

# MIG

Organo ufficiale di



N.302 - AGOSTO/SETTEMBRE 2025 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

## PLATFORM BASKET

SEMPRE QUI.  
SEMPRE PIÙ IN ALTO.  
RAISING THE STANDARDS

VISIT US



STAND L84/M106  
OUTDOOR EXHIBITOR AREA

PRESENTAZIONE DELLA NUOVA

**SPIDER 30.14**



# Real Madrid e Kress fanno squadra

Tecnologia da campioni per veri professionisti del verde



A Ciudad Real Madrid, i giardini e i campi sportivi sono curati con le attrezzature Kress Commercial. Zero emissioni, potenza equivalente allo scoppio e ricarica in soli 8 minuti.

Le stesse tecnologie sono ora a disposizione di chi lavora ogni giorno nel verde.

Kress: soluzioni professionali per manutentori del verde.

**Kress** 



OFFICIAL GREENKEEPING EQUIPMENT

**Visita il sito web**  
[www.kress.com/it-it](http://www.kress.com/it-it)

**I** conti tornano, più o meno come sempre. La stagione del giardinaggio non è cominciata benissimo, soprattutto è partita un po' in ritardo, ma al tirar delle somme s'è venduto. Ha fatto il suo dovere il mercato, ha fatto quel che doveva il rivenditore. Le macchine hanno fatto il resto. I timori di marzo si sono via via tramutati in certezze sempre più solide. Il solito ritornello, una scena già vista e metabolizzata quella di specialisti pieni di dubbi poi fuggati dai risultati del campo. Le difficoltà ci sono state, ci sono e ci saranno. Basta girarsi attorno un attimo, ma il verde una volta di più s'è rivelato quasi un angolo di pace fra tanti settori in preda a freni perduranti e sicurezze smarrite. La stagione è stata il consueto saliscendi, giornate aride ed altre affollatissime in negozio. Ore di buio ed altre di luce piena fino a sera. Lo specialista si sta prendendo le sue rivincite, la consulenza personalizzata ha ancora il suo bel valore. Capire quel che vuole il cliente e garantirgli immediatamente la risposta giusta non ha più o meno prezzo. Anche se il prezzo continua ad essere una discriminante, ma sempre più lontano da chi vende anche cultura del verde e soluzioni personalizzate piuttosto del puro e semplice prodotto. È cresciuta la batteria ed ha conservato le sue belle quote lo scoppio, in linea di massima s'è alzata la soglia del cliente finale, tanto che molti rivenditori sono ben presto arrivati alla fase dei riordini. Non ci si può lamentare, partendo dal presupposto che è impossibile immaginare di chiudere sempre con aumenti di fatturato e segni più in ogni angolo. D'accordo le intenzioni, ma poi c'è la realtà che a volte racconta altro. S'è lavorato, questo conta, anche se i margini non sono granché e bisogna sempre sbattersi come non mai. Tutto piuttosto previsto, compreso il cliente che decide di convivere col vecchio rasaerba anche se ormai al limite piuttosto che prenderne uno nuovo. Ci sta, nel bel mezzo di sinusoidi spesso parecchio marcate e la necessità per molti di centellinare ogni minima spesa. Non si naviga nell'oro, ma il giardinaggio continua ad essere una sorta di eccezione. Difficile fare a meno del verde, ormai è scritto.



## EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

**Direttore Responsabile**

Elisabetta Bellomi  
e.bellomi@ept.it

**Direzione, Redazione, Amministrazione**

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

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

Pec: ept@pec.it

**Redazione**

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

**Impaginazione**

Studio MG

**Pubblicità e Sviluppo**

**EPT**

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

**Stampa**

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

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

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

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

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

**INFORMATIVA**

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



## NUOVI ROBOT TAGLIAERBA R 500i - R 1000i - R 2000i



Il robot rileva automaticamente i passaggi stretti e trova la strada anche attraverso quelli più angusti, invece di perdersi o rimanere bloccato esaurendo la batteria.



Un risultato di taglio uniforme su tutto il prato grazie alla possibilità di avviare la rasatura in cinque diversi punti remoti lungo il filo di confine, a partire dalla stazione di ricarica.



Il taglio spirale può essere utilizzato quando si deve tagliare un'area con erba alta: il robot lavora finché l'altezza dell'erba non è uniforme.





#### dalle aziende

- 10** I robot tagliaerba di **Husqvarna** per la manutenzione dei tappeti erbosi a rotolo: il "caso" Beccia Prati
- 26** **Kress**, patto col Real Madrid Verso un futuro sostenibile
- 35** Formarsi per distinguersi: come **Stihl** investe nella competenza dei rivenditori
- 36** **Sunseeker Elite X3**, innovazione intelligente per una cura del prato senza sforzo
- 40** **Cormik**  
L'evoluzione Echo nel retail continua...
- 48** **Volpi Originale**  
Super Bomber: l'assist vincente per una raccolta da campioni!

#### e-commerce

- 50** **Filippo Settimi**  
Il futuro del mercato è online

#### inchiesta

- 12** **Cesoie a batteria**, largo alla qualità
- 28** **Decespugliatori**, motori accessissimi
- 52** **Soffiatori d'autore**  
Consensi alle stelle

#### l'opinione

- 8** **Roberto Dose**  
«Professionale alla grande, ma l'hobbista ha rallentato»

#### marketing verde

- 62** **Alessandro Di Fonzo**  
Life gardening: tecniche di coltivazione della vita

#### rubriche

- 42** News
- 64** Vetrina

#### 67 Tuttomercato



®

# Minelli

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



[www.minelliweb.com](http://www.minelliweb.com)

# «PROFESSIONALE ALLA GRANDE, MA L'HOBBISTA HA RALLENTATO»

«Non benissimo i trattorini, come i rasaerba. A vantaggio dei robot. Stagione da sufficienza stiracchiata, ma perché la reale cartina di tornasole è solitamente il privato. Ma, ribadisco, veniamo da ottime annate. Ci sta di viverne una così»

**I** conti tornano, ma in modo non proprio canonico. Particolare la sinusoide disegnata da Roberto Dose, titolare nell'udinese Tavagnacco di «Dose Giardinaggio», fra un privato che s'è fatto desiderare e manutentori che invece hanno alzato il tiro. S'è preso una pausa il verde, in linea con tanti altri settori. Aspettando adesso le verità di settembre, della fine dell'estate, del colpo di coda che non va assolutamente escluso. Non sarebbe una novità.



«La stagione», la base di Dose, «è andata un po' a rilento, non c'è stato quello scatto che magari ci si poteva aspettare. Una stagione piuttosto timida, senza grandi entusiasmi come ho percepito anche confrontandomi con conoscenti ed amici di altri settori. Calma generale, non solo nel giardinaggio. Per quel che riguarda il commercio sicuramente sì, poi vai in giro la domenica e trovi pieno dappertutto. Ma questa è un'altra questione».

## La fotografia di questi mesi?

«Nessuna categoria merceologica è andata benissimo e i vari prodotti. Principalmente trattorini e rasaerba. Vero, un calo compensato dai numeri in continua crescita dei robot. I dati però parlano chiaro, il calo c'è. Un dato in controtendenza con i numeri di Morgan che però è il quadro del sell-in. Quel che le aziende vendono a noi rivenditori, ma se poi lo specialista si ritrova il magazzino pieno o quasi c'è poco da fare. E soprattutto è quello il vero termometro del mercato».

## Il robot che sale e il tosaerba che soffre che indicatore è?

«È da anni che si racconta di questa sorta di cannibalismo del robot che avrebbe tolto potere al rasaerba ma soprattutto al trattorino. In realtà il robot sta togliendo qualcosa più al tosaerba».

## Ma la frenata del trattorino? L'anno scorso aveva viaggiato forte...

«Certamente, ma la considerazione che bisogna

fare, lo dico sempre, è che non si può pensare ogni anno di aumentare, aumentare e aumentare i numeri. Veniamo da annate positive, soprattutto quelle post-covid, è chiaro che un rallentamento lo possiamo, dobbiamo anzi, prevedere. Non si può sempre crescere. Senza dimenticare la congiuntura economica, lo spauracchio di tutte queste guerre, pensieri condizionanti che giungono da più parti. Aspetti da tenere tutti in considerazione, fatto sta che poi devi tirare le somme».

### E che raccontano le somme?

«Premetto: io non mi lamento, perché la flessione del domestico è stata compensata da un andamento buono, anche oltre il previsto, del settore professionale. Poi è chiaro che ogni azienda ed ogni rivenditore hanno le proprie strategie e le proprie impostazioni. Magari quello che succede a me col professionale non accade da altre parti. Oppure chi fa solo domestico magari è un po' in difficoltà perché il mercato ora è quello che è. C'è anche chi riesce a compensare con altri settori, dal noleggino all'irrigazione così come all'arredo giardino o ai barbecue. Se parliamo però esclusivamente di giardinaggio domestico il trend non è certamente positivistissimo».

### Le macchine professionali che vende di più?

«Abbiamo due canali: il manutentore e quindi tutti quel che riguarda il taglio e quindi rasaerba o trattori compatti più il golf, quelli che stanno compensando lo stagno del mercato hobby. Non attraversa certo un gran momento il golf, ma fisiologicamente ci sono degli investimenti da fare e vanno fatti. Le macchine arrivano anche a fine vita e, volenti o nolenti, bisogna acquistarne altre».

### La macchina più deludente qual è stata?

«Il trattorino, quindi una macchina che è pur sempre una spesa importante. La tendenza è di andare su prodotti per lo più economici rispetto ad una volta. Quindi con un prezzo più basso rispetto a quelle di qualche anno fa. Essendo però una macchina rilevante quanto a spesa il cliente preferisce posticipare l'acquisto».

### E le altre macchine?

«Il decespugliatore ad esempio sta tenendo, una macchina che i numeri continua a produrli. Uno di quegli articoli su cui, specie in certi periodi della stagione, sai di poterci fare affidamento».

### Il mese migliore qual è stato?

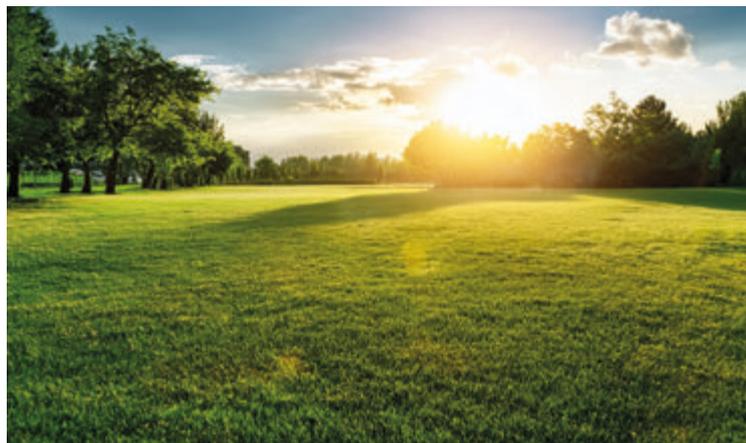
«Per certi versi direi aprile, maggio invece piuttosto deludente, giugno invece ha tenuto rispetto all'anno scorso. Luglio inevitabilmente ha dovuto fare i conti con le alte temperature, bloccando il lavoro in giardino. Vedremo che sarà a settembre, perché agosto è ovviamente quello della vacanze. Due mesi di stacco non sono pochi».

### Le macchine e le soluzioni che convivono col caldo?

«Qualcosa di irrigazione, per chi ha un attore specifico fornito certamente lavorerà bene. Con le macchine da giardino però c'è poco da fare. Manca la materia prima. Per il resto bisogna ottenere sempre il massimo da quello che c'è. La considerazione che io faccio in questo periodo è che se quando sei nel boom del lavoro qualcosa può scapparti e puoi tralasciare in contesti come questo da ogni trattativa e da ogni cliente che entra in negozio devi cercare di portare a casa qualcosa. Bisogna ottimizzare ogni occasione. Quel che magari puoi lasciare per strada altre volte per pur mancanza di tempo o eccessivi impegni vari. Quando qualcosa sul cammino concedi anche. Adesso proprio no, è il messaggio che do sempre anche ai miei ragazzi».

### Voto alla stagione?

«Sei meno, anche se per quel che mio riguarda non la giudico completamente negativa. La verità è però che il mercato professionale è spesso e volentieri ondivago, senza grandi sicurezze. Il domestico è invece il settore in cui tendenzialmente viviamo e facciamo riferimento. Per questo, per quel che riguarda l'hobby, la sufficienza stavolta è davvero stiracchiata».



L'azienda svedese, grazie all'esperienza ed alle tecnologie all'avanguardia, offre soluzioni robotizzate che possono essere impiegate anche nella gestione efficiente della produzione del verde già pronto. «Il tappeto ora è uniforme ed esteticamente migliore. Anche a costi ridotti»

## I ROBOT TAGLIAERBA DI HUSQVARNA PER LA MANUTENZIONE DEI TAPPETI ERBOSI A ROTOLO: IL "CASO" BECCIA PRATI

**M**anutenzione di **giardini privati**, che siano di grandi o piccole dimensioni, ma anche di tutte le aree verdi professionali: da **strutture ricettive a campi da golf**, passando per quelli da calcio ed anche i prati a rotoli.

I prodotti **Husqvarna**, azienda svedese produttrice di attrezzature per la cura di Boschi, Parchi e Giardini, sono stati adottati con successo anche nel settore dei **tappeti erbosi a rotolo**, grazie a so-



**luzioni robotizzate** che ottimizzano i tempi e semplificano la gestione delle superfici verdi. I robot tagliaerba **CEORA®** ed **Automower®**, infatti, sono progettati per **migliorare la qualità del tappeto erboso, favorire un accestimento radicale più denso, ridurre i tempi di produzione e contribuire ad un significativo abbattimento dei costi operativi.**

Tra chi ha deciso di fare affidamento a queste soluzioni c'è **Beccia Prati** - dei fratelli Dario e Stefano Beccia - **azienda agricola** specializzata nella produzione di **tappeti erbosi a pronto effetto**. Con oltre dieci anni di esperienza e una superficie coltivata di 25 ettari, è oggi un punto di riferimento per chi cerca soluzioni verdi di alta qualità. La produzione include varietà sia **microtermiche** che **macrotermiche**, in grado di adattarsi a diverse condizioni climatiche, e si affianca ad una forte specializzazione nella **rigenerazione dei manti erbosi**, un servizio richiesto in contesti sportivi, residenziali e pubblici.

I fratelli Beccia hanno deciso di installare il **robot tagliaerba Husqvarna CEORA® 546**, che garantisce un taglio sistematico ed uniforme fino a 50.000 m<sup>2</sup> a giorni alterni, ottimizzando la qualità del manto e la regolarità della crescita. La sua precisione contribuisce ad un accestimento più denso e compatto, favorendo un prato visivamente omogeneo e pronto per il trapianto.

L'impiego del robot tagliaerba **Husqvarna** ha portato numerosi vantaggi, come raccontano: «//



*tappeto erboso risulta più uniforme, esteticamente migliore e con un apparato radicale più chiuso e sviluppato. Abbiamo notato, inoltre, una significativa riduzione dei costi, soprattutto in termini di carburante, e di manodopera specializzata sempre più difficile da trovare nel settore».*

Con l'utilizzo di **Husqvarna CEORA®** si è riusciti a migliorare la compattazione del tappeto erboso, evitando la formazione di carreggiate e trascinamenti, che spesso causano delle zone senza erba. L'azienda, infine, è riuscita anche a **ridurre i tempi di produzione, con 30-40 giorni in meno** per arrivare alla zollatura.



Tanti attori sulla scena, una scelta infinita, un mercato su vari piani. C'è pressione sul prodotto, perchè la richiesta è forte. Allo specialista il compito di garantire il pacchetto giusto. Oltre alla pura vendita

# CESOIE A BATTERIA, LARGO ALLA QUALITA'

**C**orre parecchio il mercato, sempre più affollato, delle cesoie a batterie. Marche sempre alte, spinta continua, novità in serie. Grande fermento, fra il classico professionista e l'evoluto hobbista. Elasticità e potenza, bella ergonomia e rassicurante silenzio. Quel che serve per far contenti tutti.

**IL MOMENTO.** Cavalcata notevole, in questi anni. Accelerazione senza grandi soste, fra un'innovazione e l'altra. «Il mercato delle forbici a batteria», il quadro dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «sta vivendo una fase di

grande evoluzione e consolidamento. Dopo una forte crescita iniziale trainata dall'innovazione e dalla curiosità degli utilizzatori, il settore sta oggi entrando in una fase più matura, dove l'acquisto si basa sempre più su consapevolezza, esigenze reali e affidabilità del prodotto. Gli utenti riconoscono il valore concreto di queste attrezzature: leggere, potenti, con prestazioni che permettono autonomia di lavoro e risparmio di tempo. Dal 2020, anno in cui Blue Bird ha introdotto sul mercato le prime forbici a batteria senza filo, il segmento ha vissuto un'evoluzione significativa. Essere pionieri di questa innovazione ci ha



## INCHIESTA

permesso non solo di ridefinire il nostro posizionamento, ma anche di intercettare in anticipo un cambiamento nelle abitudini e nelle esigenze degli utilizzatori. Da quel momento non ci siamo mai fermati, siamo sempre stati spinti da una continua volontà di portare nel mercato delle proposte sempre più evolute e tecnologicamente avanzate, creando una vera e propria gamma adatta alle più disparate esigenze. Per Blue Bird le prospettive per questo segmento sono altissime: prevediamo una stagione 2025/26 particolarmente promettente. Nulla sarà lasciato al caso. Continueremo ad agire da riferimento per il settore distinguendoci, guidando il mercato con prodotti di altissima qualità e garantendo soluzioni concrete».

«Il mercato di questa categoria di prodotti è in costante e forte crescita. Negli ultimi anni», sottolinea Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «sono aumentate in modo esponenziale le proposte, sia a livello di attori sul mercato sia nella diversificazione dei prezzi. Rimane ovviamente un mercato molto interes-



Volpi

sante nel comparto professionale, ma tantissime sono le offerte anche per l'utente domestico. Secondo una recente ricerca di mercato, il volume globale di vendita delle forbici a batteria era di circa 450 milioni di dollari nel 2022, con una previsione di crescita al 2030 di 760 milioni di dollari. Nord America ed Europa sono i mercati chiave per questo segmento, e si stima che l'Italia rappresenti ad oggi alcune decine di milioni di Euro di vendite, con ancora un grande potenziale di crescita».

cesoie a batteria

# THE GREEN FEELING!



campbelladv.com

## V40 COMPETITION

POTENZA,  
DOPPIA VELOCITÀ,  
MANOVRABILITÀ  
E TRAZIONE INTEGRALE  
PERMANENTE

**Gianni  
Ferrari**

INNOVATORI DAL 1952

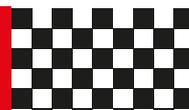


[gianniferrari.com](http://gianniferrari.com)



GUARDA IL VIDEO

**NEW!**





«La richiesta delle cesoie a batteria», conferma Enrico Baldan, responsabile acquisti di **Errezeta**, «è in costante crescita, i clienti cercano prodotti di qualità e che abbiano una buona autonomia nella durata della batteria».

«Per quel che ci riguarda», la fotografia di Paolo Gianola, titolare di **Falket**, «possiamo affermare che il mercato è abbastanza stabile, nonostante negli ultimi mesi parecchie aziende, anche di altri settori, abbiano inserito in gamma anche la cesoia a batteria. La nostra nicchia di mercato sta tenendo bene, segno che la qualità del prodotto e del servizio offerto è riconosciuta dai nostri clienti».

«Il mercato dei potatori elettronici è uno dei più inflazionati. L'eccessiva offerta che arriva attraverso numerosi e differenti canali di vendita», la premessa di Andrea Tachino, direttore commerciale di **Ibea**, «fa sì che il prezzo di vendita di questi prodotti sia in continuo calo, impattando negativamente sulle marginalità delle aziende e dei rivenditori stessi. Le forbici che esternamente appaiono tutte uguali presentano invece carat-

teristiche diverse tra loro, come differenti sono i componenti che le caratterizzano. A partire dalla potenza del motore e della stessa batteria».

«Il momento è positivo», certifica Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «nonostante quello delle cesoie sia un prodotto piuttosto maturo. Le potenzialità d'uso, tuttavia, sono ancora molteplici così come d'altronde i relativi utilizzatori».

«Il mercato delle cesoie a batteria», l'istantanea di Lorenzo Ladisa, responsabile prodotto di

**Milwaukee**, «è in forte crescita, trainato dalla progressiva elettrificazione degli utensili da lavoro in ambito agricolo, forestale e manutenzione del verde. Gli utilizzatori cercano sempre più soluzioni che riducano lo sforzo fisico e aumentino l'efficienza operativa, in particolare per lavori intensivi o ripetitivi. In questo contesto, la richiesta di prodotti potenti e affidabili è in costante aumento, anche a discapito di peso e ingombro, soprattutto quando si lavora su legni duri o diametri importanti».

«Il mercato delle cesoie a batteria», lo scenario di Sandro Minelli, direttore commerciale di **Minelli Elettromeccanica**, «sta vivendo una fase di forte espansione. La crescente domanda di soluzioni performanti, leggere e sostenibili ha accelerato la transizione dalle forbici manuali a quelle elettriche, sia nel settore hobbistico che professionale. L'attenzione si concentra su autonomia, affidabilità e sicurezza. In particolare, il comparto professionale rappresenta oggi il segmento con i maggiori margini di crescita, spinto dalla necessità di attrezzature efficienti per un uso prolungato e intensivo».

«Il mercato delle forbici a batteria negli ultimi anni», il quadro di Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «sta vivendo un periodo estremamente particolare, dovuto al costante aumento del numero di competitor presenti, soprattutto nella fascia economica. Per questo motivo è sempre più fondamentale riuscire ad andare a trasmettere e a far percepire i plus specifici di ogni azienda, in modo particolare per decise di rivolgersi ad un target di utenza professionale».

