medio degli ordini e i margini disponibili, le performance storiche delle campagne, le potenzialità di investimento dell'azienda. A tal proposito, occorre prestare attenzione anche ai **costi per click**: poiché i livelli di competizione sono aumentati notevolmente negli ultimi anni, il rischio di non ottenere un **ROI** adeguato è sempre più alto. Un'analisi accurata dei costi, combinata a una gestione dinamica delle campagne, può mitigare questo rischio e garantire una spesa efficiente. **Una pianificazione consapevole permette di evitare sprechi e di massimizzare il ritorno sull'investimento**. L'uso integrato dei diversi canali – *motori di ricerca, social media, comparatori e remarketing* – consente di presidiare l'intero customer journey, dalla scoperta del brand fino all'acquisto ripetuto.

In conclusione, la pubblicità a pagamento non è solo uno strumento per "spingere" le vendite, ma un alleato strategico per costruire visibilità, consolidare la fiducia e sostenere la crescita di un e-commerce nel tempo.

Una nuova generazione di decespugliatori, frutto di un lavoro minuzioso passato dalla verifica di severissimi test. Migliorate le macchine, sotto vari profili. Dalla consistenza della coppia al facile avviamento. Una grande carta, per professionisti ma anche privati

ST POWER SENZA LIMITI

BLUE BIRD, ALTRA PERLA

Dal 1978, **Blue Bird Industries** è sinonimo di qualità e innovazione nel settore dei motori. Con **oltre 45 anni di esperienza nella progettazione e produzione**, l'azienda ha sempre posto al centro della sua missione il miglioramento continuo della tecnologia per rispondere alle esigenze dei profes-

sionisti del giardinaggio e della manutenzione del verde. Oggi, **Blue Bird** continua a rivoluzionare il settore con una nuova generazione di decespugliatori: la **serie ST Power**.

La **serie ST Power** rappresenta l'evoluzione dell'impegno a sviluppare prodotti che uniscono potenza e durabilità in modo straordinario. Dotati della più recente generazione di motori, i **decespugliatori ST Power** sono progettati per affrontare i lavori più impegnativi con prestazioni eccellenti e costanti nel tempo. Ogni componente della gamma è il risultato di un lavoro capillare e meticoloso, che ha saputo perfezionare ogni dettaglio per garantire prestazioni superiori.

Il cuore pulsante della **serie ST Power** è la **nuova generazione di motori**, frutto di anni di ricerca e sviluppo. Ogni motore è stato progettato per garantire una potenza superiore (fino al 54% in più rispetto ai modelli precedenti), riducendo al contempo la temperatura di lavoro del 25%, per un'operatività più lunga e senza surriscaldamenti. La coppia è aumentata del 63%, per un'accelerazione immediata e una performance ottimale in qualsiasi condizione di lavoro.

Questi decespugliatori sono stati sottoposti a rigorosi test in condizioni ambientali estreme, con l'obiettivo di verificarne la resistenza e l'affidabilità. Le squadre di manutentori hanno testato la macchina in scenari ad alta intensità, con carichi di lavoro pesanti e a lungo termine. I risultati sono stati chiari: potenza costante e usura minima dei componenti, a vantaggio della qualità del lavoro e della riduzione dei tempi di intervento.





ST POWER

La serie **ST Power** si distingue per numerosi miglioramenti tecnici che fanno la differenza nelle prestazioni quotidiane:

1. Potenza aumentata del 54% rispetto ai modelli precedenti, per affrontare lavori più gravosi e complessi. Questo risultato è garantito da un cilindro completamente nuovo insieme a un diagramma di distribuzione rivisitato.
2. Temperatura di lavoro ridotta del 25%, per una maggiore efficienza e per evitare il surriscaldamento in caso di utilizzo intensivo.
3. Coppia aumentata del 63%, che assicura una risposta più rapida e una maggiore forza nei tagli più difficili.
4. Avviamento facilitato, per ridurre al minimo il tempo di preparazione e garantire operazioni rapide.
5. Cuscinetti da banco ad alta scorrevolezza per ottenere le massime prestazioni e durata avanzata.
6. Volano ridisegnato, con una portata d'aria aumentata del 30%, per una combustione più efficiente.
7. Magneti in Neodimio per una scintilla più potente e un peso ridotto, migliorando l'efficienza e la reattività del motore.
8. Carburatore ottimizzato con un venturi incrementato, per garantire al motore il giusto apporto di carburante, assicurando performance costanti e consumi ridotti.

Che tu sia un professionista della manutenzione del verde o un appassionato di giardinaggio che cerca



il massimo delle prestazioni, i decespugliatori **ST Power** sono l'alleato ideale. Con un design robusto, una potenza senza pari e una tecnologia avanzata, questa serie è pensata per chi non si è e vuole affrontare ogni lavoro con affidabilità e efficienza. **Blue Bird** continua a fare la differenza nel mondo della cura del verde, portando la sua lunga esperienza e il suo impegno per l'innovazione nelle mani di chi ogni giorno si prende cura della natura.



informazione pubblicitaria

Husqvarna, nuova partnership con gli Istruttori Forestali Italiani

Bertolo: «Condividiamo amore e passione per la Natura»



Husqvarna ha stretto una nuova partnership con l'Associazione di Istruttori Forestali Italiani (IFI) per offrire un servizio altamente qualificato rivolto a tutti gli operatori del bosco. La collaborazione verterà sull'erogazione di corsi di formazione con focus sull'utilizzo delle motoseghe e altri tipi di attrezzature, così come sullo svolgimento di tutte le attività legate alla cura del bosco e ai lavori in quota su fune-treeclimbing. «Siamo molto orgogliosi», sottolinea Massimo Bertolo, sales manager Husqvarna Professional, «di aver finalizzato questo accordo, con un gruppo di professionisti altamente qualificati che operano nell'ambito forestale e che possiedono una lunga esperienza con i prodotti a marchio Husqvarna. Questi ragazzi

hanno una vasta conoscenza professionale quando si parla di foreste e siamo sicuri che sapranno trasmettere tutto il loro know-how non solo a chi, nel bosco, ci lavora da anni, ma anche a tutti coloro che sono agli inizi o che desiderano intraprendere uno tra i lavori più belli, faticosi e adrenalinici al mondo. Husqvarna, con loro, condivide l'amore e la passione per la Natura».

Il gruppo di Istruttori Forestali Italiani nasce nel 2022 dalla passione per il settore forestale di 12 professionisti della formazione e del bosco. Fanno parte di IFI boscaioli, operatori, titolari di aziende agro-forestali che hanno una forte connotazione pratica dovuta all'esperienza lavorativa professionale e anni di esperienza nel settore della formazione forestale.

«Siamo pronti», evidenzia Gabriele Dovier, componente degli Istruttori Forestali Italiani ed H-Team Husqvarna Brand Ambassador, «per realizzare attività e percorsi formativi rivolti ad operatori forestali, addetti alle attrezzature e a tutti coloro che sono coinvolti, a vario titolo, nel settore forestale. Nel nostro gruppo ci sono professionisti provenienti da ogni parte d'Italia ed è questo il nostro punto di forza. Ognuno è in grado di apportare esperienze e professionalità derivanti da territorialità differenti e, ovviamente, anche di dare una presenza capillare e costante su quasi tutto il nostro Paese».

