

MG

Organo ufficiale di



N.301 - GIUGNO/LUGLIO 2025 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it



**TAGLIATI PER
IL SUCCESSO**

**NUOVI TAGLIASIEPI
CLASSICO E AD ASTA**



**MANICO
ORIENTABILE**



**LAMA TRIPLA
AFFILATURA**



**ACQUISTALI
CON UNA BATTERIA
OMAGGIO**

Porta la rivoluzione Kress nel tuo negozio



**Unisciti al cambiamento.
Diventa rivenditore Kress.**

Tecnologia a batteria, prestazioni pari o superiori allo scoppio, zero emissioni e ricarica ultra rapida: il futuro del verde è qui.

Kress 

Scrivi a
infoitalia@kress.com

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

Nessuno ti aiuta più di una DEA.



VOLPI PRO

In **serra**, in **terrazza**, in **giardino** ed anche in **casa**: dovunque ci siano piante da **irrorare** o fiori da **curare**, DEA è pronta ad aiutarti in tanti modi. La **precarichi a mano** in pochi secondi e grazie al suo **ugello regolabile** può essere usata sia per nebulizzare su medie superfici, che su zone mirate con un getto potente e preciso. Col suo serbatoio da **2 lt in PET trasparente**, DEA ti offre una grande autonomia e aggiunge un tocco di vivacità all'ambiente. La qualità dei materiali, l'impugnatura ergonomica e l'ugello in ottone ne fanno una preziosa alleata per mille usi, sia al lavoro che nel tempo libero. **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

Numero 301 della storia di MG. Eccolo, nel bel mezzo di una stagione anomala e piena di variabili. Nel vortice di punti vendita affollati e clienti esigenti che pretendono di spendere poco e avere tanto. Nel pieno della primavera, con un occhio al meteo ed uno alle aziende che continuano a spingere forte. Equilibrio delicato, fra i venti del mercato e stipendi bloccati da anni che non ammettono, in teoria, troppe concessioni. La verità è un'altra, spesso e volentieri, davanti ad una bella macchina da giardino spesso si va oltre quei confini inizialmente assai rigidi. Certi paletti però ci sono. E bisogna farci i conti. In fibrillazione tutti a giugno, come è stato a maggio dopo mesi non facili da codificare e segnali discordanti. Una miscela di sensazioni diverse, un panorama in cui c'è di tutto e di più ma in cui lo specialista ha già capito, in linea di massima, come muoversi e dove andare. Il sell-out d'altronde è roba sua. Il punto di rottura è sottile. Fra reali intenzioni e confini spesso evidenti, fra il desiderio di abbracciare il prodotto di qualità e il freno di portafogli non sempre abbastanza capienti. In un modo o nell'altro il traguardo si taglierà comunque, anche se non sempre è così scontato che il bilancio sia in attivo e i numeri quelli che s'immaginavano lungo gli inverni preparatori. Un conto è la teoria, un altro la pratica. Vale pure per la batteria, con la sua parabola verso l'alto ma trend non così debordanti. Logico pure quello, anche se poi le curve variano da marchio a marchio. A volte temporeggia il mercato, a volte accelera, a volte rifiata, altre prende la rincorsa e cambia marcia. Non c'è un indirizzo vero e proprio. E a questo punto probabilmente neanche ci sarà da qui alla fine dei giochi, arrivati ormai alle soglie dell'estate. Così è stato, fra giornate cupe ed altre soleggiate anche in negozio. Aspettando di capire quanto durerà davvero la stagione, quanto c'è ancora da raccogliere. Quanto valga la pena spingere, quanto il giardinaggio abbia ancora voglia di fare l'ultimissimo sforzo. Di andare là dove nessuno, ad oggi, può immaginare. Come d'altronde è sempre stato di questi tempi. Stavolta, però, ancora di più.

MG

è organo ufficiale di

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

by

FEDERACMA
Federazione italiana della Manutenzione Meccanica del
Giardino e delle Macchine da Giardino

segreteria Tel. 06/87420010

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona

Tel. +39 348 3908541

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

Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541

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

Stampa

UNIDEA Srl - Via Casette, 31
37024 Santa Maria di Negrar (VR)Registrazione presso il Tribunale di Verona
n° 1019 del 28/10/1991. ROC n° 1867Gli articoli e le inserzioni pubblicitarie pubblicate
su MG Marketing Giardinaggio
sono sotto la responsabilità degli autori
e degli inserzionisti.Tutti i diritti riservati. Ogni riproduzione è vietata se non
autorizzata espressamente per iscritto dall'Editore.Abbonamento 1 anno (9 numeri) Italia più spese di
spedizione € 42 (IVA assolta dall'Editore).

INFORMATIVA

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



PRESTAZIONI PROFESSIONALI, RISULTATI IMPECCABILI

PRATO E CESPUGLI / TRATTORINI / RIDER 



Il suo nome è già un programma: RIDER BR SD 108

Progettato per giardini di grandi e medie dimensioni, Rider BR SD 108 a batteria assicura un taglio perfetto e una guida senza compromessi, a cominciare dal comfort in sella. Avviamento elettrico, velocità a pedale, zero stress. E poi è un concentrato di potenza intelligente: 108 centimetri di ampiezza di taglio con ben 7 altezze. Rider BR SD 108 è progettato per garantire risultati eccezionali in ogni situazione. Qualità e tecnologia si sentono dal primo avvio fino all'ultimo filo d'erba.

Batteria: 48 V - 75 Ah inclusa

Larghezza di taglio: 108cm

Altezza di taglio: 7 posizioni da 30 mm a 100 mm

Potenza motore avanzamento: 1200W

Potenza motore lame: 1350W



**Entra nel pianeta Blue Bird
e scopri di più su RIDER BR SD 108**

 **BLUEBIRD
INDUSTRIES**

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

MILWAUKEE

Nuovi tagliasiepi
classico e ad asta



A tu per tu

- 20 Kosuke Ota**
«Gianni Ferrari, il futuro è solido»

dalle aziende

- 19** Il nuovo poker di M18 Fuel,
Milwaukee a gran ritmo
- 22** Spitaler, trovata la soluzione
«Kress, quel che cercavamo»
- 27** Valore **Kramp Italia**,
la solita garanzia
- 28** **Blue Bird Industries**
«Segway numero uno»
Parola di Euromonitor
- 30** Forbici a batteria **Einhell**,
la rivoluzione della potatura!
- 36** **Sunseeker** Elite X7,
la chiave dell'intelligenza artificiale
- 47** Certezza-**Wiper**,
RTK è la perfezione
- 59** **Kubota Gianni Ferrari**
«Tanti investimenti, in più direzioni»

dentro il punto vendita

- 32** «Italiana e di qualità
Zanetti, avanti così»

il punto

- 44** **Alessandro Fontana**
«Le vendite vanno bene
Il problema è la gestione»

inchiesta

- 10** **Scuotitori**
in grande forma
- 48** **Motoseghe**,
la luce della batteria

l'opinione

- 24** **Roberto Dose**
«Troppe onde, mai vissuta
una stagione del genere»

marketing verde

- 60** **Alessandro Di Fonzo**
Come battere la concorrenza
nel settore del giardinaggio

rubriche

- 38** News
- 62** Vetrina

vita da agente

- 65** La ricetta di Segalerba
«Anche il silenzio vale»

67 Tuttomercato

®

Minelli

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



www.minelliweb.com

NOVITÀ

Scopri la sensazione unica di una motosega Husqvarna

DESIGN PIÙ SOTTILE

Potenza da 70 cc nel corpo di una 50 cc

La nuova motosega Husqvarna 564 XP® unisce la compattezza e la maneggevolezza di una motosega da 50 cc con le prestazioni di una motosega da 70 cc, offrendo un eccezionale rapporto potenza-peso.

MANUTENZIONE FACILITATA

Motore a corsa corta

Il design del motore a corsa corta si traduce in un prodotto compatto e dal peso ridotto che garantisce prestazioni elevate e affidabilità. Ciò si ottiene attraverso un cilindro abbassato, una corsa breve per il pistone, una biella corta, un albero motore piccolo e un basamento sottile.

HUSQVARNA AIR INJECTION

Sistema di depurazione dell'aria efficace

Centrifugando l'aria in ingresso, la funzione Air Injection™ rimuove le particelle di segatura e altre impurità così da mantenere il filtro dell'aria più pulito, e ridurre gli interventi di manutenzione. Aiuta inoltre a preservare il motore dall'usura, prolungandone considerevolmente la durata.

POTENZA ECCEZIONALE E ACCELERAZIONE Istantanea

Iniezione del carburante

La tecnologia ad iniezione del carburante ne permette un'erogazione più dinamica, consente un adattamento più rapido alle diverse condizioni di lavoro. Il design rimane leggero e sottile, con un minor numero di componenti nell'area del filtro dell'aria, garantendo al contempo una risposta più rapida dell'acceleratore e una maggiore produttività.

PER UN LAVORO NO STOP

Progettata per l'uso professionale

Progettata per l'uso professionale, offre potenza, prestazioni e durata per le attività più impegnative.

"Sarà subito la preferita dai professionisti del settore!"

- Gabriele Dovier, H-team Husqvarna Brand Ambassador



Pronti a definire un nuovo standard

La nuova **Husqvarna 564 XP®** è una motosega a iniezione di carburante da **60 cc** progettata per i professionisti della silvicoltura e della cura del verde che esigono prestazioni al massimo livello. Offre un eccezionale rapporto potenza-peso in un design robusto e compatto. Dotata di tecnologie all'avanguardia, tra cui un innovativo sistema di **iniezione del carburante** e motore a corsa corta, i professionisti potranno godere di una maggiore produttività grazie all'accelerazione immediata e alla maneggevolezza del prodotto. Grazie alla tecnologia **Simple Start** la motosega Husqvarna 564 XP® gode di un'avvio semplificato, mentre il sistema **LowVib®** antivibrante riduce l'affaticamento dell'operatore, migliorando il comfort e la resa sul campo.

Scopri-la sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)



Un ottimo concentrato di esperienza e innovazione, senso pratico e cura dei dettagli. Riuscitissima la miscela, in uno scenario ormai parecchio rassicurante. Aspettando i prossimi esami del mercato

SCUOTITORI IN GRANDE FORMA

Pimpante il mercato di scuotiolive e abbacchiatori. Sensibile, ricettivo, attento, scrupoloso. Si susseguono le novità, diventano sempre più leggere le macchine. Performanti e silenziose, generose e agili. C'è tutto per continuare a crescere.

BELLA ADRENALINA. È cambiato il mercato, tanto anche. Fra opportunità da cogliere e antiche certezze. «Il mercato delle macchine per la

raccolta olive», spiega Andrea Tachino, direttore commerciale di **Active**, «è fortemente influenzato dalla stagionalità e di conseguenza dalla quantità di prodotto da raccogliere. Active da sempre vanta di una gamma importante di abbacchiatori elettrici e scuotitori a gancio, potendo così soddisfare la maggior parte di richieste per questa tipologia di lavoro. Di conseguenza, potendo offrire macchine differenti e coprire mercati internazionali, riusciamo ad avere un turnover



garantito ogni anno e raggiungere picchi di vendita notevoli nelle stagioni favorevoli. Lo scorso anno ad esempio è stata una discreta annata per noi, specialmente per il mercato estero e soprattutto con gli scuotiolive a gancio, macchine realizzate interamente da noi, con accorgimenti tecnici specifici per i nostri motori a 2 tempi».

«Negli ultimi anni», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «il mercato degli abbacchiatori e scuotiolive ha vissuto una trasformazione significativa, guidata principalmente da fattori come: innovazione tecnologica, sostenibilità ed efficienza lavorativa. Le richieste degli operatori si sono orientate anche verso macchine più leggere, performanti e innovative, grazie anche allo sviluppo di batterie sempre più efficienti, che permettono autonomie elevate con costi operativi ridotti».

«Il mercato», sostiene Marco Santoro, direttore commerciale di **Campagnola**, «ha subito una trasformazione profonda, accelerata essenzialmente da due fattori chiave: la crescente professionalizzazione dell'agricoltura e l'esigenza di soluzioni più efficienti, ergonomiche e sostenibili. Campagnola ha assistito ad un passaggio da prodotti "standardizzati" a richieste più mirate, con un focus crescente su prestazioni, leggerezza, autonomia e tecnologia. Chi non ha saputo investire per anticipare questi cambiamenti oggi rincorre. Nel 2024 Campagnola ha segnato una tappa storica nel proprio percorso di innovazione, presentando in via del tutto eccezionale il suo primo abbacchiatore alimentato con batterie plug-in. Questa novità non nasce dal caso, ma è il frutto di un'attenta lettura dei bisogni reali del cliente e di un lavoro di integrazione tecnologica su più livelli. Abbiamo sviluppato una piattaforma intelligente, composta da caricabatterie, batterie ed attrezzi perfettamente compatibili, con l'obiettivo di garantire massima efficienza, autonomia operativa e versatilità in campo».

«Negli ultimi anni», l'istantanea di Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «il mercato ha vissuto una forte trasformazione, spinta dall'evoluzione tecnologica e dalla crescente consapevolezza ambientale. I professionisti del settore richiedono strumenti più performanti, leggeri, sostenibili e integrati con sistemi intelligenti. In questo scenario, gli abbacchiatori elettrici e cordless stanno sostituendo progressivamente le soluzioni tradizionali, offrendo maggiore efficienza e rispetto per le

piante. L'introduzione di prodotti con batteria integrata e compatibilità tra dispositivi rappresenta oggi una delle tendenze più forti del mercato».

«Il mercato degli scuotiolive negli ultimi anni», lo scenario di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «ha visto l'arrivo di numerosi competitor sul mercato, soprattutto per quanto riguarda il segmento hobbistico e semi-professionale. C'è stato un importante cambio di rotta verso i modelli a batteria ed oggi, ancora di più, è fondamentale saper consigliare al meglio al cliente in funzione delle proprie necessità e organizzazioni durante la raccolta».

«Negli ultimi anni», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «il mercato degli abbacchiatori e scuotitori per le olive in Italia ha subito alcune trasformazioni significative, influenzate da fattori tecnologici, economici e climatici. Cresce l'interesse per strumenti multiuso (olive, noci, mandorle, pistacchi). Sta aumentando la domanda da parte di piccoli produttori e agricoltori hobbisti, grazie alla facilità d'uso e alla riduzione dei costi di manodopera. Molta attenzione si pone alla sostenibilità e alla riduzione dell'impatto ambientale, questo ha favorito l'interesse verso i modelli elettrici rispetto a quelli a scoppio. L'innovazione tecnologica determina l'introduzione di nuove tecnologie, come le batterie agli ioni di litio e i sistemi antivibranti, migliora le prestazioni e l'efficienza degli abbacchiatori e scuotitori, rendendoli più attraenti per i consumatori».

«Sicuramente il cambiamento più importante», il punto di Nicola Del Vesco, titolare di **Vesco Italy**, «è avvenuto diversi anni fa con l'introduzione degli abbacchiatori elettrici



Volpi Originale

INCHIESTA



Pellenc

come alternativa a quelli pneumatici. Ora il prossimo grande cambiamento sarà costituito dall'innovazione cordless che andrà gradualmente a rimpiazzare l'attuale offerta in configurazione elettrica a cavo».

«Diciamo che le macchine sono sostanzialmente le stesse», sottolinea l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «i cinematismi ed i movimenti sono ormai consolidati. La principale novità di questi ultimi anni è la graduale introduzione, su alcune macchine, di una batteria cordless, per uso hobbistico, che consenta di lavorare con una autonomia limitata, evitando di utilizzare un cavo da 10-15 metri da trascinarsi durante il lavoro. La richiesta di queste macchine sta aumentando, ma purtroppo stiamo assistendo all'ingresso di prodotti low cost che giungono dal Far East e che stanno mettendo in difficoltà i produttori nazionali».

GRAN 2024. L'anno scorso ha assicurato interessanti riscontri. E tanti buoni indizi. «La campagna di raccolta olive del 2024», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «ci ha dato ottimi risultati e importanti conferme. La presenza di frutto sulla pianta è stata importante su larga parte del territorio e questo ha contribuito in modo fondamentale. Il nostro cogliolive si è confermato come super apprezzato dai professionisti che richiedono il massimo in quanto a

capacità produttiva, non possiamo quindi che rite-

nerci soddisfatti per i risultati ottenuti».

«Il 2024 è stato un anno positivo», evidenzia Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «contraddistinto da una crescita del fatturato e da importanti riscontri dal mercato. Le migliori performance sono arrivate dalle linee di abbacchiatori elettrici, in particolare dai modelli Olivgreen 700 Premium e Olivgreen 500 Premium, apprezzati per l'efficacia del movimento tridimensionale e laterale e per la delicatezza sulla pianta. Tra le novità più significative, abbiamo lanciato gli abbacchiatori Olivgreen S3 e S5 cordless con batteria integrata, che condividono lo stesso sistema di alimentazione di altri prodotti a catalogo. Questo rappresenta un vantaggio concreto per l'utilizzatore, che può ottimizzare l'uso delle batterie, ridurre i tempi di inattività e avere maggiore flessibilità sul campo».

«**Blue Bird Industries**», evidenzia l'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «grazie all'introduzione delle gamme Olimpo ed Egeo, ha registrato risultati davvero soddisfacenti non solo in termini di vendite ma anche proponendo due linee di prodotto innovative, che anno ricevuto un'accoglienza più che positiva nel mercato. Il 2024 è stato un anno di consolidamento e diffusione, sia a livello nazionale che internazionale, che ci ha permesso di inserirci nel target di riferimento con prodotti di alta qualità e che offrano soluzioni concrete per la raccolta agevolata».

«Per noi il 2024», la premessa di Nicola Del Vesco di **Vesco Italy**, «è stato un anno-test perché di fatto siamo nuovi in questo mercato. Vesco produce storicamente attrezzi professionali manuali da taglio Made in Italy e di alta qualità, ci siamo poi avvicinati al mondo delle attrezzature da taglio elettriche ed ora, disponendo già di batterie per alimentare questi attrezzi, abbiamo pensato bene di utilizzarle per alimentare anche altri attrezzi come gli abbacchiatori. Nello specifico, abbiamo creato due serie di abbacchiatori cordless: quelli alimentati con batterie da 14.4 volt e quelli alimentati con batterie da 21.6 volt. La versione 21.6 volt è sicuramente



Vesco Italy

VESCO

ITALY

GALAXY

CORDLESS



CON
TECNOLOGIA
CORDLESS
AUTONOMIA
GARANTITA
FINO 1 GIORNO DI LAVORO*

**DESIGN
ASSOTTIGLIATO**



SENZA FILI
TECNOLOGIA
CORDLESS



BATTERIA MULTIFUNZIONE
COMPATIBILITÀ CON TUTTA LA
GAMMA POTATURA CORDLESS



ULTRALEGGERO
TESTA IN TECNOPOLIMERO
REBBI E ASTA TELESCOPICA IN CARBONIO



ALTA PRODUTTIVITÀ
MOVIMENTO LATERALE
CONTRAPPONTO



MANEGGEVOLE E BILANCIATO

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

*a seconda dell'uso e delle condizioni di lavoro

MADE IN ITALY

SCOPRI DI PIÙ SULLA NOSTRA INTERA GAMMA DI ATTREZZI PER LA POTATURA SU: www.vescoitaly.it





quella che ha riscosso maggior successo, grazie alla compatibilità con le attrezzature da taglio che in questo voltaggio sono quelle normalmente prescelte per la potatura degli ulivi».

«L'andamento delle vendite di questa tipologia di macchine», premette l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «è, per la maggior parte, dovuto alla presenza del frutto sulle piante. Pertanto, se è annata di olive si vende, se non è annata non si vende, e questo indipendentemente dal prezzo. Ciò detto, siamo contenti dell'andamento della stagione passata, i risultati effettivi sono rimasti in linea con i pronostici, nonostante alcune zone di riferimento abbiano avuto una produzione piuttosto scarsa. La maggior soddisfazione per Volpi nel 2024 è stata quella di aver introdotto sul mercato Bomber, una nuovissima macchina che si differenzia da tutte quelle presenti sul mercato e si caratterizza per un rapporto qualità prezzo davvero interessante».

«Nel 2024», l'analisi di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «le vendite degli abbacchiatori e scuotitori Stihl si sono rivelate inferiori alle attese, principalmente a causa della siccità e delle elevate temperature che hanno colpito il Sud Italia, provocando un calo della produzione di olive

superiore al 30%. Al contrario, le performance commerciali nel Nord sono state più soddisfacenti, grazie a una stagione produttiva più favorevole. La domanda di queste attrezzature resta fortemente stagionale, con picchi concentrati nei periodi di raccolta. Tra le novità più rilevanti, i modelli professionali Stihl SPA 130 e SPA 140 si distinguono per versatilità e prestazioni elevate, risultando ideali non solo per la raccolta delle olive, ma anche di mandorle, noci e altri piccoli frutti. In particolare, lo SPA 140 è alimentato da una batteria agli ioni di litio del sistema Stihl AP, con la AP 500 S consigliata per prestazioni ottimali. L'asta telescopica, regolabile fino a 240 cm, consente di raggiungere agevolmente anche i rami più alti, mentre il rastrello con 8 rebbi in carbonio, perfettamente allineati, garantisce una raccolta efficace senza danneggiare la pianta. La velocità di lavoro è regolabile su tre livelli, per adattarsi alle diverse condizioni operative. Con un peso di circa 3,1 kg (esclusa la batteria), lo SPA 140 è leggero e maneggevole, compatibile con lo Smart Connector 2 A per il monitoraggio digitale tramite l'App Stihl Connected. Il funzionamento silenzioso e a zero emissioni lo rende ideale anche per contesti residenziali, eliminando la necessità di protezioni acustiche. Progettato per un uso professionale, rappresenta una soluzione efficiente, ecologica e delicata per la raccolta».