«Il mercato delle cesoie a batteria», commenta



Pellenc

# POTENZA BRUSHLESS, PRATO PERFETTO

MACCHINE A BATTERIA 



**Con il Rasaerba a batteria LM 22-46T Blue Bird tagli dove e quando vuoi.**

Dimentica i limiti di taglio, la scarsa autonomia, la continua manutenzione. Con il **Rasaerba LM 22-46T** ti muovi in **totale libertà**, **senza fili** di alimentazione, e puoi lavorare con molta **precisione**. La **batteria a lunga durata** con indicatore a LED ti avvisa quando è il momento di ricaricare, mentre la **regolazione dell'altezza di taglio** in sei posizioni, da 25 a 75 millimetri, permette il **controllo totale del risultato**. Il motore senza spazzole ad **alte prestazioni** riduce la **manutenzione** e assicura **affidabilità** e **durata**.

**Voltaggio massimo 21V**  
**Batteria al Litio 2x21V - 5Ah**  
**Larghezza di taglio 46 cm**  
**Altezza di taglio 25-75 mm**



**Entra nel pianeta Blue Bird  
e scopri di più su LM 22-46T**

 **BLUEBIRD  
INDUSTRIES**

*We are Blue Bird*

**NATURALLY TOGETHER.**

bluebirdind.com |  



Vesco Italy

Paolo Ferri, product marketing manager di **Sa-bart**, «ha registrato un'evoluzione significativa negli ultimi anni, grazie alla crescente attenzione verso soluzioni più pratiche, sostenibili e ad alte prestazioni. Sempre più utenti fra professionisti del verde, agricoltori e hobbisti evoluti scelgono strumenti a batteria per la loro maneggevolezza, silenziosità e facilità d'uso, senza rinunciare alla potenza di taglio».

«Il mercato italiano delle cesoie a batteria cresce rapidamente», racconta Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «trainato dalla diffusione delle attrezzature a batteria nei settori di agricoltura, giardinaggio e viticoltura. In un paese con una forte tradizione agricola, questi strumenti stanno rivoluzionando il lavoro sul campo. Le PMI cercano soluzioni leggere, efficienti e sostenibili, e le cesoie a batteria rispondono con autonomia, praticità e zero emissioni. La crescente attenzione verso strumenti senza fili e a basso impatto ambientale accelera la transizione verso tecnologie moderne, in linea con un'agricoltura sempre più smart».



Kress

«In riferimento alle cesoie cordless, escludendo quelle a cavo, il mercato», il parere di Nicola Del Vesco, titolare di **Vesco Italy**, «si sta piano piano saturando con prodotti di relativa qualità offerti a prezzi sempre più bassi. Tutte le aziende, specializzate e non, hanno deciso di inserire in gamma anche le cesoie elettriche in quanto pure l'utente hobbistico ha o avrà a breve una cesoia elettrica a batteria nella propria casa. Un po' come è accaduto molti anni fa con gli avvitatori elettrici. Quindi se pensiamo quel che è successo per il prodotto appena citato prevedo che in futuro continueranno a coesistere sul mercato proposte per uso hobbistico e proposte di prodotti a prezzi più elevati con caratteristiche tecniche e servizio post-vendita superiori. L'importante è decidere dove posizionarsi come prodotto e come brand».

«Il mercato delle forbici elettroniche è ricco di players. Ormai», il ragionamento dell'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «tutti quanti si stanno improvvisando produttori di forbici a batteria, senza avere le necessarie competenze e soprattutto senza poter dare la ricambistica e l'assistenza post-vendita, a nostro avviso, imprescindibile. Il consumatore finale non è pertanto tutelato da questi prodotti che molto spesso non sono certificati né rispettano la direttiva macchine in vigore, ma che si trovano sul mercato a prezzi stracciati. L'azienda Volpi, al contrario, si preoccupa di tutti questi aspetti, investiamo molto nelle certificazioni di prodotto, dedichiamo molto tempo al controllo qualità, e al servizio post-vendita, che forniamo, ad esempio, in Italia tramite più di 200 centri di assistenza autorizzati sparsi sul territorio, per dare una risposta immediata al consumatore che ci ha scelti come partner del proprio lavoro nel campo».

**PUNTI FERMI.** Piramidi dalle basi solide e sempre più estese, fino al vertice. Al punto più alto, al prodotto da prima fila. Ognuno col suo, partendo però dalle fondamenta. E dall'insieme dell'offerta.

«**Pellenc**, da sempre, ha scelto di dedicarsi al mercato dei professionisti e semi-professionisti. Per farlo», riavvolge il nastro Marco Guarino, «è andata a creare una gamma di forbici sia con batteria on-board che con cavo, con lo scopo di andare a proporre soluzioni tecnologiche all'avanguardia, con prestazioni di livello professionale».

# VESCO

ITALY

## GALAXY CORDLESS



AGRILEVANTE  
by **EIMA**

DAL 9 AL 12 OTTOBRE 2025

VIENI A TROVARCI!



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

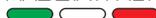


**MANEGGEVOLE E BILANCIATO**

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

\*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](http://www.vescoitaly.it)





L'azienda ha così deciso di puntare sulla lunga durata nel tempo delle attrezzature, abbinando prestazioni ed ergonomia, presentandosi come un vero e proprio alleato per agricoltori e giardinieri professionisti che richiedono performance al top».

«La nostra gamma di cesoie a batteria», sottolinea Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «è progettata per soddisfare esigenze diverse, garantendo sempre qualità e innovazione. EP25 è compatta, leggera e maneggevole, ideale per l'hobbista e per lavori di precisione. EP35 è versatile e bilanciata, con ottima autonomia e compatibilità con asta telescopica, per l'utilizzatore professionale. EP42, più potente e veloce, è adatta a potature più impegnative, anch'essa utilizzabile con asta telescopica. EP45, il top di gamma, è stata pensata per impieghi gravosi e diametri importanti con supporto per asta telescopica.

Tutti i modelli della linea sono dotati di display integrato, taglio progressivo e regolazione micrometrica dell'apertura lama. Queste caratteristiche rendono ogni modello uno strumento evoluto, per aumentare l'efficienza e il comfort durante ogni fase del lavoro».

«Abbiamo appena introdotto una novità nel

segmento: le forbici elettroniche a batteria EX400 del brand Forestal Extreme Line. Leggere e pratiche», la fotografia di Paolo Ferri di **Sabart**, «sono ideali per la potatura in ambito professionale. Grazie alla batteria al litio ricaricabile EVO 20V/4 Ah e al motore brushless, assicurano la massima potenza con tempi di ricarica rapidi. Sono dotate di display con contatagli totale/parziale e controllo del livello di carica della batteria. Presentano una doppia apertura di taglio - diametro 30-38 mm - e funzione anti-taglio».

«Il punto fermo della nostra offerta», evidenzia l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «non è un prodotto, ma un ragionamento: il marchio Volpi è conosciuto dal 1879 come sinonimo di qualità e competenza. Pertanto, tutti i prodotti a marchio VOLPI devono essere in linea con le aspettative che il consumatore finale ha nel momento dell'acquisto. Per questo cerchiamo sempre di sviluppare prodotti che in primis rispondano alle esigenze del mercato e semplici da utilizzare. Certamente negli ultimi anni gli strumenti dotati di funzionamento a batteria agli ioni di litio sono aumentati in maniera esponenziale, pertanto, la nostra Azienda ha deciso di limitare e ottimizzare l'utilizzo delle batterie presenti nella propria gamma, giungendo a sviluppare il concetto V-Battery: la batteria multi utensile, disponibile in due versioni: a cartuccia da 14.4V ed a slitta da 21.6V».

«La nostra cesoia per potatura da 25 mm», la chiave di Thomas Goi di **Kress Italy**, «ha fra le sue principali caratteristiche la potenza e la velocità al taglio, più tanta ergonomia».

«Più che un singolo prodotto», l'orizzonte ampio dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «il



# PELENC

ATTREZZATURE PROFESSIONALI  
A BATTERIA



## NUOVA GAMMA E

BATTERIA ON-BOARD



### NUOVA GAMMA E SEMPLICITÀ E PRESTAZIONI

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





Errezeta

vero punto fermo della nostra offerta è un insieme di caratteristiche distintive che trovano massima espressione nella linea Elite. Una gamma che rappresenta appieno la nostra visione di innovazione e qualità nel lavoro quotidiano. Questa combinazione fa sì che la nostra offerta non si identifichi in un singolo prodotto, ma in una filosofia progettuale solida, orientata alla resa, all'affidabilità e al valore per il cliente. I prodotti della linea Elite sono accomunati in primis da efficienza energetica. Grazie all'alimentazione tramite batterie al litio, garantiscono infatti autonomia prolungata senza interruzioni. Alta la qualità costruttiva sia nella componentistica interna che nei materiali esterni, per assicurare che i nostri prodotti siano robusti e in grado di resistere all'usura anche nelle condizioni più impegnative. In più prestazioni tecnologicamente elevate con strumenti altamente performanti, progettati per durare e per aumentare la redditività riducendo al contempo i costi operativi. Massima produttività per affrontare con efficacia una vasta gamma di lavori, dalla potatura leggera a quella più intensiva. E manutenzione minima. L'uso di tecnologie avanzate consente di ridurre al minimo gli interventi manutentivi rispetto alle soluzioni tradizionali».

«Essendo un'azienda artigiana», premette Paolo Gianola di **Falket**, «non abbiamo una gamma

molto ampia. Per quel che riguarda le cesoie sono tre i modelli presenti nella gamma E-Power. Il modello 3025T, destinato ad una fascia principalmente hobbistica, si contraddistingue in particolare per l'economicità e la praticità soprattutto su tagli piccoli. I modelli 3000T e 3040T montano lame in acciaio speciale prodotte internamente nel nostro laboratorio con trattamenti termici ed affilature particolari, in grado di migliorare nettamente le qualità del taglio e permettere, grazie allo sforzo ridotto, un consumo minore delle batterie oltre ad un deterioramento nettamente inferiore pure dei componenti meccanici ed elettronici».

Le nuove forbici da potatura a batteria **Einhell Professional GP-LS 18/28 Li BL-Solo** sono ideali non solo per le attività quotidiane di giardinaggio, ma anche quando serve affrontare qualcosa di più impegnativo del semplice fogliame. Pratiche e versatili, rappresentano un'alternativa maneggevole alla classica motosega manuale o alle tradizionali cesoie. Parte della gamma Power X-Change, queste forbici offrono tutta la potenza necessaria per tagliare rami fino a 28 mm di spessore, con la comodità della tecnologia a batteria. 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.

«Il nostro punto di riferimento in gamma», rileva Lorenzo Ladisa di **Milwaukee**, «è una cesoia troncarami a batteria (M12 BLPRS), progettata non per la potatura fine, ma per tagli robusti e impegnativi, dove la potenza di taglio e la facilità d'utilizzo sono fondamentali. Le caratteristiche principali includono motore brushless M12 ad alta efficienza che garantisce una lunga durata e tagli rapidi anche sotto sforzo; capacità di taglio fino a 32 mm, ideale per la potatura più impegnativa e per interventi su piante ornamentali o da frutto con legno resistente. Con lama bypass in acciaio SK5 di alta qualità, progettata per un taglio netto e preciso. Con due modalità di apertura lama: massima capacità di 32 mm o mezza capacità di 16 mm, per tagli più veloci. Con interruttore con taglio progressivo con l'apertura della lama a variare in base alla pressione esercitata. Oltre mille tagli su rami da 12.5 mm con una batteria M12 B2. Si tratta di un utensile pensato per chi cerca prestazioni e affidabilità, più che compattezza o



Falket



maneggevolezza».

«Nel panorama in evoluzione delle attrezzature da taglio a batteria», il punto di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «il modello Stihl ASA 20 si afferma come nuovo punto di riferimento della nostra offerta. Progettato per professionisti del verde e viticoltori, unisce prestazioni, ergonomia e innovazione. Con un peso di soli 1000 g, taglia rami fino a 25 mm con precisione. Il display Oled mostra in tempo reale carica, apertura lama e numero di tagli. Tra le funzioni: taglio progressivo controllato, doppia apertura lama, batteria compatibile con il sistema AS e manutenzione semplificata grazie all'utensile integrato. Un alleato ideale per chi cerca efficienza e comfort».

«Sicuramente la forbice X37 della gamma 21.6 volt», precisa Nicola Del Vesco di **Vesco Italy**, «è quella che offre la più ampia "intercambiabilità" con prodotti alimentati dallo stesso voltaggio. Questo è dovuto principalmente alla possibilità di poter posizionare l'attrezzo su asta e di abbinarvi anche il nostro potatore a catena. Questo modello, come tutti quelli della nostra gamma, viene continuamente migliorato e perfezionato. Tutto questo è reso possibile grazie al controllo diretto che abbiamo sulla produzione e alla velocità di adattamento alle richieste che provengono dai nostri utilizzatori professionali».

«La nostra forbice marchio DCK - KDYD35S», evidenzia Enrico Baldan di **Errezeta**, «è un prodotto di ottima qualità, viene fornita con valigetta, doppia batteria, caricatore e fodero».

«Noi di **Brumar**», il quadro di Alessandro Barrera, «abbiamo introdotto solo da qualche anno le forbici a batteria e man mano abbiamo aumentato la selezione di gamma sia per i profes-

sionisti che per i privati. Per i dealer utilizziamo il nostro marchio Attila per questa tipologia di prodotto. Oggi abbiamo in gamma quattro modelli di forbici a batteria con diametro di taglio da 25 a 40 mm e potenze da 14,4 a 18 Volt. Per tutte le macchine offriamo 2 batterie a partire da 1,5, 2 e 2,5 e 4 Ah e il caricabatterie. Il nostro modello di punta è l'Attila ATF 21.40 Ll, forbice da 18 V con due batterie da 4 Ah, caricabatterie e larghezza di taglio da 40 mm, il peso senza batteria è 0,95 grammi. Il sistema di taglio è progressivo, ha un display di controllo, impugnatura ergonomica soft-touch e un indicatore di livella di carica. Garantisce un'autonomia di circa quattro ore ed un tempo di ricarica di 180 minuti. Viene fornita in una comoda valigetta rigida e a richiesta si può avere anche una prolunga per lavori in alto».

«Il nostro cavallo di battaglia», la chiave di Andrea Tachino di **Ibea**, «è il modello Kratos 32, con taglio progressivo e ampiezza da 15 a 32 mm, impugnatura ergonomica e display incorporato. Pesa solo 950 g, ma ha una potenza estrema garantita dal motore brushless da 500W. La forbice viene fornita con due batterie da 2.5 Ah e il carica batteria. Inoltre si può abbinare all'asta telescopica allungabile da 1550 a 2200 mm. Ideale per qualsiasi tipo di potatura, potendo contare su un'autonomia di circa quattro ore».

**ELEMENTO-CHIAVE.** Progressi continui, tante certezze una dietro l'altra. Fino alle conclusioni finali. Ed alla vera chiave per aprire il mercato.

«Il prodotto vincente», sostiene l'ufficio marketing di **Volpi Originale**, «è quello affidabile, coperto da garanzia, che abbia la disponibilità delle parti di ricambio e soprattutto che possa essere, in caso di necessità, riparato negli anni. Oggi come oggi il servizio è quasi più importante del prodotto stesso, Volpi lo sa e per questo ha sempre dedicato e sta dedicando molte risorse in questa direzione. Secondo il nostro punto di vista è fondamentale il servizio di assi-





stenza al cliente, motivo per cui la Volpi, in tutti questi anni di attività, ha puntato su una rete di rivenditori specializzati che oltre ad occuparsi delle vendite, fossero anche in grado di operare riparazioni dei prodotti. Negli ultimi tempi poi, l'azienda ha investito molte risorse nel supporto e formazione di veri e propri centri di assistenza autorizzati sul territorio italiano. In questo modo, chiunque abbia acquistato un articolo Volpi, anche attraverso uno shop online per esempio, avrà la possibilità di trovare un sostegno concreto e vicino a casa, qualora dovesse avere bisogno di consulenza, manutenzione, ricambistica e riparazioni».

«La vera chiave», la certezza di Thomas Goi di

**Kress Italy**, è la versatilità. La stessa batteria che alimenta la nostra cesoia può essere utilizzata per il decespugliatore, il taglia siepi, la motosega, il soffiatore, il rasaerba e il potatore».

«Prestazioni, durata nel tempo e servizio post vendita. Per questo **Pellenc**», la riflessione di Marco Guarino, «oltre al grande lavoro di ricerca e sviluppo che permette di presentarsi sul mercato con attrezzature al top della qualità, ogni anno investe in modo importante sulla formazione della rete vendita autorizzata. L'obiettivo è quello di fornire al cliente un servizio a 360 gradi, sempre completo, preciso e professionale».

«Oggi non basta», puntualizza l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «offrire un prodotto performante e di alta qualità. A fare davvero la differenza è il modo in cui quel prodotto viene pensato, posizionato e reso accessibile a diversi tipi di utilizzatori. Blue Bird ha saputo distinguersi per la capacità di combinare innovazione tecnica e visione strategica del mercato. Proponiamo una gamma completa di forbici a batteria che copre le esigenze di privati, agricoltori, hobbisti evoluti e professionisti del verde, grazie a un'attenta segmentazione. Un esempio concreto? Siamo stati i primi a lanciare i kit forbice e potatore con tre batterie, combinando modelli differenti in un'unica soluzione versatile. Questo approccio, che unisce efficienza, autonomia e praticità, ci ha permesso di offrire valore reale e immediato all'utilizzatore. In sintesi, è la capacità di ascoltare il mercato e rispondere con soluzioni intelligenti e ben posizionate a fare oggi la vera differenza».



**Wiper**  
mowing on

REAL-TIME KINEMATIC  
**RTK**



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



[wipercompany.com](http://wipercompany.com)



Brumar

«Oltre alla qualità dei prodotti», il passo avanti di Paolo Gianola di **Falket**, «cerchiamo di offrire servizi top anche nel post-vendita e nell'assistenza ai clienti. Un nostro tecnico è sempre a disposizione telefonicamente o tramite chat WhatsApp, per assistenza in caso di problematiche sulle cesoie. La nostra realtà ci permette consegne velocissime in tutta Italia anche per spedizioni di pezzi di ricambio e tutto il resto. Offriamo inoltre per qualsiasi riparazione, in garanzia o meno, il ritiro a domicilio nella sede del cliente ed una riparazione in tempi rapidissimi. Questo aspetto è sicuramente tra i più apprezzati dai nostri clienti».

«Leggerezza, ergonomia, potenza, autonomia e sicurezza», la fotografia di Alessandro Barrera di **Brumar**, «sono gli elementi a cui l'utente pone massima attenzione. I modelli con motori brushless garantiscono potenza, durata e manutenzione ridotta ed ormai la maggioranza li utilizza. Anche il display a led con varie tipologie di informazione, il taglio progressivo e la protezione dita/mano renderanno le macchine sempre più evolute».

«Oggi il vero fattore differenziante», osserva Lorenzo Ladisa di **Milwaukee**, «è la combinazione tra potenza reale e semplicità d'uso. Gli utenti professionali richiedono strumenti che garantiscano prestazioni costanti, anche in condizioni gravose, ma senza complessità inutili. In un mercato dove molti puntano solo su ergonomia

e leggerezza, la nostra cesoia si distingue per essere una macchina da lavoro "vera", capace di affrontare tagli impegnativi senza compromessi».

«La differenza», spiega Enrico Baldan di **Errezeta**, «è data dalla possibilità di impostare con un pratico pulsante la larghezza del taglio delle lame in ben quattro misure: 20-25-30 e 35 mm».

«Oggi il fattore competitivo decisivo», la convinzione di Paolo Ferri di **Sabart**, «è rappresentato dalla capacità di offrire un prodotto che combini elevate prestazioni di taglio, affidabilità e autonomia. I clienti sono sempre più attenti all'efficienza complessiva: cercano cesoie potenti, precise e in grado di garantire una maggiore durata della batteria nelle sessioni di lavoro più intense».

«Nel mercato delle cesoie a batteria», sentenzia Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «la vera svolta è la tecnologia della batteria. Non basta più tagliare con precisione: servono autonomia, leggerezza e intelligenza energetica. Le batterie agli ioni di litio offrono prestazioni costanti, ricariche rapide e durata per l'intera giornata. Fondamentale anche la compatibilità tra dispositivi: Stihl propone sistemi a batteria condivisi per cesoie, soffiatori e altri utensili. In un contesto dove sostenibilità, ergonomia e digitalizzazione guidano le scelte, la batteria è il vero motore dell'innovazione. Chi investe in soluzioni avanzate detta oggi il ritmo del mercato».

«Il servizio post-vendita», risponde Nicola Del Vesco di **Vesco Italy**, «se si ambisce a lavorare con la nicchia di mercato dei professionisti. Il prezzo se invece si preferisce operare con gli hobbisti. Nel primo caso è necessaria una sinergia tra produttore e rivenditore per poter garantire un servizio impeccabile all'utente finale».

«La differenza oggi la fanno l'integrazione tra tecnologia, l'ergonomia e il servizio. Le nostre cesoie», l'istantanea di Sandro Minelli di **Minelli Elettromeccanica**, «uniscono prestazioni elevate, versatilità d'uso (anche con asta telescopica), display informativo, e funzioni avanzate di taglio, all'interno di un ecosistema che include assistenza tecnica qualificata, disponibilità ricambi e supporto post-vendita. Il cliente non cerca solo un attrezzo: cerca un partner affidabile che lo accompagni nel tempo, semplificando il lavoro quotidiano e migliorando la produttività».



Ibea

# GALLERIE D'AUTORE

## Titolo: Emozioni dalla Natura

Artista: Grillo SpA

Collezione 2025



TRINCIA FK 700  
Soddisfazione



FD PROFESSIONAL:  
Efficienza



DUMPER 507  
Sicurezza



MOTOZAPPA HR7  
Contentezza



MOTOCOLTIVATORE  
G 52  
Gratitudine

### Cosa dice la Critica:

*impronta personale, segno forte e incisivo. L'evidente carattere specializzato dell'artista offre sempre gli strumenti più adatti per una migliore interpretazione del proprio lavoro, generando le emozioni più positive per il benessere dell'operatore.*



**Grillo**  
AGRIGARDEN MACHINES

[www.grillospa.it](http://www.grillospa.it) [grillo@grillospa.it](mailto:grillo@grillospa.it)

I robot più varie attrezzature a batteria al servizio di uno dei club più vincenti della storia dello sport. Ricercando innovazione, super prestazioni e rispetto dell'ambiente. L'orgoglio di Don Gao: «Una dichiarazione d'intenti, più che una sponsorizzazione»

## KRESS, PATTO COL REAL MADRID VERSO UN FUTURO SOSTENIBILE

**I**l **Real Madrid** compie un nuovo passo verso il futuro, scegliendo la sostenibilità come rotta e **Kress** come compagno di viaggio. Nasce così una partnership globale che unisce due mondi accomunati dagli stessi valori: innovazione, prestazioni e rispetto per l'ambiente.