Einhell, campagna pubblicitaria a tutta velocità con George Russell

Kroiss: «I nostri utensili in pole position in giardino»



Einhell accelera con il lancio di una nuova campagna congiunta con il Mercedes-AMG Petronas F1 Team. Gli esperti nelle attrezzature da giardino e utensili a batteria hanno unito le forze con il pilota di Formula 1 George Russell per mostrare cosa significhi avere massime prestazioni, anche al di fuori della pista di gara. Il motto «This is what maximum performance looks like» accende i riflettori sugli utensili a batteria di Einhell che portano potenza nei giardini e nelle officine degli appassionati del fai-da-te. «Massime prestazioni», il punto di Toto Wolff, team principal e CEO di Mercedes-AMG Petronas F1 Team, «sottolinea le analogie tra i due mondi: significano efficienza, potenza e precisione, sia in pista che in giardino. Con Einhell abbiamo al nostro fianco un partner che trasferisce questi

valori al mondo degli appassionati del fai da te». Con la sua piattaforma Power X-Change, Einhell offre uno dei sistemi di batterie leader per gli appassionati di bricolage e di giardinaggio. La nuova campagna con Russell come brand ambassador sarà lanciata a livello internazionale in diversi paesi. «I nostri utensili», il parallelo di Andreas Kroiss, CEO di Einhell Germany AG, «sono in pole position in giardino: senza fili, di lunga durata, potenti. Russell incarna perfettamente i nostri standard: rappresenta prestazioni eccellenti, durata e volontà di raggiungere sempre il massimo».

La campagna, on air da fine marzo in Italia, verrà trasmessa su tv, diffusa su web e sui principali canali social, oltre che amplificata nei punti vendita tramite attività di geolocalizzazione.

Grin e l'importanza del Test Drive nella scelta del tagliaerba perfetto

Il valore dei Test Drive, servizio vincente per toccare con mano i vantaggi del prodotto e fare una scelta consapevole. Per il tagliaerba perfetto. Uno dei grandi cavalli di battaglia di Grin, con una grossa percentuale di conversioni in acquisto di macchine grazie a questa leva. Un successo reso possibile grazie anche alla competenza e alla formazione della rete di oltre 750 rivenditori ufficiali in tutta Italia e Europa, e al



brevetto Grin che da ormai vent'anni polverizza completamente l'erba tagliata trasformandola in concime naturale per il prato. Oltre centomila clienti soddisfatti hanno ormai provato Grin sul campo ed hanno scelto una macchina Grin per la gestione del proprio verde o nel proprio lavoro. Il Test Drive permette di provare la macchina sul campo e testarne sin da subito le caratteristiche, in modo da fare una scelta consapevole e informata nel momento in cui si procede all'acquisto, sempre guidati dalla consulenza del rivenditore a cui ci si è affidati. Fra i principali vantaggi la comprensione dei diversi sistemi di taglio disponibili sul mercato e i vantaggi di ognuno, il test in prima persona dell'agilità della macchina scelta, in base alle proprie esigenze, la constatazione dei materiali e delle caratteristiche tecniche di tutti i componenti della macchina, la possibilità di ricevere consigli e consulenza dagli esperti del verde che erogano il servizio a nome dei brand di macchine da giardino.



ENCORE *is back!*

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

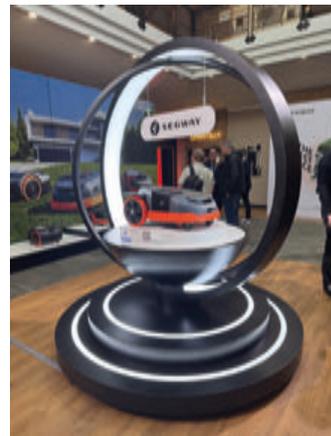
**IMPORTATORE ESCLUSIVO
PER L'ITALIA:**

OBERTO

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

Lancio della Serie X3, a Parigi anche la squadra di Blue Bird Industries Tecnologia ai massimi livelli. Più la certificazione TÜV Rheinland

Il team di Blue Bird Industries, come distributore esclusivo italiano per il canale professionale dei robot Segway Navimow, è stato invitato all'evento ufficiale del lancio globale della nuova Serie X3 a Parigi. Un momento che ha permesso ai partner di Segway Navimow di entrare in sinergia, creando opportunità di crescita e momenti di condivisione. Presenti per Blue Bird il direttore commerciale e marketing Roberto Polato, il responsabile vendite Italia Filippo Polato, il responsabile marketing Annalisa Tessaro, il direttore acquisti Marcello Casarotto, l'after-sales manager Matteo Zanotto. Un'esperienza unica in una location esclusiva, caratterizzata da momenti istituzionali, presentazioni e test sul campo per affermare nuovamente come Segway Navimow si fonda su tecnologia e grande visione e soprattutto, la scelta ideale per la falciatura senza fili. Una giornata ricca di avvenimenti che passa dalla sala espositiva con tutte e tre le serie di Navimow presenti e il modello X390, protagonista assoluto, al centro della stanza con una piattaforma espositiva completamente dedicata. Sono intervenuti il CEO George Ren, il CTO Calvin Chen ed il general manager Ryan Kong evidenziando i nuovi punti di forza del prodotto. Dalla configurazione wire-free con mappatura assistita da AI alla ricarica ultra veloce completa fino a 500 mq in soli 30 minuti di ricarica. È stata inoltre consegnata la certificazione TÜV Rheinland che ha confermato le altissime prestazioni della nuova serie, riconoscendole la certificazione di altissima efficienza che mai prima era stata attribuita per questa caratteristica ad un robot rasaerba.



Sabart, novità-officina: vasche lavapezzi a ultrasuoni Forestal

Sabart presenta le nuove vasche lavapezzi a ultrasuoni Forestal, ideali per le operazioni di lavaggio in officina. Disponibili in due versioni, con vasca da 4,5 litri e da 6,5 litri, e dotate di schermo digitale, sono perfette per la pulizia di carburatori e altre parti del motore, consentendo lo sgrassaggio e la pulizia di qualsiasi morchia di derivazione minerale o vegetale.

Corredate di timer per il funzionamento a tempo determinato o a funzionamento continuo, consentono la pulizia di qualsiasi oggetto che possa rimanere completamente sommerso nel liquido contenuto nell'apposita vaschetta. La possibilità di riscaldare il liquido detergente fino a 80°C favorisce la pulizia anche su componenti metallici dotati di passaggi obbligati di piccoli diametri. L'accuratezza della pulizia, la rapidità del lavaggio e il risparmio di energia sono i principali vantaggi. Come la versatilità d'uso: oltre che in

officina e in ambito industriale, infatti, il lavaggio a ultrasuoni viene largamente impiegato in oreficeria, laboratori sportivi, armerie, ambulatori medici e chirurgici.



AgriEuro, altro passo in avanti È il momento dei Punti di Ritiro

AgriEuro lancia ufficialmente i nuovi servizi "Punti di Ritiro", disponibili sul sito ufficiale www.agrieuro.com, lo

store online italiano leader nel settore delle macchine per l'agricoltura e il giardinaggio. Il servizio si inserisce nel più ampio progetto AgriEuro Point, nato con l'obiettivo di ampliare la portata dei servizi AgriEuro, offrendo ai clienti una nuova modalità di interazione che va oltre il digitale, includendo centri partner di assistenza e riparazione distribuiti su tutto il territorio nazionale ed europeo (attualmente 200 solo in Italia e in continuo aumento), nonché Punti di Ritiro e, prossimamente, vendita prodotti.