«Il 2024», osserva Marco Santoro di **Campagnola**, «ha confermato la solidità del nostro approccio: le nostre linee top di gamma hanno registrato una crescita significativa, sia in termini di volume che di valore. Per Campagnola si traduce nel consolidamento della nostra presenza non solo sul mercato italiano, ma anche nei principali Paesi europei ed extra-CEE, a testimonianza della forza del nostro prodotto e della coerenza della nostra strategia. Ma la vera leva competitiva non è solo il prodotto, pur essendo di altissimo livello in termini di prestazioni e affidabilità. Sono le persone. È grazie al valore umano che Campagnola continua a distinguersi, in un mondo che corre, dove molti inseguendo le mode o rincorrono i trend, noi restiamo fedeli alla nostra cultura: ascoltare i clienti, costruire con loro relazioni solide e crescere insieme».

PIANI FUTURI. L'idea, adesso, è quella di accelerare ancora. Di continuare a pedalare forte. «Per quest'anno», evidenzia Andrea Tachino di

Active, «intendiamo espandere il nostro business nella raccolta delle olive e oltre a mantenere l'attuale linea completa di scuotitori a motore e abbacchiatori elettrici, introdurremo per questi ultimi anche una versione con batterie al litio da 36v con diversi amperaggi, 2.5 Ah – 5 Ah e 20 Ah zainata. Contemporaneamente stiamo valutando soluzioni differenti per le macchine a motore, concentrandoci sulla leggerezza del prodotto, intervenendo quindi sia sul corpo macchine che sul motore. Per noi il mercato della raccolta delle olive è importante, in quanto i raccogliolive non sono prodotti semplici da realizzare e per un'azienda come la nostra che punta sempre all'esclusività e all'eccellenza, è fondamentale sviluppare questo importante mercato nel migliore dei modi».

«Per il 2025», rileva Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «puntiamo a rafforzare la nostra leadership attraverso innovazione e sostenibilità. Continueremo ad ampliare la gamma di soluzioni elettriche e cordless, sviluppando prodotti sempre più performanti, ergonomici e rispettosi dell'ambiente. Il nostro obiettivo è offrire un ecosistema di strumenti compatibili tra loro, in cui la batteria diventi un elemento centrale di ottimizzazione. I nuovi modelli S3 e S5 rappresentano un primo passo in questa direzione. Inoltre, intendiamo rafforzare la nostra presenza sui mercati esteri, investendo in nuove reti distribu-



tive e in attività di promozione internazionale». «Gli obiettivi del 2025 sono ambiziosi», i propositi di **Blue Bird Industries**, «caratterizzati dal piano di voler rivoluzionare il settore della raccolta delle olive offrendo prodotti che combinano qualità, forza e precisione per un'esperienza lavorativa senza precedenti. Le nostre basi in





Tekna

questa categoria sono solide. Il modello EGEO più standard, disponibile sia con asta fissa che telescopica, rappresenta un'alternativa versatile e altamente performante per gli agricoltori. Il modello Olimpo, di fascia più innovativa, incarna una soluzione all'avanguardia che Blue Bird vuole trasmettere al mercato di riferimento. Il punto di forza, oltre alla qualità e alle performance che garantiscono una potenza massima durante l'utilizzo pari a 1.000W, è quello che definiamo "flessibilità energetica". La serie Olimpo infatti è compatibile con tre differenti tipologie di batterie: batteria da 12V grazie all'accessorio inverter, batteria standard 21V-5Ah e batteria a zaino 50.4V-18Ah. Questo consente agli operatori di scegliere la soluzione più adatta alle proprie esigenze, garantendo risultati eccellenti anche in situazioni lavorative prolungate».

«Sicuramente sarà fondamentale», la condizione di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «confermarsi come partner scelto dai professionisti del settore che necessitano di avere il massimo delle prestazioni, risparmiando tempo e ottimizzando il lavoro».

«La nostra azienda», lo scenario dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «punta molto sulla ricerca e sviluppo: introduce ogni anno nuovi prodotti, investendo in risorse umane e progetti. Questo allo scopo di rimanere sul mercato con prodotti ed accorgimenti innovativi. La policy aziendale è quella di spingere il nostro marchio, ma ovviamente siamo anche attivi nelle grandi collaborazioni in private label con partner di livello, nazionali ed internazionali. Purtroppo, è difficile prevedere le vendite della stagione, le nostre previsioni sono sempre al rialzo, ma la stagionalità di questo prodotto è quello che più frena i volumi effettivi di vendita».

«Nel corso di quest'anno», il quadro di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «le vendite degli

abbacchiatori Stihl sono previste in crescita, sostenute da un mercato in espansione e da una domanda sempre più orientata verso soluzioni agricole efficienti e sostenibili. La produzione globale di olio d'oliva dovrebbe registrare un aumento rispetto all'anno precedente, trainata da paesi chiave come Spagna, Tunisia e Turchia. Questo incremento produttivo contribuirà a rafforzare la richiesta di attrezzature per la raccolta, come gli abbacchiatori e scuotitori. Nonostante alcune criticità, come l'instabilità dei prezzi dell'olio, le prospettive per Stihl restano positive, grazie a condizioni climatiche favorevoli, innovazioni tecnologiche e una solida posizione nel mercato. L'azienda è ben attrezzata per cogliere queste opportunità e continuare a offrire prodotti di alta qualità ai professionisti del settore».

«Abbiamo fin dal 2024», commenta Nicola Del Vesco di **Vesco Italy**, «creduto che per cercare di farci spazio tra gli innumerevoli produttori e importatori di abbacchiatori l'unico modo fosse quello di presentarci con un'innovazione. I nostri abbacchiatori della serie Galaxy cordless sono stati infatti tra i primi ad utilizzare la tecnologia cordless (senza cavo). Produciamo solo con tecnologia cordless e vogliamo che l'utente ci riconosca per questo.

Bisogna però fare una grande distinzione tra prodotti cordless realmente efficienti e non. Secondo il nostro concetto di cordless, una macchina realmente cordless deve essere in grado di lavorare con al massimo due-tre batterie per giorno. Non ha alcun senso doverne utilizzare cinque o sei per coprire il fabbisogno giornaliero. Il progetto Galaxy è nato, fin dall'inizio, proprio per questo sco-



Stihl



po. Per creare una macchina che fosse realmente utilizzabile come cordless perché necessita di sole due batterie per coprire l'intero fabbisogno giornaliero. Vesco Galaxy infatti è un abbacchiatore totalmente nuovo con una meccanica pensata per uso cordless e quindi ottimizzata per tale scopo».

«Nel 2025», rivela Marco Santoro di **Campagnola**, «continueremo ad investire dove ha senso: innovazione, digitalizzazione dei processi e sviluppo gamma. Non trascureremo il nostro DNA: affidabilità, qualità costruttiva e supporto post-vendita resteranno centrali».

LA CHIAVE. Varie leve da muovere, particolari su cui lavorare, novità da introdurre. Ma la partita del futuro su quale aspetto si giocherà in particolare?

Tekna parte da una base interessantissima come il suo TK 5000, lo scuotitore per olive della gamma Vibrotek leggero e affidabile. Ideale non solo per le olive ma anche per mandorle, pistacchi e noci. Vibrotek TK 5000 è una macchina ad uso professionale che grazie alla sua maneggevolezza e potenza garantisce un ottimo lavoro col massimo comfort. Tutto questo si traduce in rendimento di raccolta e minore affaticamento dell'operatore. Dotato di robusto riduttore meccanico in lega d'alluminio con ingranaggi a bagno d'olio, può essere equipaggiato con un potente motore a due tempi da 52 cc di cilindrata per il modello TK 5000 o da 63 cc per il modello TK 5000 K.

«La differenza», lo sguardo in avanti di Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «la farà chi saprà coniugare innovazione reale, sostenibilità e compatibilità. I prodotti modulari e interscambiabili, come quelli che condividono batterie tra più utensili, rispondono alle esigenze di efficienza, praticità e riduzione dei costi. Allo stesso tempo, la capacità di innovare mantenendo un alto livello di affidabilità e assistenza sarà decisiva. Il futuro del mercato sarà nelle mani di chi saprà costruire valore attorno all'esperienza d'uso del cliente, offrendo soluzioni intelligenti, complete e sostenibili».

«La nostra azienda è una fucina di idee e progetti», l'orgoglio dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «questo allo scopo di rimanere sul mercato con prodotti ed accorgimenti innovativi. La nostra policy è quella di spingere il percepito del nostro marchio, affinché il cliente che si trovi di fronte ai prodotti Volpi, li scelga in quanto sinonimo di affidabilità e professionalità per il proprio lavoro. Siamo inoltre fermamente convinti che la differenza si faccia con l'assistenza e il supporto post-vendita al cliente: contiamo circa 180 Centri di Assistenza Tecnica Autorizzati su tutto il territorio italiano che vengono formati dal nostro personale interno in modo da essere





di pronto supporto agli utenti professionali e privati che dovessero averne necessità».

«Lo ribadisco: sicuramente», la certezza di Nicola Del Vesco, titolare di **Vesco Italy**, «la tecnologia cordless applicata agli abbacchiatori che, come abbiamo già potuto constatare nel settore taglio, rappresenta davvero un grande cambiamento in termini di praticità. I vantaggi offerti dalla tecnologia cordless sono molteplici, quello più evidente è sicuramente rappresentato dalla maneggevolezza dell'attrezzo. Succederà in sostanza quello che è già successo nel settore taglio con l'eliminazione del "sistema a cavo". Un altro importante aspetto che noi abbiamo già messo in pratica nella stagione 2024 è la multifunzionalità della batteria. Chi acquista un abbacchiatore Vesco potrà poi acquistare forbici e motoseghe Vesco alimentabili con le medesime batterie. Il futuro è pertanto offrire un servizio completo che spazia dalla raccolta alla potatura utilizzando sempre la stessa fonte di energia per alimentare un parco macchine sempre più completo».

«Nel prossimo futuro», la visione di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «il mercato degli abbacchiatori e scuotitori per olive sarà profondamente influenzato da tre fattori chiave: innovazione tecnologica, sostenibilità ambientale e capacità di adattarsi alle nuove esigenze produttive. La crescente sensibilità verso l'ambiente sta orientando la domanda

verso attrezzature a basso impatto energetico, realizzate con materiali riciclabili e progettate per ridurre al minimo i danni agli alberi e al suolo. Le aziende che sapranno integrare questi principi nei propri prodotti godranno di un vantaggio competitivo significativo. Inoltre, l'automazione e l'intelligenza artificiale sono destinate a giocare un ruolo sempre più centrale: sensori intelligenti in grado di modulare la vibrazione in base alla varietà di oliva, algoritmi predittivi per ottimizzare i tempi di raccolta e sistemi integrati con droni o mappature digitali per monitorare lo stato di salute delle piante rappresentano solo alcune delle innovazioni che potrebbero rivoluzionare il settore».

«Chi saprà unire tecnologia ed affidabilità farà la differenza», la chiave di Marco Santoro, direttore commerciale di **Campagnola**, «il mercato non premia più solo la novità, ma la capacità di offrire soluzioni scalabili e durature nel tempo. L'innovazione fine a sé stessa non è più sufficiente: serve una visione, serve capacità di anticipare i bisogni veri degli operatori in campo a 360 gradi».

«Sicuramente prestazioni e comfort di lavoro», la base di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «continueranno ad essere aspetti fondamentali sui quali puntare; allo stesso modo, nel mercato professionale, continuerà a essere importante poter assicurare un servizio post-vendita efficiente e rapido. Tutte argomentazioni nelle quali Pellenc punta fortemente da oltre 25 anni».





Quattro nuovi tagliasiepi destinati ad un target professionale, potenza e precisione al servizio del verde fra garanzie in serie e numerosissimi valori aggiunti. Più una promozione, eccezionale, da cogliere al volo

IL NUOVO POKER DI **M18 FUEL™** **MILWAUKEE®** A GRAN RITMO

milwaukee



Milwaukee amplia la propria offerta nel settore della cura del verde con quattro **nuovi tagliasiepi a batteria della piattaforma M18 FUEL™**, progettati per offrire prestazioni professionali, ergonomia e autonomia senza compromessi. Due modelli a impugnatura posteriore e due ad asta con testa orientabile rispondono a esigenze diverse, ma condividono un cuore tecnologico comune: **il motore brushless POWERSTATE™**, **l'elettronica REDLINK PLUS™** e **la batteria M18™ REDLITHIUM™**, garanzia di durata e potenza costante anche sotto sforzo.

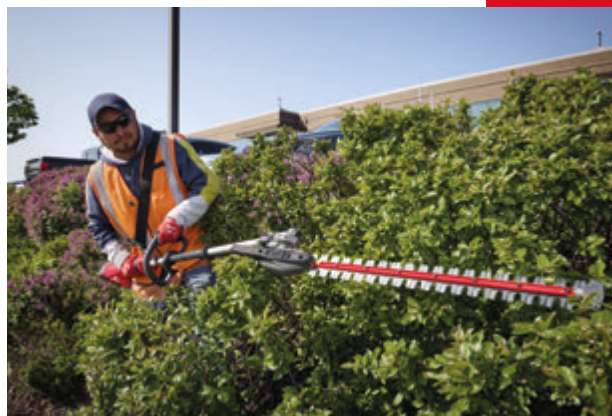
I **tagliasiepi M18 FHET60G2** e **M18 FHET75G2**, con lame rispettivamente da **60** e **75 cm**, sono

ideali per chi cerca il massimo controllo in operazioni di rifinitura e sagomatura. L'impugnatura posteriore girevole a 5 posizioni e la nuova lama a tripla affilatura progettata per tagli netti fino a 25 mm di spessore permettono una lavorazione fluida e precisa, anche nei dettagli. Per interventi su siepi alte o in spazi difficili da raggiungere, **Milwaukee** propone invece i **modelli ad asta M18 FHETE22 (216 cm)** e **M18 FHETE27 (267 cm)**, pensati per il massimo raggio d'azione senza l'uso di scale o piattaforme. L'angolo di taglio regolabile su 12 posizioni consente un adattamento perfetto

alla superficie da trattare, migliorando ergonomia e sicurezza. E anche per i modelli ad asta, la presenza dell'impugnatura girevole garantisce massimo comfort, senza compromessi. In tutti i modelli, l'elevata efficienza del **sistema M18 FUEL™** consente un'autonomia fino a 1 ora di funzionamento continuo con una singola carica (**batteria M18 FORGE™ da 8.0Ah**), riducendo tempi morti e aumentando la produttività.

I nuovi tagliasiepi, così come altri 11 utensili **Milwaukee**, sono oggetto di una promozione irripetibile: **con l'acquisto di ciascuna soluzione, l'utilizzatore riceve direttamente a casa sua una batteria M18 FORGE™ da 8 Ah aggiuntiva** – per condizioni, regolamento e dettagli, consultare:

promozioni.it.milwaukeetool.eu/promoforge/





Miglioramenti nei processi produttivi, sulla base dell'ingegno italiano ed un ruolo da leader del mercato. A tutto campo il presidente **Kosuke Ota**, fra nuove tecnologie e precisi piani per il futuro. Per arrivare a macchine ancora migliori. E garanzie totali

«GIANNI FERRARI, IL FUTURO È SOLIDO»

Il mix, ormai avviato, è potentissimo. «Tecnologia giapponese e artigianalità italiana», il filo conduttore di **Kosuke Ota**, 48 anni, presidente e managing director di **Kubota Gianni Ferrari**, dagli uffici di Reggiolo. Voce sicura, passi decisi, idee chiare, una grande squadra attorno. La casa madre l'ha inviato in Italia per guidare l'acquisizione di ormai tre anni fa, dopo le missioni portate a termine nelle Filippine, in Indonesia, negli Stati Uniti a gestire un'unità da quattro miliardi di dollari di fatturato, quindi di nuovo il Giappone ad occuparsi di vari progetti soprattutto fra Thailandia e Myanmar. Girando il mondo in lungo e in largo. Uomo di finanza Ota che di anni ne aveva 28 quando rifiutò le offerte di BNP Paribas e HSTC «perché il mio grande principio è aggiungere valore al lavoro. E quello passa dalla produzione. Per il bene della collettività». Sarà un caso, o forse no, se Kosuke tradotto in italiano rimanda al concetto di aiutare. Col richiamo forte alle radici giapponesi e al concetto di generosità.

Il sottofondo, dalla sala riunioni del primo piano, è quello del lavoro continuo di abili operai e fedeli tasselli di un'azienda sempre più fiera del suo passato. E di quel che ha intenzione di diventare, grazie alla regia di **Kubota**.

Cosa in particolare l'ha colpita di Gianni Ferrari?

«In primis la produzione di macchine di qualità comunque ad un prezzo piuttosto accessibile. **Kubota** col giardinaggio ha iniziato con l'America, dove i prodotti sono diversi rispetto a quelli europei. L'acquisizione di Gianni Ferrari ha coperto



un segmento strategico, quello di un mercato di nicchia dove opera il manutentore. Per fare un parallelo **Kubota** sta alla Toyota come **Gianni Ferrari** sta all'Alfa Romeo».

Il primo grande passo?

«Come **Gruppo Kubota** l'intenzione è esportare la tecnologia per cui il Giappone è conosciuto. Vale per l'Italia, vale per gli Stati Uniti, vale per l'Europa. Ma non solo. Ricerca & Sviluppo giapponese, americana ed europea stanno lavorando insieme, com'è giusto che sia, per guardare sempre più avanti».

Che cosa in particolare state trasferendo del know-how giapponese?

«Premetto: la tecnologia di **Gianni Ferrari** è già piuttosto elevata. Se invece allarghiamo il campo

toccheremo la produzione con l'introduzione di **Kubota Production System** con i metodi Kanban e Kaizen che stiamo giusto introducendo. Appena arrivato in **Gianni Ferrari** ho subito captato la grande maestria di chi ci lavora. La sfida più grande adesso è fondere quelle grandi competenze in un sistema produttivo più moderno».

Il perfetto punto d'incontro?

«Vorrei saperlo anche io, ma un'idea ovviamente ce l'abbiamo. Il base di partenza è per quel che ci riguarda la richiesta del cliente, importanti saranno di conseguenza i suoi feedback e le sue necessità. Ascolteremo il mercato. L'azienda, a partire da Gianni e Claudio Ferrari, partiva dalle macchine. Erano soluzioni trasferite al mercato. L'equilibrio crediamo sia a metà strada, tra la richiesta del mercato e l'input che viene dalla produzione».

I vostri obiettivi per il mercato italiano?

«Il nostro è un brand leader, ma possiamo crescere. Il Nord, dove è stato fatto finora davvero un buon lavoro, è piuttosto coperto. Il Sud è la zona più complicata, col suo clima arido che non concede molti margini. Dove però si può migliorare è nel Centro-Italia. E verso quella direzione ci muoveremo».

Quali obiettivi contate di raggiungere nei prossimi cinque anni?

«Nella fase iniziale abbiamo concluso la prima tappa, ovvero l'integrazione delle aziende di Gonzaga e Reggiolo fra **Gianni Ferrari** e **Officine Biefelbi**. Adesso siamo alla seconda fase, cominciata dall'introduzione dei prodotti **Gianni Ferrari** nel sales network di **Kubota**. Finora abbiamo investito tante risorse nell'ampliamento delle rete vendita e nelle miglirie di alcuni aspetti della produzione. Ora ci concentreremo su altri aspetti, anche sul design. Secondo una nostra analisi le macchine **Gianni Ferrari** negli ultimi 20-30 anni sono uscite con una cadenza abbastanza regolare, prodotti che adesso ritoccheremo con aggiornamenti che le renderanno davvero moderne. Aggiornarle e tagliare certi costi è uno dei grandi nostri obiettivi, permettendo così ai nostri rivenditori di renderle ancora più fruibili».

Sotto quale aspetto in particolare le aggiornerete?

«Ci sono delle funzioni fondamentalmente piuttosto superflue, non proprio così necessarie. Cerche-



remo inoltre dei componenti dai costi meno elevati di quelli attuali, senza intaccare comunque la qualità. Per agire quindi sui prezzi di vendita. I margini ci sono».

Il margine del mercato in Italia dov'è soprattutto?

«Per le macchine per il professionista è un mercato di nicchia, ma per quel che ci riguarda siamo ad un buon livello. Di negativo c'è la crescita, piuttosto lenta. Di positivo il fatto che non abbiamo perso quote. Molto importante, per espandere il business, è trasferire questo livello di tecnologia anche fuori da questo mercato».

Capitolo-batteria?

«È opzione per lo più dell'hobbista, non del professionista. Non è detto che non guarderemo verso l'elettrico con macchine nuove, ma non adesso».

Il suo messaggio al rivenditore specializzato?