Al centro di questa collaborazione, una convinzione profonda e condivisa: l'eccellenza non si misura solo nei risultati, ma anche nella responsabilità con cui si costruisce il cambiamento.

I **robot rasaerba Kress**, già adottati da campi da golf e location iconiche in tutto il mondo, sono ora parte integrante della manutenzione del **centro sportivo Ciudad Real Madrid**.

Una struttura d'élite che ha scelto la guida satellitare e la precisione della **tecnologia RTK<sup>n</sup>** per prendersi cura dei suoi spazi in modo più efficiente e consapevole.

Ma questa partnership non si ferma al terreno di gioco. Con oltre 1,2 milioni di metri quadrati da gestire tra giardini, siepi, alberi e prati, il **Real Madrid** aveva bisogno di una soluzione completa per la manutenzione degli spazi esterni. Le attrezzature professionali a batteria della linea **Kress Commercial** rispondono a questa esigenza con potenza, silenziosità e zero emissioni: per-

ché ogni dettaglio, anche il più silenzioso, conta.

«Questa non è una semplice sponsorizzazione», afferma **Don Gao, CEO di Kress**, «è una dichiarazione d'intenti: essere un esempio di eccellenza, innovare con responsabilità e contribuire ad alzare il livello della manutenzione sostenibile del verde, in tutto il mondo».

L'accordo con **Kress** si inserisce in una visione più ampia del **Real Madrid** che da anni investe in progetti concreti per la sostenibilità: dalla riqualificazione eco-efficiente dello stadio alle iniziative per la mobilità elettrica e l'educazione ambientale. Per **Kress** una risonanza straordinaria, forte della complicità del club più prestigioso e fra i più vincenti della storia dello sport.



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

# Real Madrid e Kress fanno squadra

Kress azzerà le emissioni per la manutenzione del verde a Ciudad Real Madrid.



**Questa partnership non si ferma al terreno di gioco.**

I robot rasaerba Kress, già adottati da campi da golf e location iconiche in tutto il mondo, sono ora parte integrante della manutenzione del centro sportivo Ciudad Real Madrid, insieme alle attrezzature professionali a batteria della linea Kress Commercial.

**Kress** 



OFFICIAL GREENKEEPING EQUIPMENT

**Visita il sito web**  
[www.kress.com/it-it](http://www.kress.com/it-it)

La carica delle aziende, la forza del mercato, la mano del rivenditore. Il risultato è notevole, fra promettenti vendite e rassicuranti proiezioni. Confermato di stagione in stagione, senza il minimo tentennamento

# DECESPUGLIATORI, MOTORI ACCESISSIMI

**A**nimo forte, testa sempre alta, caratteri di ferro. I decespugliatori a scoppio stanno benone, rinvigoriti dall'ultimo periodo e rafforzati sempre più nelle proprie convinzioni. Anche se la macchina, di autostima, ne ha sempre avuta un bel po'. Alimentata da decenni di battaglie, anche nel cuore di clienti che dopo vent'anni e anche più vedono il proprio decespugliatore fare ancora alla grande il proprio dovere. Con sommo orgoglio e infinita fiera. Anche se da quelle antiche macchine è cambiato il mondo.

**IL 2024.** Guardarsi indietro tuttavia dispensa altre certezze. In più direzioni. «Per **Active**», racconta il responsabile commerciale Andrea Tachino, «è stato uno degli anni migliori per le vendite del decespugliatore a scoppio. L'introduzione sul mercato dell'intera nuova gamma ad asta rigida con motorizzazione Strato Charged, ha condizionato positivamente il risultato di fine

anno. Il tour dimostrativo organizzato in tutta Italia, è certamente stato l'arma vincente per far conoscere a tutti la nostra nuova ed eccellente tecnologia».

«Il decespugliatore a scoppio ha un andamento stabile rispetto al modello a batteria che vede un incremento di richieste sempre costante», lo scenario di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**.

«Il 2024», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «ha registrato un trend di vendita equilibrato ma che allo stesso tempo ha segnato un punto di svolta nella ricerca & sviluppo di uno dei core business di Blue Bird: i decespugliatori a scoppio ST Power. Un progetto dallo spirito e dall'innovazione italiano che, solido del know-how produttivo di oltre 45 anni, rivoluziona ancora una volta la cura del verde. Una nuova generazione di motori, in grado di rispondere con efficacia alle esigenze dei professionisti del verde, garantendo prestazioni elevate, affidabilità nel tempo e un utilizzo ottimale anche in condizioni di lavoro intense. Il primo riscontro da parte della rete di vendita e degli operatori ha confermato la validità tecnica del prodotto. Il 2024 è stato un anno intenso di test e prove sul campo da parte di squadre di manutentori, che ha permesso alla stagione di quest'anno di essere promettente».

«I decespugliatori a scoppio», la panoramica di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «hanno confermato i buoni risultati dell'anno precedente, rimanendo una delle categorie di prodotto più importanti della nostra





Husqvarna

gamma. La categoria a scoppio non ha subito contraccolpi, nonostante la crescita dei modelli a batteria, certamente grazie ad una profondità di gamma che ha pochi confronti sul mercato. Offriamo più di 40 referenze con i nostri marchi Kaaz, Attila e Green Line, in modo da coprire tutte le esigenze sia per uso domestico che professionale».

«Nel 2024 la categoria dei decespugliatori a scoppio», il punto dell'ufficio marketing di **Cormik**, «ha registrato per i nostri marchi Echo e Shindaiwa una crescita significativa, le prestazioni professionali di alto livello e la straordinaria affidabilità li rendono sempre molto apprezzati dal mercato. Inoltre le favorevoli condizioni meteorologiche sono state complici di una stagione così fortunata e soddisfacente».

«Il decespugliatore ha scoppio», la soddisfazione di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «ha registrato un andamento estremamente positivo, decisamente sopra la media, grazie al consolidamento di alcuni modelli e all'introduzione, recepita con grande entusiasmo, dei nostri modelli più professionali: Oleo-Mac BC 540 ed Efco DS 5400».

«Il 2024 è stato un anno decisamente positivo per quanto riguarda le vendite del decespugliatore a scoppio per **Husqvarna**. Diversi fattori», sottolinea Francesco Brazzarola, residential sales manager della filiale italiana della casa svedese, «hanno contribuito a questo risultato: in primis, una stagione favorevole che ha stimolato la domanda di attrezzature per la cura del verde, e in secondo luogo l'ampliamento della nostra gamma con nuovi modelli, che hanno riscosso un buon successo. L'incremento delle vendite è stato superiore alla media del mercato, un segnale molto incoraggiante che testimonia come il nostro impegno sulla qualità e sull'innovazione venga riconosciuto e apprezzato».

«Nel 2024 i decespugliatori a scoppio **Stihl**», l'istantanea di Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «hanno mantenuto una posizione di rilievo nel mercato italiano, confermandosi strumenti indispensabili per i professionisti del verde. Nonostante la crescente diffusione delle soluzioni a batteria, i modelli a scoppio restano la scelta privilegiata per lavori intensivi, grazie alla loro potenza, auto-



Zanetti Motori

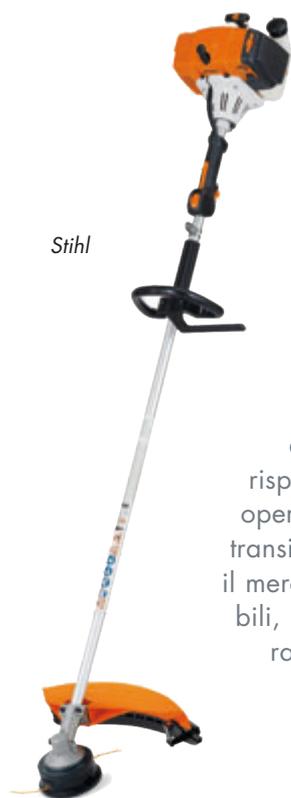


## ATTREZZATURE PROFESSIONALI PER LA POTATURA dal 1972



[www.falket.com](http://www.falket.com)





Stihl

mia e resistenza. I modelli FS 55 R, FS 120 R e FS 260 R si sono distinti per affidabilità e versatilità, supportati da una strategia commerciale efficace con promozioni mirate. La gamma Stihl, ampia e ben segmentata, ha risposto alle esigenze di hobbisti e operatori professionali. Sebbene la transizione ecologica stia orientando il mercato verso soluzioni più sostenibili, il motore a scoppio continua a rappresentare un punto di riferimento per chi lavora in condizioni impegnative e richiede prestazioni elevate».

«Il 2024 è stato un anno importante per **Zanetti Motori**: i nostri decespugliatori benzina ZBD 35.28 L (U) e ZBD 40.28 L(U) nelle versioni a impugnatura singola o manubrio», evidenziano il general manager Gaetano Patierno e l'export manager Nikla Patierno, «sono stati ufficialmente lanciati sul mercato all'inizio dell'anno e, nonostante si trattasse di una novità per il nostro brand, i risultati ottenuti sono stati decisamente positivi. La risposta del mercato è stata incoraggiante, soprattutto grazie al nostro elemento distintivo: i decespugliatori Zanetti non richiedono miscela, grazie ai motori 4 tempi. Un plus che ha fatto subito la differenza, semplificando l'esperienza d'uso e conquistando in particolare l'utenza hobbistica. Il nostro claim "4 Tempi Zero Intoppi" ha colto nel segno. Dopo averne verificato sul campo l'affidabilità e l'assenza di criticità post-vendita, i nostri distributori hanno scelto di continuare a proporli con convinzione e fiducia».

**I SEGNALI DEL 2025.** La corsa non s'è mai fermata, neanche nel nuovo anno. Nessun rallentamento. Anzi. «Nonostante molti affermino che il prodotto a batteria è il must di questi anni», lo scenario di Allan Cademartiri, general manager di **Sabre Italia**, «registriamo una costante crescita delle quantità vendute, forse dovuto a insofferenza del consumatore verso i prodotti di scarsa qualità tecnica e prestazionale ma di sicuro ottenuta grazie al continuo lavoro di affinamento e miglioramento della qualità e dei consumi che da sempre Maruyama applica a tutta la produzione».

«Anche nella prima metà del 2025», dichiara Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «il trend delle macchine a scoppio si conferma positivo. La stagione, caratterizzata da condizioni climatiche particolarmente favorevoli, ha avuto un impatto diretto sulla domanda, contribuendo a sostenere la crescita dei volumi. I clienti finali continuano a dimostrare un forte apprezzamento per i modelli con motore a scoppio, che vengono ancora percepiti come performanti e maggiormente ideali per un utilizzo intensivo. Questo ci conferma che, nonostante l'avanzare delle alternative più green con il comparto a batteria, il segmento a scoppio mantiene una sua solidità e rilevanza sul mercato».

«I primi segnali della stagione primaverile», il fermo immagine di Giovanni Masini, «sono, per **Emak**, estremamente positivi, con crescite importanti sui nostri modelli top seller; anche il livello di sell-out verso il cliente finale ci sembra essere molto buono, quindi aspettiamo sia un finale di stagione e un prossimo prestagionale molto incoraggiante».

«I segnali raccolti nella prima parte del 2025», rivela l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «confermano un crescente interesse da parte del mercato. La serie ST Power, sa distinguersi per la sua capacità di combinare potenza, efficienza e durata nel tempo. Le caratteristiche tecniche avanzate, tra cui l'incremento di potenza del 54%, la riduzione della temperatura di esercizio del 25% e una coppia aumentata del 63%, sono state apprezzate sia dalla rete di rivenditori sia dagli operatori sul campo. Questo ci fa ritenere che il segmento a scoppio, seppur maturo, offra ancora importanti margini di sviluppo, soprattutto quando supportato da soluzioni altamente performanti».

«Il 2025 si sta rivelando un anno di conferme e cresci-

Active



ta: nella prima metà dell'anno», osserva Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «si è già registrato un aumento tangibile rispetto al 2024. I nostri decespugliatori stanno guadagnando fiducia e spazio, e il mercato ha finalmente superato ogni iniziale perplessità nei confronti di una tecnologia 4 tempi senza miscela. I clienti si stanno affidando a noi con convinzione, riconoscendo il valore dell'innovazione Zanetti. Da evidenziare l'ottimo riscontro internazionale, con i paesi del Mediterraneo in prima linea, mostrando un'apertura concreta anche verso la gamma decespugliatori, confermando la solidità del rapporto del marchio anche su nuovi fronti. È la dimostrazione che il nostro prodotto ha superato i confini nazionali non solo in termini di distribuzione, ma anche di fiducia e aspettativa. Inoltre, il 2025 ha visto un level up tecnico dei modelli, con migliorie che hanno ulteriormente alzato l'asticella delle prestazioni». «Questa tendenza positiva», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Cormik**, «è confermata anche nel primo trimestre del 2025, soprattutto per i modelli di cilindrata media».

«Nel primo semestre del 2025», rileva Francesco Del Baglivo, «i decespugliatori a scoppio **Stihl** confermano la loro solidità sul mercato italiano, soprattutto nel segmento professionale grazie anche a condizioni meteo molto favorevoli. Nonostante l'avanzata delle soluzioni a batteria, i modelli a scoppio restano la scelta preferita per chi lavora su ampie superfici o in condizioni impegnative. La domanda si mantiene stabile, sostenuta da promozioni stagionali e da una rete distributiva capillare. I modelli FS 120 R e FS 260 R continuano a distinguersi per potenza, autonomia e affidabilità. Si registra un crescente interesse verso soluzioni più sostenibili, ma la transi-



Emak

zione è graduale. Per ora, il motore a scoppio resta un punto fermo per chi cerca prestazioni elevate e continuità operativa».

«Il 2025», evidenzia Andrea Tachino di **Active**, «è iniziato leggermente sottotono rispetto alle nostre aspettative, le condizioni meteo caratterizzate dalle persistenti piogge hanno probabilmente rallentato le richieste di macchine e allo stesso tempo un po' di contrazione economica ha influenzato il sell-out dei nostri rivenditori, i quali si trovano ancora oggi ad avere insistenti interventi di riparazione di macchine usate».

«La stagione, anche se è partita più tardi, dal punto di vista climatico», la soddisfazione di Alessandro Barrera di **Brumar**, «è stata ideale per questa tipologia di prodotti. L'erba, con le continue piogge, è cresciuta a dismisura e ci aspettiamo un incremento di vendite anche nella seconda metà della stagione. Si nota una maggior tendenza a privilegiare motori con cilindrata più alta, che permettono di lavorare anche in condizioni più difficili, come è avvenuto in particolare in certi periodi».

**TOP PLAYER.** Macchine di qualità, di grande forza, di estrema affidabilità. Ognuno col suo punto fermissimo.

«Il nostro modello più venduto», rivela Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «è il decespugliatore a scoppio Husqvarna 525RJX. È particolarmente apprezzato per la sua leggerezza e maneggevolezza, che lo rendono ideale anche per un uso prolungato. Il motore X-Torq da 25,4 cm<sup>3</sup> assicura ottime prestazioni ottimizzando la combustione e quindi le emissioni. Un'altra caratteristica molto apprezzata è il sistema di avviamento Smart Start, che rende il prodotto semplice da usare fin dal primo momento. In sintesi, è un prodotto equilibrato, pensato per garantire effi-



Solo® by AL-KO



**Stihl FS 120 R** si conferma il modello più venduto in Italia. Scelto da professionisti del verde e manutentori», il profilo tracciato da Francesco Del Baglivo, «questo strumento si distingue per la sua versatilità e affidabilità, diventando un punto di riferimento nel segmento a scoppio. Il cuore del successo è il motore 2-MIX da 1,8 CV, che garantisce potenza costante con consumi ed emissioni ridotti. Il sistema antivibrante Stihl e l'impugnatura circolare ergonomica assicurano comfort anche durante l'uso prolungato. Con un peso contenuto e una struttura robusta, il FS 120 R è ideale per affrontare erba fitta e lavori in aree complesse. Un equilibrio perfetto tra prestazioni, maneggevolezza e durata, che lo rende il preferito tra gli operatori del settore».

«La caratteristica-chiave che ha determinato il successo», il fermo immagine dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «è senza dubbio la nuova generazione di motori, progettata per garantire una potenza superiore, un'accelerazione immediata e un'affidabilità ineguagliabile anche sotto sforzo. Le performance elevate, unite alla robustezza e alla struttura qualitativa, rendono questa serie la scelta ideale per chiunque cerchi il massimo dal proprio strumento di lavoro. Il modello BC 560 STL rappresenta al meglio l'eccellenza e la filosofia Blue Bird nel settore della cura del verde, progettato per garantire potenza elevata, durabilità e comfort operativo nelle lavorazioni più impegnative. Equipaggiato con motore a 2 tempi con cilindrata da di ultima generazione, offre un'erogazione di potenza costante e una coppia elevata, mantenendo basse vibrazioni e consumi contenuti. La struttura robusta con asta rinforzata e l'impugnatura ergonomica assicurano una maneggevolezza ottimale anche durante sessioni prolungate di utilizzo, mentre il sistema di avviamento facilitato consente un'accensione rapida e senza sforzo».

«Tutti i modelli hanno trovato il proprio pubblico», il punto di Nikla Patierno di **Zanetti Motori**, «in base all'impiego e al tipo di impugnatura, ma il modello che ha riscosso maggior successo è senza dubbio il decespugliatore ZBD 40.28 L. Equipaggiato con il motore ZBM 40 e impugnatura singola, rappresenta il perfetto equilibrio tra potenza e semplicità d'uso. Sicuramente il suo punto di forza si conferma l'essere un 4 tempi. Una comodità che ha fatto la differenza nelle scelte dei clienti, confermando la nostra promessa di zero intoppi

cienza e comfort e i numeri dimostrano quanto il mercato ne riconosca il valore».

«Alcuni nostri best seller», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «sono i decespugliatori Oleo-Mac BC 300 ed Efco DS 3000, macchine che coniugano un rapporto tra prestazioni, maneggevolezza e prezzo ai vertici della categoria. Poi i modelli Oleo-Mac BC 241 ed Efco DS 2410, i decespugliatori più leggeri e compatti del segmento, che si rivolgono ai privati molto esigenti. Hanno riscosso molto successo anche le news entry Oleo-Mac BC 540 ed Efco DS 5400, macchine di elevata potenza e capacità produttiva, oggi più leggere ed ergonomiche rispetto alle versioni precedenti». «Nel primo semestre del 2025 il decespugliatore



Cormik

# PICCOLA NELLE DIMENSIONI GRANDE IN NATURA

Ti presentiamo la nuova motosega professionale top-handle per lavori di potatura.  
Compatta, potente ed estremamente leggera, è progettata per tagli di precisione, anche in quota.  
La batteria a bordo di maggior amperaggio offre una grande autonomia ed il perfetto equilibrio  
garantisce un controllo senza pari anche per un utilizzo prolungato.



**ZERO**  
EMISSION

Per saperne di più visita [egopowerplus.it](http://egopowerplus.it)

**BRUMAR**

Distributore Esclusivo per l'Italia  
Località Valgera 110/B - Asti - ITALY  
[www.brumargp.it](http://www.brumargp.it)

**EGO**  
POWER BEYOND BELIEF™



Sabre Italia

e massima efficienza».

«Il modello più venduto», spiega Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «è il decespugliatore solo by AL-KO 130L. Il principale vantaggio è il motore Strato Charged che conferisce particolari prestazioni e una risposta pronta e veloce alla richiesta di potenza sotto sforzo. Più altri valori, come fra gli altri l'impugnatura ad anello ergonomica di dimensioni maggiorate, bretella doppia semi-professionale e testina professionale con caricamento Fast & Easy».

«Il decespugliatore SRM301TESL di Echo», spiega l'ufficio marketing di **Cormik**, «è tra i modelli più apprezzati, dotato della speciale coppia conica "High Torque", in grado di apportare un aumento prestazionale del 50% rispetto alle versioni standard di pari cilindrata. Grazie a questa particolare caratteristica, tale modello è molto performante anche in situazioni di sfalcio di erba folta e spessa ed è apprezzato sia dai professionisti che dai privati che ricercano affidabilità e potenza. Nel periodo primaverile è in promozione, pertanto diventa ancor più accattivante per lo straordinario rapporto qualità-prezzo».

«La macchina che ha certamente impressionato l'intero settore, è il nostro ST25. L'unico decespugliatore attualmente in commercio», sottolinea Andrea Tachino di **Active**, «a pesare solo 5 kg e a raggiungere circa 1.7 Hp di potenza. Cilindro in lega di alluminio, flangia termica in bachelite a quattro punti di fissaggio, volano maggiorato per garantire un ottimo raffreddamento, albero motore in acciaio commentato. Estremamente confortevole e maneggevole in fase di utilizzo, ma incredibilmente veloce durante il taglio anche in condizioni critiche. Ideale per il privato che desidera un prodotto altamente qualitativo e duraturo, ma richiesto fortemente anche dai manutentori del verde che prestano particolare attenzione al comfort della macchi-

na. Un vero e proprio capolavoro tecnico Made in Italy firmato Active.».

«Nel settore domestico», commenta Alessandro Barera di **Brumar**, «i numeri

maggiori rimangono il modello Green Line da 34 cc, mentre per un utilizzo più intensivo e professionale fanno la parte del leone i modelli con motore Kawasaki da 35 e 43 cc, sia a marchio Attila che Kaaz. Il motore Kawasaki fornisce sempre prestazioni ottimali. I cilindri cromati presentano una resistenza eccellente all'usura, mentre i cuscinetti e le tenute di alta qualità garantiscono la massima durata. Le aste Attila e Kaaz sono apprezzate per un'ottima resistenza, grande leggerezza e minime vibrazioni, che permettono di lavorare in modo confortevole e sicuro anche in condizioni difficili e per lavori prolungati. Se dobbiamo scegliere un modello, la preferenza va al decespugliatore Attila ATJ 45 S, con asta in alluminio da 28 mm. di diametro, impugnatura singola con barriere di sicurezza, comandi integrati, coppia conica di alta qualità e motore Kawasaki da 45,4 cc».