«La novità più apprezzata? La possibilità», spiega Filippo Settimi, CEO di AgriEuro, «di ricevere a casa una macchina già montata e collaudata, pronta per l'uso, grazie all'intervento di un tecnico esperto che si occupa di ogni dettaglio. Questo servizio non solo semplifica enormemente l'esperienza di acquisto, ma garantisce anche un funzionamento perfetto fin dal primo utilizzo».



Michele Monopoli-Zanetti Motori, quando l'agricoltura diventa virale

Il video realizzato in collaborazione con Zanetti Motori, eccellenza agricola italiana, è stato ben presto virale tra gli addetti ai lavori ma anche tra chi, forse per la prima volta, si affaccia a questo mondo. Con oltre 700.000 follower su Instagram e più di 500.000 su TikTok, Michele Monopoli è riuscito a trasformare la sua esperienza di agricoltore in un racconto digitale coinvolgente e autentico. Il suo motto, «Auwandan Auwandan», lo specchio della sua filosofia. Questa popolarità ha portato Monopoli a collaborare con brand di rilievo, come Zanetti, per raccontare l'agricoltura attraverso un linguaggio visivo potente e contemporaneo. Il video realizzato insieme è disponibile sui canali Instagram, Facebook, LinkedIn e Youtube di Zanetti Motori. Nel video è protagonista anche la motozappa ZEN 50.21 SG, uno dei modelli di punta della gamma Zanetti Motori, ideale per garantire prestazioni elevate e affidabilità nei lavori di preparazione del terreno. Attraverso questa collaborazione, Zanetti Motori rinnova il proprio impegno nella promozione dell'agricoltura italiana, valorizzando l'incontro tra tradizione e innovazione digitale.



Emak, anche l'assemblea degli azionisti approva il bilancio del 2024

L'assemblea straordinaria e ordinaria degli azionisti di Emak SpA si è riunita il 29 aprile e si è espressa, con riguardo ai diversi punti all'ordine del giorno, nei termini di seguito succintamente riferiti. All'assemblea è stato presentato il bilancio consolidato al 31 dicembre, approvato dal CdA il 13 marzo con 601,9 milioni di ricavi netti del 2024 contro i 566,3 dell'anno precedente. Il bilancio d'esercizio di Emak s'è chiuso con un utile netto di 6.412.139 euro. Nominati per gli esercizi 2025-2027 tredici membri: Silvia Grappi, Elena Iotti, Valeria Venturelli, Francesca Baldi, Ariello Bartoli, Luigi Bartoli, Paola Becchi, Cristian Becchi, Giuliano Ferrari, Massimo Livatino, Marzia Salsapariglia, Vilmo Spaggiari e Paolo Zambelli. Nominato anche il nuovo collegio sindacale, in carica dal 2025-2027. Il presidente è Stefano Montanari, effettivi Roberta Labanti e Riccardo Moratti, sindaci supplenti Rosana Rinaldi e Luigi Gesaldi. Conferito l'incarico di revisione legale dei conti per gli esercizi 2025-2033 e di attestazione della conformità della rendicontazione di sostenibilità per gli esercizi 2025-2027 alla società KPMG S.p.A. Confermati Massimo Livatino quale presidente (non esecutivo) del Gruppo, Luigi Bartoli quale vicepresidente e amministratore delegato, Cristian Becchi come CFO, conferendogli poteri di amministratore delegato alla finanza ed al controllo. Il CdA ha infine nominato, facendo seguito alla delibera assunta del 30 gennaio, Giovanni Pinzuti quale direttore generale di Emak SpA con diretta responsabilità per l'intero segmento Outdoor Power Equipment.



**ATTREZZATURE
PROFESSIONALI
PER LA POTATURA
dal 1972**

www.falket.com



La linea di prodotti **Einhell Professional** offre attrezzi, macchine e attrezzature da giardino che assicurano nuovi standard di qualità, performance e durata. Per un utilizzo intenso e continuo. A partire dal suo super decespugliatore

GP-BC 36/430 Li P BL

FRA POTENZA E PRATICITA'

Con l'arrivo della bella stagione, cresce anche il bisogno di prendersi cura del verde.

Tra gli strumenti indispensabili per chi possiede un giardino, un terreno o semplicemente vuole mantenere in ordine i bordi del prato, il decespugliatore è senza dubbio uno dei più efficaci. Il nuovo decespugliatore a batteria **Einhell Professional**, grazie ai 2 stadi di velocità, permette di tagliare erba alta, arbusti, sterpaglie e anche la vegetazione più resistente, là dove il tradizionale tosaerba non riesce ad arrivare. La lama a 3 denti e il rocchetto a doppio filo con avanzamento automatico a pressione lo rendono

adatto anche agli utilizzi più prolungati e impegnativi. L'ultimo arrivato, appartenente alla linea **Einhell Professional**, è leggero, maneggevole, dispone di un'impugnatura a P regolabile e montabile a seconda delle necessità di utilizzo ed è fornito con una pratica tracolla monospalla per effettuare comodamente interventi precisi e accurati anche in spazi ristretti, come aiuole, vialetti e intorno a muri o alberi. Una volta terminato il suo

impiego è possibile riporlo in poco spazio riducendo la lunghezza dell'asta in alluminio anodizzato e agganciarlo alla parete tramite l'apposito attacco di cui è dotato.

Con **tecnologia TWIN-PACK** per una maggiore potenza e migliori performance. Inoltre, essendo un componente della famiglia **Power X-Change**, le batterie di **Einhell Professional GP-BC 36/430 Li P BL** sono intercambiabili e possono essere utilizzare per più di **300 utensili Einhell**.

Oltre a ciò, l'assenza di fili permette totale libertà di movimento, rendendo il lavoro più veloce e sicuro. **Einhell Professional GP-BC 36/430 Li P BL** è uno strumento semplice ma potente: un must per chi vuole un giardino curato nei minimi dettagli senza fatica.



PER UN GIARDINO CURATO NEI MINIMI DETTAGLI!



Infiniti codici in un'offerta al solito parecchio ampia, con consegne rapidissime ed un mercato che ha prodotto numeri e consensi. Più l'ulteriore verifica del 2025, partito comunque con buoni propositi

QUEI RICAMBI SEMPRE A CENTO ALL'ORA

ricambi

Ricambi e tempi di reazione sempre più veloci. Ricambi ed un'offerta sempre più ampia. Ricambi e qualità, prima di tutto. Senza troppi compromessi. S'alarga il ventaglio, sguardo costantemente proteso verso un mercato esigente e sempre più accattivante. Premianti i numeri, in salute le aziende, con tanti i progetti per il futuro. Chiarissime le idee per il presente. Si corre. E tanto anche. Nella direzione giusta. Quel che in fondo conta davvero.

BASE DI PARTENZA. L'anno mandato agli archivi ha dispensato punti fermi, innalzato il tasso di certezze, fotografato un mercato vivo, fatto intendere che quel che s'è raccolto può essere soprattutto lo spunto per salire ancora di livello. Anche in tempi piuttosto brevi.

«I risultati», osserva Enrico Baldan, responsabile dell'ufficio acquisti di **Errezeta**, «sono stati in linea con le nostre aspettative. Stiamo cercando ora di migliorare la nostra offerta con nuovi prodotti. Nel 2024 abbiamo cercato di migliorare ulteriormente il processo di evasione dell'ordine, e per ottimizzare i tempi di consegna abbiamo trovato nuovi accordi con corrieri e spedizionieri».