«**Gianni Ferrari** ha una lunga storia alle spalle, unita ora al grande impegno di **Kubota** a favore del business di questo grande marchio italiano. **Kubota** è un gruppo solido, con un passato di oltre cent'anni. Solido, quindi, sarà anche il futuro. Che quindi genera fiducia. **Gianni Ferrari** è tutto sommato un'azienda a gestione familiare, di conseguenza con freni generazionali per la continuità del lavoro nel tempo. Attraverso precisi processi noi garantiremo la continuità, perché il cliente non debba preoccuparsi di quel che succederà negli anni. Il business non sarà più legato alla filiera familiare, ma a procedimenti che dureranno nel tempo. In cui saranno racchiusi il futuro di **Kubota Gianni Ferrari**, ma anche il passato e il presente».

Il punto vendita altoatesino conquistato dall'affidabilità, la potenza, la qualità e tutti i servizi garantiti dai robot. Macchine necessarie per giardini anche grandi come ce ne sono tanti nella provincia di Bolzano. L'incrocio perfetto fra la domanda e l'offerta

SPITALER, TROVATA LA SOLUZIONE «KRESS, QUEL CHE CERCAVAMO»

Cercava qualcosa di diverso **Agricenter Spitaler**, tre generazioni al servizio di contadini, agricoltori e professionisti del verde a lavorare da mattina a sera avvolte nei silenzi di Appiano, provincia di Bolzano, fra ordinati alberi di mele e vigneti a perdita d'occhio in cui s'incastonano qua e là meravigliosi castelli, fortezze e manieri. Aveva bisogno di qualcosa di nuovo **Rainer Spitaler**, a capo del **Team Robot**, perché tutto fosse perfetto. Trovato nelle soluzioni di **Kress**. Nella sua potenza, nella sua versatilità, nella sua chiarezza. «Il primo vantaggio», il quadro di Spitaler, «è che l'installazione è molto facile e veloce. L'assenza del cavo perimetrale ci alleggerisce di un servizio prima piuttosto pesante, perché capita che il filo si rompa e non per colpa del cliente ma doverlo riparare ci toglieva tempo ed aumentava i costi considerate tutte le macchine che vendiamo». Ma non solo, c'è molto di più nella scelta di affidarsi a **Kress**. «Tutta l'offerta è costruita molto bene, a cominciare dalle condizioni di pagamento e da prezzi unitari per tutta Europa. I robot vanno molto bene, specie per chi come noi ha a che fare con giardini spesso piuttosto grandi. E poi la qualità,



Il Team di Rainer Spitaler

semplicemente, di prodotti che funzionano e non danno problemi». **Agricenter Spitaler** è una bellissima storia, partita da nonno Egon che ancora oggi, ad 85 anni, è solito dispensare suggerimenti a clienti e dipendenti, 25 in tutto, davanti ad un buon caffè. Fu lui a posare la prima pietra quasi mezzo secolo fa, intercettando le esigenze del contadino e le richieste di fitofarmaci e concimi adesso nelle mani del figlio Werner, papà di Rainer. Un'attività arricchita successivamente da nuovi reparti, a partire dall'officina con zio Matthias.

ALLEATO FEDELISSIMO. Anche l'assistenza è un'altra, adesso che c'è **Kress**. «Il 90% dei problemi li risolviamo noi. La nostra azienda», racconta Rainer, «è ben strutturata e con buoni numeri. Sappiamo cosa fare, ma nel restante 10% c'è il più delle volte qualcosa di inatteso. Di non comune. A quel punto hai bisogno di chiedere alla fonte. Così, ora, basta un video inviato tramite WhatsApp e riceviamo



subito la soluzione. E tutto si risolve in brevissimo tempo». Torna indietro Spitaler, alla scintilla accesa da **Kress**. «Appena arrivati in Italia», l'istantanea di Spitaler, «fummo invitati alla presentazione a Milano. C'era anche il CEO, Don Gao. Il momento, fra l'altro, ci consentiva di star lontani per un paio di giorni dalla ditta. E, per come è andata, ne è valsa davvero la pena. Già le prime installazioni ci convinsero pienamente, abbastanza per pensare di dare subito fiducia al marchio. Era quel che volevamo, avevamo bisogno di modelli più grandi di quelli che avevamo. Che potessero coprire metrature maggiori di quanto non facessero i modelli precedenti di altri fornitori, eliminando quelle interferenze magnetiche in cui prima capitava ci imbatterci. Le macchine Kress poi trovano sempre rapidamente la base, qualcosa per noi di davvero molto importante. Al di là della rapidità dell'installazione, strategica considerato che di robot noi ne vendiamo davvero parecchi».

QUELLA PRIMA GRANDE PROVA. Severo il test d'ingresso, la prima vendita per un giardino assai complicato nei dintorni di Merano. «Tutto andò per il meglio», l'ulteriore assicurazione per Rainer, altra riprova che s'aggiunse alle iniziali sensazioni e ai primi passi mossi con **Kress**. Da lì in avanti è stato un consenso dopo l'altro. «In un nostro Open Day», sottolinea Spitaler, «abbiamo fatto provare le macchine anche a manutentori con venti squadre. E la risposta, come credevamo, è stata assai positiva. Tutti conquistati in primis dalla potenza delle macchine, ma non solo, anche dopo il confronto diretto con le altre a batteria. Abbiamo cominciato coi robot, ma da qualche mese vendiamo pure tutto il resto della gamma **Kress Commercial**. Facciamo corsi di formazione, collaboriamo con tanti giardinieri della zona, lavoriamo intensamente e bene. Chi entra nel nostro negozio deve uscirne pienamente soddisfatto con la macchina perfetta per le sue necessità. Il cliente deve acquistare esattamente quel che gli serve».

TUTTO AL POSTO GIUSTO. Quasi uno spot, l'opera di Agricenter Spitaler. «Certo che consiglierai Kress», evidenzia Rainer, «per la sicurezza che garantisce e per la velocità in ogni situazione. Dall'installazione, a tutto il resto». Vanno tutti veloci, in



quel delizioso angolo di Alto Adige dove **Kress** ha messo radici profonde. Dove ogni punto d'arrivo pare un nuovo punto di partenza. Dove il cuore di tutto, attorno ad Appiano sulla Strada del Vino, è il contadino che compera fitofarmaci e concimi ma che ha anche in casa una motosega ed un decapugliatore per le sue mele e le sue vigne. Quindi il giardiniere, quindi la classica signora Maria coi suoi semi per il prato. Tre livelli diversi, un unico comun denominatore: la qualità. La squadra-robot, e non solo, di **Agricenter Spitaler** è molto giovane. Vecchi padri e nuove leve, mix perfetto di esperienza e freschezza. «Ci divertiamo tanto, ma spingiamo anche molto forte», la chiave di Rainer, guardando sempre in avanti perché così è la vita ma senza dimenticare i consigli di nonno Egon. «Se il cliente è contento, lo siamo anche noi», passa e chiude Spitaler, nipote già adulto, forgiato dal lavoro duro e una missione chiarissima. Con **Kress** sempre al proprio fianco. Ormai è scritto.



Diventa anche tu rivenditore Kress:
<https://www.kress.com/it-it/diventa-un-rivenditore/>

«TROPPE ONDE, MAI VISSUTA UNA STAGIONE DEL GENERE»

«Giorni di fermento ed altri di calma piatta, difficile cogliere un vero e proprio trend. I conti, a questo punto, li faremo solo alla fine. Al di là di quest'anomalia, non è possibile inanellare sempre incrementi. Le aziende devono capirlo»

Si guarda indietro, ma non trova quel che cerca. Strano, per uno come Roberto Dose e il suo campo d'osservazione privilegiato del punto vendita udinese di Tavagnacco. Strano per la sua esperienza e il suo vissuto a stretto contatto coi rivenditori, anche da presidente di AssoGreen. Strano, per quante ne ha viste in decenni di vissuto a stretto contatto con l'universo del giardinaggio. Strano, ripensando ai suoi fornitissimi archivi e primavere ed estati che hanno scandito il suo infinito percorso professionale. Strano, ma così è. Un riferimento non lo trova, anche dopo aver rovistato nel passato. Anche dopo aver riflettuto e pure a lungo. Niente di niente.

«È un'annata in effetti molto strana, ne ho parlato

in giro più di una volta coi miei colleghi. Non c'è continuità», la prima istantanea di Dose, «si va a giornate fra momenti di grande adrenalina ed altri giorni, chissà perché, di calma del tutto piatta. Strani davvero questi mesi, di sicuro particolari. Non so neanche come catalogarli e non so darmi una spiegazione onestamente. Ed è così per tanti altri rivenditori. Una certezza ormai, questa totale incertezza».

Nemmeno un parallelo con le annate passate?

«Faccio fatica a ricordarla

una stagione con questi contorni anomali. A fine maggio, faccio un esempio, ci siamo messi magliette a maniche corte per tre o quattro giorni. Spesso e volentieri con le maniche lunghe, senza mai uno stacco come invece era di solito. Questo per quel che riguarda il meteo, ma la regola vale anche per tutto il resto. Da un certo punto di vista per il lavoro questa condizione può andare bene. Acqua e temperature buone garantiscono una stagione un po' più lunga, ma dall'altro canto avresti magari piacere di avere una stagione un po' più regolare».

In sostanza quindi?

«La classica annata in cui i conti li fai solo alla fine, in cui è meglio non sbilanciarsi se non a cose fatte. Difficile fare previsioni o capire in che direzione si andrà. Semplicemente perché non ci sono elementi o chissà quali veri raffronti. In realtà neanche uno. Ripeto, è tutto molto particolare».

Questione di meteo?

«Può essere anche di meteo che ovviamente indirizza il cliente finale e gli permette o gli impedisce di poter lavorare o di dover stare più o meno a guardare. Ma il tempo in realtà ha sempre influenzato il mondo del verde, stavolta però c'è dell'altro senza essermi riuscito per adesso a darmi una spiegazione concreta. Anche perché, magari, una logica proprio non c'è. Si viaggia quasi a vista, ad un certo punto quella che era una semplice sensazione è diventata cosa pressoché certa».



**STIHL**

SEMPRE AL TUO FIANCO.



**STIHL
SERVICE**

DALLA MANUTENZIONE E RIPARAZIONE
ALLA CURA DELLA TUA ATTREZZATURA.

STIHL offre un servizio a 360°:

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



SCANSIONA IL QR CODE

e trova il Rivenditore Specializzato
più vicino a te.



E non è un bell'andare, evidentemente...

«Più che altro non sai cosa aspettarti. Nell'organizzazione del lavoro così come in tutto il resto della gestione del punto vendita. Fosse una stagione lineare potresti ragionare anche un po' più in là del quotidiano, in base al tempo e agli spazi. Invece non puoi far nulla, sei di fatto bloccato e quindi costretto a star dietro ai momenti senza che questi ti diano grandi indicazioni o suggerimenti per quel che sarà. Ormai ce ne siamo fatti una ragione».

Situazione proprio spiazzante...

«Per certi aspetti sì, aspettando poi però di tirar le somme. E, in uno scenario come questo, non può che farle quando tutto sarà finito. Se vai a vedere i fatturati siamo sulla parte hobby un po' sotto, ma avanti per il settore professionale. Un andamento però variabile da zone a zone, da organizzazione a organizzazione, da rivenditore a rivenditore. C'è chi spinge su certi prodotti, chi su altri. Forse mai come in questi periodi avere la possibilità di diversificare nei vari comparti del nostro settore può essere importante. Mettendoci dentro il noleggio, il professionale, l'hobbistico. Quel che può permetterci di compensare eventuali differenze di richieste o andamenti vari del mercato. La diversificazione all'interno del nostro settore molto probabilmente soprattutto in questo momento premia».

Lei fino a che punto diversifica?

«Cerco di abbracciare tutto quello che è il nostro mondo. Dalla signora Maria che acquista le forbicine fino ai campi da golf. Pur essendo un lavoro molto complesso e molto vario ti permette tuttavia di compensare eventuali periodi che premiano, che so, la parte domestica ed in altri la parte prettamente pro».

Il valore del noleggio?

«È un servizio che continua ad avere un trend positivo e probabilmente lo sarà ancora di più in futuro. Cerchi di abbracciare un po' tutto con la consapevolezza che l'opera non è così semplice da portare avanti ma è comunque la soluzione a certi periodi di incertezza globale come questo. Questa è almeno la mia valutazione, poi ognuno ha la sua chiave».

Le macchine che stanno andando meglio?

«Sta andando molto meglio rispetto all'anno scorso il mercato del professionista, almeno per quel che riguarda noi grazie a macchine grosse ed impor-

tanti. Fanno fatturato e consentono di continuare a seguire quel settore con indubbia soddisfazione».

Il privato?

«C'è una certa flessione per i rasaerba, ma in maniera più accentuata per le motozappe. C'è gente che a primavera inoltrata non ha ancora fatto l'orto e probabilmente in futuro ci sarà sempre meno gente che lo farà. Non c'è un articolo che sta spopolando».

I robot?

«Quelli continuano per la loro strada, ma questa non è più una novità ormai. Il robot da anni va bene. Era chiaro che avrebbe continuato sulla solita scia».

I prodotti a batteria?

«Il trend, per carità, è positivo ma non c'è questa grande esplosione come tanti s'attendevano. L'onda s'è un po' placata, seppur la batteria abbia sempre più spazio sul mercato».

La fascia di prezzo più battuta?

«La mia percezione è che il prezzo medio stia continuando ad abbassarsi. Il cliente non acquista più il top di gamma. Non prende neanche il primo prezzo, ma mediamente il valore dello scontrino-medio di un prodotto-simbolo come può essere il rasaerba o il decespugliatore è sceso rispetto a qualche anno fa».

Conclusioni finali?

«Il cliente sta cercando un equilibrio diverso fra qualità e prezzo, per questo sta accettando dei compromessi che portano anche a mettersi in casa un prodotto non più così alto com'era per molti qualche tempo fa. La verità, checché ne dicano le aziende, è che è impossibile pretendere crescita ogni anno. Vale per i fornitori, vale per i rivenditori. Non possiamo immaginare che il mercato debba sempre o per forza avere un aumento di fatturato o nei numeri di vendita, in un mercato non certo in espansione ed in uno scenario in cui il valore medio del prodotto acquistato sta calando. Per di più i margini riconosciuti al rivenditore sono sempre più esigui. Bisogna trovare a questo punto un equilibrio diverso. Questa è la vera questione. Le aziende hanno legittimamente le loro pretese, ma ormai è uno scannarsi tutti per una fetta di torta ora piuttosto piccola. E non so se è questa la via più giusta. Riflettiamoci, tutti insieme».

Più di trecentomila referenze, consegne veloci, numeri in continua crescita, il valore aggiunto del sistema Partsfinder, una logistica fra le più efficienti in Europa. Perfetto partner di manutentori, professionisti e rivenditori. Ottimizzando tempi e risorse

VALORE **KRAMP** ITALIA, LA SOLITA GARANZIA

Nel settore forestale e nella cura del verde, poter contare su un assortimento completo e specializzato è fondamentale per garantire efficienza, sicurezza e continuità operativa. **Kramp** si distingue proprio per questo: con un catalogo di **oltre 300.000 articoli** di cui 75.000 stoccati nel magazzino di Reggio Emilia, la copertura delle esigenze di professionisti, manutentori del verde e rivenditori, è totale. Per i lavori primaverili la gamma spazia dalla manutenzione dei rasaerba ai ricambi per motori, dagli accessori per decespugliatori alla robotica da giardino, fino agli utensili manuali, ai dispositivi di protezione individuale e all'attrezzatura per officina. L'assortimento vanta motori e ricambi di marchi come Briggs & Stratton, Honda, Kawasaki, Loncin, trasmissioni Tuff Torq e Peerless e ricambi di marchi originali come Castel Garden, Stiga, AL-KO, MTD, Stihl, Sabo e molti altri. Tra i prodotti di punta a marchio privato spicca il **filo decespugliatore a marchio Kramp**, un prodotto sviluppato per garantire prestazioni elevate, durata nel tempo ed affidabilità anche nelle condizioni più impegnative. Realizzato con materiali ad alta resistenza, è disponibile in diverse sezioni e diametri, progettato per assicurare un taglio netto, preciso e costante. Questo prodotto rappresenta la sintesi perfetta tra qualità professionale e convenienza, con tutti i vantaggi di un marchio privato in continua evoluzione. **Ma scegliere Kramp significa anche molto di più.** Significa accedere ad una **piattaforma digitale intuitiva, attiva 24 ore su 24, 7 giorni su 7**, che consente di cercare, selezionare e ordinare prodotti in modo semplice e veloce anche tramite una pratica App. Grazie al sistema **Partsfinder** individuare il codice esatto di un ricambio diventa un'operazione rapida e sicura, con la possibilità di verificarne immediatamente la



disponibilità a magazzino e aggiungere il ricambio direttamente al carrello. A tutto questo si affianca un'infrastruttura logistica tra le più efficienti in Europa, capace di assicurare spedizioni rapide e puntuali. Il servizio clienti, altamente qualificato, offre supporto tecnico e consulenza personalizzata, contribuendo a semplificare la gestione quotidiana di officine, negozi e attività sul campo. Con **Kramp** ogni dettaglio è pensato per ottimizzare tempi e risorse, migliorare l'operatività ed offrire un'esperienza d'acquisto realmente efficace.

disponibilità a magazzino e aggiungere il ricambio direttamente al carrello. A tutto questo si affianca un'infrastruttura logistica tra le più efficienti in Europa, capace di assicurare spedizioni rapide e puntuali. Il servizio clienti, altamente qualificato, offre supporto tecnico e consulenza personalizzata, contribuendo a semplificare la gestione quotidiana di officine, negozi e attività sul campo. Con **Kramp** ogni dettaglio è pensato per ottimizzare tempi e risorse, migliorare l'operatività ed offrire un'esperienza d'acquisto realmente efficace.

Perché con Kramp, it's that easy!



Il marchio distribuito in Italia da Blue Bird Industries per il canale professionale al primo posto al mondo per volume di vendite dei rasaerba-robot secondo l'autorevole società londinese di analisi e ricerche di mercato. Un'ulteriore conferma delle qualità del brand

«SEGWAY NUMERO UNO»

PAROLA DI EUROMONITOR

Segway Navimow è stato ufficialmente riconosciuto come il marchio numero uno al mondo per volume di vendite di robot rasaerba senza filo (dal 5% al 10% in più rispetto ai principali concorrenti), secondo la certificazione di **Euromonitor International**, autorevole società inglese di analisi e ricerche di mercato a livello globale.

Un grande attestato anche per l'opera di **Blue Bird Industries**, il distributore ufficiale per il canale professionale in Italia.

Questo importante riconoscimento è il risultato di un'approfondita analisi condotta da **Euromonitor International**, che ha valutato le performance di vendita del brand su scala mondiale, considerando tutti i canali di distribuzione attivi nel 2024.

«Navimow», ha sottolineato nel suo intervento **Graham Gilbert**, vicepresidente della divisione



Consulting di Euromonitor, «è il primo marchio a livello globale per volume di vendite di robot tagliaerba senza filo nel 2024. Mi congratulo con il team per l'eccellente performance raggiunta a livello internazionale. L'analisi si è basata su un'approfondita attività di ricerca che ha incluso interviste con esperti del settore, visite in store e ricerche documentali. I dati confermano il ruolo di Navimow come leader assoluto nel segmento dei rasaerba senza filo, misurato in termini di unità vendute».

La leadership di **Navimow** in questo settore è un'ulteriore conferma della capacità del brand di interpretare e anticipare i bisogni dei consumatori, unendo innovazione, affidabilità e semplicità d'uso in un'unica soluzione tecnologica.

I robot tagliaerba **Navimow** si distinguono per un approccio completamente rivoluzionario alla cura





BLUEBIRD INDUSTRIES



del verde, grazie alla tecnologia **wire-free** che elimina la necessità del tradizionale cavo perimetrale. Questo consente un'installazione più rapida, una gestione semplificata delle aree di taglio e una maggiore flessibilità d'uso, sia in contesti residenziali che commerciali.

Inoltre, il sistema di navigazione avanzato di **Navimow** rappresenta la vera ciliegina sulla torta: un concentrato di tecnologie all'avanguardia che, integrate tra loro, offrono un approccio rivoluzionario alla cura del verde. A differenza di altri sistemi che si affidano esclusivamente alla tecnologia satellitare o alla visione artificiale, **Navimow** combina entrambi questi elementi con una serie di sensori e dispositivi interni altamente sofisticati.

Questa integrazione intelligente consente al robot di adattarsi in tempo reale alle caratteristiche del terreno, mantenere una traiettoria precisa anche in condizioni ambientali complesse, ed eseguire tagli estremamente accurati senza bisogno di interventi manuali. Il risultato è un sistema completamente autonomo, capace di offrire prestazioni professionali, affidabilità costante e una qualità di lavorazione del prato mai vista prima d'ora nel segmento della robotica da giardino. Un approccio rivoluzionario della cura del verde garantendo risultati professionali con il minimo intervento da parte dell'utente finale.

Una rivoluzione tecnologica riconosciuta a livello mondiale ed in soli tre anni, **Segway Navimow** ha aperto la strada con successo a un nuovo modo di concepire la manutenzione del giardino.