«Senza dubbio il modello MX221», i valori secondo Allan Cademartiri di **Sabre Italia**, «è la macchina che tutti vogliono e con tutti intendo non solo il consumatore ma anche il rivenditore che magari è pure concessionario di un marchio importante. Il perché è intuibile: ad un prezzo allineato alle richieste del mercato MX221 aggiunge indubbe doti di leggerezza, bilanciatura, ottima erogazione della potenza e sfacciata robustezza».



Brumar

# FORMARSI PER DISTINGUERSI: COME **STIHL** INVESTE NELLA COMPETENZA DEI RIVENDITORI

**I**n un mercato dove il prodotto non basta più, la differenza la fa chi lo conosce davvero. È con questa consapevolezza che **STIHL** ha costruito nel tempo un articolato sistema di formazione tecnica e commerciale, pensato per rispondere ai bisogni concreti di chi lavora sul campo e vuole offrire ai propri clienti un servizio di alto livello.

Ne abbiamo parlato con i responsabili dei due team che, all'interno dell'azienda, si occupano rispettivamente di **Assistenza Tecnica e Formazione Prodotto**: due anime complementari, che insieme sostengono la crescita della rete vendita.

**Sul fronte tecnico**, la formazione è organizzata in più formati per adattarsi alle esigenze dei rivenditori: corsi in presenza nella sede centrale, moduli online su oltre 60 tematiche e lezioni in streaming sempre disponibili su **STIHL Academy**, completate da un test finale per validare le competenze acquisite. A questi si affiancano i corsi regionali itineranti, pensati per raggiungere anche le aree più lontane, senza rinunciare alla qualità didattica. Il valore aggiunto? Una formazione che anticipa i problemi: conoscere a fondo un prodotto prima di metterci le mani permette interventi più rapidi e precisi, aumentando la qualità percepita del servizio di assistenza. Non solo: sapere dove il prodotto eccelle aiuta a rispondere con consapevolezza alle domande dei clienti, suggerendo soluzioni mirate.

I corsi, costantemente aggiornati in base alle nuove uscite ma anche ai feedback ricevuti dagli stessi rivenditori, sono concepiti come un servizio a valore aggiunto. Il team, specializzato per aree di competenza, monitora le richieste più frequenti ricevute al telefono per creare nuovi contenuti formativi su misura. Il risultato? Oltre 4.000 partecipanti nel solo 2024, e una delle frasi più apprezzate: "Grazie al corso, sono riuscito a risolvere subito il problema."

**Sul versante prodotto**, la formazione assume una funzione strategica: fornire strumenti concreti per vendere meglio. Comprendere a fondo le caratteristiche tecniche che fanno la differenza significa guidare il cliente verso l'attrezzatura giusta, con maggiore sicurezza e autorevolezza. Per questo l'offerta formativa spazia dalle anteprime autunnali (dove si presentano le novità dell'anno successivo), ai corsi online e ai training face to face, fino agli **STIHL DAY**, eventi itineranti che hanno coinvolto oltre 200 rivenditori con sessioni di test prodotto in campo.

L'approccio è piramidale: si parte dalla formazione base su Academy (accessibile h24), si passa a quella intermedia online, per arrivare infine alla formazione avanzata sul campo, riservata a chi ha già completato le fasi precedenti. È proprio la possibilità di toccare con mano le macchine a rendere efficace la transizione culturale verso tecnologie più nuove come la batteria, la digitalizzazione e la robotica, aree che STIHL sta integrando con decisione.

La stagionalità sfuma, ma la varietà regionale resta: ciò che si vende in una zona può essere sconosciuto altrove. Ecco perché serve una formazione capillare, dinamica e continua. Perché non basta "avere" un buon prodotto: serve saperlo presentare e proporre.

E, soprattutto, serve essere quel professionista preparato che il cliente spera di trovare varcando la porta del punto vendita. In un mondo dove la concorrenza è sempre più agguerrita, la conoscenza è l'arma più potente.



Una tecnologia d'avanguardia, sotto ogni profilo, in cui la precisione di taglio corre di pari passo con la stabilità del segnale. Più un completo controllo della macchina in ogni momento, anche nei contesti più complicati. Fra sistemi avanzatissimi e tanti altri plus

## Sunseeker Elite X3, INNOVAZIONE INTELLIGENTE PER UNA CURA DEL PRATO SENZA SFORZO



**A**limentato dal sistema avanzato di posizionamento e navigazione **AONavi™**, **Sunseeker Elite X3** assicura precisione massima ed una totale stabilità del segnale in qualsiasi ambiente esterno. La **tecnologia Vision AI** riconosce accuratamente oltre 200 tipi di oggetti, ottimizzando così la pianificazione del percorso per un prato perfettamente rifinito. Dotato di telecamere a doppio obiettivo, in modo tale da evitare accuratamente ed intelligentemente ogni ostacolo.

Progettato per prestazioni superiori su tutti i terreni, **X3** naviga senza sforzo su **pendenze fino a 17°/30%** su terreni irregolari, superando ostacoli comuni come rocce e avvallamenti poco profondi. Il sistema di taglio galleggiante si adatta perfettamente ai contorni del prato con risultati costanti. Con l'**app Sunseeker Elite** è assicurato un controllo completo in tempo reale: monitorati i progressi, regolati i programmi, gestito il rasaerba robotizzato in qualsiasi momento e ovunque.

Ridefinendo la cura del prato con una tecnologia all'avanguardia, il **Sunseeker X3** è perfezione senza sforzo. Per ogni contesto, anche i più complessi.

Contattaci: [info@pratoverde.it](mailto:info@pratoverde.it)  
Visita il nostro sito: [sunseekerelite.it](https://sunseekerelite.it)

## Goditi possibilità senza limiti

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

**2Millioni**

Unità di OPE e robot prodotte annualmente

**600+**

Brevetti di prodotto

**Top 3**

Quota di mercato globale delle falciatrici robotiche

**11**

Filiali globali

### Sunseeker Elite X3 & X3 Plus



**AONAVI**

Sistema di Posizionamento e Navigazione AONavi™

**VISIONAI**

Tecnologia Vision AI



Evitamento intelligente degli ostacoli



Sistema di taglio flottante





## DAL 16 AL 18 OTTOBRE 2025 TORINO OSPITERÀ IL CONGRESSO CLIMMAR

**l'Italia** ad ottobre 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.

E' possibile consultare il programma sul sito [www.federacma.it](http://www.federacma.it).

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

Per informazioni scrivere a [segreteriaeventi@federacma.it](mailto:segreteriaeventi@federacma.it)



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

**SERIE X**  
DESIGNED FOR YOUR PROFIT



AGRILEVANTE  
by **eima**

DAL 9 AL 12 OTTOBRE 2025

**VIENI A TROVARCI!**

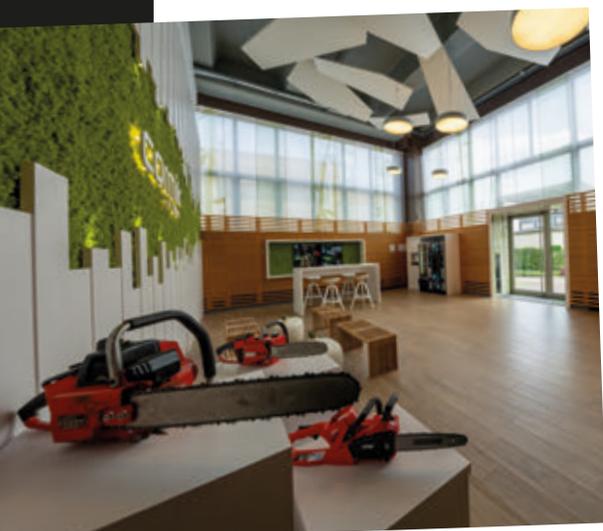
**VESCO**  
ROBOTICS

SCOPRI DI PIÙ SULLA NOSTRA INTERA GAMMA DI ATTREZZI PER LA POTATURA SU: [www.vescoitaly.it](http://www.vescoitaly.it)

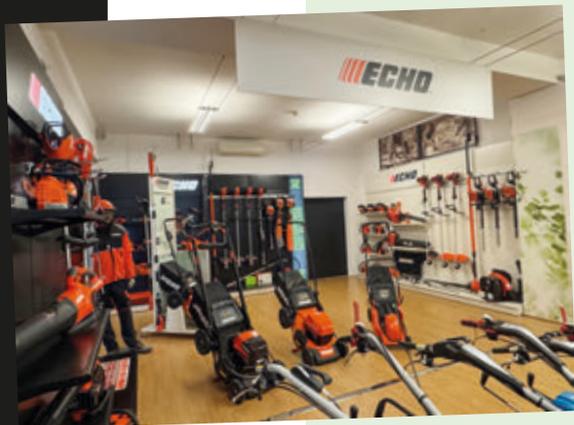


Corner chiari nei punti vendita, coi prodotti suddivisi per marchio ma anche per fascia di utilizzatore. Vale per il privato così come per il professionista. Un grande successo, confermato dai concessionari

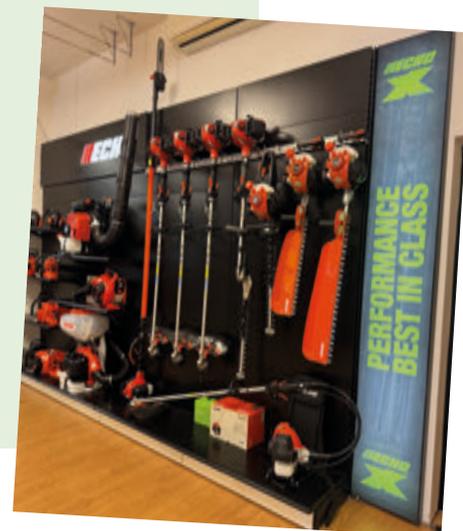
## L'EVOLUZIONE ECHO NEL RETAIL CONTINUA...

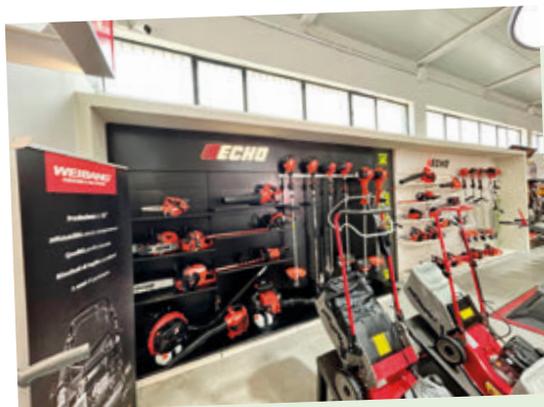


**Cormik** negli ultimi due anni ha sviluppato un'evoluzione nella strategia espositiva per l'allestimento dei corner all'interno dei concessionari. L'obiettivo è quello di poter offrire al cliente finale un'esperienza esplorativa a 360 gradi con la suddivisione dei prodotti non solo per marchio ma anche in base al tipo di utilizzatore: privato o professionista. Una soluzione che migliora l'impatto visivo dei prodotti e dei brand, offre un'organizzazione precisa e intuitiva, rende l'esperienza più fluida. È stato deciso di privilegiare un tipo di **allestimento modulare e flessibile**, che permetta di adattarsi agli eventuali cambiamenti e necessità del punto vendita, creando un ambiente armonioso che si integri perfettamente con il resto del negozio. L'anno 2025 è iniziato con un importante restyling degli spazi dedicati ai **marchi Echo e Weibang** presso due concessionari molto rappresentativi per l'azienda.



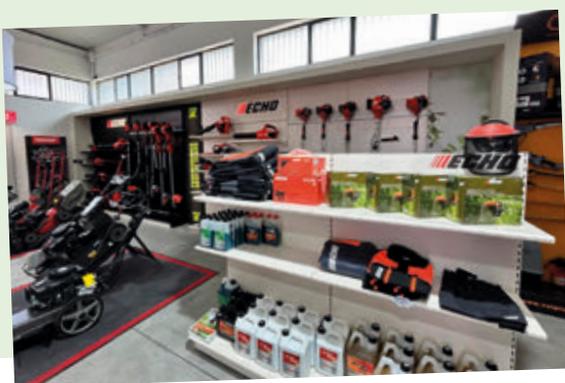
**Elettrofercasa di Brugine** (PD) ha potuto accogliere i propri clienti nel nuovo corner già a metà gennaio, riscontrando fin da subito un approccio molto positivo da parte dei visitatori, una migliore visibilità del brand e una disposizione dei prodotti più "pulita" e di effetto.





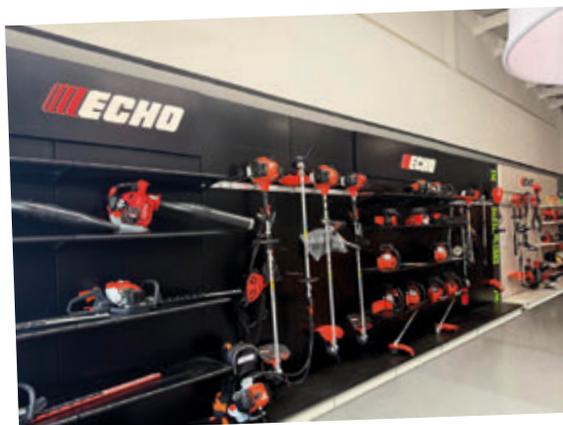
**Olma di Longhitano Antonino** invece ha completato il nuovo allestimento ad aprile inaugurando la nuova sede a Paternò, in provincia di Catania, e da subito si è mostrato entusiasta per l'ottimo risultato.

**Le sue parole:** *Lo spazio espositivo dei marchi Echo e Weibang è stato completamente ripensato per offrire un'esperienza ancora più coinvolgente e funzionale, grazie ad un progetto che ha saputo creare un perfetto equilibrio tra innovazione, cura del dettaglio e valorizzazione dei brand.*



Altri concessionari hanno deciso di rinnovare lo spazio dedicato al marchio Echo, utilizzando il nuovo concept sviluppato da **Cormik** e ne stanno apprezzando particolarmente il design, il metodo espositivo e il prestigio che questa esposizione conferisce all'intera gamma.

Tra questi menzioniamo **Torrighiani Agri & Garden di Pistoia**, il quale ha ricevuto i nuovi moduli espositivi a maggio e recentemente ha comunicato la propria soddisfazione per il risultato finale, notando un miglior approccio da parte dei clienti e una maggiore visibilità del marchio all'interno del punto vendita.



**Visto il successo riscontrato, avanti tutta con il nuovo progetto espositivo!**

## Husqvarna, accordo quinquennale con Costa Edutainment

Bertolo: «Orgogliosi del progetto». Automower® in prima fila



Husqvarna ha sottoscritto un accordo di cinque anni con Costa Edutainment, gruppo italiano leader nella gestione di grandi strutture per attività ricreative, culturali, didattiche e di ricerca scientifica con particolare riferimento alle strutture gestite in Romagna Oltremare, Acquario di Cattolica, Italia in Miniatura e Aquafan. L'obiettivo è comune: promuovere una gestione sostenibile del verde e diffondere una cultura di rispetto e tutela dell'ambiente attraverso l'utilizzo di soluzioni innovative per la cura del verde. Per rendere concreta questa visione, Husqvarna ha messo a disposizione dei quattro parchi del gruppo soluzioni smart e professionali per la manutenzione delle aree verdi,

come i robot tagliaerba Automower® oltre che un parco macchine a batteria per la manutenzione delle altre aree verdi. «Crediamo che il rispetto per l'ambiente parta dalla conoscenza e dalla consapevolezza», dichiara Massimo Bertolo, sales manager di Husqvarna, «per questo siamo orgogliosi di affiancare Costa Edutainment in un progetto che unisce tecnologia, educazione e tutela del verde».

«Siamo felici», evidenzia Patrizia Leardini, direttore operativo del gruppo Costa Edutainment, «di poter contare su Husqvarna per la cura del verde dei nostri parchi in Romagna. Il verde è parte integrante dell'esperienza piacevole di visita che offriamo ai nostri clienti ed è uno strumento attraverso il quale portiamo avanti un nostro impegno per la tutela ambientale e messaggi di sensibilizzazione che rivolgiamo a tutti i nostri visitatori affinché diventino attori in prima linea nella difesa dell'ambiente». Oltre a fornire le attrezzature, Husqvarna garantirà ai quattro Parchi romagnoli un'adeguata formazione dello staff, per massimizzare l'efficienza nell'utilizzo del prodotto, oltre a un servizio di assistenza tecnica continuativo per tutta la durata dell'accordo.

## Spring Summer Deal 2025 di Zanetti Motori ad alte prestazioni

Grande successo, ma non c'è tempo da perdere



Il volantino Spring Summer Deal 2025 di Zanetti Motori ha conquistato il mercato. La promozione, valida fino al 21 settembre, ha registrato un'ottima risposta per il settore della piccola meccanizzazione agricola e del giardinaggio. Il volantino include una selezione strategica dei best seller Zanetti, con riduzioni di prezzo considerevoli e omaggi abbinati su diverse linee di prodotto. Dai decespugliatori a 4 tempi ZBD ideali per sfalcio e manutenzione del verde alle motozappe ad alte prestazioni con trasmissione meccanica a ingranaggi, filtro aria snorkel, carter fresa in ghisa e marce 2+1. Diverse configurazioni disponibili in base alla cilindrata e all'ampiezza di lavoro. Dalle motocarriole cingolate con portata fino a 500 kg disponibili anche con ribaltamento idraulico pensate per movimentazione su pendenze o terreni sconnessi ai generatori benzina e diesel in versione inverter, AVR, Full Power, da cantiere e silenziati, con

potenze fino a 12,5 kW. Fino alle motopompe benzina e diesel, centrifughe, autoadescenti oirroranti, in grado di coprire tutte le esigenze di pompaggio, irrigazione e travaso. Considerato l'alto volume di richieste e la scadenza ormai prossima della promozione, si raccomanda di finalizzare gli ordini con la massima tempestività. Per informazioni commerciali è possibile contattare i rivenditori ufficiali Zanetti Motori consultabili sul sito [www.zanettimotori.it](http://www.zanettimotori.it).

## Dati Comagarden, il primo trimestre fotocopia del 2024

Bene soffiatori e tagliasiepi, soffrono ancora le motoseghe

Nei primi tre mesi del 2025 le vendite di macchine e attrezzature per il giardinaggio e per la manutenzione del verde risultano in leggero calo (-1,4%) confermando sostanzialmente gli stessi volumi registrati nel primo trimestre 2024.

A certificarlo i dati elaborati dall'associazione dei costruttori italiani Comagarden che evidenziano un andamento diversificato della domanda a seconda delle tipologie di prodotto considerate. In forte crescita (+232% sui primi tre mesi del 2024) risultano i mezzi spazzaneve, una categoria di macchine che negli anni passati aveva registrato cali molto significativi, dovuti all'andamento climatico e alla conseguente riduzione delle precipitazioni nevose. Secondo l'associazione dei costruttori «la ripresa delle vendite sarebbe attribuibile non tanto ad una reale inversione di tendenza - la scorsa stagione nevosa è stata estremamente irregolare, con nevicate intense seguite da scioglimenti repentini, confermando livelli inferiori alla norma - ma ad un rinnovamento degli stock da parte di aziende e operatori». In crescita risultano anche i soffiatori che guadagnano il 14,5%, e i tagliasiepi che salgono dell'8,8%, mentre per i decespugliatori-linetrimmers l'incremento è stato più contenuto fermandosi al 4,9%. Il primo trimestre dell'anno ha invece segnato una flessione per i decespugliatori a scoppio e per i rasaerba che hanno lasciato sul terreno, rispettivamente, il 5,7% e il 6,4%. Più pesante il passivo delle motoseghe, che arretrano del 18,2%.

Secondo le stime di Comagarden, «il prosieguo dell'anno non dovrebbe vedere significativi cambiamenti di scenario per un bilancio a consuntivo che dovrebbe chiudersi con 1.364.000 unità vendute, rimanendo invariato rispetto al 2024».

**K.HYBRID**  
il meglio della tecnologia ibrida

**kolisfera** HYBRID

Premiato dalla  
FederUNACOMA  
di Bologna



**Cippatori  
Arieggiatori  
Aspiratori**

*Costruiti  
per durare  
nel tempo*

Per info e prenotazione test-drive:  
[agrinova@agrinova-italia.it](mailto:agrinova@agrinova-italia.it)  
tel: 049 574 2645

**AGRINOVA**  
Ceccato-Mantovani

## Einhell a fianco del progetto di riqualificazione "Amarti"

La famiglia Power X Change in primissima fila



Einhell è al fianco del progetto di riqualificazione ambientale e territoriale "Amarti" di Martina Bianchi che ha deciso di dare nuova vita a un territorio dimenticato. Una storia di consapevolezza, valorizzazione della biodiversità e amore per la natura. I terrazzamenti liguri sono molto più di un elemento del paesaggio: rappresentano una straordinaria opera collettiva, simbolo di equilibrio tra uomo e natura, riconosciuta anche dall'UNESCO come patrimonio immateriale dell'umanità. Un tempo strumenti indispensabili per l'agricoltura in zone impervie, oggi questi terrazzamenti – che in Liguria coprono circa 42.000 ettari – sono in gran parte abbandonati. Si stima che il 30% non sia più coltivato. Il loro degrado non è solo una perdita culturale, ma una concreta minaccia ambientale.

Secondo i dati Istat, la Liguria ha registrato la maggiore contrazione della superficie agricola utilizzata (SAU) in Italia: dal 1990 al 2005 ha perso il 45,55% dei suoi terreni coltivati. In questo contesto, recuperare i terrazzamenti non è solo un gesto di tutela paesaggistica, ma un atto concreto per contrastare l'abbandono delle aree interne, favorire la biodiversità e garantire la sicurezza del territorio.