«Abbiamo chiuso il 2024, nel segmento giardinaggio e forestale, facendo circa sei milioni di fatturato sui 37 e mezzo complessivi. Circa il 16% quindi. C'è stata una crescita importante», rileva Rafael Massei, direttore commerciale di **Kramp Italia**, «rispetto all'anno precedente, visto che nel 2023 eravamo arrivati a poco più di quattro milioni, nonostante qualche difficoltà nel periodo aprile-maggio fino a luglio. Nel cuore della stagione 2024, abbiamo patito qualche peccato di giovinezza, perché in effetti la disponibilità non è stata in linea con le aspettative: un conto è stato quel che avevamo pianificato, un conto quel che siamo riusciti ad avere dai nostri fornitori per il nostro magazzino di Reggio Emilia. Quando si cresce, anche di parecchio, a volte si fa fatica a far delle previsioni e quindi ad avere in casa, per le varie gamme di prodotto, tutto quello che è necessario. L'incremento poteva in effetti essere maggiore, ma siamo comunque molto contenti».

«Per quanto riguarda **Sabart**», evidenzia il product marketing manager Paolo Ferri, «registriamo un andamento positivo: il mercato dei ricambi nel settore-giardinaggio ha risposto con prontezza e interesse alle attività commerciali e promozionali che abbiamo implementato, confermando l'efficacia delle strategie messe in campo. Nel corso



INCHIESTA

del 2024 abbiamo fatto importanti investimenti in questo ambito, con la riorganizzazione del magazzino e la nascita del nuovo business development department, composto da ufficio acquisti, ufficio commerciale, product management e ufficio tecnico. L'obiettivo è di garantire ai nostri clienti un servizio di altissimo livello, migliorando velocità ed efficienza. In particolare, i recenti interventi sul magazzino – che hanno comportato un ampliamento degli spazi, un potenziamento delle risorse umane e l'introduzione di nuovi mezzi – hanno reso possibile posticipare l'orario limite per l'invio degli ordini con spedizione garantita entro 24 ore».

«Anche l'anno 2024», il bilancio di Michele Peruzzo, legale rappresentante di **Tecnogarden**, «ha registrato un aumento importante per la nostra azienda, generato da un incremento di referenze e ottimizzazione della logistica. Con la rinnovata



Sabart

logistica nel magazzino centrale di Limena dedicata esclusivamente alla distribuzione dei ricambi si sono creati i presupposti ottimali che ci consentono di essere più veloci ed efficienti».

IL MOMENTO. C'è parecchio fermento nell'aria. Tante riparazioni significano più ricambi, vista la tendenza per scelta ma soprattutto per necessità

ricambi

TAPPATRICI MANUALI FERRARI GROUP LA MIGLIOR QUALITÀ PER RISULTATI PROFESSIONALI

STANDARD



Ideale per tappatura a raso
Sughero / Sintetici



MADE IN ITALY



ROBUSTA
STABILE
VERSATILE



SEGUICI
SU YOUTUBE

CHAMPAGNE

Ideale per tappatura a fungo
Sughero / Sintetici



ad allungare la vita delle macchine senza andare così facilmente sul nuovo. Ma non solo. C'è dell'altro. Il mercato ha ormai acquisito anche altre coordinate. E spunti positivi, confermati dai primi mesi dell'anno. Non resta che continuare lungo quella scia.

«Ci stiamo adeguando ai tempi», sottolinea Enrico Baldan di **Errezeta**, «ci sono sempre più prodotti a batteria e man mano adeguiamo anche il nostro catalogo relativo ai ricambi e prodotti di consumo».

«L'inizio è stato buono», racconta Rafael Massei di **Kramp Italia**, «anche se Morgan ha riportato una statistica con una crescita dell'1,5% nel sell-in del 2024. Un leggero incremento. Ci sono poi delle categorie merceologiche che ne hanno tratto maggiori benefici ed altre più in difficoltà, vedi la motosega che sta attraversando un momento complicato. Per Stihl abbiamo incrementato l'anno scorso e mi auguro incrementeremo anche nel 2025 la quota di ricambi originali in quanto abbiamo allargato la gamma dei prodotti visibili ed ordinabili sul web-shop italiano direttamente a Reggio Emilia. Un aspetto che spero ci permetta di ottenere buoni risultati. Lo stesso vale per l'inserimento in gamma dei ricambi originali Husqvarna, una disponibilità che dovremmo migliorare nei prossimi mesi. Per quel che ci riguarda partiamo dai ricambi dei motori di Briggs così come di Honda, Kawasaki, Lombardini o Kohler più le trasmissioni con Tuff Torq e Peerless così come i ricambi originali dei vari Stiga, Castelgarden, MTD, Cub Cadet, ALKO, Honda, John Deere, Kubota, Simplicity, Snapper. Tutti marchi coperti con ricambi origina-



li e che fa di Kramp una scelta grazie alla quale un rivenditore specializzato nel giardinaggio può trovare un interlocutore che gli permette di poter aggiungere al carrello tutto quello che gli serve. Questo è il punto di forza che possiamo offrire al mercato italiano».

«Il mercato dei ricambi nel settore giardinaggio», il quadro di Paolo Ferri di **Sabart**, «sta vivendo un periodo interessante. Sta infatti continuando la crescita significativa che ha caratterizzato gli ultimi anni post pandemia del settore giardinaggio in generale e i volumi di vendita sono in costante aumento. Per quanto ci riguarda questo è sicuramente dovuto anche a tutti i miglioramenti interni che abbiamo attuato per essere sempre più efficienti e pronti a far fronte alle differenti esigenze della clientela».

«Sta attraversando», il quadro di Michele Peruzzo di **Tecnogarden**, «un periodo di crescita ed evoluzione, la nostra particolare attenzione ai cambiamenti e alle continue modifiche influenzate da evoluzione tecnologica ci permette di essere sempre preparati a nuovi traguardi».



PASSI IN AVANTI. Non ci si ferma mai di fatto. Ci sono margini da catturare e tanto lavoro potenziale all'orizzonte. Basta muovere le leve corrette. Si procede spediti, verso nuovi punti d'arrivo. «Stiamo implementando», rivela Enrico Baldan di **Errezeta**, «nuovi software per aggiornare i sistemi informativi aziendali e quindi offrire un servizio migliore ai nostri clienti».

«Se miglioriamo e abbiamo imparato la lezione di essere un po' proattivi nello stoccare il materiale», la condizione di Rafael Massei di **Kramp Italia**, «nel corso della stagione 2025 manterremo una buona disponibilità e potremo fare un

TAGLIO POTENTE TELAIO IN MATERIALE SUPERCOMPOSITO



Il nuovo tosaerba professionale EGO Power+ alimentato a batteria semplifica la cura del prato. Il suo telaio in materiale supercomposito è leggero e resistente. Con un'ampia larghezza di taglio di 55 cm, affronta giardini più grandi e ampi spazi in meno tempo. Il sistema di semovenza con variatore di velocità si adatta facilmente a tutti i prati, compresi i terreni difficili, garantendo un taglio uniforme anche in pendenza.



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™

ulteriore passo in avanti. L'obiettivo, rispetto a quei sei milioni, è di crescere del 30% nel 2025. La crescita, oltre ai clienti che già abbiamo, nasce dal fatto che ne stiamo aggiungendo di nuovi. In agricoltura abbiamo più esperienza ed una copertura assai ampia, nel settore giardinaggio siamo nuovi e tanti non comprano ancora da noi. Di Briggs & Stratton siamo i distributori ufficiali insieme ad altre tre aziende e degli oltre 250 punti vendita come dealer autorizzati di primo livello, non tutti sono ancora nostri clienti. Di potenziale, perciò, ne abbiamo».