Segway ha debuttato nel mercato dei robot rasaerba nel 2022 con il lancio della **Serie H**, seguita nel 2024 dalla seconda generazione, la **Serie i**, e più recentemente dall'innovativa **Serie X3**, presentata all'inizio del 2025.

Ogni nuova generazione ha segnato la fine dell'era dei cavi interrati, una navigazione intelligente, un

salto qualitativo importante in termini di funzionalità, autonomia, sicurezza e integrazione con le esigenze di un'utenza sempre più attenta e connessa. *«Fin dal lancio della serie H», il fermo immagine di **George Ren, CEO di Segway Navimow**, «la semplicità del processo di installazione senza fili, combinata con prestazioni e affidabilità di altissimo livello, ha guidato la crescita costante di Navimow. Questo riconoscimento da parte di Euromonitor ci rende estremamente orgogliosi e ci sprona a continuare a investire nell'innovazione, per offrire soluzioni sempre più efficaci, intuitive e capaci di soddisfare le aspettative di un mercato in continua evoluzione».*

Navimow non è solo un prodotto, ma una nuova visione della cura del verde, in cui tecnologia e semplicità si fondono per migliorare concretamente la vita quotidiana. **Navimow** si propone per dare nuova vita al proprio giardino, consentendo agli utenti di godersi il bel tempo in giardino senza doversi preoccupare di tagliare l'erba.

Un risultato raggiunto grazie a una strategia chiara, una forte attenzione alla qualità e un orientamento costante verso le esigenze reali dell'utente.



informazione pubblicitaria

Maggior potenza e maggior durata coi nuovi attrezzi Einhell Professional. La tecnologia del motore Brushless, unita a ricerca e innovazione rappresentano più che mai il connubio perfetto per garantire alte performance ma anche più affidabilità e resistenza

FORBICI A BATTERIA EINHELL, LA RIVOLUZIONE DELLA POTATURA!

Le nuove forbici per potatura a batteria **Einhell Professional GP-LS 18/28 Li BL-Solo** sono un aiuto ideale non solo per i lavori di giardinaggio di routine, ma anche quando si desidera tagliare più di un semplice fogliame. È un'alternativa facile da usare rispetto, ad esempio, a una sega da potatura a mano o alle cesoie da giardino. La forbice per potatura a batteria, appartenente alla famiglia **Power X-Change**, offre tutta la potenza necessaria per tagliare rami **fino a 28 millimetri di spessore**.

Le sue **lame bypass** di alta qualità sono progettate per prestazioni di taglio efficienti, con conseguenti tagli precisi, puliti e affilati che favoriscono la crescita del fogliame. Una clip da cintura consente di trasportare le cesoie in totale comodità anche quando le condizioni non garantiscono il massimo comfort, come ad esempio sugli alberi. Dotata di impugnatura ergonomica con softgrip per un uso esteso e prolungato senza affaticamento. La conservazione sicura delle forbici a batteria con la lama chiusa è assicurata da un interruttore scorrevole On/Off che attiva o disattiva l'articolo e da una robusta copertura in plastica per la lama. Questo prodotto è inoltre disponibile in **due versioni**: **Einhell Professional GP-LS 18/28 Li BL-Solo** (cod. art. 3408320) oppure **Einhell Professional GP-LS 18/28 Li T BL-Solo** (cod. art. 3408330) dotato di **asta telescopica** per raggiungere anche i punti più lontani con estrema facilità (asta estendibile in alluminio fino a 1,6 mt e testa di taglio girevole a 7 posizioni).

Perfetta per professionisti del verde e appassionati di giardinaggio, è lo strumento che trasforma la potatura in un'operazione efficiente, veloce e piacevole. In più, registrandosi sul sito einhell.it, la **garanzia sul prodotto viene estesa a 3 anni**, mentre quella sul motore Brushless viene estesa fino a 10 anni*.

*Modalità e regolamento disponibili su www.einhell.it/garanzie/



CON MOTORE BRUSHLESS

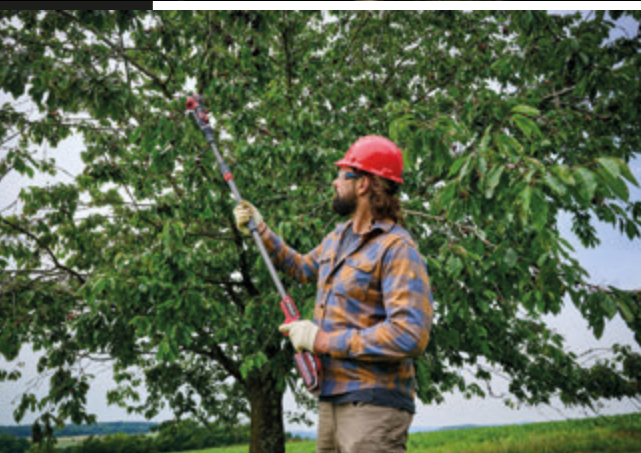
25% PIU' POTENZA

50% PIU' RESISTENZA

100% PIU' DURATA

» 10 ANNI DI GARANZIA SUL MOTORE*

*Previa registrazione online



A PROVA DI ACQUA E POLVERE.



I VANTAGGI DELLE NUOVE BATTERIE CON TECNOLOGIA SEALED:

- **UTILIZZO UNIVERSALE** per tutti gli utensili Power X-Change.
- **CERTIFICAZIONE IP57:** protezione contro polvere e getti d'acqua.
- **TECNOLOGIA PLUS:** 13% più compatto e 12% più leggero con la stessa potenza e autonomia grazie alla più recente tecnologia delle celle.
- **PROTEZIONE** dagli urti e buona presa grazie all'alloggiamento rivestito in gomma.



ZANETTI MOTORI

Consensi unanimi e fiducia totale nei confronti di un brand ormai attore protagonista del mercato. Partendo dai motori, passando dai generatori fino alle motocarriole. Senza mai sbagliare un colpo

«ITALIANA E DI QUALITÀ' ZANETTI, AVANTI COSÌ»

Affidabilità totale. Riconoscibilità massima. Qualità al top. I concetti rimbalzano da un angolo all'altro d'Italia, fra un rivenditore e l'altro, da Nord a Sud. Sono il risultato di tanto lavoro, di ottime idee, di somma passione. Brilla **Zanetti Motori**, sempre di più. Convincente, risoluta, trasparente, fin dalle sue radici.



CHE BELLA STORIA. Fra i più autorevoli testimoni dei valori di Zanetti c'è di certo **Officina Siracusano Michele**, lontane appena poco più di mezz'ora di strada. Da Gravina in Puglia a Corato, area di Bari, ad unire due realtà legate fin dal primo istante da un fortissimo feeling. Luigi Siracusano, papà di Michele, era titolare dell'officina Mastrototaro che sessant'anni fa fra i suoi fornitori

Vicina di casa **Officina Siracusano Michele**, un'intesa profonda lunga decenni ed un percorso comune che ha sempre prodotto ottimi risultati. «Amici, più che clienti», la sintesi di un legame e doppio filo che affonda le sue radici fin dai primissimi passi di un punto vendita altamente qualificato, angolo dell'area di Bari fra grandi uliveti e tanto verde da curare. Correndo veloce verso nuovi traguardi, grazie all'intera gamma di prodotti di un marchio ormai familiare. In tutti i sensi



annoverava la famiglia Patierno da sempre colonna portante di Zanetti. Amico di Paolo, papà di Gaetano che adesso di Zanetti è il General Manager. «Più che clienti ormai siamo amici, perché il rapporto dura ormai da tanto tempo e perché, da vicini di casa, possiamo ogni giorno constatare quanto Zanetti stia lavorando bene», la premessa di Michele Siracusano, nel bel mezzo di un intenso pomeriggio di lavoro in pienissima stagione. Sette dipendenti in tutto, a fianco di Michele anche il fratello Leonardo con suo figlio Luigi. All'amministrazione la cugina Laura, in una squadra ormai rodaticissima. Officine Siracusano ha inglobato l'intera gamma Zanetti. «La linea di motozappe è sempre più completa, i gruppi elettrogeni sono una certezza. Come tutto il resto», l'istantanea di Siracusano, a guardare dall'alto un punto vendita in cui il giardinaggio recita una parte consistente fra hobbisti e manutentori nella patria dell'olio extra vergine di oliva. Lavoro senza soste, giorno dopo giorno. E tanti momenti condivisi. «Soprattutto», sorride Siracusano, «quando "litighiamo", in senso buono naturalmente. D'altronde gli affari sono affari, anche se poi basta poco per trovare un punto d'incontro. Fra noi è stato e sarà sempre così».



LA STORIA CONTINUA. Zanetti ha solide fondamenta pure nella zona dei Castelli Romani, a Lariano, dove da 62 anni **Forestal Garden Service srl** è diventato un marchio di prim'ordine. Dodicimila riparazioni all'anno è solo uno dei suoi tanti biglietti da visita, anche punto di distribuzione-ricambi là dove Zanetti è stato un

punto di riferimento assoluto già quando il punto vendita era nelle mani di Settimio Palmieri, padre di Antonella, Federico e Riccardo che ne hanno raccolto il testimone. Nel ventaglio di Forestal Garden Service privati, professionisti ed enti, arco parecchio esteso che spazia dall'hobbista al manutentore. Dove le soluzioni di Zanetti s'in-

Zona assai strategica i Castelli Romani, là dove **Forestal Garden Service** è stata sempre una solidissima base per professionisti e privati. Con un alleato preziosissimo. «I prodotti sono davvero di valore, i prezzi davvero corretti, l'offerta assolutamente centrata fra motori, generatori e motocarriole», il quadro che emerge nitido da uno specialista da dodicimila riparazioni all'anno, ventiquattro dipendenti e giornate sempre piene di tanta adrenalina



ZANETTI MOTORI

castrano a puntino. «Vendiamo soprattutto motori e generatori, ma anche motocarriole», il flash di Riccardo, nel pieno di un sabato mattina di fine maggio in cui di tempo non ce n'è nemmeno per respirare. Buon segno. «La stagione sta andando ottimamente anche per il meteo, con la giusta alternanza fra pioggia e sole. Le condizioni ideali quindi per il garden», lo scenario di Palmieri, capitano di una squadra con 24 dipendenti e la carta-Zanetti sempre a portata di mano. «Il prodotto è davvero buono, il prezzo corretto, l'assistenza affidabile. Possiamo assolutamente garantirlo», la certificazione di Palmieri, perché Zanetti c'era ai tempi di Settimio e c'è di nuovo adesso. Anche per la piccola agricoltura, altro segmento coperto da Forestal Garden Service, il pacchetto è completo, grazie alle motozappe Zanetti a far da protagoniste.



L'AFFIDABILITA' DI UN MARCHIO ITALIANO. Zanetti Motori ha pienamente convinto anche **Fardin Macchine**, specialista trevigiano al confine con le province di Venezia e Padova che si divide fra agricoltura, giardinaggio e officina. A Zero Branco, fra ville venete e corsi d'acqua in serie, il peso specifico di Zanetti è sempre più alto. Là dove 33 anni fa Orlando e Giuseppe Baesso hanno continuato l'attività delle antiche macchine Fardin, conservandone il nome. «Zanetti è un brand italiano, quindi un valore ed una assicurazione in più per lo zio Giuseppe di turno che entra in negozio per acquistare una motopompa. Un marchio valorizzato da prodotti di alta qualità ad un prezzo assai competitivo. Zanetti, per di più, ci ha sempre messo la faccia in tutto quel che ha fatto», il quadro di Nicola Baesso, alla guida insieme a suo fratello Edoardo, figli di Orlando, della seconda generazione del nuovo corso di Fardin Macchine. Nell'offerta-Zanetti anche generatori e motori di ogni tipo,

sempre più strategici. Anche per assorbire «una vera e propria corsa ai generatori» quando Putin minacciò di togliere gas ed energia all'Europa all'inizio del conflitto con l'Ucraina. Quei generatori così importanti nei cantieri, come le motopompe così indispensabili in orticoltura per le piante da campo fra radicchio e pomodoro. «I prodotti-Zanetti sono sempre più riconosciuti sul mercato», conclude Baesso, «siamo davvero molto contenti per quel che ci stanno dando. Anche con i motori».



Fardin Macchine ha ogni giorno di più la convinzione di aver scelto giusto. «Perché è un marchio italiano, quindi davvero rassicurante», la visione dal campo d'osservazione da quell'angolo della provincia trevigiana che s'affaccia sulle province di Venezia e Padova in cui Zanetti ha saputo ricavarsi il suo bel mercato. Fra qualità e affidabilità totali



SPINGE

OLTRE OGNI LIMITE



Le **motocarriole Zanetti Motori** sono l'aiuto ideale per semplificare i lavori più duri.

Affidabili su ogni terreno, trasportano **senza sforzo** materiali pesanti su ghiaia, sabbia, pendenze e scale, grazie ai solidi cingoli in gomma rinforzata.

Cassoni agricoli o dumper, **ribaltamento manuale** o **idraulico** e tanti optional per ogni esigenza.

Con motore a 4 tempi Zanetti, potenza e durata sono sempre al tuo fianco, ovunque tu lavori.

ZANETTI MOTORI, LAFFIDABILITÀ DI UN MARCHIO.

Guarda il video
su YouTube



Tecnologie d'avanguardia in una macchina perfettamente autonoma pure in ambienti difficili. Precisi i confini di lavoro grazie alla combinazione fra il sistema AONavi e il posizionamento satellitare RTK. E la capacità di affrontare pendenze anche del 70%

Sunseeker Elite X7, LA CHIAVE DELL'INTELLIGENZA ARTIFICIALE



Il futuro del giardinaggio risiede nella tecnologia intelligente e sostenibile. Con i progressi dell'intelligenza artificiale e della robotica, **Sunseeker** ha introdotto l'**Elite X7**, un rasaerba intelligente che funziona autonomamente anche in ambienti esterni difficili.

Utilizza tecnologie all'avanguardia per orientarsi nei giardini senza la necessità di fili, gestendo il 99,9% degli scenari tipici dei giardini di famiglia.

Il sistema di posizionamento e navigazione **Sunseeker AONavi™** integra la tecnologia di **posizionamento satellitare RTK (Real-Time Kinematic)** con la **navigazione visiva VSLAM**. Questa combinazione garantisce un'impostazione precisa dei confini e dei percorsi di lavoro, indipendentemente dagli ostacoli o dalla forma unica del prato. Anche in configurazioni complesse del giardino, il **Sunseeker Elite X7** supera perdite e instabilità del segnale, assicurando prestazioni fluide e ininterrotte ogni volta.

Il design a trazione integrale dell'**X7**, combinato con pneumatici fuoristrada robusti, offre una stabilità e un controllo eccezionali. Progettato per affrontare pendenze fino al **70% (35°)**, mantiene aderenza ed evita slittamenti, anche su terreni impegnativi. Con prestazioni e affidabilità senza pari, l'**X7** affronta senza sforzo i terreni più difficili.

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



■ Sunseeker Elite X7



■ Sunseeker Elite X5



AONavi™



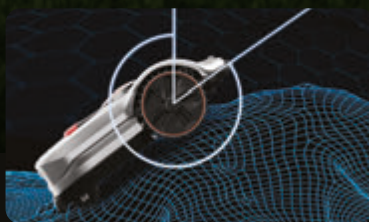
Vision AI



Sistema di trazione integrale



Ruota posteriore rotante



Capacità di arrampicata
del 70% (35°)



Ruote sospese
indipendenti

2 Millions

Unità di OPE e robot
prodotte annualmente

Top 3

Quota di mercato globale
delle falciatrici robotiche

600+

Brevetti di prodotto

11

Filiali globali

Iniziata la gestione automatizzata del verde a Prato della Valle

Padova sceglie il robot Automower® Husqvarna 580L



È partita a Padova la sperimentazione della gestione automatizzata del verde di Prato della Valle, una delle piazze più grandi d'Europa. La sperimentazione coinvolge in particolare l'anello perimetrale esterno all'Isola Memmia. Protagonista dell'iniziativa è il robot tagliaerba Automower® Husqvarna 580L, distribuito in Italia da Fercad SpA. Il test fa parte di un progetto di sperimentazione che il Comune di Padova ha avviato lo scorso anno e che rientra in un più ampio percorso di miglioramento qualitativo intrapreso nel 2018 dove l'automazione viene elevata a soluzione strategica per ottimizzare i processi, fare i conti con una disponibilità limitata di risorse economiche e umane e garantire così una gestione più efficiente degli spazi verdi.

«Il robot al momento», evidenzia Antonio Bressa, assessore al verde del Comune di Padova, «è operativo in tutto il vasto anello verde che circonda l'Isola Memmia, mentre in questa fase l'area interna, nella quale si trovano maggiori impedimenti di movimento, viene ancora sfalciata con i sistemi tradizionali pur con alta frequenza di taglio. Il robot si muove a partire dalle prime ore del mattino spostandosi in autonomia da uno spicchio all'altro quando la frequentazione dell'area è ridotta al minimo ma c'è già luce». «Husqvarna immagina le città del futuro», sottolinea Daniele Pesavento, business development manager di Husqvarna, «come ambienti urbani intelligenti, dove le tecnologie avanzate utilizzate nella gestione di spazi verdi aiutano a migliorare la qualità dell'aria, riducono il fenomeno dell'isola di calore e favoriscono il benessere fisico e mentale dei cittadini. Il nostro impegno nella ricerca e nello sviluppo di soluzioni intelligenti per i professionisti del verde e per la pubblica amministrazione è in costante evoluzione, con un focus crescente sull'applicazione dell'intelligenza artificiale per ottimizzare la gestione e la manutenzione degli spazi verdi urbani».



International Hardware Fair Italy tocca quota 5.600 visitatori

Espositori da 53 nazioni, a Bergamo un'altra bella edizione



International Hardware Fair Italy, conclusasi lo scorso 9 maggio, ha ospitato 320 espositori provenienti da 22 Paesi e oltre 5.600 visitatori da 53 nazioni. A Bergamo si sono dati appuntamento aziende, buyer e professionisti dei settori ferramenta, edilizia, DIY, forniture industriali, garden & outdoor, sicurezza, antinfortunistica, vernici, colori, elettrico e automotive per una due giorni di esposizione, dimostrazioni, networking e conferenze. L'evento ha rappresentato un'importante opportunità per accelerare lo sviluppo di progetti, potenziare lo scambio di conoscenze e servizi e offrire occasioni di aggiornamento profes-

sionale qualificato, rispondendo così alle esigenze di un settore dinamico, ricco di contaminazioni e animato da una forte ambizione di sviluppo. «Sono lieto», la soddisfazione di Gerald Böse, CEO di Koelnmesse GmbH, «di constatare che International Hardware Fair Italy ha dimostrato ancora una volta il suo ruolo di evento chiave per il mercato europeo. Il successo dell'evento rafforza la portata globale di Koelnmesse, così come la rete di Eisenwarenmesse e delle altre fiere internazionali del settore ferramenta. Questo risultato evidenzia l'importanza di IHF Italy come piattaforma strategica per l'innovazione e la crescita del settore».



Kramp Groep, nel 2024 crescita del 3,5%. «La base di clienti è solida» E la filiale italiana tocca il 32% nel settore del giardinaggio

Continua a crescere Kramp Groep. Del 3,5% nel 2024, registrando un turnover di 1,2 miliardi di euro. «Nonostante una condizione difficile del mercato», il quadro del CEO Eddie Perdok, «sono soddisfatto della nostra performance. Siamo riusciti a far crescere ulteriormente il nostro business, mantenendo la nostra redditività». Per la filiale italiana di Reggio Emilia ricavi per 37 milioni di euro, in aumento del 9% rispetto all'esercizio 2023. L'esercizio si è chiuso con l'Ebitda in aumento del 3% rispetto al 2023. Nel 2024 la società ha registrato un incremento del 32% nella vendita di componenti ed accessori per la cura del verde, settore attivato nel 2023, mentre il settore Agri è cresciuto del 5% risentendo delle già citate difficoltà di mercato. Al di là dei numeri, ci ha messo anche tanto altro Kramp Groep nel suo 2024. Come l'ampliamento della gamma di prodotti in altri settori affini all'agricoltura, in primis le attrezzature per il garden e il movimento terra. Come il lancio del primo configuratore di accessori per rafforzare il concetto di Kramp quale "one-stop shop", ovvero sia unico punto di riferimento per i concessionari. Come il miglioramento dell'efficienza operativa grazie all'ulteriore progressiva automazione del polo logistico centrale di Varsseveld. Come l'ottimizzazione dell'esperienza di acquisto col web shop e soluzioni retail. Come l'iscrizione a membro di "Sedex", leader nella valutazione della sostenibilità della supply chain, per limitare i rischi ESG nella catena di approvvigionamento. Come il sostegno a sei progetti in ambito UE attraverso "Kramp Impacts", programma di sensibilizzazione verso la responsabilità sociale d'impresa.