È proprio da questa visione che nasce il valore del progetto "Amarti", ideato e realizzato da Bianchi, che nel 2021 ha scelto di prendersi cura di un terreno affacciato sul Golfo del Tigullio con terrazzamenti abbandonati, ormai invasi da vegetazione spontanea. Quello che era nato come un piccolo orto di casa e qualche arnia si è trasformato in un progetto di ampio respiro, mosso dal desiderio profondo di riscoprire la terra e restituirle dignità. Con pazienza e determinazione, Bianchi ha avviato un percorso di bonifica, recupero e rigenerazione ancora in corso. Quegli spazi stanno ritrovando vita e intorno è nato un ecosistema in cui convivono api, pecore, galline, asini, cani e gatti.

Einhell, con i suoi utensili pratici e versatili grazie al sistema a batteria Power X Change, continua a impegnarsi al fianco di chi, come Bianchi, sceglie ogni giorno di coltivare futuro ed educazione con le proprie mani, perché ogni piccola azione può innescare un grande cambiamento e trasformare un terreno abbandonato in un luogo vivo, sostenibile e ricco di significato.

## NürnbergMesse Italia, passaggio del testimone

Saluta Calcaterra, arriva D'Alessandro

Dopo oltre 25 anni di attività nel gruppo NürnbergMesse, Stefania Calcaterra ha concluso lo scorso 30 giugno l'incarico di managing director della filiale Italia, passando il testimone a Danny D'Alessandro. Calcaterra ha condotto con successo e fatto crescere la NürnbergMesse Italia dalla sua fondazione nel 2009. Sotto la sua guida, l'Italia ha consolidato il proprio primato per numero di espositori tra i Paesi esteri presenti al polo fieristico di Norimberga. «Con il saluto a Stefania Calcaterra si chiude un'era», ha sottolineato Thomas Koch, presidente dell'assemblea dei soci di NürnbergMesse Italia, «e al tempo stesso si apre un nuovo capitolo nel nostro principale Paese espositore. Ringraziamo Stefania per gli oltre 25 anni di dedizione, passione, visione e impegno». Il testimone è passato dal primo luglio a D'Alessandro, laureato in giurisprudenza e con un Executive MBA, alle spalle oltre quindici anni di esperienza nel settore fieristico e della moda. In precedenza, D'Alessandro ha ricoperto il ruolo di general manager di AIMPES Servizi, organizzatore della fiera internazionale MIPEL dedicata a pelletteria e accessori moda dove era responsabile di tutti i processi aziendali. «D'Alessandro», ha concluso Koch, «è la persona ideale per proseguire la storia di successo di NürnbergMesse Italia e allo stesso tempo portare nuovi stimoli».



**Mova e Dreame, AgriEuro alza**  
l'offerta di robot-tagliaerba

## AGRIEURO

AgriEuro amplia la sua offerta nella categoria robot tagliaerba con i nuovi modelli Mova 600, Mova 600 Kit, Mova 1000, Dreame A1 Pro e Dreame A2. Macchine dotate di una tecnologia 3D Lidar che consente la mappatura tridimensionale dell'area di lavoro senza bisogno di cavi perimetrali, stazioni RTK o beacon. L'intera gestione dell'area avviene comodamente tramite App, rendendo il processo semplice e immediato. Durante il funzionamento del rasaerba, i sistemi di rilevamento Omnisense e UltraView aggiornano in tempo reale la mappa 3D, permettendo ai robot di operare con un campo visivo grandangolare 360° x 59° e rilevare ostacoli (oggetti, animali e persone) fino a 30 m anche in condizioni di scarsa luminosità. Tra le funzionalità più innovative Dual-Map che permette la gestione delle mappe di due aree verdi indipendenti, Multi-Zona, attraverso la quale è possibile personalizzare piani di taglio distinti per ciascuna area, No-Go Zone che consente di definire le aree in cui il robot non deve falciare.

**Flora et Decora, a Milano il verde**  
e l'artigianato d'eccellenza

Tre aree tematiche – Flora, Decora e Ristora – per un evento che celebra il verde, l'artigianato e il gusto. Oltre ottanta espositori selezionati, laboratori, incontri e degustazioni nel cuore della città. Ingresso gratuito. Torna con questi numeri, da venerdì 10 a domenica 12 ottobre 2025 uno degli appuntamenti più amati dai milanesi e dai visitatori: Flora et Decora, la mostra-mercato dedicata al mondo del verde e dell'artigianato d'eccellenza. L'evento, giunto al traguardo della ventesima edizione, si svolgerà nell'iconica cornice di piazza sant'Ambrogio a Milano, luogo simbolico della città e già sede originaria della manifestazione. L'ingresso è gratuito, per tre giorni aperti a tutti all'insegna della bellezza naturale, della cultura manuale e del gusto autentico.



**La capsulatrice elettrica della serie "Ercole" di Ferrari Group** è tutto ciò di cui hai bisogno per tappare le bottiglie comodamente a casa tua, con un **risultato professionale**.



Adatta per:

- **bottiglie vino e birra**

- **tappi a corona ø 26 e 29 mm**  
(dispositivo incluso)



- **tappi a fungo alettati e lisci in plastica**

- **capsule prefilettate per olio**  
(dispositivo su richiesta)



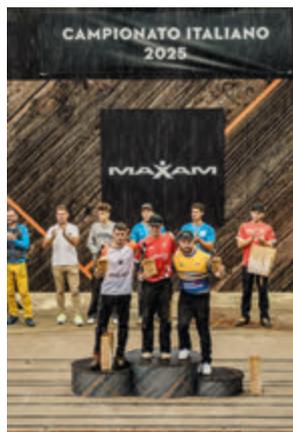
SCOPRI DI PIÙ

**FERRARI**<sup>®</sup>  
group

FERRARI GROUP S.R.L.

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

## Stihl Timbersports® , il titolo italiano a Perrin Ed ora l'Individual World Championship di Milano



Michel Perrin ha vinto il campionato italiano di Stihl Timbersports® nella categoria Pro, trionfatore contro gli undici atleti azzurri più forti del circuito e a rappresentare l'Italia all'Individual World Championship di Milano. Ad Anterselva, Perrin ha infranto ben tre record personali stabilendo un nuovo record nazionale nella disciplina Underhand Chop con un tempo di 20,27 secondi. «Ho lavorato duramente», racconta Perrin, «per arrivare pronto a questo momento, spinto dalla passione per questo sport e anche dall'altissimo livello dei miei compagni. Rappresentare l'Italia al prossimo World Championship di Milano sarà un vero onore, darò tutto me stesso per tenere alta la nostra bandiera in questa disciplina che sta conquistando sempre più appassionati nel nostro Paese». Nella Südtirol Arena di Anterselva, in provincia di Bolzano, hanno brillato anche gli atleti e le atlete delle competizioni Rookies Cup e Women's Cup che dopo uno spettacolo capace di tenere i presenti con il fiato sospeso per tutta la mattinata hanno visto primeggiare lo svizzero

Romain Bertholet nella categoria Rookies e la campionessa svedese Tove Njastad nella Women's Cup. L'italiana Marta Poletti, campionessa dell'edizione 2024, si è posizionata al secondo posto, stabilendo il record nazionale nelle discipline Standing Block Chop e Single Buck. L'edizione 2025 ha visto arrivare ad Anterselva moltissimi appassionati di questa spettacolare disciplina, accorsi per assistere a uno show mozzafiato. Ora occhi puntati sui prossimi grandi eventi in programma e le date da cerchiare in rosso sul calendario sono ovviamente quelle del 24 e 25 ottobre, quando il mondiale Stihl Timbersports® animerà l'Allianz Cloud di Milano.

## FederUnacoma a ottant'anni scoppia di salute Rapastella: «Crescita costante negli ultimi tempi»

Ottant'anni di FederUnacoma. Celebrati a Bologna nel corso dell'assemblea annuale. «La nostra organizzazione è cresciuta costantemente in questo arco di tempo», ha spiegato il direttore generale Simona Rapastella, «ma negli anni più recenti le attività hanno avuto una forte accelerazione come dimostrano alcuni dati statistici del decennio e soprattutto i resoconti relativi agli ultimi cinque anni. Dal 2015 ad oggi abbiamo avuto 164 nuove industrie associate che hanno portato l'attuale base associativa a 360 imprese. La fiera dell'Eima è passata da un totale di 236mila presenze del 2014 alle 347mila del 2024 e la rassegna di Agrilevante dalle 58mila presenze del 2013 alle 95mila del 2023 confermando la Federazione come un organizzatore fra i più accreditati nella scena fieristica internazionale». Ogni settore di attività mostra dati di rilievo se si pensa che nella promozione sui mercati esteri la Federazione svolge missioni, fiere collettive e attività di relazioni in oltre 80 Paesi. Che attualmente presidia 65 gruppi tecnici presso il comitato europeo CEMA e gli enti normativi internazionali. Che in ambito statistico realizza l'analisi e il monitoraggio di nove settori di specializzazione e cento categorie merceologiche. Nel campo della comunicazione la Federazione ha all'attivo negli ultimi dieci anni oltre 1.300 eventi fra conferenze, workshop e convegni, nella comunicazione online e social gestisce 18 siti web e 11 account social mentre le attività di formazione hanno visto nel decennio la partecipazione di oltre 4.500 addetti delle aziende associate. «L'obiettivo degli ultimi anni», ha evidenziato Rapastella, «è stato soprattutto promuovere la meccanizzazione come elemento decisivo per l'innovazione delle filiere agroalimentari e agroindustriali, e come settore vincente del Made in Italy».



## Parco Sigurtà, magia d'estate E Valeggio diventa tappa fissa

Le settimane estive sono il momento perfetto per immergersi nella magia del Parco Giardino Sigurtà, dove la natura offre uno spettacolo continuo e ineguagliabile. Tra le protagoniste assolute di luglio e agosto troviamo le rose in particolare sul Viale delle Rose, quasi un chilometro di eleganza floreale che regala uno scenario mozzafiato, da percorrere e fotografare, grazie alla prospettiva sullo sfondo del Castello Scaligero di Valeggio sul Mincio. All'ingresso del Parco, i visitatori sono accolti dagli elicrisi – i cosiddetti «fiori di carta» – dai petali giallo intenso e dalle canne indiche, alte, eleganti nei loro petali arancio, rosa e rossi. Proseguendo lungo il Viale delle Aiuole Fiorite, immersi nell'ombra dei carpini e dei bagolari e tra aceri giapponesi, si possono ammirare impatiens rosa, sunpatiens, coleus, girasoli, dalie. E poi pentas, detta anche "stella egiziana", dai fiori rosso e rosa e attrattiva per le farfalle, lantana, pianta semi arbustiva dell'America Centrale e dai fiori giallo, rosso e arancio, Catharanthus, pervinca del Madagascar, che fiorisce dalla primavera all'autunno, petunie rosa, lilla e rosso viola in una cornice che alterna freschezza e vivacità. Mentre sul Viale delle Fontanelle spicca sulla parete verde del muro di cinta l'arancio della Bignonia con fiori a trombetta e nota anche come "cicala vegetale". La Passeggiata Panoramica riserva altre sorprese botaniche: ancora canne d'India, surfinie variopinte sulla balconata affacciata sulla Valle del Mincio, e un'armonia cromatica completata dagli hemerocallis gialli e arancio, che accendono anche il Viale delle Fontanelle, dove si respira il profumo inconfondibile delle lavande in fiore.



**OREGON®**

# TERRAMAX™

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

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



CONDIZIONI ARIDE



TERRENI ROCCIOSI



BASSA  
VEGETAZIONE



ALTA  
VEGETAZIONE



DURA  
VEGETAZIONE

Oregon è distribuito in Italia da:

**SABART**  
our power, your passion

www.sabart.it





In campo con te, dal 1879.

# SUPER BOMBER: L'ASSIST VINCENTE PER UNA RACCOLTA DA CAMPIONI!

**Volpi Originale** innova ancora una volta con lo scuotitore elettrico che massimizza la resa e riduce i costi

**C**on i prodotti di **Volpi Originale** la **raccolta delle olive** raggiunge nuovi livelli di efficienza. La capacità di ascolto verso i clienti muove l'azienda verso un costante aggiornamento delle sue macchine, per offrire soluzioni sempre più mirate e complete alle esigenze di ogni tipologia di cliente e di lavoro. Con il lancio del **Bomber** nel 2024, caratterizzato dai nuovi rebbi in nylon fibra vetro inge-



nerizzati e prodotti internamente, **Volpi** aveva già creato uno scuotitore capace di farsi apprezzare per la sua alta produttività combinata alla capacità di raccogliere solo i frutti senza danneggiare l'integrità dei rami. E siccome *"squadra che vince non si cambia"*, da quest'anno in casa **Volpi** entra un nuovo fuoriclasse della raccolta olive: **Super Bomber**.

Il nuovo **Super Bomber** si distingue per il motore **brushless** e la possibilità di scegliere fra **tre diverse tipologie di alimentazione**. Oltre alla batteria in piombo da 12V, si aggiungono una comoda batteria al litio a zaino da 888Wh di potenza e la **V-Battery da 21.6V**: la batteria cordless multi-u-



tensile di **Volpi** che garantisce un risparmio sui costi e un guadagno in sostenibilità, essendo compatibile con diversi altri prodotti firmati **Volpi Originale**.

**Super Bomber** nella sua configurazione standard è equipaggiato di cavo di alimentazione con pinze e connettori ed è disponibile in due versioni: **XL**, estensibile da 2400mm a 3600mm, ed **L**, da 2100mm a 3000mm. Un altro grande vantaggio è l'impugnatura ergonomica, dotata di tastierino per la **regolazione della velocità**, nonché della sede per l'aggancio della batteria cordless.

Questa evoluzione del Bomber si presenta in due modelli: **Super Bomber 185** e **Super Bomber 195**, che si distinguono per la conformazione della testa di raccolta, rispettivamente larga, e più stretta.

Le innovazioni introdotte nel nuovo modello **Super Bomber** riflettono appieno l'approccio di **Volpi Originale** nella progettazione e produzione di attrezzature per l'agricoltura e il giardinaggio.

**Fondata nel 1879**, l'azienda è da sempre punto di riferimento a livello internazionale, distinguendosi per una spinta costante verso il rinnovamento e per la capacità di rappresentare al meglio l'**eccellenza del Made in Italy**. La produzione dell'azienda si concentra negli stabilimenti di Casalromano, in provincia di Mantova, dove prende forma un processo industriale altamente specializzato e orientato alla qualità, per garantire un'esperienza cliente sempre più completa.



Affidati a **Volpi Originale** e porta la tua attività a un livello superiore.

Scopri tutti i prodotti sul sito [www.volpioriginale.it](http://www.volpioriginale.it)  
e trasforma il tuo lavoro in un successo ancora più grande.

# AGRIEURO

Numeri sempre in crescita, anche nei primi quattro mesi dell'anno, dopo tutti i risultati positivi registrati nel 2023 e nel 2024. Gli incrementi, anche sensibili, hanno riguardato tutte le principali macchine da giardino. Oltre a tanti altri passi in avanti, servizi compresi

## IL FUTURO DEL MERCATO È ONLINE

A cura di Filippo Settimi, CEO di AgriEuro

**A**d oggi, i pochi dati di mercato disponibili nel settore delle macchine per l'agricoltura e il giardinaggio mostrano una situazione disomogenea tra produttori e rivenditori. Dalle impressioni raccolte dalla maggior parte dei produttori con cui trattiamo in Italia, sembra emergere un mercato caratterizzato da un buon sell-in e da un sell-out che tarda a manifestarsi. Nei primi mesi del 2025, i produttori hanno registrato una crescita significativa, dovuta al fatto che i rivenditori hanno concluso la stagione con scorte di magazzino ridotte. I rivenditori, invece, sembrano ora trovarsi di fronte a una stagnazione della domanda.

A cosa è dovuto questo fenomeno? Sicuramente alla lentezza delle vendite che il mercato italiano ed europeo sta attraversando, ma anche alle condizioni meteorologiche, che hanno caratterizzato una primavera con temperature generalmente basse, abbondanti piogge e scarsa presenza di sole. Sono quindi venute meno le condizioni che spingono le persone a vivere e curare il giardino. Anche per quanto riguarda le macchine agricole, i dati relativi al primo trimestre 2025, elaborati dall'Ufficio Studi di FederUnacoma (Federazione Nazionale Costruttori Macchine per l'Agricoltura) e basati sulle immatricolazioni fornite dal Ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, segnalano un calo delle vendite per tutte le principali categorie di mezzi agricoli rispetto allo stesso periodo del 2024. Ad esempio, le trattrici hanno registrato



una diminuzione del 7,73%, mentre le mietitrebbiatrici hanno subito una flessione più marcata, pari al 23,1%. Secondo gli ultimi dati forniti da Comagarden, anche la vendita dei decespugliatori a scoppio e dei rasaerba è diminuita rispettivamente del 5,7% e del 6,4%.

**AGRIEURO.** Nei primi quattro mesi del 2025 AgriEuro ha registrato una crescita significativa. Questo aumento delle vendite è principalmente il risultato della strategia adottata per potenziare il rifornimento dei nostri magazzini, garantendo così la disponibilità dei prodotti anche durante i picchi stagionali, come quello che stiamo vivendo a maggio. Nel 2023 e nel 2024 i risultati sono stati complessivamente positivi, ma non eccezionali, a causa di un approvvigionamento, prudentemente, sottodimensionato che ha limitato le vendite nei momenti di maggiore domanda. I dati delle vendite dei primi quattro mesi del 2025

confermano, invece, che la soluzione adottata sta dando risultati vincenti. In particolare, i trattorini tagliaerba hanno avuto un incremento delle vendite del 81%, i decespugliatori del 50%, i tagliaerba del 29%, i robot tagliaerba del 21%, le trinciatrici a scoppio dell'84%, gli arieggiatori del 48%, le motoseghe del 13% e le tagliasiepi del 28%. Anche la categoria vita all'aperto – comprendente forni, piscine e barbecue – e le macchine per l'officina hanno registrato un aumento nelle vendite, rispettivamente del 70% e del 43%. Un ulteriore motore di crescita a medio termine che stiamo implementando riguarda l'ampliamento del magazzino di Spoleto, con la costruzione di un nuovo impianto logistico di 5500 mq dedicato esclusivamente ai processi post-vendita. Questa struttura ospiterà due sistemi di magazzini automatici all'avanguardia e un'officina di 1.300 mq, che contribuiranno a migliorare ulteriormente l'efficienza e il servizio offerto.

**SCEGLIERE L'ONLINE.** Nonostante il mercato del sell-out sembra non aver brillato nei primi quattro mesi del 2025, il canale dell'online pare avere un andamento migliore, dimostrando chiaramente come l'online non possa più essere considerato un fenomeno marginale. Sebbene non esistano analisi specifiche per il nostro settore, le stime attribuiscono al canale e-commerce un peso del 15% sul volume complessivo del mercato delle macchine per l'agricoltura e il giardinaggio, un fenomeno che è destinato a crescere nei prossimi anni.

Quando abbiamo iniziato noi, diciassette anni fa, chi acquistava online era una ristretta minoranza, spinta principalmente dalla convenienza economica: volevano "fare l'affare". Le persone cercavano nel web prodotti fortemente scontati o di primo prezzo. Oggi la situazione è completamente cambiata: il business si sta spostando sempre di più dai prodotti di primo prezzo – il cui mercato ormai è saturo – verso prodotti premium, cioè prodotti di alta fascia, professionali e con un posizionamento di prezzo alto. Chi acquista online questi prodotti non lo fa per convenienza, spesso è persino inconsapevole del prezzo che potrebbe trovare in negozio, ma perché l'acquisto online è ormai un'abitudine consolidata, un vero e proprio cambiamento di costume che sta trasformando le modalità di acquisto. L'aspetto più interessante di questo fenomeno è che i prodotti professionali di fascia alta non sono richiesti e acquistati dai professionisti – che ancora



preferiscono il negozio fisico, per usufruire, ad esempio, di riparazioni rapide in un'ora – ma da privati esigenti, ben informati, con un buon livello di istruzione e una capacità di spesa medio-alta. Si tratta soprattutto di persone tra i 40 e i 65 anni, in maggioranza professionisti, imprenditori, dirigenti e dipendenti pubblici, che cercano informazioni online e spesso non visitano nemmeno i punti vendita fisici, completando l'intero processo di acquisto sul web, anche a fronte di prezzi potenzialmente superiori.

Dobbiamo riconoscere, dunque, che l'online è diventato un'abitudine per gli acquirenti e rappresenta un fenomeno in continua crescita. Nel nostro settore, il web garantisce un vantaggio rilevante, offrendo ai potenziali clienti un catalogo di prodotti estremamente ampio, che difficilmente può essere eguagliato dai negozi fisici, i quali spesso dispongono di un assortimento più limitato.

Alla luce di quanto detto, sento il dovere di invitare i rivenditori ad avvicinarsi al mondo digitale, creando una vetrina online dedicata ai prodotti professionali di alta fascia, accompagnata da un'efficace organizzazione dei servizi post-vendita che permetta di offrire un'assistenza a distanza di qualità, come quella garantita in negozio, e all'altezza dei prodotti e dei brand trattati. È una sfida sicuramente complessa, ma per l'esperienza maturata da AgriEuro posso affermare che non è impossibile. Allo stesso modo, ritengo fondamentale che i produttori incoraggino, a loro volta, la propria rete di rivenditori a proporre online prodotti professionali e di alta fascia, assicurandosi anche che siano presentati al giusto prezzo di mercato. Oggi l'80% delle persone cerca informazioni sul web, rendendo essenziale garantire una rappresentazione accurata dei prodotti online, selezionando rivenditori specializzati che ne permettano un acquisto consapevole.