«Continuando come abbiamo sempre fatto», il punto fermo di Paolo Ferri di **Sabart**, «cercando di efficientare il più possibile i processi aziendali e con una ricerca costante di nuove opzioni da proporre ai nostri clienti».

«Rafforzando la formazione professionale», la priorità di Michele Peruzzo di **Tecnogarden**, «nei vari ruoli della nostra giovane forza lavoro. Migliorare la capacità di utilizzare al meglio le nostre risorse per raggiungere gli obiettivi che ci siamo prefissati».

REFERENZE FORTI. Non solo numeri, ma anche quelli contano. E parecchio. Sempre più capienti i magazzini, sempre più numerosi i codici, sempre più ampi gli scaffali. E la corsa non è ancora finita. «Il nostro database negli anni», la panoramica di Enrico Baldan di **Errezeta**, «ha raggiunto quota trentamila articoli. Fra i nostri punti di forza le tem-



Kramp

pistiche di evasione dell'ordine».

«Lo scorso anno delle 75.000 referenze che stocchiamo nel magazzino di Reggio Emilia», specifica Rafael Massei di **Kramp Italia**, «ce n'erano 8.500 relative al giardinaggio, con un incremento del 25% rispetto al 2024. Questo vuol dire che se vengono ordinate entro le ore 17, il giorno dopo il cliente le riceve, ad eccezione di Sicilia, Sardegna e Calabria, in tutta Italia».

«Abbiamo un catalogo con più di 120.000 referenze tra ricambi, componenti e accessori per il settore forestale, giardinaggio, agricolo, officina e antinfortunistica, tra cui», prosegue Paolo Ferri di **Sabart**, «gli articoli della gamma di prodotti di alta qualità Extreme line, studiati per un uso professionale e proposti con il nostro brand Forestal. Il nostro punto di forza è l'ampiezza e qualità della gamma, oltre alla disponibilità a magazzino dei prodotti, che ci consente una tempestiva evasione dell'ordine».

«In particolare», la panoramica di Michele Peruzzo di **Tecnogarden**, «le referenze che stiamo rafforzando sono sui ricambi originali di Loncin, Stiga e Husqvarna Outdoor. Il nostro obiettivo entro il 2025 di incrementare anche il ricambio adattabile per tutti i marchi più importanti del nostro settore. Il nostro vero punto forte è esperienza pratica, ottenuta e acquisita da molti addetti della Tecno Garden ma anche di una continua e fondamentale formazione delle nuove leve. Il nostro obiettivo è comprendere le esigenze del rivenditore e attuare le azioni necessarie per soddisfarle». Stanno piuttosto bene i ricambi, pronti per irrorare le officine. Sempre lì, a svolgere al meglio un ruolo silenzioso ma straordinariamente strategico. A passare dal magazzino ai punti vendita, viaggiando veloce lungo tutta l'Italia.





Abbiamo fatto la storia dei decespugliatori
zainati e siamo pronti a ripeterla..

NUOVI DECESPUGLIATORI SPALLEGGIATI CON MOTORE STRATO CHARGED

Peso ridotto | Zero vibrazioni | Estrema potenza



Il futuro del professionista è in arrivo...

ACTIVE SRL - Via Delmoncello 12, San Giovanni in Croce 26037 (CR) - Italia

www.active-srl.com

«METEO E DUBBI, APRILE DIFFICILE. ORA CI VUOLE EQUILIBRIO»

«L'erba c'è, ma il cliente in negozio s'è visto a sprazzi. In questo clima d'incertezza acquistare un rasaerba non viene così facile. Ora serve fermezza, anche se verrebbe facile agire sui prezzi. Meglio restare coerenti, ma questo vale anche per i fornitori»

L'aggiornamento di fine aprile non è stato un granché. Fotografia in bianco e nero, con pochi raggi di vera luce.

«Siamo stati molto indietro, di sicuro la stagione non è partita come avremmo voluto. Chiaro che in casi come questi qualche dubbio ti viene sulla validità dell'annata», la prima istantanea di Roberto Dose dal suo punto d'osservazione del suo punto vendita udinese di Tavagnacco. Posticipato il calcio d'inizio, dopo tante esitazioni. Per il tempo, non proprio favorevole. Ma non solo. Scenario articolato, com'era anche prevedibile attendersi.

L'immagine di aprile qual è?

«Abbiamo lavorato, ma a sprazzi. Per qualche giorno quindi, senza quella continuità e vigoria che invece ci saremmo attesi».

S'è chiesto il perché?

«Sicuramente il meteo incide, questo è chiaro. Ma al di là di tutto la materia prima, quindi l'erba, c'era e sarebbe stato necessario tagliarla. Non è il primo anno tuttavia che ci siamo trovati un po' indietro nella stagione, la questione vera è che non c'è stato questo gran movimento in negozio».

Che si fa in questi casi?

«Non è facile. Il lavoro c'è, chiariamoci, l'officina è pie-

na e un po' di giro in ogni caso l'abbiamo registrato. Ma dovrebbe essere il doppio di quello che c'è stato ad aprile. Magari a volte vai in affanno, ma meglio l'affanno che restare in sospeso. Ci è mancata la continuità».

Leve da muovere?

«Al di là di quel che già si fa attraverso i vari canali, ognuno usa quelli che preferisce fra social, spot alla radio, presenze sui quotidiani locali, partecipazione alle fiere, di fatto quando arrivi a fine aprile hai già messo tutto in atto. Le tue armi le hai già usate. Di cartucce non ne hai molte altre. Non ti resta che attendere».

La sua leva preferita?

«Cerchiamo intanto di diversificare. Abbiamo una collaborazione storica con un giornale, Il Messaggero Veneto, il cui target è molto vicino al tipo di messaggio che vogliamo veicolare. Anche sui social siamo coperti, fra Instagram e Facebook. I principali canali sono quelli. Di fatto, però, ad un certo punto la richiesta dovrebbe essere spontanea. Non sarebbe necessario forzare, anche perché abbiamo capito che provare ad accelerare non è proprio strategicamente corretto e proficuo. La gente compra quando della macchina ha bisogno. Non si vendono gli sci ad agosto».

Ci sono state altre stagioni tanto farraginose in partenza?

«Assolutamente sì, il problema è che in situazioni come queste rimani sempre nel dubbio. Attenzio-



ne, perché quando sei a fine aprile di tempo ce n'è ancora ma nemmeno poi così tanto. Se ad un certo punto ti arriva che so, all'inizio di giugno, una botta di caldo il potenziale grosso volume di lavoro si accorcia ad un mese o poco più. Tempo risicato, per quelle che sarebbero le necessità del mercato e di un punto vendita di macchine da giardino. Noi siamo naturalmente vincolati alla prima molla. L'erba, naturalmente. E se ai primi di giugno 'arrivano all'improvviso trentacinque gradi si brucia tutto e di raserba non ne vendi più. Anche da aprile l'erba c'era, le temperature però non erano esattamente quelle che ti invogliavano ad andare in giardino. I presupposti per far qualcosa comunque s'erano creati, ma meno di quel che in effetti s'è fatto. E questo ti fa raddrizzare un attimo le antenne. Non possiamo non pensare che la situazione economica e sociale con tutte le guerre non abbia ulteriormente contribuito ad appesantire il clima di incertezza. La gente non è così tranquilla da spendere con leggerezza. E non solo».