Progettato e prodotto in Italia da

AGRINOVA
Ceccato-Mantovani

Azienda premiata
FederUNACOMA



Semovente
Velocità variabile

Lame in acciaio
trattamento termico

Lame
Configurabili

- Flottanti
- Con molle
- Fisse

Il migliore
ariaggetore
nel mercato



ARIEGGIATORE
Josef

Prenota un test drive
+39 049 574 2645

Zanetti Racing Team, Lagonigro si prende l'applauso del Mugello

La sua Ducati va sempre forte, fra sole e pioggia

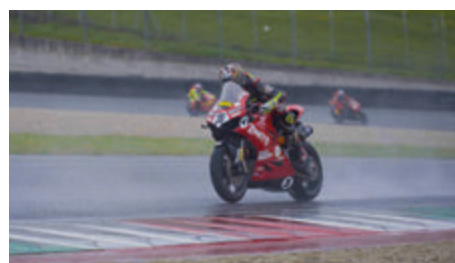


Si è concluso al Mugello il primo avvincente round del Dunlop Cup 2025, il trofeo "monogomma" che nell'ambito della Coppa Italia ha messo a confronto team e piloti professionisti su alcuni tra i più importanti tracciati internazionali italiani. In un appuntamento contrassegnato da situazioni atmosferiche all'opposto nella classe 600 NG si è vista molta lotta tra i piloti candidati alle posizioni di vertice. Della partita anche Vincenzo Lagonigro, pilota di Zanetti Racing Team, sulla Ducati Panigale V2 che grazie ad un clima mite e tipicamente primaverile ha potuto provare alcune soluzioni e affinare il feeling con la propria moto.

Il tempo di 1'57"246 gli è valso la terza fila in griglia di partenza, ma con più tempo a disposizione si sarebbe migliorato ancora e pure in maniera consistente.

Diversa la questione della seconda giornata, dove la pioggia prevista è puntualmente arrivata a rimescolare le carte con gara dichiarata bagnata. Scattato bene, Lagonigro ha trovato subito un buon ritmo con le coperture "rain" nonostante l'intensificarsi delle precipitazioni. Ma dopo pochi giri la corsa è stata sospesa con bandiera rossa per un incidente. Alla ripartenza, con prova accorciata a cinque giri totali, il pilota di Gravina si è trovato in bagarre perdendo un po' di tempo nelle prime battute. Liberatosi di un paio di marcature, ha concluso in settima posizione.

Essendo il primo round stagionale, la classifica ha ricalcato perfettamente l'ordine d'arrivo, e date le condizioni meteo in cui si è gareggiato, sono stati ricavati ottimi spunti per il proseguo di stagione e progressi, puntuali, già nella tappa di inizio giugno al Misano World Circuit.



Indagine Trovaprezzi.it, a primavera boom di ricerche online

Più che raddoppiate, rispetto al 2023, quelle di macchine da giardino



Il digitale è sempre più protagonista, anche nei settori della manualità e del tempo libero. Lo confermano i dati analizzati da Trovaprezzi.it, comparatore che ha registrato una vera e propria impennata di ricerche online dedicate ai prodotti per la cura della casa e del giardino durante i mesi di aprile e la prima metà di maggio. Le ricerche delle macchine, ad esempio, sono passate da poco meno di 140.000 nel 2023 a oltre 291.000 nel 2025, con una crescita del 109%. Anche gli elettrodomestici registrano un salto importante, con oltre 202.000 rispetto alle circa 136.000 del 2023: un incremento di quasi il 50% che testimonia la frenesia con cui sempre più utenti si dedicano a progetti di manutenzione, ristrutturazione o fai-da-te. In crescita vertiginosa anche cate-

gorie un tempo considerate "di nicchia" nell'e-commerce: la pittura vede più che raddoppiare l'interesse, passando da circa 30.000 ricerche nel 2023 a oltre 64.000 nel 2025 (+116%), così come i barbecue, che salgono da circa 45.000 a oltre 90.000 ricerche, segnando un aumento del 102%. Lievitate pure le ricerche di sementi e concimi, cresciute del 79% rispetto a due anni fa, e di vasi e fioriere che hanno più che raddoppiato la propria visibilità online (+115%). Il profilo dell'utente-tipo è prevalentemente maschile. Gli uomini rappresentano infatti oltre il 75% delle ricerche nelle categorie dedicate alla cura della casa e del giardino. Le fasce d'età più attive sono quelle centrali, in particolare tra i 35 e i 54 anni, con un picco nella fascia 45-54. A livello geografico, la Lombardia è in testa con oltre il 33% delle ricerche nazionali, seguita da Lazio, Campania, Veneto, Emilia-Romagna e Puglia.

Stihl Timbersports®, ci siamo E poi c'è il World Championship



I più grandi "wood heroes" italiani si preparano a sfidarsi in occasione del campionato italiano di Stihl Timbersports®, l'ormai celebre serie internazionale di competizioni estreme basate sul taglio della legna che combinano forza, tecnica e velocità. Domenica 6 luglio, la suggestiva cornice bolzina della Südtirol Arena di Anterselva, sede delle gare olimpiche di Biathlon Milano Cortina 2026, si trasformerà per un giorno nel cuore pulsante della disciplina, accogliendo gli appassionati per una giornata ricca di adrenalina e spettacolo. Gli atleti si sfideranno nelle sei discipline del circuito fra Stock Saw, Single Buck, Underhand Chop, Standing Block Chop, Springboard e Hot Saw. Ad aprire l'evento saranno le competizioni Rookies Cup e Women's Cup che vedranno sfidarsi i sei atleti under 25 più promettenti provenienti da tutta Europa e quattro atlete. Tra i partecipanti gli italiani Nicola Trecarichi e Marta Poletti, vincitori delle competizioni 2024. Nel pomeriggio, spazio al campionato italiano Pro in cui i dodici più forti atleti azzurri del circuito si contenderanno il titolo. Campione in carica Andrea Rossi, determinato a conquistare quello che per lui sarebbe il sesto trofeo nazionale. In palio, oltre al podio, anche la possibilità di rappresentare l'Italia al World Championship di Milano, in programma il 24 e 25 ottobre 2025 all'Allianz Cloud. L'edizione 2025 assume un significato ancora più speciale, in quanto celebra i 40 anni dalla nascita di Stihl Timbersports®. La partecipazione è gratuita e ad ingresso libero. Nata nel 1985, la competizione è cresciuta esponenzialmente trasformandosi da evento annuale statunitense a vera e propria serie internazionale. «Siamo orgogliosi», l'istantanea di Massimo Gallo, amministratore delegato di Stihl Italia, «di aver portato la passione per questo sport in tutto il mondo. Questi 40 anni rappresentano un traguardo importante che testimonia l'impegno di Stihl nella promozione di una disciplina capace di unire tradizione e spettacolo, simbolo globale di energia, tecnica e determinazione».

FROGGY: LA COMPAGNA IDEALE PER PICCOLI LAVORI DI IRRORAZIONE



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



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



FERRARI
group

FERRARI GROUP S.R.L.

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

Emak ancora sponsor di LCR E-Team

Masini: «Intesa fondata su visioni comuni»

Nel segno di Emak il campionato del mondo MotoE, quattordici gare lungo sette circuiti d'Europa. La prima a Le Mans a maggio, l'ultima in Portogallo ad Algarve a novembre, palcoscenico condiviso con la maggior parte delle tappe del calendario della MotoGP. Per la quarta stagione consecutiva Emak scende in pista con LCR E-Team di Lucio Cecchinello. Anche quest'anno il brand Oleo-Mac correrà in pista con Mattia Casadei, vice-campione del mondo in carica di MotoE, e il marchio Efco accompagnerà la corsa di Eric Granado, fresco del suo quinto titolo di Campione Brasiliano di Superbike. I loghi Efco e Oleo-Mac saranno ben visibili sia sulle tute dei piloti che sulla Ducati V21L MotoE, moto ufficiale del campionato e fornitore unico per tutta la competizione.

«La collaborazione con LCR E-Team», evidenzia Giovanni Masini, marketing director di Emak, «si fonda su una visione comune: innovare attraverso tecnologie all'avanguardia e abbracciare un modello di sviluppo sostenibile e attento all'ambiente. Siamo orgogliosi di continuare questa avventura nella prima competizione mondiale di moto completamente elettriche e guardiamo con entusiasmo al campionato 2025, certi che porterà grandi soddisfazioni ai nostri due piloti, a cui andrà il nostro pieno supporto».



Yacht&Garden sempre al top

Al Marina di Genova è show

Oltre diecimila visitatori, più di centocinquanta espositori qualificati provenienti da tutta Italia, oltre trenta eventi collaterali dedicati alla cultura del verde e del mare, trenta barche d'epoca per la terza edizione del Classic Boat Show. Ha chiuso alla grande al Marina di Genova la diciassettesima edizione di Yacht&Garden, mostra-mercato di fiori e piante del giardino mediterraneo. Dal 16 al 18 maggio tra i moli e le banchine gli appassionati di mare, natura e verde hanno scoperto piante, fiori ed essenze adatti al giardino mediterraneo e tante proposte per acquisti green. «Anche quest'anno», l'istantanea di Giuseppe Pappalardo, amministratore delegato di Marina di Genova, «un grande successo per Yacht&Garden e per il binomio verde e mare, rappresentato dalla mostra-mercato dedicata al giardino mediterraneo e dalla terza edizione del Classic Boat Show che ha portato nel nostro porto straordinarie barche d'epoca. Al Classic Boat Show sono stati festeggiati i 90 anni di Aria, varata nel 1935 proprio a Genova Voltri, e i 90 anni di Marivela, lo sport velico della Marina Militare. Il nostro Marina si conferma luogo di incontro vivo e accogliente per il territorio».



Parco Giardino Sigurtà,

lo spettacolo di giugno

Giugno è il momento ideale per immergersi nel cuore verde di Valeggio sul Mincio, nel Parco Giardino Sigurtà, gioiello naturalistico della provincia di Verona a due passi dal Lago di Garda. Tigli profumati sul viale dei Tigli e delle Paulonie, centinaia di aceri giapponesi dalle chiome rosse e arancio, boschi ombreggiati, sconfinati prati smeraldini e colorate fioriture sono i protagonisti del mese che segna l'inizio dell'estate: le rose si ammirano sia in varietà rampicanti, sia nella discesa verso la Valle dei Daini che sull'ormai iconico viale delle rose, mentre girasoli, coleus, e impatiens decorano il Viale delle Airole Fiorite. Il giardino delle piante officinali sprigiona i profumi delle 40 varietà di erbe aromatiche, tra cui rafano, lavanda, salvia, sedano di montagna, aglio profumato, verbena, issòpo, peperoncino, timo siciliano, artemisia, santoreggia, echinacea, assenzio, maggiorana, menta, melissa, porro, erba limoncina e origano. Per una visuale mozzafiato della Valle del Mincio, un must è la passeggiata panoramica arricchita da surfine, abbellita da aceri rossi, e che conduce al boschetto dei verdi aceri.



Tagliaerba senza raccolta, Grin al servizio della sostenibilità

La forza della batteria, qualità totale dal 2005

Grin dal 2005 produce tagliaerba senza raccolta che polverizzano l'erba facendo della sostenibilità un valore fondante della produzione. Grin ha fatto proprie «le 3R»: riciclare l'erba trasformandola in concime, riutilizzare le potature come pacciamatura, con l'impiego di biotrituratori-cippatori, ridurre l'uso di acqua e concimi chimici grazie all'uso prolungato di tagliaerba e biotrituratori nella manutenzione del verde. La vasta gamma Grin può contare su quattro modelli con



motore elettrico a batteria, «un'innovazione tecnologica che permette di utilizzare macchine più silenziose e più ecosostenibili senza rinunciare alle performance di una macchina a benzina». Oggi oltre centomila clienti hanno già provato i vantaggi di Grin sul campo ed hanno scelto una macchina Grin per la gestione del proprio giardino rispettosa dell'ambiente. «Se si vuole avere un giardino sostenibile», il suggerimento di Grin, «la prima fase alla quale bisogna prestare attenzione è quella della progettazione: l'ombreggiatura e la scelta delle piante permettono già di ottenere idratazione naturale del terreno e quindi risparmio idrico. Esistono poi dei tagliaerba di nuova generazione ma già ampiamente conosciuti e utilizzati in tutta Europa che polverizzano l'erba in particelle finissime, che non si depositano ma vanno a finire direttamente a contatto con il terreno. Dal punto di vista della sostenibilità, questa tipologia di macchine risulta vincente perché permette di concimare il terreno direttamente durante il taglio e con materiale naturale, senza necessità di additivi chimici».

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



«LE VENDITE VANNO BENE IL PROBLEMA È LA GESTIONE»

Voglia di qualità, spendendo però il meno possibile. Spiazzante il cliente, ma non è la prima volta. E non sarà l'ultima. Nel suo punto vendita di Riveggaro, provincia di Piacenza, Alessandro Fontana rimbalza al solito fra una faccenda e l'altra. Il lavoro non manca, ma è sempre una battaglia. Su tutti i fronti. Fluttuante il mercato, anche se le risposte sono state buone. I timori si sono trasformati in spunti positivi, anche se non è ancora detta l'ultima parola. Anche se il traguardo è ancora lontano. C'è ancora tanto da fare, su fondamenta comunque solide. «La stagione è andata veloce soprattutto ad aprile, maggio invece è andato più a rilento», il primo fermo immagine di Fontana, provvisorio ma anche promettente. Secondo una linea votata verso la macchina lontana da antiche logiche. Sempre attuali anche per necessità, ma non certo dominanti com'era ipotizzabile in un contesto non proprio scintillante come quello attuale.

Conferma il percorso assai sinusoidale del mercato? Frenesia intervallata a momenti di calma più o meno piatta...

«Confermo, va non solo a periodi. Va a giornate. Ed anche nella stessa giornata ci sono momenti con un boom di clienti in negozio e telefonate, poi passano due ore e non entra nessuno ma nell'ora successiva arrivano in venti. Non è una regola, ma questo andamento non è facile da gestire. Certe ondate ti destabilizzano anche, perché se hai a che fare con una persona è un conto ma se davanti ne hai cinquanta che sbuffano, che premono, che son tutte di fretta diventa complicata la questione. Soprattutto perché oggi la gente la

«Il cliente non vuole spendere, ma allo stesso tempo cerca la macchina di qualità. Il trend ormai è quello, anche perché il prodotto di primissimo prezzo l'abbiamo eliminato. C'è ancora troppa burocrazia, anche solo per firmare una garanzia. E poi la forza-lavoro. Continuo a ripeterlo, ma la grande questione è proprio questa»

pazienza l'ha persa. Nessuno pare sia più disposto ad aspettare neanche cinque minuti per compilare un documento o per fare una garanzia. Ed in controtendenza abbiamo dei processi, proprio come la registrazione delle garanzie, sempre più complessi. Devi raccogliere i dati, al cliente deve arrivare l'e-mail perché si attivi».

A proposito: il principale nodo burocratico?

«Proprio le garanzie, ma non solo. Alla base c'è qualcosa che è stato dato per scontato. Vero che siamo nel 2025 e tutto è diventato molto digitale, ma noi trattiamo ancora con tante persone, pare un'assurdità ma è così perché capita quotidianamente, che non hanno la posta elettronica e che non sono capaci fino in fondo di utilizzare un telefono. Già dire ad un cliente di registrare una garanzia solo cliccando su un link è uno scoglio, perché in diversi non sanno come si fa. Si perde quindi ulteriore tempo, anche solo per dare un supporto per queste semplici operazioni».

S'è chiesto, al di là delle fasce orario di comodo per tutti, capita che ne arrivino cinquanta in una volta sola e poi in



TROODON

Falcia tutto Ibrido radiocomandato 100% MADE IN BERGAMO



Larghezza di taglio: 65cm
Taglio mulching e scarico laterale
Pendenza massima: 45 gradi
Avviamento elettrico da radiocomando

**Offerta lancio
per ordini ricevuti
entro fine luglio 2025:
5.500,00 € IVA inclusa**

100% MADE IN ITALY



Radiocomando AUTECH
Made in ITALY certificato CE

due ore non entra nessuno?

«Me lo sono chiesto, ma non riesco a darmi una risposta. Ci sono degli archi più propizi di altri, ad esempio quando si smette di lavorare e arrivano in negozio però quando anche noi smettiamo. Il resto non lo puoi codificare, quindi difficilmente gestibile. Bisogna avere pazienza noi, ma anche il cliente deve averne».

Il suo titolo della stagione di aprile e maggio qual è?

«Direi "Bene le vendite, ma caotica la gestione". Caotica anche per un motivo. Mi ripeterò anche 250 volte, ma finché non hai la consapevolezza di quante persone ogni giorno vengono a lavorare fai fatica a programmarli. E questa certezza ormai è diventata difficile da ottenere. Se sabato hai progettato le attività del lunedì e poi il lunedì quattro o cinque dipendenti non ci sono è un bel problema. E non è giusto».

La ricerca della qualità è una costante com'è stato l'anno scorso?

«Sottoscrivo, il cliente è sempre alla ricerca della qualità e del servizio. È un trend che prosegue».

L'avete indirizzato voi il cliente verso la qualità o il passo l'ha fatto lui?

«Il quadro è vario. C'è chi ricerca la qualità, ma c'è anche chi vuole soprattutto il prezzo e allo stesso tempo esige un prodotto dello stesso valore con identico servizio. C'è anche chi ha queste richieste. D'accordo il servizio, ma poi pretendono di avere delle prestazioni che la macchina di quel prezzo difficilmente assicura. Questo però spesso non lo capiscono. Vogliono quindi disponibilità, prezzo e qualità allo stesso tempo. Comune la strada verso la qualità, venendo alla domanda. Tanti hanno capito che comprando macchine da prezzo non sempre si hanno gli stessi servizi e le stesse performances, a chi non l'ha capito ci abbiamo provato noi per un discorso sia di marginalità ma anche per avere l'officina più affollata nei primi tempi con richieste di garanzie e di interventi che poi difficilmente vengono riconosciuti dalla casa madre. Dove non ci arriva il cliente proviamo a farglielo capire noi. Anche solo con la nostra esperienza».

Quanto c'è mediamente nel portafogli del cliente per le macchine dal giardino?

«Lo capisci subito quando entra in negozio. Quan-

do gli fai una prima offerta per una macchina, di certo di qualità e quindi di valore. Comprendi subito se è disposto a spendere quella cifra, ma capita che possa arrivare alla metà e a volte anche meno. Se gli propongo un trattorino da diecimila euro mi rendo conto se la proposta è del tutto fuori prezzo oppure no. In base a come reagisce capisci il suo range. Se andare sul primissimo prezzo, se puoi andare su una via di mezzo o va bene anche il trattorino da diecimila euro».

La macchina-copertina di questi mesi?

«Come negli ultimi mesi sta andando molto bene proprio il trattorino, specialmente quello di fascia media».

Di che cilindrata?

«Quelle di livello medio-alto a benzina, attorno ai 17 cavalli».

Chi sale e chi scende?

«Stanno salendo, in tutti i sensi, le macchine da pendenza per lavori intensivi. Di alto livello, con una buona marginalità. Il trend di crescita è decisamente buono. Non benissimo invece i tosaerba da primo prezzo. Calcolate però che quelli di primissimo prezzo li abbiamo già eliminati in partenza. Intendo il primo prezzo per noi. Bisogna capire se questo calo dipende dal fatto che la gente va a prendersi il primissimo prezzo altrove o se è perché magari per quella fascia di prodotto è disposta a pagare qualcosa in più perché s'è resa conto che il primissimo prezzo ha vita breve».

Fiducioso per il finale di stagione?

«Tutto sta nella forza-lavoro, il problema vero non sono le vendite. Il problema vero è gestire le persone e basta. Tutto lì».

È stato dipinto troppo complicato il quadro rispetto a quel che poi è stato o è un classico del rivenditore che legittimamente parte di solito coi piedi di piombo?

«Negli ultimi anni si è sempre arrivati con dati positivi dopo previsioni effettivamente pessimistiche. Adesso vediamo come va a finire questa, perché a fine maggio non eravamo neanche a metà strada, ma grazie alle stagioni che stiamo vivendo e magari grazie ai clienti che hanno tendenzialmente compreso dove vogliamo portarli i risultati sono stati finora positivi. Non ci lamentiamo».



Tecnologie avanzatissime, grande precisione, massima efficienza. Macchine sempre più performanti, gestibili da remoto, capaci di garantire affidabilità totale in ogni condizione di lavoro. Così la cura del prato è più intelligente. E sostenibile

CERTEZZA-WIPER, RTK È LA PERFEZIONE

WIPER

Nel mondo della robotica per il giardinaggio, **Wiper** innova con tecnologie che rendono la manutenzione del verde più precisa, efficiente e sostenibile.

RTK: precisione al centimetro

La tecnologia **RTK (Real-Time Kinematic)** permette ai robot **Wiper** di muoversi con precisione centimetrica, ottimizzando i percorsi di taglio ed evitando sovrapposizioni. Modelli come il **Trekker XL AWD RTK** e il **KXL S AWD RTK** gestiscono superfici fino a 10.000 m² e pendenze fino al 65%, garantendo uniformità anche su terreni complessi.

Più efficienza, meno consumi

Grazie alla navigazione avanzata, i robot riducono i tempi di lavoro e il consumo energetico,

aumentando l'autonomia e abbattendo i costi operativi. Una scelta green, ideale anche per un uso professionale intensivo.

Soluzioni per ogni esigenza

Dalla compatta **Serie I**, perfetta per giardini fino a 2.500 m², alla potente **Serie K RTK** con trazione 4x4, fino alla gamma **TREKKER RTK**, senza filo perimetrale e dotata di sensori intelligenti ZCS: **Wiper** copre ogni necessità, sempre con il massimo della tecnologia.