La macchina continua a lievitare, sia coi modelli a scoppio sia con le versioni a batteria. Gli utilizzi si moltiplicano, il mercato va di pari passo, il rivenditore ha sempre più argomenti. Tutti credibilissimi

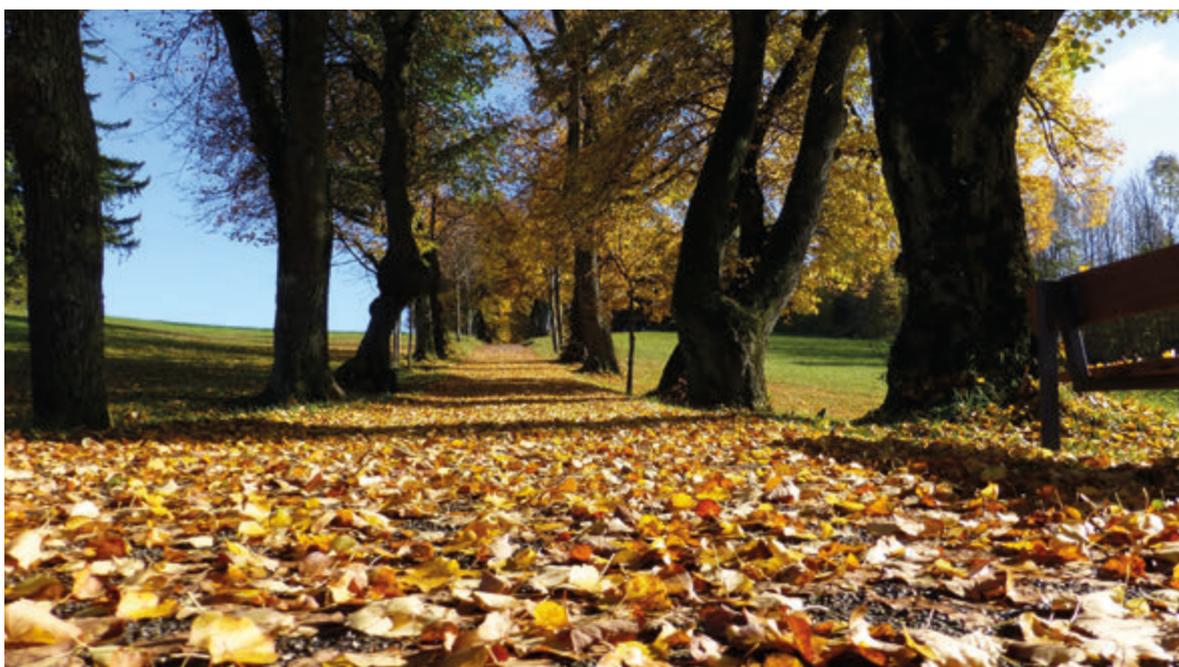
## SOFFIATORI D'AUTORE CONSENSI ALLE STELLE

**L**a linea di traguardo del soffiatore è sempre più spostata in avanti. Più s'alza il livello, più la macchina s'arrampica oltre con le sue tante facce e le sue mille fasce. Che sia scoppio o batteria, che sia la tradizione (sempre viva) o l'innovazione diventata nel frattempo colonna portante del mercato.

**ALTA VELOCITA'.** La tendenza è sotto gli occhi di tutti. «Il soffiatore», l'analisi di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «ha avuto una costante evoluzione, in termini di vendita e di sviluppo prodotto, sul modello a batteria.

Batterie sempre più potenti e performanti aumentano durata e prestazioni».

«**Blue Bird Industries**», il quadro dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «offre una vasta gamma di soffiatori pensati per soddisfare ogni esigenza di pulizia e manutenzione del verde. Dai modelli a scoppio a quelli a batteria, la gamma vanta prodotti di alta qualità, performanti e affidabili, in grado di garantire risultati eccellenti in ogni situazione. Negli ultimi anni abbiamo osservato un mercato in continua evoluzione, con una domanda crescente verso prodotti che coniughino potenza, leggerezza e comfort opera-



Husqvarna



tivo. Blue Bird ha saputo intercettare questo trend ampliando la propria gamma e affiancando alle tradizionali soluzioni a scoppio una gamma completa di soffiatori a batteria».

«Il mercato dei soffiatori è in crescita», l'esordio di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «con una domanda sempre più elevata sia da parte di privati che di professionisti del giardinaggio. Ormai sia l'utente privato che quello professionale ha nel suo parco macchine un soffiatore, sia esso elettrico, a scoppio o a batteria. Per l'utilizzatore è diventato indispensabile per i lavori più svariati in tutto il periodo dell'anno. Per la facilità di utilizzo, la silenziosità e le emissioni zero, negli ultimi anni i modelli a batteria sono la scelta preferita e stanno superando ampiamente i numeri di quelli a filo e a scoppio. Si può dire con certezza che ormai anche le prestazioni dei soffiatori cordless sono il più delle volte superiori a quelli a scoppio, con inoltre gli svariati vantaggi che offrono in termini di comfort e rispetto di ambiente e utente».

«Per **Emak**», evidenzia il marketing director Giovanni Masini, «è stata un'evoluzione continua, rapida e crescente, grazie all'introduzione del modello a scoppio BV 250/SA 2500, caratterizzato da estrema leggerezza e manovrabilità unitamente a prestazioni elevate. Successivamente la crescita è stata sostenuta dai nuovi modelli a batteria, prima il modello BVi/SAi 60 Boost - dotato di regolatore di velocità aria in uscita con funzione Boost per aumentare ulteriormente la forza soffiante - e poi il modello professionale BVi/SAi 570 Boost che presenta la stessa potenza di un modello a scoppio ma con un peso molto inferiore. Questo sviluppo di prodotti e l'ottimo apprezzamento sul mercato ci hanno consentito



# PROLINE

## CARRELLI AVVOLGITUBO PROFESSIONALI TOP QUALITY

La nuova gamma di carrelli avvolgitubo in metallo **PROLINE** rappresenta la qualità del marchio **IPIERRE**. Solidità del telaio, robustezza di tutti i componenti, accuratezza nel processo produttivo e **possibilità di configurare diversi optional** sono caratteristiche rilevanti dell'ampio assortimento.



**ProLine "A554"**, in lamiera pre-zincata che ne garantisce l'**anticorrosione**.

Il sistema di fissaggio del rullo sul telaio in metallo conferisce **praticità d'uso e resistenza**.

**Capacità:**  
60 m di tubo  $\varnothing$  3/4"  
o 30 m di tubo  $\varnothing$  1"



# IPIERRE®

## GARDEN

**IPIERRE SYSTEM SRL**

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



Pellenc

una forte crescita e una migliore riconoscibilità». «L'evoluzione delle vendite dei soffiatori», il parallelo di Andrea Galliadi, sales country manager Italy di **Globe Technologies** che ingloba i marchi Greenworks e Cramer, «segue grosso modo quella del mercato dei prodotti con alimentazione a batteria. Come Globe Technologies proponiamo soffiatori per uso hobbistico con il marchio Greenworks e per impiego professionale con il marchio Cramer. In entrambi i casi abbiamo la crescita c'è stata. Prodotti sempre più performanti, più silenziosi e molto più pratici nell'utilizzo rispetto a quelli con motore endotermico non possono che continuare a crescere. Il soffiatore è la macchina più energivora, per una miglior esperienza cliente è sempre consigliato quindi l'utilizzo alla massima potenza solo quando necessario. La scelta del prodotto dovrebbe essere fatta sulla potenza (espressa in kW), sulla forza massima di soffiaggio (espressa in Newton), sulla quantità di aria spostata (m<sup>3</sup> al min) ed infine sulla velocità di soffiato (km/h)».

«Negli ultimi anni», lo scenario di Massimo Bertolo, **Husqvarna Professional** sales manager il mercato dei soffiatori ha vissuto un'evoluzione significativa e anche per noi questo segmento ha rappresentato un ambito in continua espansione. Abbiamo ampliato la gamma di prodotti offerti, introducendo nuovi modelli pensati sia per l'uso

privato che professionale, disponibili con motore a scoppio oppure a batteria. In particolare, si è registrata una crescita costante e rilevante nella domanda di soffiatori a batteria, un trend che riflette l'interesse sempre maggiore dei consumatori verso soluzioni più sostenibili e a basso impatto ambientale. Questo conferma una chiara direzione del mercato verso l'elettrificazione e la riduzione delle emissioni, in linea con le esigenze di una clientela sempre più attenta ai temi ambientali».

«La nostra offerta», puntualizza Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «è specifica su prodotti a batteria e su tutti i fronti, hobbistico, privato esigente e professionale, l'evoluzione è più che positiva. Soprattutto in questo ultimo segmento di mercato dove le soluzioni pulite, silenziose e salutari per operatori ed ambiente sono sempre più richieste».

«Negli ultimi anni», rileva Lorenzo Ladisa, responsabile prodotto **Milwaukee**, «abbiamo assistito a un'evoluzione molto positiva del mercato dei soffiatori a batteria. La domanda si è orientata sempre di più verso prodotti leggeri e maneggevoli, senza però rinunciare alla potenza. Anche i soffiatori più compatti oggi offrono prestazioni che fino a qualche tempo fa erano impensabili per questa categoria. La tecnologia delle batterie, in particolare la nostra tecnologia di ultima generazione Forge™, e dei motori brushless ci ha permesso di proporre soluzioni sempre più efficienti e apprezzate».

«Fin dall'arrivo del primo soffiatore a marchio Pellenc denominato Airion», ricorda Marco Guarino, dell'ufficio marketing e comunicazione di **Pellenc Italia**, «abbiamo deciso subito di investire tempo e risorse nel dare ai professionisti la possibilità di effettuare test in campo approfonditi. Questo ci ha permesso di arrivare oggi ad essere riconosciuti come azienda di riferimento, che progetta e sviluppa attrezzature dedicate ai professionisti alla ricerca di autonomie importanti, comfort e silenziosità, disponendo di una gamma di soffiatori ideali per diversi utilizzi e necessità».

«Negli ultimi anni **Stihl**», la riflessione di Francesco Del Baglivo, product marketing manager della filiale italiana della casa tedesca, «ha guidato l'evoluzione del mercato dei soffiatori con una strategia chiara: transizione ecologica e innovazione tecnologica. Spinta da normative ambientali sempre più stringenti e da una crescente domanda di soluzioni silenziose ed efficienti, l'azienda ha ampliato la gamma a batteria con modelli come



Blue Bird



Emak

il BGA 60 e il BGA 250, capaci di coniugare potenza e rispetto per l'ambiente. Il mercato globale dei soffiatori è in crescita costante, trainato da utenti privati e professionisti del verde. Noi di Stihl rispondiamo con motori brushless, batterie ad alta capacità e sistemi smart per la manutenzione predittiva. In Europa la sensibilità green sta accelerando l'adozione di questi strumenti, confermando il ruolo di Stihl come leader nella trasformazione sostenibile del giardinaggio.

«Negli ultimi anni», la panoramica di Michele Belladelli, sales manager - distributor channels di **Sunseeker**, «abbiamo assistito a un cambiamento profondo nella domanda di soffiatori, con una progressiva ma costante transizione dal motore a scoppio verso le soluzioni a batteria. Questo trend, spinto da normative ambientali più restrittive e dalla crescente sensibilità dei clienti verso il comfort acustico e la sostenibilità, ha trovato riscontro anche nella nostra strategia di gamma. Sunseeker ha colto questa tendenza come un'opportunità e ha investito con decisione nello sviluppo di soffiatori a batteria professionali, progettati per offrire le stesse prestazioni dei modelli a scoppio, senza compromessi: la nostra gamma garantisce potenza reale e continua, anche in condizioni operative impegnative. Il professionista può lavorare con la certezza di avere tra le mani un prodotto solido, performante e pronto all'uso, con in più tutti i vantaggi della tecnologia elettrica: zero emissioni locali, minore manutenzione e rumorosità drasticamente ridotta».

**NASTRO RIAVVOLTO.** S'è galoppato anche lo scorso anno, sempre ad alto ritmo.

«Il 2024», racconta Massimo Bertolo, «si è rivelato un anno positivo per **Husqvarna Professional** sotto il profilo delle vendite. I risultati ottenuti confermano che l'azienda si sta muovendo nella giusta direzione, con una gamma di prodotti apprezzata dal mercato. Tuttavia, pur essendo

soddisfatti dei traguardi raggiunti, siamo consapevoli che esistono ancora ampi margini di crescita, in particolare nel segmento professionale. Proprio per questo, continuiamo a lavorare per rafforzare la nostra presenza e offrire soluzioni sempre più performanti e adatte alle esigenze dei professionisti del verde».

«Siamo assolutamente soddisfatti», l'orgoglio di Thomas Goi di **Kress Italy**, «è stato il nostro primo anno a pieno regime e le performance sono state molto incoraggianti così come la fiducia che ci ha conferito la rete vendita nel proporre e vendere i prodotti e nel loro riassortimento».

«Il 2024», il fermo immagine di Michele Belladelli di **Sunseeker**, «sta confermando le aspettative con una crescita interessante soprattutto nel comparto battery-powered. I professionisti stanno premiando la nostra proposta per la solidità del prodotto, la gestione termica efficiente e la compatibilità con sistemi batteria condivisi, tutti aspetti che facilitano il lavoro in campo. Lato rivenditori, abbiamo lavorato molto sul supporto alla rete: formazione tecnica, materiali espositivi, contenuti digitali e disponibilità ricambi. La combinazione prodotto-servizio è ciò che ci sta distinguendo».

«Il 2024», rileva l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «ha confermato la solidità della nostra offerta: siamo davvero soddisfatti delle vendite, in particolar modo spinte anche dal ramo a batteria. Il mercato ha premiato la qualità dei nostri prodotti dimostrando fiducia e ottima accoglienza di tutta la gamma».

«Siamo molto soddisfatti», il quadro di Giovanni Masini di **Emak**, «l'introduzione del nuovo modello professionale a batteria 56V e il consoli-



Einhell



Stihl

damento dei precedenti modelli ci ha permesso di raggiungere una crescita a due cifre». Con la stessa potenza di un modello a scoppio ma con un peso molto inferiore, il soffiatore Efco SAi 570 con batteria 56 V è ideale per la pulizia di aree di ampie dimensioni. Regolabile su tre livelli di velocità, è dotato di una funzione boost per avere massima spinta sui residui più consistenti. La funzione cruise control garantisce il massimo comfort nelle situazioni che richiedono lavoro costante prolungato nel tempo. Il tubo può essere regolato in due posizioni per lavorare nella configurazione più idonea per l'operatore o il lavoro da svolgere. L'ugello piatto è la soluzione ottimale e pronta all'uso per lavorare su superfici con detriti bagnati».

«Assolutamente soddisfatti», il quadro di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «delle vendite dello scorso anno, grazie soprattutto a conferme importanti arrivati da aziende che hanno deciso di lavorare con noi, mettendo a dura prova i nostri soffiatori e le nostre batterie, e rimanendone felicemente soddisfatti; questo è sempre motivo di grande orgoglio e testimonianza del grande lavoro svolto». «Nel 2024», rivela Francesco Del Baglivo, «**Stihl** ha registrato risultati positivi anche in Italia, pur in un contesto economico complesso. Secondo il bilancio annuale, la casa madre ha raggiunto un fatturato globale in crescita rispetto al 2023. In Italia le vendite di soffiatori sono risultate complessivamente stabili e il mercato ha beneficiato di condizioni climatiche favorevoli e iniziative commerciali mirate, che hanno sostenuto la domanda nella seconda metà dell'anno. La filiale italiana ha contribuito al risultato complessivo con vendite solide, soprattutto nella gamma a batte-

ria, in linea con la strategia globale di transizione ecologica. L'azienda ha espresso soddisfazione per la tenuta del mercato italiano, nonostante la debolezza dei consumi nel primo semestre».

«Siamo molto soddisfatti delle vendite del 2024. I soffiatori», il pensiero di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee**, «rappresentano ormai una delle categorie più importanti in termini di fatturato per la nostra azienda. La risposta del mercato è stata decisamente positiva e ha confermato la validità delle nostre scelte tecnologiche e di gamma, fatta su un chiaro differenziamento in termini di potenza, usabilità e prezzo».

«Siamo molto soddisfatti delle vendite in generale», il quadro di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ma soprattutto dei nostri modelli a batteria Ego e Skil, che possono accontentare tutte le tipologie di utenti, siano essi privati che professionisti. La nostra gamma EGO comprende quattro modelli professionali, portatili e a zaino, che arrivano a prestazioni di portata massima di 1870 m<sup>3</sup>/h, leader di settore. Per utilizzo domestico la gamma offre cinque modelli EGO portatili e a zaino, un nuovo modello Ego aspiratore-soffiatore ed un modello portatile Skil. Comunque anche nella serie elettrica a filo e a scoppio l'offerta è molto ampia: in gamma Attila un modello a zaino da 79,4 cc ed uno portatile da 27,6 cc con a richiesta anche il kit di aspirazione. In gamma Green Line un modello a zaino da 65 cc, un modello solo soffiatore da 27,2 cc ed un modello aspiratore-soffiatore sempre da 27,2 cc. Per la motorizzazione elettrica un modello di aspiratore-soffiatore Green



Kress



solo® by AL-KO

Line da 3000 watt ed un modello Ikra aspiratore-soffiatore sempre da 3000 watt».

**BEL 2025.** Anche l'ultima puntata, ancora tutta da riempire, è assai promettente. «Ormai il mercato dei soffiatori a batteria è avviato e sempre in crescita. Per quanto ci riguarda», il punto di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «abbiamo ampliato ulteriormente la nostra gamma in modo da proporre ulteriori soluzioni e offerte, per questo non possiamo che essere fiduciosi dei mesi a venire». «Il 2025», il quadro di Francesco Del Baglivo, «si è aperto sotto il segno dell'innovazione per noi di **Stihl**. Intendiamo rafforzare la nostra leadership nel segmento dei soffiatori con una gamma rinnovata e sempre più orientata alla sostenibilità. L'azienda sta lanciando nuovi modelli a batteria ad alte prestazioni, progettati per rispondere alle esigenze di professionisti e utenti privati: più leggeri, silenziosi e con autonomia estesa. Tra le novità, spiccano i nuovi soffiatori a zaino BRA 500 e BRA 600 dotati di motori brushless di ultima generazione e sistemi smart per la gestione e la manutenzione predittiva. In un mercato in crescita, spinto da normative ambientali, noi di Stihl puntiamo a consolidare e migliorare la nostra posizione anche in Italia, dove la domanda di attrezzature a basso impatto è in costante aumento. Il 2025 sarà l'anno in cui efficienza e sostenibilità non saranno più un'opzione, ma uno standard». «Il 2025 si prospetta un anno di consolidamento e crescita per il segmento. La nostra doppia offerta con modelli a scoppio e a batteria», il parere dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «ci consente di affrontare il mercato in modo flessibile e competitivo, offrendo soluzioni mirate per ogni esigenza e tipologia di cliente, con una

gamma che garantisca efficienza, potenza e maneggevolezza».

«Se guardiamo ai primi dati ufficiali di mercato relativi al primo trimestre», la base di Massimo Bertolo di **Husqvarna Professional**, «possiamo affermare con fiducia che questo sarà un anno molto promettente per il settore dei soffiatori. I numeri finora registrati mostrano un trend decisamente positivo e la crescita che stiamo riscontrando conferma questa tendenza.

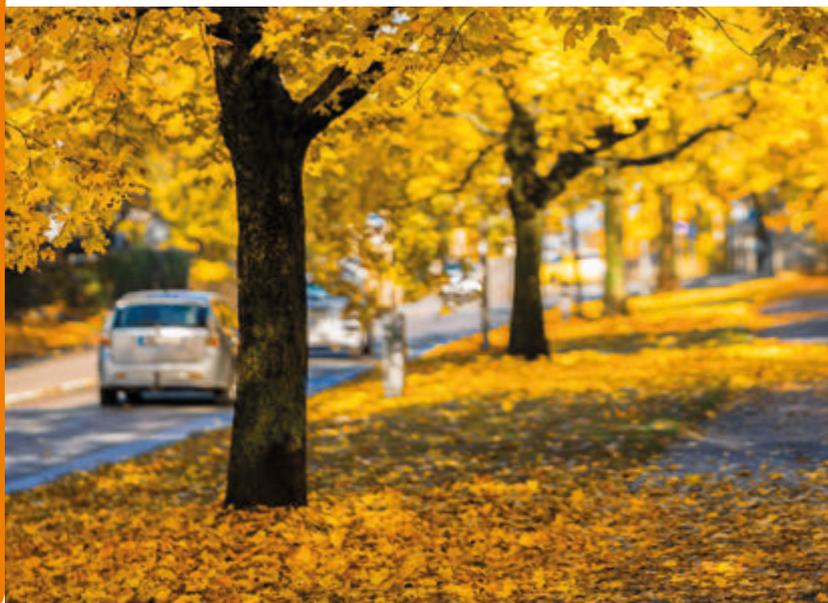
Le premesse per il resto dell'anno sono estremamente incoraggianti: c'è un interesse crescente verso questa tipologia di prodotto, sia da parte del pubblico privato che professionale, e il mercato sta rispondendo bene alle soluzioni proposte». «Il 2025», l'istantanea di Giovanni Masini di **Emak**, «si preannuncia come un anno positivo per il mercato dei soffiatori. I dati Morgan Comagarden confermano un avvio promettente, con una crescita complessiva del segmento del +14,5%, trainata in particolare dalle ottime performance dei modelli a batteria, che registrano un incremento superiore al +20%. Un trend che riflette l'evoluzione delle preferenze dei consumatori verso soluzioni più sostenibili, silenziose e pratiche, e che apre importanti opportunità per l'intero comparto».

«Stando ai primi mesi», la proiezione di Thomas Goi di **Kress Italy**, «non possiamo che essere molto fiduciosi, su tutte le linee ed in particolare nel settore professionale».

«Ci aspettiamo un anno 2025 ancora positivo ed i primi mesi lo attestano, aspettando i mesi autunnali per una conferma. Si consolida», prosegue Alessandro Barrera di **Brumar**, «anche il trend maggiore di crescita per i modelli a batteria, che con i nuovi modelli a zaino di Ego stanno sempre più convincendo anche i professionisti per potenza, durata e sicurezza, in particolare con un tasso di vibrazioni assolutamente vincente.



Brumar



Per i professionisti il modello a zaino LBPX 8000, soddisfa in modo eccellente le esigenze di lavoro sia in termini di velocità che di volume d'aria che raggiunge i 1360 m<sup>3</sup>/h. Lo slot a doppia batteria massimizza la potenza ed aumenta l'autonomia, velocizzando la pulizia di grandi aree. Si prospettano buoni numeri anche dal nuovo modello di aspiratore-soffiatore LV 5000E di Ego, che va a completare una gamma sempre più vasta e performante».