Vale a dire?

«Consideriamo anche che arriviamo da anni buoni, non è che si può sempre pensare di ottenere puntualmente dei grandi risultati. Anche se le aziende vogliono sempre fare numeri e fatturati, ma non sempre è possibile. Questo mi pare piuttosto evidente».

I fornitori capiscono tendenzialmente il momento o continuano a tenere premuto il piede sull'acceleratore?

«Le aziende possono anche comprendere la situazione, ma i bilanci in un modo o nell'altro devono

comunque quadrare. Capiscono, ma poi ti fanno l'offerta per invogliarti ad acquistare ancora. Qualche contromossa la fanno comunque. Poi ovviamente sta a noi decidere se assecondarle o meno, ma tutti in questo mondo hanno bisogno in un modo o nell'altro di fare qualcosa in più. Questo non è mai bello a dir la verità, perché per raggiungere in qualche modo il tuo obiettivo capita di lasciarti andare ad iniziative e a politiche discutibili. Perché non vedi più in lontananza, ma ti soffermi su quel che è imminente. Magari l'azienda ti fa una proposta più conveniente anche rispetto ai prestagionali, quel che serve alle aziende per liberare i magazzini ma che poi finisce per scombusolare i piani di chi in quel periodo ha il magazzino alto. Può capitare che hai venduto o hai acquistato di più all'inizio e ti trovi quindi penalizzato perché il tuo concorrente magari compra meglio durante la stagione che prima perché l'azienda ha bisogno di alleggerirsi. E via così. Tutte operazioni che, quando il mercato non è propriamente ricettivo, si mettono in atto ma che non fanno certamente bene».

Pasqua è stata un jolly sprecato o no?

«Per noi, almeno per le nostre zone, nella settimana di Pasqua abbiamo sempre vissuto periodi piuttosto tranquilli. Non è mai stata per il negozio di prodotti per il verde un fattore. La gente in quei giorni ha anzi altre priorità, vedi soprattutto mercoledì, giovedì e venerdì. Pasqua è più una molla per il barbecue o per chi va a farsi fare la confezione regalo al garden per il parente o l'amico. Il raserba puoi tranquillamente acquistarlo prima o dopo».



COME ANDARE IN VACANZA A MAGGIO

(ANCHE SE HAI UNA DITTA DI GIARDINAGGIO)

di Alessandro Di Fonzo

Il telefono che squilla di continuo, i clienti che vogliono tutto fatto "ieri", i dipendenti fermi sul cantiere che ti chiamano perché non sanno come andare avanti, la signora Maria furiosa perché l'irrigazione non parte (e poi scopri che ha spento la pompa, "inavvertitamente" ovviamente).

Intanto tu rincorri tutto e tutti, e solo l'idea di fermarti un weekend ti fa sentire in colpa.

Benvenuto a maggio... nel magico mondo del giardinaggio.

Questa è la routine di quasi tutti i giardinieri italiani. Ma ti faccio una domanda: pensi davvero che sia colpa solo del tipo di lavoro... o ci metti anche del tuo?

In anni di affiancamento con Franchising Giardinaggio ho capito una cosa chiara: **non è la primavera a essere il problema, è la mancanza di organizzazione.**

La primavera non è stressante per forza, ma lo diventa se:

- sei l'unico che sa cosa fare in cantiere;
- i dipendenti ti chiamano a ogni intoppo;
- non esistono procedure, mansionari o check-list;
- non hai strumenti per gestire l'ansia e il caos.

Se invece costruisci una vera azienda, e non un hobby professionalizzato, cambia tutto. Anche nei mesi più intensi puoi lavorare sereno... e sì, pure andare in vacanza a maggio.

Come si fa?

Per questo ho creato *SVG – Sistema Valorizzazione Giardinaggio*, un percorso di affiancamento digitale pensato per giardinieri ambiziosi che vogliono:

- ridurre stress e ansia;
- avere dipendenti autonomi e clienti più educati;
- mettere ordine con procedure e mansionari;
- gestire meglio il proprio tempo e la propria energia.



Non è un corso teorico o un semplice videocorso. È un affiancamento vero: ogni giorno ricevi un messaggio vocale di pochi minuti, lo ascolti ovunque e fai un passo avanti concreto. Ogni giorno un tassello per trasformare la tua attività in un'azienda vera.

Immagina una primavera in cui i problemi si risolvono da soli grazie ai tuoi sistemi, e tu puoi davvero staccare qualche giorno senza far crollare tutto. Non è un sogno: è solo fare le cose come devono essere fatte.

L'alternativa? Restare prigioniero di una stagione che invece — se lo vuoi — può diventare la più bella dell'anno.

Al nostro valore,

Alessandro Di Fonzo – Franchising Giardinaggio

Giardinieri Uniti per Valorizzare la Nostra Professione e Accrescere la Cultura del Verde in Italia

**www.tecnicogiardino.it
info@franchising-giardinaggio.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

IMPRENDITORE 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!



Complesso il quadro, al netto delle intenzioni, fra buste-paga congelate e legittimi svaghi che spesso prendono il sopravvento. Pochi margini, anche se il mondo del verde è più volte stato una bella eccezione

«I DESIDERI CI SONO, MA SODDISFARLI...»

Istantanee dal mercato. Non solo del giardinaggio. A tutto campo Luca Portioli, negli affari da sempre. Dal punto d'osservazione del mondo-auto, con un occhio sempre rivolto al verde e alla piccola agricoltura di cui è grande appassionato. Tutto in chiaroscuro, per tante ragioni. Anche se il garden potrebbe essere un'eccezione.

STIPENDI BLOCCATI. «È piovuto parecchio, credo che di lavoro lo specialista ne abbia anche se magari più con l'officina che nella vendita di

macchine. Il commercio, nel mio settore dell'automotive, ha preso una bella battuta d'arresto. Non so nel mondo del verde o nell'utensileria. Nei servizi no. L'erba cresce, l'acqua viene, il cerchio si chiude. Che succede alle auto? C'è incertezza. E c'è sempre il problema dei redditi. In Europa chi soffre di più sono Italia, Spagna e Grecia, le buste-paga negli ultimi cinque anni sono rimasto di fatto le stesse e l'inflazione, a due cifre, certo non ha aiutato. Uno stipendio di 1.500 del 2020 ed una di 1.500 nel 2025 non è la stessa cosa. Gli stipendi sono rimasti quelli, in più l'inflazione ha eroso il potere d'acquisto. Ce ne stiamo rendendo conto passo dopo passo. Il lavoro c'è, fortunatamente. Si sta lavorando, ma i redditi sono molto modesti. Tutto è aumentato. Esempio: un piatto di spaghetti. In qualsiasi ristorante-medio è sempre costato nove-dieci euro, adesso con meno di quattordici quel piatto non lo mangi».

VOGLIE FRENATE. «Perdiamo pezzi. Il desiderio c'è. Tanti vorrebbero una bella casa con un bel giardino curato a dovere. È anche l'orgoglio di chi si è costruito una bella abitazione, con un bell'angolo verde. Qualcosa di impegnativo, ma anche di terapeutico. Certo, se c'è la passione si fa tutto. Se però il concime comincia a costare un sacco di soldi, se gli attrezzi costano molto, se la potatura costa un sacco di soldi, se il giardiniere per gli alberi o le siepi costa un sacco di soldi è chiaro che la gente si stufa. Tutto è induttivo poi. Cominci col tosaerba



perché hai la villa nuova, oppure hai appena ristrutturato il cascinale. Le cose poi vengono man mano. Allora si acquista il soffiatore, si compra l'aspiratore e poi la piccola motosega leggera così non mi distruggo i legamenti delle braccia. Viene tutto di conseguenza, ma dev'esserci una componente realizzabile e non, invece, essere ogni volta frenato dalla mancanza di liquidità. A quel punto casca tutto».