Controllo smart e sicurezza

Gestibili da remoto tramite app, i robot **Wiper** offrono comfort e controllo totale. I sensori di pioggia, ultrasuoni e sicurezza garantiscono operatività affidabile in ogni condizione.

Wiper rende la cura del prato più intelligente, precisa e sostenibile, grazie a un'offerta completa di soluzioni RTK e ibride pensate per ogni tipo di giardino.



informazione pubblicitaria

La macchina attraversa in generale un momento per nulla facile, in parte attutito dall'avvento di nuove soluzioni in grado di dare un po' di sollievo al mercato. Attraverso prodotti sempre più interessanti

MOTOSEGHE, LA LUCE DELLA BATTERIA

In evoluzione, naturale, la motosega a batteria. Controvento, per il periodo difficile del mercato in generale. Ma con la sua bella identità, la sua personalità sempre più spiccata, la sua anima forte.

SALISCENDI. Risultati variabili, nell'ultimo periodo. «Come tutto il settore delle motoseghe», lo scenario di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «anche il modello a batteria ha subito una piccola flessione anche se inferiore a quella dei modelli a scoppio. AL-KO ha lanciato nel 2024 un nuovo modello, solo by AL-KO CS 3635, con cui abbiamo avuto un piacevo-

le ritorno dal mercato sia come pezzi venduti che come feedback positivo dei clienti. La macchina ha delle ottime prestazioni con una velocità della catena che arriva fino a 24 m/s, un'ottima qualità e notevole robustezza. Rifinita con dettagli di pregio come il tendicatena rapido con ghiera esterna, la luce a led che illumina la barra (barra e catena Oregon), cover protettiva con attacco magnetico per impedire l'ingresso di polvere e sporczia nello scomparto della batteria, modalità di lavoro Eco e Power e altri piccoli particolari». «Nel corso del 2024», il punto dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «la nostra gamma di motoseghe a batteria ha registrato un andamento



in linea con le aspettative. Un ruolo centrale lo ha avuto il modello THCS 22-07 della piattaforma a batteria da 21V. Particolarmente apprezzato per la sua versatilità e facilità d'uso, caratteristiche che l'hanno resa adatta a una vasta gamma di utenti, dagli hobbisti evoluti ai piccoli professionisti. La sua leggerezza, unita a buone performance di taglio e autonomia, ha contribuito a consolidarne la posizione nel nostro portafoglio prodotti. Anche il modello CS 23-16 ha registrato un ottimo riscontro da parte del mercato grazie alle sue ottime performance e alla possibilità di un'autonomia più prolungata con la batteria a zaino da 50.4V-18Ah».

«Anche la motosega a batteria», la riflessione di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «nella stagione scorsa ha seguito il trend generale di calo di mercato, anche se leggermente inferiore a quello dei modelli a scoppio.

Soprattutto il comparto motoseghe da potatura ha subito il calo più significativo, certamente anche per la crescita molto importante negli ultimi anni dei piccoli pruner a batteria, che soprattutto nell'utilizzo privato ha trovato terreno fertile».

«In uno scenario caratterizzato da una crescita generalizzata delle macchine per il verde», la premessa di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «per il 2024 Comagarden segnala il dato in controtendenza del segmento delle motoseghe, che calano del 12,6%, perdendo più di 40 mila unità rispetto al 2023 (da 338mila a 295mila). Anche il comparto batteria ha sofferto, calando del -8.6%. La motosega, sia a livello italiano che europeo, sta conoscendo un momento di forte flessione».

«Credo sia opportuno», sottolinea Andrea Gallia di, sales country manager Italy di **Globe Technologies** che ingloba i marchi Greenworks e Cramer, «valutare la categoria motosega insieme a quella degli sramatori o potatori che dir si voglia. Queste famiglie merceologiche hanno come destinazione generica il taglio del legno, con declinazioni e prestazioni diverse, ovviamente, in relazione al diametro del tronco. In questa visione complessiva l'andamento è certamente positivo».

«Secondo i dati di Morgan», la premessa di Massimo Bertolo, sales manager di **Husqvarna Professional**, «il mercato delle motoseghe ha registrato un calo significativo nel 2024, e anche il segmento delle motoseghe a batteria ha subito una contrazione simile. Nonostante ciò, il

Husqvarna



nostro andamento nel settore delle motoseghe a batteria ha mantenuto i livelli raggiunti nel 2023, dimostrando una buona stabilità. In un contesto di flessione generale del mercato, consideriamo questo risultato come molto positivo, in quanto abbiamo saputo mantenere una performance solida nonostante le difficoltà del settore e quindi, guadagnando quote di mercato».

«L'andamento è stato buono», rileva Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italia**, «sia per le motoseghe a batteria per uso privato che per uso professionale. In questo ultimo caso abbiamo avuto proprio riscontri molto importanti grazie alle nostre due motoseghe Commercial grazie alle loro performance superiori ai motori a scoppio, la continuità di lavoro sul posto senza presa di corrente e ricariche ultraveloci dunque senza fermi macchina ed il risparmio generato grazie all'eliminazione di carburanti e manutenzioni. Il tutto naturalmente migliorando sensibilmente la salute dell'operatore».

«Nel corso dell'ultimo anno», spiega Lorenzo Ladisa, responsabile prodotto **Milwaukee Tool Italia**, «le elettroseghe a batteria hanno mantenuto un andamento positivo, distinguendosi nel contesto generale di un mercato in leggera flessione. Nonostante il rallentamento del settore evidenziato dai dati Comagarden, la domanda per gli utensili a batteria, elettroseghe incluse, ha continuato a crescere, sostenuta

Kress





dall'evoluzione tecnologica e dalla maggiore sensibilità verso soluzioni più sostenibili e silenziose. Le elettroseghe si confermano una categoria fortemente influenzata dalla stagionalità, con il primo e l'ultimo quadrimestre che hanno rappresentato i periodi di maggiore successo di vendita.

«Il mercato delle motoseghe a batteria», il punto di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «soprattutto per quanto riguarda il target di utilizzatori hobbistici, da ormai qualche anno è in grande espansione e vede il costante aumento del numero di competitor presenti. Lo scorso anno non ha fatto eccezione, e per questo è fondamentale riuscire a consigliare l'attrezzo giusto in base alle diverse destinazioni di uso».

«Nel 2024», racconta Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «il

mercato italiano delle motoseghe a batteria ha registrato un calo marcato, in controtendenza rispetto alla generale ripresa del comparto delle macchine per il giardinaggio. Questo rallentamento è stato influenzato da una flessione complessiva nelle vendite di motoseghe, sia elettriche che a scoppio. Tra le cause principali si segnalano le condizioni climatiche particolarmente miti, che hanno ridotto la necessità di interventi di potatura, l'aumento della concorrenza da parte di marchi low-cost e multifunzione, e i prezzi ancora elevati dei modelli professionali a batteria rispetto alle alternative tradizionali. Nonostante ciò, le motoseghe a batteria continuano a guadagnare popolarità tra gli utenti hobbisti e semi-professionali, grazie alla loro leggerezza, silenziosità e assenza di emissioni, caratteristiche sempre più apprezzate in contesti residenziali e urbani».

«Nel 2024», spiega Michele Belladelli, sales manager - distributor channels di **Sunseeker**, «la richiesta di motoseghe a batteria ha mantenuto un buon livello, confermando una tendenza ormai consolidata verso l'elettificazione delle attrezzature da taglio. Per Sunseeker, la motosega a batteria si è affermata come soluzione indispensabile in diversi contesti operativi: aree urbane, spazi residenziali e lavori in prossimità di edifici pubblici, dove l'uso del motore a scoppio non è più compatibile con le normative o con i requisiti ambientali. In questi scenari, la scelta elettrica non è solo preferibile. È necessaria».

«Nel 2024», spiega Michele Belladelli, sales manager - distributor channels di **Sunseeker**, «la richiesta di motoseghe a batteria ha mantenuto un buon livello, confermando una tendenza ormai consolidata verso l'elettificazione delle attrezzature da taglio. Per Sunseeker, la motosega a batteria si è affermata come soluzione indispensabile in diversi contesti operativi: aree urbane, spazi residenziali e lavori in prossimità di edifici pubblici, dove l'uso del motore a scoppio non è più compatibile con le normative o con i requisiti ambientali. In questi scenari, la scelta elettrica non è solo preferibile. È necessaria».



PUNTO-BATTERIA. Un vento diverso ha soffiato alle spalle della macchina a batteria, pur accompagnata dai freni di tutto il resto del mercato. «I nostri dati, soprattutto a livello professionale, parlano diversamente. Ma noi», il fermo immagine di Thomas Goi di **Kress Italia**, «abbiamo presentato una nuova tecnologia, unica nel suo genere, e le nuove tecnologie creano richieste. Lo testimoniano i numerosi contatti avuti da professionisti tramite la nostra rete e quanti hanno poi adottato la soluzione Kress Commercial».

«Anche il comparto batteria», rileva Giovanni Masini di **Emak**, «ha risentito della flessione generalizzata: l'assenza di un vero inverno con neve e freddo ha sicuramente influito sui risultati. L'altro fenomeno che ha impattato è la crescita dei piccoli potatori manuali che ha eroso importanti quote di mercato alle motoseghe, incluse quelle a batteria».



NUOVI PRODOTTI BATTERIA GAMMA 40 V



Efco presenta la nuova estensione di gamma della linea a batteria 40 V:
il decespugliatore multifunzione DSi 35 D, il decespugliatore DSi 35,
il potatore PTi 35 e il tagliasiepi ad asta DSi 35 HL.





«Nonostante i dati di Comagarden abbiano evidenziato una flessione generale del mercato delle motoseghe», puntualizza l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «i nostri prodotti hanno mantenuto una performance stabile, proprio grazie loro capacità di adattarsi alle esigenze attuali del mercato, sempre più orientato verso macchine silenziose, leggere, a basso impatto ambientale e di facile manutenzione».

«Nel 2024 secondo i dati diffusi da Comagarden», allarga il campo Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «il mercato italiano delle macchine per il giardinaggio ha mostrato segnali di ripresa, registrando una crescita complessiva dell'1,5% e superando 1,37 milioni di unità vendute, dopo due anni consecutivi di contrazione. In questo contesto positivo, le motoseghe comprese quelle a batteria hanno però evidenziato un andamento opposto, con un calo del 13% rispetto all'anno precedente, pari a oltre quarantamila unità in meno. Da 338 a 295mila. Questo risultato contrasta con le performance di altri segmenti, come tagliasiepi, rasaerba, decespugliatori e soffiatori, che hanno registrato incrementi significativi, in alcuni casi fino all'11%».

«La motosega a batteria», ribadisce Alessandro Barrera di **Brumar**, «ha seguito il trend generale in calo, anche se in maniera molto minore. Di 5-6 punti percentuali. Il rallentamento, dopo anni di crescita significativa, può essere certamente fisiologico, ma soprattutto per un utilizzo privato i pruner a batteria hanno un po' penalizzato i modelli a batteria più piccoli».

«I dati generali», il punto di partenza di Andrea Galliadi di **Globe Technologies** coi marchi Greenworks e Cramer, «evidenziano una tendenza in corso da qualche anno ove i potatori sostituiscono le motoseghe con potenze e barre ridotte. Credo sia un trend più che giustificato dagli evidenti vantaggi di prodotti più compatti, leggeri più pratici

e adatti ai consumatori (mass-market) tipo piccoli farmer con età spesso media più elevata».

«Il calo», sottolinea Michele Belladelli di **Sunseeker**, «è attribuibile principalmente alla contrazione della domanda di modelli a scoppio, penalizzati da normative ambientali più restrittive e da una crescente sensibilità verso soluzioni più sostenibili. In questo contesto, le motoseghe a batteria hanno rappresentato una risposta efficace alle nuove esigenze del mercato. Sebbene i dati specifici sulle vendite di motoseghe a batteria non siano dettagliati nei report Comagarden, l'adozione di strumenti elettrici è in crescita, trainata dalla necessità di operare in ambienti urbani, residenziali o in prossimità di strutture sensibili, dove le emissioni acustiche e inquinanti devono essere ridotte al minimo. Per Sunseeker la motosega a batteria ha consolidato la sua posizione come soluzione ideale per professionisti e operatori del verde che richiedono prestazioni elevate, facilità d'uso e conformità alle normative ambientali. La nostra strategia ha puntato su modelli ergonomici, leggeri e dotati di tecnologie avanzate, come motori brushless e batterie ad alta densità energetica, per garantire autonomia e potenza comparabili ai modelli tradizionali. In sintesi, mentre il mercato complessivo delle motoseghe ha subito una contrazione, il segmento a batteria ha mostrato segnali di resilienza e crescita, posizionandosi come una scelta sempre più necessaria in un panorama normativo e operativo in evoluzione». «Mentre il comparto delle motoseghe tradizionali ha subito un calo», il parallelo di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee Tool Italia**, «i modelli a batteria hanno rappresentato una delle poche categorie in controtendenza. L'interesse verso l'elettrico — per facilità d'uso, minori emissioni e manutenzione semplificata — ha permesso alle elettroseghe a batteria di ritagliarsi una posizione strategica anche tra gli operatori professionali, non più solo tra gli utenti hobbistici. Il nostro modello più apprezzato è M18 FHS20, una elettrosega da potatura con batteria da 18V che consente agli utilizzatori professionali di avere tra le mani una soluzione leggera, comoda, bilanciata e aggressiva per la sramatura, taglio, potatura a terra o in quota».

ALTRI SPIRAGLI. Nuove frontiere con la macchina a batteria, pur fra corridoi già battuti e sfruttati in passato.

«La motosega a batteria», l'istantanea di Massimo Bertolo di **Husqvarna Professional**, «ha aper-

PELLENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI A BATTERIA



RASION



Gamma Batterie Pellenc
COMPATIBILI

TAGLIAERBA RASION 2 - EASY & SMART



SILENZIO, SI TAGLIA
RASION 2

La soluzione professionale per tagliare l'erba
con la massima discrezione. Tasso di vibrazioni
eccezionalmente basso. Taglio perfetto.



to in particolare il mercato degli operatori come treeclimber e gli arboricoltori. Queste figure lavorano spesso in contesti urbani o residenziali, dove è fondamentale ridurre al minimo l'impatto ambientale e acustico. In tali ambienti, i vantaggi offerti dalla tecnologia a batteria - come l'assenza di emissioni dirette, la silenziosità e la maneggevolezza - risultano particolarmente apprezzati, rendendo questo tipo di motosega la soluzione ideale per le loro esigenze operative».

«Sicuramente l'incremento sensibile», specifica Thomas Goi di **Kress Italia**, «è nel mercato professionale delle potature; il poter lavorare in quota senza una messa in moto meccanica, gas di scarico costantemente dirette sull'operatore, vibrazioni e rumorosità ridotte al minimo ha fatto diventare questa macchina a batteria un must. A tutto questo noi aggiungiamo una potenza superiore ad una pari macchina a scoppio ed il minimo impiego di batterie grazie a tempi di ricarica ultraveloci sul posto e senza presa di corrente».

«La motosega a batteria», l'istantanea dell'ufficio

marketing di **Blue Bird Industries**, «ha sicuramente ampliato il nostro raggio d'azione, avvicinando un pubblico più ampio e trasversale rispetto alla motosega tradizionale. Ha aperto le porte soprattutto al segmento domestico e semi-professionale, dove l'attenzione alla praticità, alla rumorosità e alla semplicità di gestione è centrale. Inoltre, ha permesso l'ingresso anche in nuovi contesti d'uso, come il giardinaggio urbano, la piccola manutenzione di parchi, o l'utilizzo da parte di operatori non professionisti che cercano comunque strumenti efficaci e affidabili».

«La motosega a batteria, così come per tutti gli altri attrezzi a batteria, è più semplice da avviare, necessita di minore manutenzione, ha una rumorosità inferiore e non emette gas di scarico. Sono pregi che rendono più fruibile il prodotto ad una platea più ampia. Tuttavia», l'analisi di Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «le differenze nelle prestazioni, nella affidabilità e non ultimo alla possibile assistenza post-vendita sono dirimenti per le scelte di un cliente attento. In Globe Technologies crediamo che il cordless non abbia limiti e continueremo a stabilire nuovi standard nella tecnologia delle batterie agli ioni di litio e dei motori brushless. Con i nostri marchi Greenworks e Cramer (per il professionista) offriamo un ventaglio di prodotti davvero ampio con caratteristiche di prodotti adatte per tutti i clienti».

«L'elettrosega a batteria», il passo in avanti di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee Tool Italia**, «ha aperto nuove opportunità soprattutto in ambiti urbani, nei lavori in quota, nella manutenzione del verde pubblico e privato, e in tutte quelle situazioni dove sono richiesti bassi livelli di rumorosità e assenza di emissioni. Ha inoltre facilitato l'accesso al prodotto da parte di utilizzatori meno esperti, grazie all'immediatezza d'uso e alla maggiore sicurezza rispetto ai modelli a scoppio».

«Le motoseghe a batteria», evidenzia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «hanno aperto nuovi segmenti di mercato precedentemente poco sviluppati o difficilmente accessibili con i modelli tradizionali a scoppio. Grazie alla loro silenziosità e all'assenza di emissioni, si sono affermate come la scelta ideale per l'impiego in aree residenziali, giardini privati e contesti urbani, dove il rumore e l'inquinamento rappresentano fattori critici. Sono ampiamente utilizzate sia da giardinieri professionisti che da utenti privati per attività di potatura leggera e manutenzione del verde, apprezzate per la loro facilità d'uso, leggerezza e manuten-





AiConic®

Benvenuto all'alba del taglio senza confini!



AiConic utilizza la tecnologia leader del settore per fornire il robot rasaerba più accurato, efficiente e intelligente disponibile.



RTKVision™

Oltre alla telecamera e al radar, AiConic vanta la tecnologia RTK (cinematica in tempo reale) per la precisione a livello di centimetri grazie al posizionamento satellitare e alla nostra antenna di riferimento RTK locale.



Rilevamento degli ostacoli

Con l'ultima tecnologia di telecamera e radar, il sistema è capace di mappare il terreno nel proprio percorso, consentendo all'AiConic di rilevare presto gli ostacoli e navigare con precisione in totale sicurezza.



Visione alimentata da AI

La telecamera differenzia i colori e le forme, mentre il radar valuta la distanza e l'altezza, creando una visione in tempo reale del terreno. Il chip AI impara nel tempo a creare una banca dati delle informazioni utilizzate per ottimizzare la produttività.



Taglio Sistematico 2.0

L'avanzato algoritmo di taglio permette di coprire l'area di taglio in maniera più efficace e veloce. Ciò permette di tagliare in minor tempo la superficie, di ottenere strisce o motivi geometrici più omogenei oltre ad allungare la vita della batteria.

**ANTENNA RTK
GRATUITA!**



Acquista un rasaerba robotico Cramer AiConic e ricevi un'antenna RTK **GRATUITA** direttamente dal tuo rivenditore. Trova il rivenditore Cramer più vicino online su www.cramertools.com. L'offerta termina il 30 giugno 2025.



Stihl

zione ridotta. Queste caratteristiche le rendono particolarmente popolari tra gli appassionati di fai-da-te e i piccoli agricoltori. Nel campo della manutenzione forestale leggera, le motoseghe a batteria trovano impiego in operazioni come lo sfoltimento, il taglio di rami secchi e i lavori in quota, soprattutto da parte di arboricoltori che operano in ambienti dove non è richiesta una potenza elevata. Anche nel settore pubblico e nella gestione del verde urbano, queste attrezzature stanno diventando sempre più diffuse tra municipalizzate, enti parco e aziende specializzate, grazie alla loro sicurezza, alla riduzione dell'inquinamento acustico e alla conformità con le normative ambientali».

«La motosega a batteria», racconta Michele Beladelli di **Sunseeker**, «ha aperto nuovi spazi in mercati prima poco presidiati dal professionale, grazie a caratteristiche oggi ritenute indispensabili: assenza di emissioni, silenziosità, accensione immediata e manutenzione ridotta. Le principali aree di sviluppo sono state quelle legate alla gestione del verde urbano, ai lavori in prossimità di utenze sensibili (scuole, ospedali, centri storici), e alla potatura in quota, dove il peso ridotto e l'assenza di vibrazioni elevate fanno la differenza. Il professionista di oggi non valuta più solo la potenza, ma l'equilibrio tra prestazione, ergonomia e sostenibilità operativa. In questo senso, le nostre motoseghe hanno trovato spazio anche in contesti prima dominati dal termico: cooperative del verde, enti pubblici, manutentori conto terzi, oltre al segmento degli arboricoltori specializzati. La batteria non è più vista come una limitazione, ma come una leva tecnica per lavorare meglio».