«Usciremo nel 2025», l'anticipazione di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «con un nuovo modello a batteria LBV 3690 con duplice funzione fra soffiaggio e aspirazione. Un modello che può essere allestito nella sola modalità di soffiatore che risulta particolarmente leggero e maneggevole.

Oppure nella sola versione di aspiratore per il mantenimento del peso contenuto e una buona maneggevolezza dell'aspirafoglie. Ed infine può essere allestito nella doppia versione soffiatore/aspiratore per una maggiore versatilità di utilizzo. Alimentato con batterie da 36V disponibili con potenza di 2,5 Ah - 4,0 Ah - 5,0 Ah - 8,0 Ah». «Il 2025», la proiezione di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee**, «sarà un anno di ulteriore crescita per il mercato dei soffiatori a batteria. Ci aspettiamo un consolidamento del trend che vede i professionisti e gli utilizzatori privati sempre più orientati verso soluzioni a batteria, spinte dalla necessità di ridurre emissioni, rumore e costi di manutenzione».

«Il 2025», la previsione di Michele Belladelli di **Sunseeker**, «sarà l'anno della razionalizzazione della gamma e dell'ottimizzazione dei consumi. Il mercato chiederà soffiatori sempre più efficienti, bilanciati, e soprattutto integrabili nei sistemi a batteria già in uso. In questo scenario, il valore aggiunto sarà dato dalla logica di piattaforma: la possibilità di utilizzare la stessa batteria su più macchine semplifica la gestione del parco attrezzature, ottimizza i costi e velocizza le operazioni in campo. Chi saprà offrire un sistema coerente e interscambiabile, accompagnato da un supporto tecnico puntuale e da una disponibilità ricambi efficiente, conquisterà la fiducia dei professionisti. Noi di Sunseeker ci siamo preparati in questa direzione, con una gamma che cresce attorno a una struttura comune, solida e scalabile».



Sabre Italia

**LA PUNTA DELL'ICEBERG.** Offerte sempre più complete, compresi i grandi prodotti-copertina. Il potente soffiatore **Einhell Professional Venturro 36/240** a batterie da 36 Volt è totalmente cordless, si converte in aspiratore ed è dotato di trituratore incorporato. La macchina appartiene alla famiglia Power X-Change di Einhell nella quale batterie, apparecchi e caricabatterie sono intercambiabili tra loro. L'apparecchio è azionato dal motore brushless Einhell PurePower. Il motore senza spazzole offre più potenza e una maggiore autonomia di lavoro rispetto ai tradizionali motori a spazzole a carboncino. In aggiunta, dopo la registrazione online, il motore è coperto da una garanzia di 10 anni. La potenza di aspirazione

massima da 740 m<sup>3</sup>/ora permette a questo apparecchio di soli 4 kg di peso di rimuovere grandi quantità di foglie; la funzione di triturazione riduce invece a un decimo il volume delle foglie prima che accedano al sacco da 45 litri.

**Sabre Italia**, col suo marchio 4Sison, può contare sul modello BLB4QL-M, macchina da 49,1 cc, motore 4 tempi 4QL, volume d'aria 12 m<sup>3</sup>/min (760 m<sup>3</sup>/ora), con una velocità aria di 87 m/sec. Rumorosità di 97 dB, capacità olio motore di 170 ml e serbatoio-benzina di 1,25 l. Macchina d'alta qualità.

«All'interno della gamma **Blue Bird Industries**», il punto dell'ufficio marketing, «spiccano due modelli di riferimento. Il soffiatore-aspiratore a scoppio BLV 281, strumento ideale per chi cerca un prodotto potente, versatile e facile da usare. Perfetto per la pulizia di giardini, cortili e vialetti, il BLV 281 è in grado di soffiare via foglie, erba tagliata e detriti con facilità, mentre la funzione aspiratore permette di raccogliere tutto il materiale in un pratico sacco da 45 litri. Il modello a batteria BL 22-300 è ideale per chi cerca un prodotto potente, versatile e facile da utilizzare. Dotato di un potente e durevole motore brushless di potenza pari a 300W, alimentato da batteria al litio 21V-5Ah e in grado di garantire un flusso d'aria potente e concentrato con una velocità pari a 66 m/s».

«Tra i modelli più rappresentativi della nostra offerta, spiccano due soffiatori in particolare. Per quanto riguarda i modelli a scoppio», il quadro di Massimo Bertolo di **Husqvarna Professional**, «il 525BX è senza dubbio il nostro punto di riferimento: è un soffiatore potente, compatto e ben bilanciato, pensato per un uso professionale intensivo. È apprezzato per l'elevata efficienza, il basso livello di vibrazioni e la facilità d'uso. Sul fronte della gamma a batteria, il protagonista è il nuovo 530iB. Nonostante sia una novità introdotta quest'anno, ha già riscosso un grande successo grazie alla sua leggerezza, alla silenziosità e alle prestazioni elevate, ideali per lavori urbani o in contesti dove è richiesta la massima discrezione. È una soluzione che unisce potenza e affidabilità, perfettamente in linea con le nuove esigenze del mercato».

«La gamma hobbistica **Greenworks**», spiega Andrea Galliadi, «consta di soffiatori assiali (GD48AB) e di soffiatori-aspiratori (GD48BVII) proposti entrambi nelle versioni macchina "nuda" o in kit, con macchina più caricabatteria più bat-



teria. La punta di diamante dell'offerta è invece il soffiatore spalleggiato Cramer BB36 della linea Optimus, tra i migliori del mercato per potenza e silenziosità. Sviluppa una potenza equivalente alle prestazioni di un motore a benzina da 65 cc, con una orza di 36 N ed una velocità fino a 360 km/h. Il volume d'aria è altissimo, di 1.274 m<sup>3</sup>/ora, e permette la pulizia rapida di grandi aree come parcheggi, campi sportivi e aree pubbliche. Il display LCD integrato indica l'utilizzo della batteria ed è dotato di luce led anteriore e posteriore affinché l'operatore possa lavorare in sicurezza nelle prime ore del mattino o nel tardo pomeriggio».

«I due modelli di soffiatori della linea commercial», la fotografia di Thomas Goi di **Kress Italy**, «erogano potenze pari a macchine a scoppio professionali, per di più garantite cinque anni per uso professionale. Le loro batterie si ricaricano in tempi straordinariamente ridotti, solo 8 minuti, senza la necessità di una presa di corrente e con garanzie estreme, minimo 3.000 cicli di ricarica oppure otto anni».

«Il modello Airion 3», la copertina di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «è sicuramente il nostro riferimento grazie al suo mix perfetto di potenza, leggerezza ed ergonomia! Oltre a questo, è importante anche l'arrivo del nuovo Airion E dotato di batteria integrata ed in grado di erogare una potenza di 24 Newton».

«Con il lancio del BRA 600», il passo in avanti di Francesco Del Baglivo, «**Stihl** alza l'asticella nel mondo dei soffiatori professionali a batteria. Pensato per chi lavora ogni giorno nella manu-



Greenworks

tenzione del verde, il nuovo modello a zaino unisce prestazioni elevate, comfort ergonomico e tecnologia intelligente. Il motore brushless da 72 V garantisce una forza di soffiaggio fino a 35 Newton, superando persino il celebre BR 600 a miscela. Dotato di quattro modalità operative; ECO, media, massima e Boost, il BRA 600 si adatta a ogni esigenza, dal fogliame leggero ai detriti più ostinati. Il sistema Noise Reduction consente l'uso anche in contesti urbani sensibili al rumore, mentre il display HMI integrato offre controllo totale su potenza, autonomia e diagnostica. Con un peso contenuto (10,5 kg senza batteria), un'imbracatura ergonomica e la compatibilità con il sistema Stihl Connected, il BRA 600 rappresenta la nuova frontiera del lavoro sostenibile e ad alte prestazioni».

«Certamente», spiega Alessandro Barrera di **Bru-mar**, «il nuovo modello LBX 1000 della gamma Pro X di Ego. È il soffiatore portatile più potente del mercato, con 32 N di forza di soffiaggio e con un volume d'aria di 1700 m<sup>3</sup>/h. È dotato di una maniglia supplementare anteriore per un facile sollevamento senza l'ingombro dello zaino. Velocità variabile con comando Boost, schermo LCD e potente luce a led. La connessione BLE è integrata per nuove opportunità di verifiche e controllo».

«Il nostro modello di punta», il fermo immagine di Michele Belladelli di **Sunseeker**, «è CBL7614, soffiatore a batteria ad alte prestazioni progettato per un uso professionale intensivo. Grazie al potente motore brushless e alla batteria da 60V, garantisce un'elevata spinta d'aria, lunga autonomia e massima efficienza anche nelle condizioni più impegnative. La struttura compatta, il peso ben bilanciato e l'impugnatura ergonomica lo rendono ideale per un utilizzo continuativo senza affaticamento. Il controllo elettronico della velocità e la modalità turbo permettono all'operatore di adattare la potenza in funzione del lavoro, ottimizzando tempi e consumi. È la sintesi perfetta della filosofia Sunseeker: prestazioni professiona-

li, zero emissioni e massima affidabilità, in un prodotto pensato per durare e semplificare il lavoro sul campo».

«Il nostro modello più caratterizzante», spiega Lorenzo Ladisa di **Milwaukee**, «è senza dubbio il soffiatore spalleggiato M18 F2BPB a doppia batteria, che rappresenta il perfetto equilibrio tra prestazioni elevate e comfort d'uso, ideale per le applicazioni professionali più impegnative.

La configurazione con doppia batteria assicura un'autonomia superiore e una potenza costante anche nei lavori più gravosi, con una potenza di oltre 20 Newton e una velocità dell'aria a 250 km/h. Il soffiatore funziona con 2 batterie (36V), con i due alloggiamenti aggiuntivi che consentono di raddoppiare l'autonomia fino a 30 minuti al massimo della potenza».

**SMS AL RIVENDITORE.** Varie le imbeccate per lo specialista, sempre più complice. «Il messaggio che vogliamo trasmettere ai nostri rivenditori è chiaro: il mercato», la certezza dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «premia la qualità, l'innovazione e la professionalità. Blue Bird mira a consolidare la propria posizione con prodotti evoluti, un servizio post-vendita presente e una comunicazione chiara per affrontare insieme le sfide e le opportunità che il 2025 porterà. Collaborare significa crescere insieme, consolidando il ruolo di Blue Bird come partner di riferimento nel settore della cura del verde».

«Il prossimo futuro, neanche più tanto prossimo ma già reale, ci offre l'opportunità di una alimentazione completamente a batteria. Ego Power+», evidenzia Alessandro Barrera di **Bru-mar**, «ci ha creduto più di dieci anni fa ed i risultati sono evidenti. Nel 2014 Ego aveva in gamma quattro prodotti, oggi Ego può offrire più di cento prodotti cordless sia per il privato che per il professionista. Il dealer crediamo che debba appoggiare con forza questa evoluzione, soprattutto con i soffiatori che, con i modelli a scoppio, sono prodotti tra i più inquinanti e dannosi per la salute dell'utilizzatore e dell'ambiente. Continuate a darci fiducia ed il futuro di EGO ci riserverà ancora grandi sorprese, con sempre più innovazioni esclusive e rivoluzionarie che hanno permesso a noi e voi in partnership di essere leader di mercato».

«Il messaggio che vogliamo rivolgere ai nostri rivenditori è di grande riconoscenza e fiducia.

La rete vendita», sottolinea Massimo Bertolo di **Husqvarna Professional**, «rappresenta per noi un pilastro fondamentale: non solo per la vendita dei nostri prodotti, ma anche - e soprattutto - per il prezioso ruolo svolto nelle fasi di pre-vendita e assistenza post-vendita. Siamo consapevoli dell'importanza del loro lavoro quotidiano e per questo ci impegniamo costantemente a garantire loro supporto concreto, formazione continua e strumenti per affrontare al meglio le varie esigenze. Lavoriamo in sinergia con loro perché crediamo in un modello di crescita condivisa, dove la competenza e la professionalità sul territorio fanno ancora la differenza».

«Affidarsi a **Kress**», la strada indicata da Thomas Goi, direttore vendite Italia, «azienda che realmente detiene le tecnologie per accompagnarli nel loro prossimo futuro, nelle prossime sfide, con margini molto importanti e potenzialità ineguagliabili».

«La nostra vera forza», la fotografia di Lorenzo Ladisa di **Milwaukee**, «risiede nel solido rapporto di collaborazione che ci lega ai nostri rivenditori: partner preziosi e insostituibili nel portare sul mercato il valore delle nostre soluzioni. Grazie alla loro competenza e passione, possiamo trasmettere agli utilizzatori più esigenti i vantaggi dei nostri prodotti, frutto di un impegno costante in innovazione e tecnologia avanzata».

«Certamente quello di specializzarsi sempre di più», l'istantanea di Marco Guarino di **Pellenc Italia**, «così da offrire un servizio totale e completo ai propri clienti».

«Il 2025», lo scenario di Francesco Del Baglivo, «segna un punto di svolta per **Stihl** nel segmento dei soffiatori, con una gamma rinnovata che punta su prestazioni professionali, silenziosità e sostenibilità. Al centro della strategia commerciale ci sono i nuovi BRA 500 e BRA 600, i primi soffiatori a zaino completamente a batteria con potenza comparabile ai modelli a scoppio. Una risposta concreta alla crescente domanda di attrezzature a basso impatto ambientale, soprattutto in ambito urbano. La rete dei rivenditori Stihl è chiamata a giocare un ruolo chiave in questa transizione. L'azienda invita i punti vendita a valorizzare la nuova gamma attraverso demo pratiche, materiale informativo aggiornato e formazione tecnica mirata. L'obiettivo è chiaro: trasmettere al cliente finale il valore dell'innovazione Stihl, che oggi più che mai si traduce in efficienza, comfort e rispetto



Sunseeker

per l'ambiente. Con modelli come il BRA 600, il BR 800 C-E e il BGA 250, Stihl si conferma protagonista di un mercato in evoluzione, dove la tecnologia incontra la responsabilità».

«Oggi il rivenditore», il punto di partenza di Michele Belladelli di **Sunseeker**, «ha bisogno di molto più di un semplice prodotto: servono strumenti concreti per costruire fiducia, generare valore e offrire continuità al cliente finale. Con Sunseeker non si porta in negozio solo una gamma: si entra in un progetto strutturato, dove potenza, prestazioni e know-how professionale si uniscono per aiutare l'utente a ottenere risultati concreti e duraturi. Tutto il nostro sistema - formazione tecnica, supporto post-vendita diretto, ricambi originali, materiali marketing, contenuti digitali e assistenza sul campo - è pensato per valorizzare il lavoro del rivenditore e dare risposte reali alle esigenze del cliente finale. Un cliente soddisfatto torna, si fida e crea continuità. Essere partner Sunseeker significa offrire soluzioni professionali che funzionano e costruiscono relazione».



# LIFE GARDENING: TECNICHE DI COLTIVAZIONE DELLA VITA

di Alessandro Di Fonzo

**I**mmagina di prendere in esame tutti i tuoi clienti ai quali fornisci un servizio di manutenzione. Prima di continuare, anticipo il tuo pensiero: mi rivolgo sì ai manutentori del verde, ma anche se sei un rivenditore leggi tutto, perché fa anche al caso tuo. Torniamo alle manutenzioni dei giardini. Ci sarà quello che ha una piccola manutenzione, giusto poche ore, il minimo per tenere il giardino in maniera dignitosa. Poi ci sarà quel cliente che ci tiene di più e con il quale hai concordato un bel numero di visite annuali. Infine ci sarà quel cliente raro che ama il suo giardino e ha investito su un bel contratto di manutenzione.

Pensa anche a quel vecchio cliente che, a un certo punto, ti ha chiamato per dirti di interrompere il contratto di manutenzione, perché avrebbe fatto da solo. Quando passi davanti casa sua, vedi che tutto è in disordine e che le erbacce, spesso e volentieri, quasi gli impediscono l'accesso a casa.

Con questi esempi, che dovresti conoscere alla perfezione, ti ho indicato quattro casi di coltivazione di un giardino. Viene facile affermare che il giardino o i giardini più belli saranno quelli più coltivati.

Ti scrivo questo perché lo stesso concetto lo possiamo riportare alle nostre vite. La maggior parte delle persone è ignara che è possibile dedicarsi e coltivare anche il proprio giardino interiore.

Attenzione, anche qui torno a specificare: non sto parlando di religione e di andare a pregare in chiesa o su un tappeto orientati verso la Mecca, sto parlando di una serie di azioni, di approcci alla vita che permettono di aver cura di sé stessi.

## Il Paradosso del Giardiniere

Quante volte hai visto colleghi che curano giardini meravigliosi ma trascurano completamente se stes-



si? Sanno quando potare una rosa, quando seminare il prato, come curare una malattia fungina, ma non hanno la minima idea di come prendersi cura della propria energia, delle proprie emozioni, del proprio benessere interiore.

È qui che entra in gioco il **Life Gardening**: un metodo che ho sviluppato personalmente e che applica le stesse logiche della coltivazione del verde alla coltivazione della vita. Come un giardino ben coltivato diventa più bello, così una vita coltivata a dovere diventa più felice.

Il Life Gardening è un insieme di tecniche di coltivazione della vita e del nostro giardino interiore. Proprio come nei giardini che gestisci, anche nella vita esistono diversi livelli di "coltivazione":

**Livello 0 – Abbandono:** come il cliente che ha smesso la manutenzione pensando di farcela da solo, chi fa parte di questa categoria molla tutto e non cura niente, lasciando che le "erbacce" mentali ed emotive prendano il sopravvento.

Questo è lo stato in cui vertono la maggior parte delle persone.

**Livello 1 - Sopravvivenza:** come quel cliente che fa il minimo indispensabile e che ti chiama quando ce n'è bisogno, appartiene a questo livello chi vive alla giornata, senza progettualità, reagendo solo alle emergenze. È il classico "tiro a campare" con il quale si spera che domani vada meglio.

Anche questo gruppo raccoglie un gran numero di persone.

**Livello 2 - Cura ordinaria:** come quel cliente con il quale programmi qualche visita all'inizio dell'anno, appartiene a questo livello chi incomincia ad essere consapevole che qualcosa si può fare, ma non ha ancora capito come una manutenzione ben programmata possa portare risultati eccezionali. Sono ancora meno di quelli a cui piace tenere un giardino sufficientemente in ordine.

**Livello 3 - Investimento consapevole:** come il cliente che ha investito in un contratto di manutenzione serio, appartiene a questo gruppo chi è cosciente di come noi funzioniamo e lavora costantemente su sé stesso.

In questo caso parliamo di mosche bianche.

Il **Life Gardening** unisce elementi diversi ma complementari: la ciclicità delle filosofie orientali (tutto ha i suoi tempi, come le stagioni), la disciplina della crescita naturale (anch'essa inventata da me e che si contrappone alla crescita personale all'americana), principi di fisica quantistica applicati alla vita quotidiana e tecniche di transurfing.

Tutto questo mixato e riportato alla coltivazione del giardino con l'obiettivo di aiutare e far comprendere attraverso concetti semplici e familiari il maggior numero di persone.

Non è teoria presa dai libri, ma nasce dalla mia esperienza diretta durante un periodo di enormi difficoltà tra il 2020 e il 2023. Ero letteralmente a pezzi, ma grazie a queste tecniche sono riuscito a "ripiantare" la mia vita e a tornare più forte di prima.

Ho deciso di decodificarle e di metterle a disposizione delle aziende del settore che si avvalgono dei miei servizi.

Per farti capire meglio, ecco degli esempi concreti.

**Ti potrei parlare di:**

**Potatura emotiva:** così come poti i rami secchi delle

piante, devi imparare a "potare" pensieri negativi, relazioni tossiche, abitudini che non ti servono più.

**Concimazione mentale:** nutri la tua mente con letture, esperienze, conversazioni che ti arricchiscono. Come sai bene, una pianta mal nutrita non può crescere rigogliosa.

**Irrigazione dell'anima:** dedica tempo quotidiano a ciò che ti fa stare bene. Può essere una passeggiata, la meditazione, l'ascolto della musica. L'importante è la costanza nell'erogazione dell'acqua per far star bene le "tua" pianta.

Se applichi queste tecniche con la stessa dedizione che metti nella cura dei giardini dei tuoi clienti, la tua vita migliorerà a vista d'occhio. Non è una falsa promessa, ma la conseguenza naturale della cura costante, che funziona come per uno spazio verde anche per la tua vita.

Tu che sai quanto sia importante la manutenzione regolare per mantenere un giardino bello, dovresti essere il primo a capire che anche la vita ha bisogno della stessa attenzione. Il Life Gardening ti fornisce gli strumenti per farlo in modo naturale e sostenibile.

*Il giardino più importante da coltivare non è quello dei tuoi clienti, ma il tuo.*

*Perché solo un giardiniere che sta bene può davvero far fiorire tutto ciò che tocca.*



inquadra e iscriviti

**Bloom your life – fiorisci la tua vita!**

**Alessandro Di Fonzo – Life Gardner**

**P.S. Se ti interessano questi temi, ogni settimana invio una newsletter specifica nella quale parlo di piante, quindi di gardening, e anche di life gardening.**

**Per darci un'occhiata e iscriverti, se vuoi, basta andare a questo indirizzo oppure inquadra il QR code qui sopra**

**<https://edendeifiori.substack.com>**

## V E T R I N A

## HUSQVARNA

215iL, alta qualità per tutte le attività di taglio d'erba  
Dalle bordature fino ai giardini di grandi dimensioni

Husqvarna presenta il decespugliatore 215iL, prodotto a batteria leggero e di alta qualità perfetto per affrontare tutte le attività di taglio dell'erba. Il modello è ben bilanciato, facile da usare e dotato della potenza necessaria per svolgere le attività più intensive in giardino: dalle bordature allo sfalcio dell'erba alta in giardini di grandi dimensioni. L'asta telescopica è facile da regolare in base alle proprie esigenze, per un'ottima ergonomia e per garantire un trasporto e rimessaggio semplificati. Il decespugliatore ha anche un tastierino intuitivo ed una testina Rapid Replace™ per mezzo della quale è possibile ricaricare facilmente il filo senza doverla smontare. La modalità SavE™ aumenta al massimo l'autonomia di lavoro, riduce i livelli di rumorosità e preserva la durata della batteria diminuendo i giri/min. Il decespugliatore si spegne automaticamente se non viene utilizzato, prolungando la durata della batteria e riducendo il rischio di lesioni. Il basso livello di rumorosità contribuisce, inoltre, a creare un ambiente di lavoro piacevole e a ridurre al minimo i disturbi all'ambiente circostante.