SOGNI E REALTÀ'. «Tutti mi dicono che c'è pieno dappertutto. È vero, a tutte le latitudini. Bene, benissimo. Questo però vuol dire che quei quattro soldi che la gente risparmia li investe in viaggi, ristoranti, vivere quotidiano. Giusto, tutto giusto.

Ma se lì spendi lì, li sottrai da un'altra parte. La coperta quella è. Ho visto io la battuta d'arresto dell'auto negli ultimi mesi. Stiamo lavorando bene sulle macchine under diecimila euro, quelle over diecimila sono tutte bloccate. Quindi la fascia media, dove davvero si soffre. Poi ci sono le over cinquanta. E quelle si vendono come le noccioline. In quella fascia andare da 55mila a 60mila non è un problema. Se una macchina costa 53mila che diventano 58 con un allestimento personalizzato cosa cambia? La compra lo stesso. Diversamente gli impiegati, gli operai, i dipendenti fanno fatica. Ci sono buste-paga anche da meno di millecinquecento euro. E non per questo sono profili disagiati. Coi social, le piattaforme multimediali e le distanze ormai accorciate i ragazzi, e non solo loro, si parlano coi francesi, coi tedeschi, con gli olandesi. E l'italiano va inevitabilmente in coda. Alla riunione di Confesercenti ho sentito gente lamentarsi perché non si trova nessuno che lavori. Ci sta, perché c'è qualcuno che si chiede perché debba guadagnare 1.300 euro quando c'è chi ne prende 2.500 in Olanda, 3.000 in Francia e in Belgio, 2.900 in Germania. Ho girato mezzo mondo io. Bene, un affitto alla periferia di Berlino costa quanto un affitto alla periferia di Milano. Punto, forse meno. Un affitto ad Hannover costa quanto un affitto a Firenze, ma l'impiegato di Hannover guadagna 2.500 euro al mese e quello di Firenze resta sui 1.500 o giù di lì. Questo è un grosso problema».



VIA OBBLIGATA. «La soluzione è adeguare gli stipendi. Per fortuna c'è chi lo fa. Delle aziende alla paga-base qualcosa aggiungono. Non è poco, sotto forma di incentivi o benefit. Magari con premi a sei mesi e a dodici. Meglio altrimenti lavorare da libero professionista. Come un giardiniere, come un imbianchino, un cartongessista. Un dipendente prende dieci euro all'ora puliti, un libero professionista per meno di trenta-quaranta euro l'ora non lo vedi neanche. Un cartongessista, se è bravo e capace, riesce a portare a casa cinquemila euro al mese. Per il momento che stiamo attraversando credo che ad incidere siano stati tanti elementi dissuasori. Dalle elezioni per il nuovo presidente degli Stati Uniti a tante altre variabili fino alle tante piogge, anche se quelle fanno bene al mondo del verde. E poi, ultimamente, nel mio settore sta entrando con a piedi uniti ma con tutte e due le gambe tutto il cinese. A fiumi. Ci sono sempre più auto, marchi pseudo-sconosciuti, modelli di tutte le dimensioni. Stanno invadendo completamente tutto il mercato europeo. Non solo macchine a batteria, con aumenti a doppia cifra. E le auto cominciano a vederle in giro. Macchine da 4 metri, tipo Audi Q3 o Q5 che costano mediamente 50mila euro le prendi per 25-30mila non è la stessa cosa. Per quel che ci riguarda non male gennaio e febbraio, poi però c'è stato un freno notevole. Fortunatamente per il giardinaggio non è così, la stagione è partita. E darà i suoi bei risultati, nonostante tutto».

Quarant'anni sul campo, preso per mano da papà Angelo ed un testimone ora passato ad Eliana. Inizia prestissimo la sua giornata, viaggiando fra Lombardia, Piemonte e Liguria. Ad inanellare ordini. Anche straordinari

SAINAGHI, CHE STORIA

«E QUEI 250 TOSASIEPI...»

Di generazione in generazione. Claudio Sainaghi sta nel mezzo. Fra il suo maestro, papà Angelo, e sua figlia Eliana che da gennaio ha iniziato a seguire gli stessi sentieri di famiglia. Agente ormai da quarant'anni Claudio, oggi riferimento di Zanetti Motori, Sabre Italia, Marina Systems, Fortaleza, Globe Technologies e Ceccato Olindo. A dividersi fra Lombardia, Piemonte e Liguria, mi-

lanese di Sedriano, sempre animato da tanta passione. Ora come il primo giorno. La sua giornata inizia molto presto, «già alle 5.30 perché gli affari si fanno soprattutto al mattino, quando si è più freschi». Macinando chilometri di asfalto, «dagli ottanta ai centomila all'anno cambiando macchina in media ogni 12-15 mesi». Passando da Audi a Peugeot, fino alle attuali Honda e Mazda. Un feeling speciale «soprattutto con la Peugeot 508», ma in primis con gli affari. Viaggia veloce all'indietro la memoria di Sainaghi. A

grandi momenti. Al colpo indimenticabile, ad esempio. «Tanti anni fa, quando lavoravo per Emak. Un cliente mi disse, all'Eima di Bologna, di voler comperare 250 tosasiepi Oleo-Mac. Sudai freddo per tutta la giornata, in attesa di chiudere. Sempre in ansia, perché firmammo solo alle

18.30 quando le luci della fiera erano ormai spente», il dolcissimo ricordo di Sainaghi, una vita a dialogare col rivenditore e a guardare in faccia il mercato. Ordini su ordini, compresi quelli inattesi. «Come quelle tre-quattro motoagricole vendute in un colpo solo. Non proprio così semplice», l'altro bel flash di Sainaghi, sempre sul campo dello specialista. A testarne gli umori, ad andargli incontro. «Necessario in primis guadagnare la sua fiducia, entrare in sintonia, diventare quasi un amico. Ed essere sempre disponibile, come mi ha insegnato mio padre», l'istantanea di Sainaghi, allenato al mestiere di agente anche dal precedente negozio con vendita diretta al pubblico che gli ha permesso di poter inquadrare quel settore a lui tanto caro anche da un'altra angolazione. Strategica. «Ho imparato cosa significhi essere anche dall'altra parte del banco. E questo mi è servito tanto», il fermo immagine di Sainaghi, sempre elastico nell'adeguarsi ad un mercato in continua evoluzione. Anche se regolato sempre da rigidi principi. «Ci sono dei criteri universali, quelli che un agente deve sempre e comunque rispettare. Come la costanza, come l'umiltà, come la serietà, come la preparazione, come la capacità di scegliere il marchio più performante per il tipo di negozio. Questo soprattutto mi ripeteva il mio babbo». L'ultimo sguardo, prima di rimettersi in moto, è sul cliente finale. «Molto più preparato di un tempo, a volte anche più del rivenditore. Perché oggi l'utilizzatore sa per filo e per segno cosa vuole, per questo lo specialista deve sapere più che mai quel che vende. Requisito basilare, specie in un mercato piuttosto bloccato come quello attuale. E l'agente? Un consulente, ormai».