«Le motoseghe a batteria», l'istantanea di Giovanni Masini di **Emak**, «sono macchine ecologiche e silenziose, che offrono vantaggi in termini di manutenzione ridotta e un minore impatto ambientale. Grazie alla struttura compatta e al minor peso, sono facili da usare anche per operazioni di pota-

tura in altezza o lavori prolungati. Inoltre, con la stessa batteria si possono alimentare altri attrezzi compatibili della stessa gamma, come decespugliatori, tagliasiepi e soffiatori, ottimizzando costi e risorse. Con i nostri brand Efcò e Oleo-Mac proponiamo un modello di motosega a batteria 40 V per un'utenza privata, ideale per la potatura, il taglio di rami e di legna da ardere di piccola e media sezione in un contesto domestico. Dotata di un eccellente organo di taglio Oregon con catena snella e resistente per una penetrazione ottimale nel legno, la motosega a batteria è l'ideale per svolgere lavori hobbistici eliminando i fumi da gas di scarico ed il rumore, senza rinunciare a prestazioni ed affidabilità».

«La motosega a batteria», sottolinea Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «ha visto aumentare costantemente le proprie modalità di impiego, grazie soprattutto alla sua grande semplicità di utilizzo e comodità di lavoro e trasporto. Questo ha permesso di aumentare allo stesso tempo il bacino di utilizzatori, dal professionista all'hobbista che si diletta autonomamente nella potatura. Altro aspetto fondamentale è stato sicuramente quello di un aumento generale della sensibilità verso le tematiche di sostenibilità ambientale e ridotto impatto delle attrezzature negli anni. Il mercato delle motoseghe a batteria si è dunque aperto sia verticalmente che orizzontalmente».

«Credo che la motosega a batteria», osserva Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «non abbia aperto un mercato in particolare ma che si sia inserita nel mercato degli hobbisti e prenderà sempre più spazio in questo comparto. Il vantaggio fondamentale per l'utilizzatore hobbista sta nella minima manutenzione necessaria rispetto ai modelli a scoppio».

«La scelta di una motosega a batteria», il quadro di Alessandro Barrera di **Brumar**, «deriva, come in tutte le altre categorie di prodotto, da una facilità di utilizzo semplice ed immediata, senza problemi di avviamento e manutenzione, oltre che dal respirare fumi nocivi. Inizialmente esisteva un po' di scetticismo su potenza rispetto allo scoppio e su autonomia. Il problema della potenza è stato superato dalle prove pratiche di utilizzo che hanno convinto della validità di taglio nel confronto con paritetici modelli a scoppio. Per l'autonomia, l'offerta di batterie con capacità sempre maggiore, caricabatterie rapidi e nuovi sistemi di ricarica sempre più performanti, soprattutto per

un utilizzo professionale, sta risolvendo il problema. Ormai l'offerta sul mercato è molto ampia e può coprire tutte le esigenze sia per il privato che per il professionista. Nella nostra gamma EGO possiamo proporre ben quattro modelli per utilizzo privato e semiprofessionale, ed un nuovo modello da potatura leggero con batteria a bordo. Per il professionista proponiamo un modello per abbattimento da 50 cm ed uno da potatura con batteria a cintura. Per l'hobbista offriamo anche un modello da 20 Volt in gamma Skil, con un prezzo molto competitivo».

BELLA SFIDA. Ci sono ora altri traguardi da tagliare. Le macchine verranno ulteriormente migliorate. Su più fronti.

«I prossimi sviluppi», rivela Massimo Bertolo di **Husqvarna Professional**, «si concentreranno principalmente sul miglioramento dell'autonomia delle batterie, sull'ottimizzazione delle prestazioni e sulla progettazione di macchine sempre più efficienti. L'obiettivo è quello di garantire che le motoseghe a batteria possano offrire un'esperienza d'uso comparabile a quella delle tradizionali motoseghe a scoppio, anche nei contesti professionali più esigenti. In questa direzione, Husqvarna è pronta a compiere un passo importante presentando la nuova 550i XP: una motosega a batteria pensata anche per il settore forestale, capace di abbattere il tabù legato alla potenza. Con una potenza erogata di 3,0 kW, la 550i XP può essere configurata con la batteria B540X, che consente di superare le prestazioni di una motosega a scoppio da 50 cc, oppure con la batteria B330X, per chi privilegia una macchina più leggera, maneggevole e agile nei movimenti».

«Ergonomia e prestazioni», sottolinea Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «resteranno ancora aspetti fondamentali per i prossimi sviluppi. Allo



Cramer

stesso tempo, nel segmento del professionale nel quale si colloca Pellenc, sarà importante riuscire a garantire un servizio post-vendita sempre efficiente e rapido; tutti aspetti nei quali, da sempre, il gruppo Pellenc investe risorse ed energie importanti».

«Nei prossimi anni», la convinzione di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «il progresso delle motoseghe a batteria sarà trainato da innovazioni tecnologiche e tendenze emergenti che ne miglioreranno significativamente prestazioni, autonomia e sostenibilità. Un ruolo centrale sarà giocato dall'evoluzione delle batterie, con l'obiettivo di sviluppare soluzioni più economiche, resistenti alle alte temperature e dotate di una maggiore densità energetica. In Stihl, stiamo investendo per offrire batterie sempre più sicure, durature e performanti, con tempi di ricarica ridotti. I nostri motori brushless di nuova generazione saranno progettati per garantire massima efficienza, leggerezza e potenza, con una gestione ottimizzata della coppia. Stiamo inoltre integrando tecnologie intelligenti, come sensori in grado di adattare automaticamente la potenza in base al tipo di legno o al diametro del ramo, e sistemi di monitoraggio predittivo per la manutenzione, grazie a soluzioni connesse come lo Stihl Smart Connector».

«Il percorso di sviluppo della gamma **Sunseeker**», evidenzia il sales manager – distributor channels Michele Belladelli, «punta su tre direzioni chiave, con l'obiettivo di alzare ulteriormente il livello tecnico e rispondere alle richieste più esigenti del mercato. Più autonomia, stesso peso. Le nuove batterie saranno ancora più potenti, senza appesantire la macchina. Così l'operatore potrà lavorare più a lungo con meno pause e più efficienza. Più comfort, meno fatica. Miglioreremo ulteriormente il



Brumar



Milwaukee

bilanciamento e l'assorbimento delle vibrazioni, per rendere l'esperienza d'uso più leggera e fluida anche nelle giornate di lavoro più intense. Più controllo, zero sorprese. Stiamo sviluppando soluzioni che renderanno la gestione della macchina ancora più semplice e intuitiva, anche grazie a nuove funzionalità digitali in arrivo».

«Nei prossimi sviluppi», il piano di **Blue Bird Industries**, «ci concentreremo su due aspetti fondamentali: da un lato il miglioramento dell'efficienza energetica e l'incremento dell'autonomia, attraverso l'adozione di batterie innovative e di nuova generazione e una gestione più intelligente dei consumi; dall'altro l'ottimizzazione dell'ergonomia e dell'esperienza d'uso, per garantire comfort, leggerezza e semplicità anche durante sessioni prolungate».

«Oltre a batterie sempre più performanti», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «un aspetto fondamentale, visto che la motosega è tra gli strumenti che richiedono maggiore energia e, di conseguenza, hanno autonomie più ridotte – sarà necessario intervenire anche su altri fattori. In particolare, sarà importante aumentare la potenza erogata e migliorare la velocità di taglio, così da offrire prestazioni elevate anche nei lavori più intensivi».

«Potenza, peso, affidabilità e autonomia», il quadro di Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «sono certamente le caratteristiche alle quali poniamo attenzione per le nostre nuove motoseghe. Ad inizio 2025 abbiamo lanciato i modelli CS 36 e CS 45 di Cramer. Appartengono alla linea Optimus che sfrutta la nostra tecnologia delle batterie con tensione a 82V. La CS45, in particolare è la motosega a batteria più potente mai realizzata per uso professionale. È in grado di offrire potenza e coppia leader nel settore. I componenti

di alta qualità includono un alloggiamento in magnesio per una maggiore durata e un raffreddamento ottimizzato, mentre il motore da 4.5 kW eroga una velocità della catena di 30 m/s, che rivaleggia e supera quella di un equivalente a scoppio da 70 cc».

«Ciò che abbiamo reso disponibile a livello tecnologico», la certezza di Thomas Goi di **Kress Italia**, «già rappresenta qualcosa di rivoluzionario, stiamo comunque lavorando per evolvere ulteriormente la tecnologia, ci saranno altre importanti novità».

«Si dovrà lavorare», l'orizzonte di Alessandro Barrera di **Brumar**, «per offrire prodotti leggeri, con sempre più basse vibrazioni e con prestazioni maggiori soprattutto per il settore professionale. Potenza ed autonomia, come detto, saranno sempre i focus maggiori su cui lavorare. Inoltre inserire nelle macchine display informativi e l'App di controllo a distanza. EGO sugli ultimi prodotti in vendita offre già l'App Ego Connect, che diventerà man mano sempre più evoluta e ricca di informazioni».

«Per andare incontro alle esigenze degli utilizzatori professionali cavalcando le crescenti conoscenze tecnologiche», l'istantanea di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee Tool Italia**, «stiamo lavorando su diversi fronti. Come il miglioramento dell'autonomia attraverso batterie più prestanti, come le batterie M18 FORGE™ recentemente introdotte, che garantiscono altissima potenza di spunto e un ridotto tempo di ricarica. Come la riduzione del peso e delle vibrazioni per aumentare il comfort d'uso prolungato: soprattutto per i modelli Top Handle e da potatura, dove Milwaukee conta attualmente 4 soluzioni, siamo consapevoli che il feedback positivo degli utilizzatori dipende largamente dall'ottimizzazione di peso, ergonomia e prestazioni. Come l'introduzione di sistemi intelligenti di controllo per adattare la potenza al tipo di taglio, aumentare la sicurezza e facilitare la manutenzione predittiva».

«Noi stiamo già lavorando», i punti fermi di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «sulla ricerca di una sempre migliore qualità e durata del tempo di utilizzo e questa è la strada da continuare a percorrere. Quello che frena la scelta del modello a batteria rispetto a quello a scoppio è l'autonomia, in questo c'è stato uno sviluppo negli ultimi anni ma è necessario continuare la ricerca e sviluppare sempre più nuove batterie più performanti e potenti».

Da una produzione annua destinata a raddoppiare alle certificazioni, rafforzando il brand e il service. In copertina la V40, sintesi della filosofia di un gruppo deciso a salire ulteriormente di livello. Partendo dalla sua storia. E da grandi fondamenta

«TANTI INVESTIMENTI, IN PIÙ DIREZIONI»

Il salto di qualità è stato programmato. La V40 ad aprire nuove strade, la spinta di Kubota ad allargare gli orizzonti. **Gianni Ferrari** è in pieno fermento, fra l'orgoglio di quel che è stata e continua ad essere e quel che diventerà. «*Tanti investimenti, in più direzioni. Non solo nella produzione*», il primo fermo immagine di **Alessio Zizza**, direttore vendite e marketing nel meeting riservato alla stampa specializzata italiana, giusto per ribadire l'andatura parecchio veloce di **Kubota Gianni Ferrari**, davanti al presidente **Kusoke Ota**, ad **Andrea Mariani** responsabile del post-vendita, a **Silvia Bertazzoni** dell'ufficio vendite e marketing. Su più fronti l'opera di **Kubota Gianni Ferrari**, anche delle certificazioni. In calendario per il 2026 quella per la qualità e i processi aziendali (Iso 9001), quella ambientale (la 14001) più quella sulla sicurezza (la 45001). «*Vogliamo aggiungere valore, sotto vari profili. Lavorando sull'identità del brand, ma anche sulle persone così come nel service e in Ricerca & Sviluppo. Per preservare la superiorità tecnologica dei nostri prodotti*», il quadro di **Zizza**, guardando ai 110 dipendenti attuali rispetto

agli 85 prima dell'acquisizione da parte di Kubota. Anche la produzione annua lieviterà. L'obiettivo è di raddoppiare i numeri, passando dalle attuali mille a duemila. A trainare la proposta l'ultima arrivata V40, presentata alla scorsa Eima. «La richiesta è parecchia», il quadro di

Mariani, «la macchina d'altronde è *assai performante e rispecchia in pieno la nostra filosofia*». Sostanziosa dall'alto la regia di Kubota, una lunghissima storia partita nel 1890 dal fondatore Gonshiro Kubota dalla produzione di tubi per permettere di far circolare acqua pulita quando il Giappone era infestato dal colera. Quei tubi prima solo importati Kubota cominciò a produrli, per poi passare ai motori diventati il cuore pulsante del gruppo. Kubota oggi conta più di cinquantamila dipendenti nel mondo ed uffici in oltre quaranta Paesi, con le sue eccellenti macchine per l'agricoltura. «Il punto forte? L'equilibrio fra potenza e trazione», l'istantanea di Ota, compromesso necessario per far lavorare al meglio macchine costrette in Giappone a "galleggiare" fra acque a risaie. La prima filiale di Kubota Europa nel '74 in Francia per le importazioni, poi in Germania, Regno Unito e Spagna. Nel 1989 il polo produttivo europeo, nel 2012 il salto ulteriore con l'acquisizione di Kverneland. Più la presenza in Italia. Dalla filiale vendite di Milano al punto produttivo di Ravenna, fino a Rimini. Fino a Reggiolo.



COME BATTERE LA CONCORRENZA NEL SETTORE DEL GIARDINAGGIO

di Alessandro Di Fonzo



Quando si parla di concorrenza nel mondo del giardinaggio, è essenziale fare una distinzione fondamentale: non esiste una sola tipologia di concorrente.

Esistono due macro-categorie di clienti – quelli di fascia medio-bassa e quelli altospendenti – e per ognuna di esse esiste un mercato e quindi una concorrenza specifica.

La maggior parte delle aziende italiane opera nella fascia medio-bassa, dove i clienti cercano principalmente il prezzo più basso e i servizi minimi indispensabili.

In questo contesto, ci si ritrova facilmente in un **"oceano rosso"**: un mercato saturo, competitivo, dove si combatte con le unghie e con i denti per ogni commessa e ogni preventivo.

Quando un cliente cerca un operatore del verde per semplici lavori di manutenzione – come tagliare l'erba, potare una siepe o fare pulizia stagionale – quasi sempre si concentra su un solo parametro: **il prezzo**.

E, in fondo, è comprensibile. Sta cercando un servizio di base, che percepisce come standard, quindi il ragionamento più comune è: **"Perché pagare di più se tanto lo fanno tutti?"**

Così si finisce spesso su portali comparativi, dove il criterio principale è il costo orario, oppure si chiede al vicino di casa se conosce "un giardiniere bravo che costi poco".

In questo scenario, il prezzo basso diventa l'unico protagonista della scelta.



Ma c'è un problema: basta un piccolo soffio di vento – o anche solo un euro in meno all'ora – e quel cliente ti abbandona senza alcun rimorso, pronto a inseguire l'ennesimo ribasso, come se tu fossi intercambiabile con qualsiasi altro giardiniere da battaglia.

Ma c'è un'altra via, spesso sottovalutata: quella dell'oceano blu, quella dei clienti altospendenti.

Un mercato meno ampio, ma molto meno affollato in proporzione, dove la concorrenza quasi non esiste e i clienti cercano competenze, affidabilità, estetica e valore aggiunto.

Al nostro valore,

Alessandro Di Fonzo – Franchising Giardinaggio

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

**<https://www.piccoligiardinidilusso.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 AFFIAN-
CAMENTO 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!**



V E T R I N A



HUSQVARNA

564 XP e 550i XP, l'asticella a livelli sempre più alti
«Per un lavoro più intelligente, sicuro ed efficiente»

Husqvarna ha presentato due novità: 564 XP, la prima motosega Husqvarna al mondo ad iniezione e 550i XP, una nuova potente motosega a batteria che ridefinisce gli standard del settore. «In Husqvarna», il quadro di Gent Simmons, senior VP of product development di Husqvarna, «siamo impegnati a promuovere l'innovazione che consente ai professionisti di lavorare in modo più intelligente, sicuro ed efficiente». Il modello 564 XP offre la potenza di una motosega da 70 cc nelle dimensioni di una 50 cc. Grazie al sistema di iniezione del carburante e al nuovo layout del motore, i professionisti possono beneficiare di una maggiore produttività grazie all'accelerazione immediata e alla maneggevolezza senza sforzo in un'ampia gamma di attività. La 550i XP è in grado di erogare una potenza di 3,0 kW paragonabile a quella dei modelli Husqvarna a scoppio. Progettata per gestire una barra da 13"-20". Una motosega con due anime, possibili semplicemente cambiando la batteria. Scegliendo fra una potenza superiore a quella di una motosega a benzina da 50 cc con la batteria B540X o una macchina leggera, agile e fluida con la batteria B330X.

VESCO ITALY

Power Li-ION 21.8, l'unità di potenza che tutto muove
Il motore di tutte le attrezzature da 21.6 Volt



Power Li-ION 21.8 è l'innovativa unità di potenza che caratterizza le batterie Vesco (vescoitaly.it) in grado di alimentare tutte le attrezzature da 21.6 Volt. Questa batteria con aggancio a rotazione consente di innestare in maniera rapida qualunque attrezzo e con la stessa praticità anche l'asta fissa o telescopica senza l'utilizzo di ulteriori ingombranti meccanismi. In appena tre secondi si possono infatti posizionare motosega (Vesco X150) o forbice (Vesco X37) su asta garantendo la potatura dei rami più distanti. Le batterie Li-ION 21.8 sono disponibili in versione Lite-PRO da 2.5 Ah o in versione potenziata Lite-PLUS da 4.5 Ah e sono utilizzabili su tutti gli attrezzi Vesco per potatura (forbici X37, X37AF e motoseghe X150, X150AT) e raccolta con gli abbacchiatori GALAXY XR21.

KUBOTA GIANNI FERRARI

V40, altro super tassello della straordinaria gamma Turbo
Robusta e confortevole, il top per il professionista



Modello chiave per il 2025, la V40 nasce a completamento e come evoluzione della storica gamma di prodotti Turbo Gianni Ferrari. Concepita per fornire alte prestazioni e durare nel tempo, è robusta e confortevole, in quanto progettata per professionisti che trascorrono lunghe giornate di lavoro in campo. Grazie ad un motore Kubota ad iniezione elettronica e DPF da 44 Hp, alla doppia velocità con controllo infinitesimale fino a 20 km/h per i trasferimenti ed a un cesto di raccolta da 1300 litri rappresenta un ottimo compromesso in termini di potenza, efficienza ed economicità. Come tutte le macchine che l'anno precedente è versatile e multifunzione. Oltre a piatti e trincia con e senza raccolta può montare spazzole per la pulizia di vario genere, anche per erba sintetica, lama da neve, spargisale ed aspirafoglie, per un utilizzo durante tutto il tempo dell'anno.

ZANETTI MOTORI

ZDT 70.21 SC-E va a cento all'ora Il comfort dell'elettrico, la forza del diesel

Zanetti Motori continua a innovare con determinazione presentando la nuova motozappa ZDT 70.21 SC-E, evoluzione della gamma diesel pensata per chi cerca prestazioni elevate, praticità e affidabilità anche nei lavori agricoli più impegnativi. La vera novità è l'avviamento elettrico con blocchetto a chiave (funzione ON), che rende l'accensione semplice e immediata, eliminando ogni sforzo grazie alla batteria da 12V. Un vantaggio concreto soprattutto in situazioni di lavoro frequente o in condizioni di terreno difficili, dove la rapidità operativa fa la differenza. Per lo spegnimento del motore, invece, rimane attiva la leva sulle stegole, garanzia di sicurezza e controllo diretto durante l'uso. Fra i punti di forza il sistema ESL (Easy Shift Lever) per regolare e bloccare con una sola mano le stegole in qualsiasi posizione, larghezza di lavoro registrabile fino a 100 cm, cambio meccanico 2+1 a ingranaggi, frizione multidisco in bagno d'olio, carter fresa in ghisa, filtro aria in bagno d'olio, dotazione di serie



vetrina

KRESS

KG760E.9, precisione nelle severe pendenze Alta velocità pure nei lavori più complicati

KG760E.9, rasaerba a batteria di Kress eclettico col suo 3in1 e sette altezze di taglio, è dotato di un motore semovente con una coppia di 9,5 Nm, costruito per superare le pendenze e realizzare tagli di precisione. Il sacco da 70 l e le modalità di selezione rapida semplificano ogni lavoro, mentre la velocità massima di 5,2 km/h permette di affrontare i lavori più impegnativi. Il tosaerba è progettato per prati fino a 1000 metri quadrati.



SABRE ITALIA

Fiat Veloce FV98HP, l'asso nella manica del professionista Grandi qualità, tanti valori aggiunti, massima affidabilità

Sabre Italia, distributrice del marchio Fiat, ha fra le sue macchine di punta Veloce FV98HP, trattorino professionale con larghezza di taglio di 98 cm e trasmissione idrostatica, motore Euro 5 a benzina, cilindrata 586 cc V-Twin, potenza del motore 12 kW e 16,8 Hp. Motore 586 cc, 12,5 Kw, bicilindrico OHV, raffreddamento ad aria, avviamento elettrico, telaio in acciaio verniciato a polveri, trasmissione idrostatica Hydrogear T2, freno di parcheggio meccanico, velocità avanti da Km/h 0 a 10 e retro da 0 a 7, raggio di sterzo (area non tagliata) 450 mm, frizione elettromagnetica, trasmissione alle lame con cinghia a V, piatto sospeso in acciaio da 2 mm, due lame sincronizzate, taglio 98 cm, mozzini lama in alluminio, scarico posteriore con raccolta o mulching, sacco da 240 l, avvisatore sonoro riempimento, regolazione altezza di taglio a 7 posizioni da 30 a 90 mm, sistema di sicurezze attive su sedile, pneumatici posteriori 18x8.5-8 anteriori 15x6-6, moderni fari a led, rumorosità 100 dB(LwA), vibrazioni volante 3,7 m/s², vibrazioni sedile 2,9 m/s², produzione consigliata 7.000 mq. Completo di contatore e paraurti anteriore.