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



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/3lame	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/3lame	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/3lame	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/3lame	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/3lame	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/3lame	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/3lame	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*40min	2,7KM/h3,6KM/h Sistemica/3lame	2	68	2,07,0/1,0,6,0	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	Random-Spiral	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 controllata tramite APP.



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	€1.199,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+	€1.299,00	400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO 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+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 (m3/min-mi/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' dB (A)	PESO KG
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 154,95	COMPLETA	18 V - 2,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	62									2,6
GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	€ 149,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li- Solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li T- solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	€ 79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CH 18/50 Li - Solo	€ 86,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	SPAZZOLE	55									2,2
TAGLIABORDI															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 62,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 79,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	€ 39,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
GP-CT 36/35 Li BL-Solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							35			3,55
GE-CT 18/33 Li E-Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							33			2,75
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-LC 18 Li Kit	€ 199,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah -PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-LC 18 Li SOLO	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 159,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-LC 36/35 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GE-PS 18/15 Li BL - Solo	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	BRUSHLESS			15,8/OREGON							1,1
POTATORI															
GC-LC 18/20 Li T - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720	20 / OREGON							4
GE-LM 36/4in I - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
RASAERBA															
GE-CM 36/43 li M - solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		15,5
RASARRO 36/42 [2X5,2 AH]	€ 479,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 [2X4,0 AH]	€ 499,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
GE-CM 36/37 li - solo	€ 249,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE					SINTETICO	NO	40 / 25-75	50		17,3
RASARRO 36/36 [2X3,0 AH]	€ 349,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 li KIT	€ 214,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		12,3
GE-CM 18/33 li - solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		11,6
GE-CM 18/30 li KIT	€ 189,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 li - solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GPCM 36/47 S li BL [4x4,0Ah]	€ 899,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	47 / 25-80	65		30
GPCM 36/52 S li BL [4x5,2Ah]	€ 999,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	52 / 25-80	65		30
SOFFIATORI															
GE-CL 18 Li E SOLO	€ 42,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,3
GE-CL 18 Li E Kit	€ 109,00	COMPLETA	18 V - 2 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE				105 / 210						1,7
GE-UB 18/250 Li E-Solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				120 / 250						1,1
GE-LB 18/200 Li E-Solo	€ 96,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				670 / 200						2,3
VENTURRO 18/210 - Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				500 / 210				45		2,9
GE-CL 36/230 Li E - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE				225 / 230				45		3,1/4,4
GE-LB 36/210 Li E - solo	€ 154,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				816 / 210						2,5
GE - CL 36/230 Li E - solo	€ 164,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS				740 / 195				45		3,6

PELLENC
ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

ATTREZZATURE A BATTERIA

PELLENC
ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA

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

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

EXCELION 2

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



BATTERIE 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

FEDERACMA PORTA IL PROPRIO INDISPENSABILE CONTRIBUTO ALLA CIRCOLARE N 2/2013-2015 – ISTRUZIONI PER L'ESECUZIONE IN SICUREZZA DI LAVORI SU ALBERI CON FUNI

Dopo varie riunioni avute con il Ministero del lavoro e le altre associazioni di categoria che sono intervenute, Federacma ha portato il proprio indispensabile contributo alla Circolare n 2/2013-2015 – Istruzioni per l'esecuzione in sicurezza di lavori su alberi con funi, che annulla e sostituisce la precedente circolare n. 23/2016 avente lo stesso oggetto, che alleghiamo nella versione completa.



Su nostra indicazione infatti sono stati aggiornati i seguenti articoli:

8. Scelta e uso delle attrezzature di lavoro

8.1 Attrezzature normalmente utilizzate

8.2 Caratteristiche delle attrezzature

9. Formazione e competenze

La circolare è visionabile sul nostro sito www.federacma.it tra le notizie in prima pagina.

Siamo certi di aver dato un contributo alla sicurezza sul lavoro dei nostri clienti.

UNAGREEN IN PRIMA LINEA AL CONGRESSO CLIMMAR

La presenza di **Unagreen** nel panorama europeo si fa sempre più rilevante. Da quando **Isabella Fontana**, segretaria di Unagreen, è stata nominata **responsabile del gruppo di lavoro per il settore giardinaggio** in Europa all'interno di **Climmar**, il suo impegno si è ulteriormente consolidato con l'ingresso nel **Board della Confederazione**, dove oggi ricopre anche il ruolo di **tesoriere**.

Un riconoscimento importante che testimonia il valore e la competenza italiana nel contesto europeo della meccanizzazione per il giardinaggio e l'agricoltura. Per questo motivo, riteniamo fondamentale tenervi aggiornati sulle attività e gli sviluppi del **Climmar**, in particolare in vista del prossimo **Congresso Internazionale di Torino**.



FEDERACMA PORTA A TORINO IL CONGRESSO CLIMMAR 2025: UN'OCCASIONE IMPERDIBILE PER IL SETTORE DELLA MECCANIZZAZIONE AGRICOLA.

Nel 2025 l'Italia ospiterà un evento di rilievo internazionale nel mondo della meccanizzazione agricola e del **giardinaggio**: il Congresso **Climmar**, organizzato da **Federacma** e in programma a **Torino dal 16 al 18 ottobre**. Un appuntamento atteso da tempo, frutto di un intenso lavoro organizzativo che dura da oltre un anno.

Climmar è la Confederazione europea delle associazioni di rivenditori e riparatori di macchine agricole e da giardinaggio. Fondata nel 1953, riunisce le principali organizzazioni nazionali del settore in rappresentanza di oltre 16 Paesi europei. Il congresso annuale rappresenta uno dei momenti di confronto più importanti, dove si discutono strategie comuni, nuove tecnologie, normative e trend di mercato.

La scelta di **Torino** come città ospitante non è casuale. Dopo aver escluso Roma per la concomitanza con il Giubileo e valutato con attenzione Palermo e Verona, la sede è ricaduta sulla prima capitale d'Italia. Torino, città elegante e ricca di storia, si distingue per la sua offerta culturale, il dinamismo economico e l'eccellenza gastronomica. Dai suoi musei di fama internazionale – come il Museo Egizio e il MAUTO – alle sue residenze reali, fino alla tradizione enogastronomica con tartufi, cioccolato e grandi vini: sarà la cornice ideale per accogliere i delegati europei.



Il programma del congresso prevede un ricco mix di attività: sessioni di lavoro su temi strategici, tavole rotonde e gruppi di discussione, visite culturali guidate e momenti conviviali. Sono state invitate a partecipare **autorità internazionali e nazionali**, esperti del settore e rappresentanti delle imprese. Tra gli appuntamenti più attesi, la serata al Museo dell'Automobile e la visita aggiuntiva nelle **Langhe**, con degustazioni di Barolo, Barbaresco e tartufo bianco.

Per gli accompagnatori è stato pensato un programma ad hoc che comprende, tra le altre cose, la visita al palazzo Reale con la Sagra Sindone, alla Mole Antonelliana al cui interno è presente il Museo del Cinema, offrendo un'esperienza autentica e immersiva nella cultura torinese.

La partecipazione al congresso non rappresenta solo un'opportunità formativa, ma anche un momento chiave per il **networking e la visibilità internazionale del comparto italiano**. Dopo il successo dell'edizione 2016 a Venezia, ci aspettiamo una forte presenza da parte dei colleghi italiani: essere parte di un simile evento significa contribuire attivamente alla crescita del settore e al dialogo con i partner europei.

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





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.