V E T R I N A

SOLO BY AL-KO

4732 Li SP, prestazioni sempre al top
E il sistema MaxAirFlow fa il resto

Il rasaerba solo by AL-KO 3833 Li P, da 38 cm di taglio alimentato da batteria da 36 V è «il più venduto perché va a sostituire in parte il tagliaerba a scoppio da 42 cm e in parte il modello elettrico 38/40 cm. Quello su cui puntiamo soprattutto per andare a sostituire il modello a scoppio», il quadro di Luca Corbetta, product marketing manager della filiale italiana di AL-KO, «è il tosaerba solo by AL-KO 4732 Li SP. Si tratta di una macchina alimentata con doppie batterie da 36 V, disponibili batterie da 2,5 Ah fino a 8 Ah, con trazione ad una velocità e sistema di taglio 3IN1 fra taglio, raccolta e mulching. Le performance non hanno nulla da invidiare ai modelli a scoppio e con le doppie batterie si raddoppia il tempo di lavoro. La scocca con sistema MaxAirFlow è imbattibile nella raccolta dell'erba falciata».



GRIN

XM90A, tagliaerba con uomo a bordo in un attimo
Manovrabilità totale grazie ad Easy Drive

XM90A, prodotta da Grin, è pensata per la manutenzione professionale dei grandi spazi verdi. Capace di coniugare la qualità del taglio senza raccolta Grin ad un piatto da 90 cm. Il piatto di taglio Grin MAXI-3 permette una polverizzazione dell'erba efficace, anche in situazioni complesse. L'estrema manovrabilità è garantita da Grin Easy Drive. Un innovativo sistema di movimentazione zero-turn estremamente comodo, semplice da utilizzare e mantenere. Gli ingombri ridottissimi di XM90A facilitano la movimentazione su prato e il trasporto. Il peso contenuto comporta bassi consumi operativi e minimo schiacciamento del terreno e del manto erboso. XM90A può essere trasformato, in pochi secondi, da tagliaerba a macchina con uomo a bordo. Tutto ciò può essere fatto direttamente dall'utilizzatore, avvalendosi dell'accessorio adatto e senza bisogno di attrezzi.

TEKNA

TC08, il cippatore giusto per le potature fresche
Perfetto anche nel bel mezzo delle zone impervie

Il cippatore a scoppio Tekna TC08 è ideale per la triturazione di potature fresche con diametro max di 8 cm. Grazie a una tramoggia di ampie dimensioni e a un rotore con due lame più due contro-lame reversibili, la macchina sminuzza efficacemente i rami, coadiuvata da otto martelli interni che riducono i residui in cippato di alta qualità. Una volta essiccato, il materiale prodotto può alimentare caldaie a cippato o essere trasformato in pellet, oltre a prestarsi per compostaggio e pacciamatura. TC08 è disponibile con motori a benzina 4 tempi da 270 cm³ o 390 cm³, dotati di trasmissione a cinghia e frizione meccanica per avviamenti facili. Due ruote e comode maniglie integrate agevolano la movimentazione su terreni pianeggianti, mentre per zone impervie o in pendenza è prevista la versione cingolata. Quest'ultima si ottiene tramite un kit di montaggio dedicato e lo smontaggio del cassone, consentendo l'installazione su tutte le motocarriole cingolate Tekna.



Spazia dalla sua Genova alla Liguria tutta, fino a Piemonte e Val d'Aosta. Sicuro che «è tanto onesto vendere quanto comprare». Giusto azzardare, come star zitti «pure un minuto e mezzo» davanti a quel cliente arrabbiato

LA RICETTA DI SEGALERBA

«ANCHE IL SILENZIO VALE»

Francesco Segalerba

Suo padre Luciano gli ha insegnato soprattutto che «al mondo è tanto onesto vendere quanto comprare. Non aver timore di osare quindi, a patto di essere sempre onesto e corretto». Facile andare oltre per un genovese, popolo di navigatori ed esploratori. Scontato per Francesco Segalerba far sua quella regola. E metterla in pratica da agente per Liguria, Piemonte e Val d'Aosta di Vesco, Arnoplast, Claber, Angelo B, Ital-Agro e Cifarelli. Precocissimi i suoi esordi. La sua prima fiera, il Macef, quando aveva sei anni preso per mano da suo papà a lungo capo area della Colussi prima, era il 1979, di iniziare a camminare da solo. Una mano gliel'ha data anche l'anima anima di Genova, terra di confine e di grandi commercianti, perché «se ti alleni sul campo più difficile ovunque andrai poi ti sembrerà tutto più semplice». Severa e vera la sua terra. Tanta sostanza, niente fronzoli, la stretta di mano sacra. «Liguri, piemontesi e valdostani danno ancora peso alle persone e alla parola data. Difficilmente cambiano fornitori. Se sei dentro bene, altrimenti non ci sono grandi spiragli. Fai fatica a perdere clienti, ma se li perdi è pressoché impossibile riconquistarli», l'istantanea di Segalerba, dai 55mila ai 60mila chilometri percorsi all'anno, di fatto sempre fuori a dormire. Di solito da martedì a venerdì, in periodo di prestagionali pure il lunedì. Grazie anche alla comprensione massima di sua moglie Alessandra. Fittissima la sua agenda, fra ordinaria amministrazione e qualche azzardo. Momenti diventati storia. «Come quella volta in cui, con un cliente parecchio arrabbiato, applicai la tecnica del silenzio. Andai da lui», racconta Segalerba,

«dopo una sua telefonata in cui mi raccontò dei suoi problemi con alcuni prodotti. Quando, di solito, ti ripetono che non vogliono più vederti. Restai muto, guardandolo negli occhi, per un buon minuto e mezzo. "Vabbè, siediti", mi disse ad un certo punto. L'avevo spuntata io». Vendite una dietro l'altro. «Come quel contratto», ricorda Segalerba, «con una catena che portò centocinquanta punti vendita a servirsi da noi. La mia soddisfazione più grande». Il suo lavoro ha ormai tante sfaccettature, ben oltre il semplice raccordo fra azienda e rivenditore. «L'agente», il punto di Segalerba, «è ormai un mediatore, a 360 gradi. Le dinamiche sono cambiate negli anni, soprattutto con l'avvento dell'e-commerce. Adesso il cliente, ad esempio, non è più disposto ad aspettare oltre i due giorni». Nel suo pacchetto anche Vesco, con cui lavora da luglio del 2012. «Ho sempre privilegiato le aziende italiane medio-piccole. Snelle e veloci. Vesco», il ritratto di Segalerba, «ha ormai la sua bella identità di prodotto nazionale, mi piace tantissimo come lavora». L'ultima fotografia è romantica. Da viaggiatore, quindi da genovese, più che da agente. «I posti più belli? Sul Lago Maggiore sicuramente, con vista magari sulle Isole Borromeo. O nella zona di Saluzzo, nel cuneese, quando ti svegli la mattina e dalla finestra della tua camera d'albergo vedi il Monviso. D'accordo il lavoro, ma anche l'occhio vuole la sua parte...».



DAL 16 AL 18 OTTOBRE 2025 TORINO OSPITERÀ IL CONGRESSO CLIMMAR: *APERTE LE ISCRIZIONI ONLINE*

Come già anticipato nel numero precedente, **l'Italia** si prepara ad accogliere uno degli appuntamenti più attesi a livello europeo nel settore della meccanizzazione agricola e del **giardinaggio**.

Dal **16 al 18 ottobre 2025**, sarà Torino la sede ufficiale del **Congresso Climmar**, evento annuale che riunisce le associazioni dei dealer e dei professionisti del comparto provenienti da tutta Europa.

L'organizzazione è affidata a **Federacma**, che ha scelto la città piemontese per il suo straordinario patrimonio culturale, la ricca offerta turistica e la sua rilevanza storica nell'industria italiana. Il Congresso rappresenterà un momento di confronto ad alto livello, con sessioni tecniche, tavole rotonde e opportunità di networking che favoriranno il dialogo tra i diversi attori della filiera.

Per la federazione italiana dei professionisti del verde, **Unagreen**, si tratta di un'occasione da non perdere. La partecipazione al Congresso Climmar non è solo un momento formativo di valore, ma anche uno strumento strategico per rafforzare i legami con i colleghi europei e contribuire attivamente al dibattito internazionale sul futuro del settore.

Le iscrizioni sono già aperte: è possibile consultare il programma e registrarsi direttamente compilando il modulo online disponibile sul sito www.federacma.it.

La scadenza per aderire è fissata al **30 giugno 2025**.

Si raccomanda ai partecipanti interessati di procedere quanto prima con la registrazione, per consentire una gestione ottimale delle prenotazioni e della logistica.

L'invito è quindi rivolto a tutti i colleghi del comparto: partecipare significa esserci, contare, costruire insieme il futuro della meccanizzazione verde in Europa.



RASAERBA ROBOT

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

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



TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino



vallorbe®
SWISS
Accessori per l'affilatura di catene da motosega



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



TECNO K®
Macchine forestali e da giardinaggio



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



KASEI®
Gamma completa di macchine a scoppio e batteria



BARDAHL®
Oli lubrificanti per motori, grassi e additivi

 Via Cesare Battisti, 59/d
35010 Limena (PADOVA)
  Tel +39 049 769966
Fax +39 049 767313
  www.tecnogarden.com
tecnogarden@tecnogarden.com

 @tecnogardenpadova
  Tecno Garden srl
  tecno_garden_srl
  @TecnoGarden srl

MODELLO	PREZZO EURO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	CONSIGLIATO FINO A MQ	DIMENSIONI	CERTIFICAZIONI	ACCUMULATORI	AUTONOMIA (ORE)	VELOCITA'	SISTEMA DI TAGLIO - NUMERO LAME	AVANZAMENTO (N° RUOTE MOTRICI)	LARGHEZZA TAGLIO CM	ALTEZZA DI TAGLIO (CM)	PENDENZA MASSIMA (Interno installazione)	ANTIFURTO	RICARICA (*)	PESO Kg. CON ACCUMULATORI (*)	CARROZZERIA	STAZIONE DI RICARICA
HUSQVARNA Distribuito da: FERCAD SPA web: www.husqvarna.it email: husqvarna@fercad.it AUTOMOWER® 435X AWD Husqvarna Automower® 435X AWD: un pioniere nel mercato dei rasaerba robotizzati. Un modello a trazione integrale che rende leggero il lavoro di prati fino a 3.500 m² e supera ostacoli, terreni accidentati e pendenze impressionanti fino al 70%. Il tagliaerba è caratterizzato dal design X-line con fari a LED, rilevamento di oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Dotato di Automower® Connect che include il rilevamento dei furti GPS.																	
																	
R4 ASPIRE	999,00 €	400	55x33x22	si	Li-ion	70min	32 cm/s	Random/3lame	2	16	2-45	25%	Si con PIN	A	5,9	ASA	Si
305	1.399,00 €	600	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con PIN e allarme	A	9,4	ASA	Si
310 MARK II	1.799,00 €	1000	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	35 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con PIN e allarme	A	9,4	ASA	Si
315 MARK II	2.199,00 €	1500	57x43x25	Si	Li-ion	70 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	Si con PIN e allarme	A	9,4	ASA	Si
405X	2.299,00 €	600	61x45x24	Si	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	9,7	ASA	Si
415X	2.699,00 €	1500	61x45x24	Si	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random/3lame	2	22	2-5	40%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	9,7	ASA	Si
305E NERA	1.999,00 €	900	68x44x28	Si	Li-ion	50 min	38 cm/s	Random-sistematica/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-sistematica/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-sistematica/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-sistematica/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-sistematica/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-sistematica/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/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 (sistematica in arrivo)	4	22	3-7	70%	si con blocco PIN e allarme + AMC	A	17,3	ASA	Si
520	3.099,00 €		72x56x31	Si	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random/Slame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	11,5	ASA	Si
550	4.799,00 €		72x56x31	Si	Li-ion	270 min	62 cm/s	Random/Slame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	13,9	ASA	Si
520 EPOS	3.890,00 €		72x56x32	Si	Li-ion	75 min	42 cm/s	Random-sistematica/Slame	2	24	2,0-6,0	45%	Si con pin e allarme+AMC	A	13,8	ASA	Si
550 EPOS	6.199,00 €		72x56x32	Si	Li-ion	210 min	62 cm/s	Random-sistematica/Slame	2	24	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	14,4	ASA	Si
560 EPOS	6.599,00 €		80x51x31	Si	Li-ion	150 min	65 cm/s	Random-sistematica/Slame	2	26	2,0-6,0	50%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	Si
580 EPOS	8.799,00 €		80x51x31	Si	Li-ion	120 min	80 cm/s	Random-sistematica/Slame	2	26	2,0-6,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	Si
580L EPOS	8.999,00 €		80x51x31	Si	Li-ion	120 min	80 cm/s	Random-sistematica/Slame	2	26	1,0-5,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	Si
535 AWD EPOS	5.999,00 €		93x55x29	Si	Li-ion	100 min	62 cm/s	Random/Slame (sistematica in arrivo)	4	22	3,0-7,0	70%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	Si
CEORA	//		67x27x44	Si	Li-ion	300min-420min	2,7KM/h-3,6KM/h	Sistematica/Slame	2	68	2,0-7,0/1,0-6,0	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 SERIE K AWD web: www.wipercompany.com Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno. La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.																	
POP 3	€ 640,00	300 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1 h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
POP 5S	€ 730,00	500 mq	55x36x23	SI*	2,0 Ah	1 h 10'	18 m/min	Random	2 WD	18	2,0 - 6,0	36%	pin code	Automatica	7,7 Kg	ABS	Si
BUTZ 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
BUTZ 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 SERIE YARD web: www.wipercompany.com 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 TWENTY ZR EVO web: www.ambrogiorobot.com email: marketing@zcscompany.com TWENTY ZR EVO è il nuovo robot potente e veloce che non ha bisogno del filo perimetrale perché, grazie alla tecnologia innovativa di cui è dotato, sa muoversi autonomamente sull'area di lavoro. L'introduzione del sensore baratro ad ultrasuoni rende il movimento del robot ancora più sicuro, riconoscendo eventuali baratri o dislivelli nel terreno. È dotato di una tastiera molto semplice e intuitiva e può essere controllato tramite APP.																	
																	
GREENline - AMBROGIO L60 Elite	€1.199,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+	€1.299,00	400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2 - 4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L115 Deluxe	€1.150,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€3.700,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€4.190,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR EVO	€1.550,00	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

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



ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITÀ ARIA (m³/min-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITÀ CESTO LT	RUMORISTÀ dB (A)	PESO KG
EINHELL www.einhell.it															
BATTERIE DIPONIBILI															
MODELLI PXC (18 V - 2 Ah - 49,95 € / 18 V - 2,5 Ah - 59,95 € / 18 V - 3 Ah PLUS - 72,00 € / 18 V - 4 Ah - 79,95 € / 18 V - 5,2 Ah PLUS - 99,95 € / CARICA BATTERIE RAPIDO 31,95 € / CARICA BATTERIE TWINCHARGER 59,95 € / CARICA BATTERIE ULTRARAPIDO 59,95 € / CARICA BATTERIE 4 POSTI 105,00 € / CARICABATTERIE ATTACCO AUTO 59,95 € / STARTER KIT BATTERIA +CARICA)															
TAGLIASIEPI															
GE-CH 36/65 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	72									2,8
GE-CH 18/60 Li - solo	€ 119,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	67									2,44
GE-CH 1855/1 Li solo	€ 94,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	55									2,44
GE-CH 1855/1 Li - KIT	€ 154,95	COMPLETA	18 V - 2,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	62									2,6
GE-CH 1846 Li solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GE-CH 1846 Li Kit	€ 149,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE	46									2
GC-CH 18/740 Li-Solo	€ 74,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	46									1,9
GE-CG 18 Li solo	€ 59,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									1
GE-CG 18/100 Li-T-solo	€ 109,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GE-CG 18/100 Li - solo	€ 79,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20									0,7
GC-CH 18/50 Li - Solo	€ 86,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	SPAZZOLE	55									2,2
TAGLIABORDI															
GE-CT 18 Li SOLO	€ 62,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,8
GE-CT 18/30 Li - Solo	€ 99,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			2,1
GC-CT 18/24 Li kit	€ 99,95	COMPLETA	18 V - 2,0 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P	€ 79,95	COMPLETA	18 V - 1,5 Ah-PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GC-CT 18/24 Li P Solo	€ 39,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							24			1,2
GE-CT 36/30 Li E Solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			4,2
GP-CT 36/35 Li BL-Solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							35			3,55
GE-CT 18/33 Li E-Solo	€ 134,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							33			2,75
DECESPUGLIATORI															
AGILLO	€ 219,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS							30			6,5
AGILLO 18/200	€ 194,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE							30			6,8
MOTOSEGHE															
GE-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 - 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	

IL NOLEGGIO DELLE MACCHINE DA GIARDINO

Un nuovo capitolo si apre per il mondo del noleggio di macchinari agricoli e da giardinaggio grazie all'accordo siglato tra **Federacma** – la Federazione nazionale che rappresenta i commercianti di macchine agricole, da giardinaggio e movimento terra – e **Assodimi-Assonolo**, l'Associazione nazionale dei noleggiatori.

Questo accordo segna un passo fondamentale per il riconoscimento e la valorizzazione del noleggio come **attività imprenditoriale autonoma**, distinta e non più solo accessoria ai servizi di vendita o assistenza tecnica.

Nel settore delle attrezzature agricole e da giardinaggio, è ancora diffusa la convinzione che il noleggio possa essere gestito come un servizio collaterale, magari affidato al reparto assistenza o trattato come estensione occasionale dell'offerta commerciale. Questo approccio, però, **rischia di sottovalutare le complessità e le potenzialità** di un'attività che, se ben strutturata, può diventare una leva strategica di business.

Il noleggio richiede infatti una gestione dedicata, con personale formato, processi ben definiti e un'attenta conoscenza delle normative in vigore – dalle responsabilità civili e penali, fino alla gestione della sicurezza delle attrezzature e al rispetto delle scadenze di manutenzione.

Proprio per rispondere a queste esigenze, l'accordo tra **Federacma e Assodimi-Assonolo** si pone l'obiettivo di **supportare concretamente le imprese** che intendono affacciarsi al mondo del noleggio o che già lo praticano, ma necessitano di un quadro più chiaro e professionale.

Attraverso la collaborazione con **Assodimi-Assonolo**, Federacma offrirà ai suoi associati **strumenti formativi, consulenza normativa, linee guida operative e aggiornamenti periodici**, con l'obiettivo di standardizzare le buone pratiche e garantire che le attività di noleggio siano svolte nel rispetto di tutte le regole, tutelando sia l'impresa sia il cliente finale.



Secondo i promotori dell'accordo, la figura del noleggiatore non può più essere improvvisata: deve essere un imprenditore consapevole, dotato delle competenze e degli strumenti necessari per **operare in modo sostenibile e competitivo**.

Negli ultimi anni, il mercato del noleggio ha mostrato segnali di crescita costante anche nel comparto agricolo e del giardinaggio. Le ragioni sono molteplici:

- **Maggiore flessibilità operativa per gli utilizzatori finali**, che possono accedere a macchine performanti senza dover affrontare l'investimento iniziale;
- **Riduzione dei costi di gestione e manutenzione** per gli agricoltori e i professionisti del verde;
- **Rapidità nell'adeguamento tecnologico**, grazie alla possibilità di utilizzare macchine sempre aggiornate;
- **Nuove opportunità di business** per i rivenditori, che possono differenziare la propria offerta e fidelizzare la clientela con formule su misura.

In questo scenario, diventa fondamentale **strutturare l'attività di noleggio come un vero ramo d'impresa**, con logiche commerciali, gestionali e amministrative autonome rispetto agli altri servizi.

Con questo accordo, Federacma non solo riconosce il valore strategico del noleggio, ma **investe sul futuro delle imprese del settore**, offrendo loro un supporto qualificato e aggiornato, in linea con le evoluzioni del mercato e delle normative.



“Il noleggio non è un’attività di ripiego, né una semplice alternativa alla vendita – spiegano i rappresentanti delle due associazioni – **ma un modello di business moderno**, flessibile e in grado di generare redditività e continuità operativa, soprattutto in un momento in cui l’accesso al credito e la sostenibilità economica sono tematiche centrali per molte aziende.”

Grazie all’intesa con **Assodimi-Assonolo**, Federacma potrà contribuire alla **creazione di una cultura del noleggio consapevole**, basata su professionalità, trasparenza e rispetto delle regole. Un passo fondamentale per valorizzare un settore che merita di essere trattato con l’attenzione e la competenza che richiede.

Isabella Fontana – Segretario generale Unagreen



Scopri l'archivio MG

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

www.ept.it



PLATFORM BASKET

campbellidw.com 51924



ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

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

PLATFORM
BASKET

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

platformbasket.com

MADE IN ITALY