## VESCO ITALY

X150, un'innovazione dopo l'altra  
Compreso il sistema Easy Clip F15

X150 è l'innovativo potatore a catena cordless dalle elevate prestazioni progettato da Vesco. Potatura performante e senza affaticamento, grazie al perfetto bilanciamento del peso. Il motore da 600 W garantisce altissime performance, anche per uso intensivo. La

lubrificazione è assicurata da un serbatoio integrato e protetto, la precisione del dosaggio dell'olio gestita elettronicamente e regolabile mediante un potenziometro dedicato. L'innovativo sistema di innesto a rotazione della batteria da 21.6 Volt è stato specificatamente pensato per consentire un veloce e rapido innesto dell'asta telescopica aumentando ulteriormente la versatilità di utilizzo. Vesco X150 è inoltre equipaggiato col nuovissimo, e in fase di brevetto, sistema di trasporto a sgancio rapido Easy Clip F15.

## MARINA SYSTEMS

Grinder VOLT 52 VV fra versatilità e maneggevolezza  
Mulching d'alto livello, taglio al solito impeccabile

Il tagliaerba Grinder VOLT 52 VV è una delle innumerevoli carte nelle mani di Marina Systems per il suo prediletto mercato del taglio dell'erba. Dotato di motore a batteria EGO PU2700 a trazione con variatore di velocità da 2,4 a 3,7 km/h, sistema di taglio mulching, versatile e maneggevole grazie all'apposita maniglia ergonomica e la regolazione dell'altezza di taglio centralizzata su una leva impostabile su cinque posizioni da 20 a 70 mm. I tosaerba della gamma Grinder by Marina Systems hanno la stessa frequenza di taglio di una tradizionale rasaerba a raccolta ed in più il prato viene concimato in maniera naturale dai frammenti di erba rilasciati sul terreno.



## ZANETTI MOTORI

Super motocarriole, il presente e il futuro del trasporto  
Tutte le novità in prima fila ad Agrilevante

La linea di motocarriole di Zanetti Motori è diventata nel 2025 un punto di riferimento per chi cerca affidabilità, versatilità e soluzioni su misura nel trasporto e nella movimentazione di materiali in agricoltura, edilizia e manutenzione del verde. Dalle campagne ai cantieri, dalle serre ai giardini pubblici, le ZBS 3031 A, ZBS 5031 A e ZBS 5031 HB fanno sempre la differenza. Il cuore della gamma è nei motori a benzina 4 tempi, abbinati a cassoni intelligenti e robusti, disponibili sia in versione agricola con sponde estensibili, sia in versione dumper per i carichi più difficili. Ognuna col suo punto di forza. La ZBS 3031 A è compatta, maneggevole e assai capiente. La 5031 A aumenta la potenza e il volume, perfetta per carichi importanti. Dotate di ribaltamento manuale assistito da molla a gas, pratico, veloce e affidabile. La ZBS 5031 HB è ideale per lo scarico di materiali pesanti o liquidi. Le novità Zanetti Motori ad Agrilevante, padiglione 20 stand B20, dal 9 al 12 ottobre a Bari.



vetrina

## AGRINOVA

Zenith è un'assoluta garanzia  
L'efficienza sposa la semplicità

Altamente efficiente il cippatore Zenith, ideato per tritare con rapidità e semplicità materiale vegetale di diametro fino a 15 cm. Grazie alla sua progettazione innovativa, Zenith assicura un trasporto assai agevole permettendo di raggiungere senza sforzo i siti di potatura. Il cippatore si distingue per avere un sistema di propulsione unificato, un unico motore che gestisce sia il cingolo che il meccanismo di cippatura. Questa caratteristica rende la macchina particolarmente stabile e sicura per chi la utilizza. Zenith è disponibile in due varianti di potenza, con motori da 23 o 31 cavalli, offrendo così flessibilità e adattabilità a diversi bisogni operativi. Disponibile anche su carrello stradale. Zenith taglia potature verdi, secche, potature di palma. Una garanzia.



## SABART

Catalogo più ricco coi motori Zonsen  
Grandi prestazioni e affidabilità, dal verde all'agricolo

Sabart arricchisce il proprio catalogo con l'ingresso della gamma di motori a scoppio 4 tempi raffreddati ad aria dell'azienda Zongshen Power Machinery, diventandone il distributore esclusivo per Italia, Spagna e Portogallo. Zongshen Power Machinery è una delle principali realtà industriali cinesi nel settore della meccanica e dell'energia. Con milioni di motori realizzati ogni anno ed una presenza consolidata nei mercati internazionali più una forte propensione all'innovazione. Per avvicinarsi ulteriormente al mercato occidentale, l'azienda ha intrapreso inoltre un'evoluzione del brand, rendendolo di più facile lettura e comprensione. I motori, attualmente marcati Zongshen, in futuro saranno infatti brandizzati Zonsen. Garantite prestazioni affidabili, facilità d'uso e continuità operativa nel tempo. Dalle macchine per la cura del verde agli impieghi più intensivi nei settori agricolo e industriale.



## V E T R I N A

## GRILLO

**FK 700: massimo risultato a bassi consumi  
Lavoro al top anche sui terreni insidiosi**



FK 700 è un trinciaerba frontale professionale, studiato da Grillo per ottenere grandi prestazioni, massimo comfort, massima resa di taglio con consumi ridotti. La macchina permette una totale visibilità dell'area di lavoro, evita lo schiacciamento della zona di taglio, e facilita il taglio sotto rami bassi e cespugli. L'apparato di taglio flottante assicura un risultato perfetto anche su terreni ondulati. L'asse posteriore basculante e le ruote anteriori a profilo tractor, eseguono un lavoro preciso su dossi e avvallamenti. L'altezza di taglio è regolabile meccanicamente, da un minimo di 0 cm ad un massimo di 10 cm. La regolazione è di tipo rapido senza necessità di spessori, semplice e veloce. Un'unica leva, morbida e progressiva, comanda avanzamento e retromarcia da 0 a 15 km/h con marcia veloce e da 0 a 8 km/h con marcia lenta. La leva offre massimo controllo e facilità d'uso nella guida durante il taglio ed i trasferimenti. Le dimensioni compatte, il raggio di sterzo di 37 cm e l'apparato di taglio frontale rendono FK 700 ideale per zone con ostacoli o di ridotte dimensioni.

## KRAMP ITALIA

**Da Briggs & Stratton a Honda, fino a Loncin  
Motori OE per ogni esigenza, una proposta sempre più completa**



Nel settore del giardinaggio Kramp si distingue per l'ampio assortimento di motori OE grazie alla collaborazione con tre marchi di riferimento come Briggs & Stratton, Honda e Loncin. La storica partnership con Briggs & Stratton, rafforzata dall'acquisizione di Motor Snelco, consente a Kramp di offrire motori affidabili e performanti, ideali per applicazioni professionali. A catalogo si trovano soluzioni come i due cilindri verticali da oltre 23 cavalli, supportati da una rete completa di ricambi originali. Honda porta in dote tecnologia, silenziosità e lunga durata. La gamma proposta da Kramp spazia dai classici GX per uso intensivo alle versioni elettroniche iGX, adatte a una vasta gamma di utilizzi nel settore del verde. Loncin completa l'offerta con motori compatti e

robusti, Kramp ha deciso di includere all'interno della propria gamma motori ad albero orizzontale e verticale che garantiscono la più ampia copertura delle macchine presenti sul mercato.

## EMAK

**Efco e Oleo-Mac, ampliata la gamma a batteria 40 V  
Quattro nuovi modelli, la solita elevata qualità**



Un potatore, un tagliasiepi ad asta, un decespugliatore e un decespugliatore multifunzione vanno a completare la gamma a batteria 40 V di Efco e Oleo-Mac: una linea progettata per gli hobbisti che cercano soluzioni efficaci per lavori di media intensità, all'insegna della praticità e del rispetto per l'ambiente. Emak continua a puntare sull'innovazione sostenibile e lancia sul mercato i nuovi modelli della gamma a batteria 40 V dei brand Efco e Oleo-Mac: rispettivamente, i potatori PTi 35 e PPI 35, i tagliasiepi ad asta DSi 35 HL e BCi 35 HL, i decespugliatori DSi 35 e BCi 35 e i multifunzione DSi 35 D e BCi 35 D. Queste novità vanno a completare l'offerta a zero emissioni pensata per gli hobbisti, gamma che include già una motosega, un tagliasiepi, un decespugliatore, un soffiatore e cinque modelli di tagliaerba.

## 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
<b>EINHELL</b>																	
<p><b>EINHELL ITALIA Srl</b>                      Web: <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>                      Email: <a href="mailto:info@einhell.it">info@einhell.it</a></p> <p style="text-align: right;"><b>FREELEXO+</b></p> <p>FREELEXO+ di Einhell della serie Power-X-Change può essere combinato con tutte le batterie del sistema. FREELEXO+ è controllato tramite app o con l'intuitiva tastiera con display LCD. Il sistema di sensori di sicurezza lo proteggono dagli impatti, inclinazione e sollevamento. Sensore pioggia integrato. Ha una funzione di regolazione dell'altezza di taglio tra 20 mm e 60 mm ed è adatto per pendenze fino al 35%.</p>																	
FREELEXO	€629,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO+	€699,95	1100	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 300 - SOLO	€639,95	300	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 450 BT-SOLO	€729,95	450	700X 500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	
FREELEXO 800 LCD BT - SOLO	€799,95	800	700X500X300		A	DIPENDE DA BATTERIE	3	2	18	2 - 6	35%	SI	AUTOMATICA	13	MATERIALE PLASTICO	INCLUSA	



### TECNO GARDEN®

RICAMBI • ACCESSORI • MACCHINE da giardino



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

Tel +39 049 769966  
Fax +39 049 767313

www.tecnogarden.com  
tecnogarden@tecnogarden.com

@tecnogardenpadova Tecno Garden srl tecno\_garden\_srl @TecnoGarden srl

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

**HUSQVARNA**

Distribuito da:  
**FERCAD SPA**  
 web: [www.husqvarna.it](http://www.husqvarna.it)  
 email: [husqvarna@fercad.it](mailto:husqvarna@fercad.it)

**AUTOMOWER® 435X AWD NERA**

Husqvarna Automower® 435X AWD NERA: il robot tagliaerba con trazione integrale AWD che gestisce facilmente superfici complesse fino a 5.000 m<sup>2</sup> (con taglio sistematico) e affronta pendenze estreme fino al 70%. Ora, grazie alla tecnologia Husqvarna EPOS® integrata, permette un'installazione flessibile tramite perimetri virtuali. È dotato di fari a LED, rilevamento degli oggetti e interazione intuitiva con Automower® Access. Grazie all'app Automower® Connect consente la gestione completa del robot e la personalizzazione delle aree in modo semplice e veloce comodamente da smartphone.



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	2-5,5	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	2-5,5	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	2-5,5	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	2-5,5	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-sistematica/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 (sistematico 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/5lame	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/5lame	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/5lame	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/5lame	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/5lame	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/5lame	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/5lame	2	26	1,0-5,0	45%	si con blocco pin e allarme + AMC	A	17,3	ASA	SI
535 AWD EPOS	5.999,00 €		93x55x29	SI	Li-ion	100 min	62 cm/s Random/3lame (sistematico 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 Sistematico/5lame	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](http://WWW.EPT.IT)



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

## WIPER

### WIPER

web: [www.wipercompany.com](http://www.wipercompany.com)

### SERIE K AWD

Quattro ruote motrici per una performance in pendenza di un vero e proprio 4x4. La nuova serie "K AWD" supera pendenze fino al 65%, segue alla perfezione l'andamento del terreno.

La parte anteriore, collegata alla trazione tramite un giunto snodato, comprende il gruppo di taglio oltreché le sicurezze attive e i sensori rilevamento urto.



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

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

### ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: [www.ambrogiorobot.com](http://www.ambrogiorobot.com)  
email: [marketing@zcscompany.com](mailto:marketing@zcscompany.com)

### 4.50 AI RTK

Ambrogio 4.50 Elite RTK è il nuovo robot tagliaerba, potente e tecnologicamente avanzato, con scocca in carbonio e un'autonomia di 11 ore. Ideale per ampi spazi erbosi come campi da calcio, golf, e campi volo, grazie alle quattro potenti batterie da 15Ah, copre fino a 80.000 m<sup>2</sup> con un singolo ciclo di lavoro. La tecnologia RTK avanzata e il sensore ZCS a ultrasuoni assicurano precisione, mentre le ruote gommate e le tre lame regolabili da 84 cm garantiscono un taglio perfetto, regolabile tra 25 e 60 mm.



4.50 AI RTK	€28.000,00	30000-80000 mq	115x98x40 SI*		60 Ah	11 h	40 m/min	RTK - assisted	2 WD	84	2,5 - 6,0	45%	Pin code+Geofence	Automatica	49 kg	ABS carbonio	Si
-------------	------------	----------------	---------------	--	-------	------	----------	----------------	------	----	-----------	-----	-------------------	------------	-------	--------------	----

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

### ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

web: [www.ambrogiorobot.com](http://www.ambrogiorobot.com)  
email: [marketing@zcscompany.com](mailto:marketing@zcscompany.com)

### TWENTY ZR EVO

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



GREENline - AMBROGIO L60 Elite	€1.199,00	200 mq	440x360x200 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,3	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L60 Elite S+	€1.299,00	400 mq	440x360x200 mm	SI	7,5 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	4 WD	25	4,2-4,8	50%	NO	Manuale	8,6	ABS	-
GREENline - AMBROGIO L15 Deluxe	€1.150,00	600 mq	420x290x220 mm	SI	5 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite	€3.700,00	3.200 mq	580x500x290 mm	SI	7,5 Ah	3 h 30 min	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	15,3	ABS	SI
PROline - AMBROGIO L250i Elite S+	€4.190,00	5.000 mq	580x500x290 mm	SI	15 Ah	7 h 00	-	SDM	2 WD	29	2,5 - 7,0	45%	SI	Automatica	16,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty ZR EVO	€1.550,00	1.000 mq	488x280x221	SI	5,00 Ah	4 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,5	ABS	SI
NEXT line - Twenty Deluxe	€1.230,00	700 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,1	ABS	SI
NEXT line - Twenty Elite	€1.560,00	1.000 mq	420x290x220 mm	SI	5,00 Ah	2 h 00	-	SDM	2 WD	18	2,5 - 6,0	45%	SI	Automatica	7,2	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Deluxe	€1.980,00	1.400 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,40	ABS	SI
NEXT line - Twenty 25 Elite	€2.270,00	1.800 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	SDM	2 WD	25	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	10,50	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	3000 mq		SI	5,00 Ah			Pre seth path - RTK									
NEXT line - Twenty 29 Deluxe	€2.650,00	2.500 mq	534x263x386 mm	SI	5,00 Ah	3 h 00	-	Random-Spiral	2 WD	29	2,5-6,0	45%	SI	Automatica	12,40	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	4000 mq		SI	5,00 Ah			Pre seth path - RTK									
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Basic	€2.250,00	2.200 mq	635x464x300 mm	SI	3,45/6,90/10,35 Ah	1:30/3:00/4:00h	-	Random-Spiral	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	15,00/15,30/15,60	ABS	SI
NEXT line - AMBROGIO 4.0 Deluxe		3500 mq	663x474x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h	-	SDM	NP	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	5500 mq		SI	10,35 Ah	4 h 00	-	Pre seth path - RTK		25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	18	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.0 Basic 4WD	€2.790,00	1800 mq	694x506x355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:30/3:30 h		Random-Spiral	4WD	25	3,0 - 7,5	60%	SI	Automatica	16	ABS	SI
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Deluxe 4WD	€1.980,00	1800 mq	694x506x355 mm	SI	6,90/10,35 Ah	2:15/3:15 h		SDM	4WD	25	3,0 - 7,5	60%	SI	Automatica	15,5	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	5500 mq						Pre seth path - RTK									
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Deluxe 4WD		4500 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h		SDM	4WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	17,8	ABS	SI
Kit connect + RTK	€890,00	10000 mq						Pre seth path - RTK									
NEWX line 4WD - AMBROGIO 4.0 Elite 4WD RTK	€5.750,00	5.500 mq	635x464x330 mm	SI	10,35 Ah	3:15 h		Pre Set Path + RTK	4WD	25	2,0 - 6,5	45%	SI	Automatica	23	ABS	SI
NEXT line 4WD - AMBROGIO 4.36 Elite 4WD RTK	€6.400,00	10.000 mq	784x536x330 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h		Pre Set Path + RTK	4WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	25	ABS	SI
NEXT line - Power Unit LIGHT	€540,00	1.000* mq [4.0 Basic + Basic 4WD]		SI	3,45 Ah	1 h 30 min											
NEXT line - Power Unit MEDIUM	€710,00	1.400* mq [4.0 Basic+4WD] - 2.200* mq [4.0 Elite+4WD]		SI	6,9 Ah	3 h [4.0 basic+4WD] - 2 h 45 min [4.0 Elite+4WD]											
NEXT line - Power Unit PREMIUM	€850,00	2.200* mq [4.0 Basic+4WD] - 3.500* mq [4.0 Elite+4WD]		SI	10,35 Ah	4 h [4.0 basic+4WD] - 3 h 45 min [4.0 Elite+4WD]											
NEXT line - Power Unit EXTRA PREMIUM	€1.190,00	3.500* mq [4.0 Elite+4WD]		SI	10,35 Ah	3 h 45 min											
NEXT line - Power Unit ULTRA PREMIUM	€1.000,00	6.000 mq [4.36 Elite+RTK+4WD]		SI	10,35 Ah	4 h 00											
NEXT line - Power Unit MEGA PREMIUM	€1.100,00	10.000 mq [4.36 Elite+RTK+4WD]		SI	15 Ah	3:30 h											
NEXTline - CUBE Elite	€5.600,00	3.500 mq	533x533x333 mm	SI	10 Ah	2 h 30		SDM4 ruote motrici e sterzanti		29	2,5 - 7,0	75%	SI	Automatica	18,5	ABS	SI
NEXTline - 4.50 RTK	€21.000,00	80.000 mq	1154x982x400 mm	SI	10,35 Ah	3:30 h		Pre Set Path + RTK	2 WD	36	3,0 - 7,5	65%	SI	Automatica	49	ABS	SI

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



# ATTREZZATURE A BATTERIA



MODELLO	PREZZO CONSIGLIATO IVA COMPRESA	DOTAZIONE	ACCUMULATORI (V / Ah)	ACCUMULATORI INTERCAMBIABILI	TIPO DI MOTORE (spazzole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m3/minh-m/s)	SCOCCA	SEMOVENTE	LARGHEZZA/ALTEZZA DI TAGLIO CM	CAPACITA' CESTO LT	RUMOROSITA' db (A)	PESO KG
<b>EINHELL</b> <a href="http://www.einhell.it">www.einhell.it</a>															
<b>BATTERIE DIPONIBILI</b>															
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)															
<b>TAGLIASIEPI</b>															
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
<b>TAGLIABORDI</b>															
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
<b>DECEPUGLIATORI</b>															
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
<b>MOTOSEGHE</b>															
GE-IC 18 Li Kit	€ 199,95	COMPLETA	18 V - 3 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
GE-IC 18 Li SOLO	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE			25 / OREGON							3
FORTEXXA 18/20 TH - Solo	€ 144,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			20 / OREGON							2,5
FORTEXXA 18/30 - Solo	€ 159,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			30 / OREGON							4,2
GE-IC 36/35 Li Solo	€ 179,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS			35 / OREGON							3,9
GE-PS 18/15 Li BL - Solo	€ 114,95	SOLO MACCHINA	18 V	SI	BRUSHLESS			15,8 / OREGON							1,1
<b>POTATORI</b>															
GC-IC 18/20 Li T - solo	€ 129,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	20	1720	20 / OREGON							4
GE-IM 36/4in1 - Solo	€ 349,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS	20	1820	20 / OREGON							9
GE-HC 18 Li T SOLO	€ 174,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	SPAZZOLE	40	1820	20 / OREGON							5,5
<b>RASAERBA</b>															
GE-CM 36/43 Li M - solo	€ 329,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	43 / 25-75	63		15,5
RASARRO 36/42 (2X5,2 AH)	€ 479,95	COMPLETA	2 X 18 V - 5,2 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	42 / 25-75	50		17,2
RASARRO 36/40 (2X4,0 AH)	€ 499,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	40 / 25-75	50		17,3
GE-CM 36/37 Li - solo	€ 249,95	SOLO MACCHINA	2 X 18 V - PXC	SI	SPAZZOLE					SINTETICO	NO	40 / 25-75	50		17,3
RASARRO 36/36 (2X3,0 AH)	€ 349,95	COMPLETA	2 X 18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	SPAZZOLE					PLASTICA	NO	36 / 25-75	45		13,1
GE-CM 18/33 Li KIT	€ 214,95	COMPLETA	18 V - 4 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		12,3
GE-CM 18/33 Li - solo	€ 169,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	33 / 25 - 65	30		11,6
GE-CM 18/30 Li KIT	€ 189,95	COMPLETA	18 V - 3,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GE-CM 18/30 Li - solo	€ 124,95	SOLO MACCHINA	18 V - PXC	SI	BRUSHLESS					PLASTICA	NO	30 / 30 - 70	25		8
GP-CM 36/47 S Li BL (4x4,0Ah)	€ 899,95	COMPLETA	2 X 18 V - 4,0 Ah - PXC	SI	BRUSHLESS					METALLO	SI	47 / 25-80	65		30
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
<b>SOFFIATORI</b>															
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 (spazole / brushless)	LUNGHEZZA LAMA CM	LUNGHEZZA ESTESA GRUPPO DI TAGLIO	BARRA CM / TIPO CATENA	PORTATA/VELOCITA' ARIA (m <sup>3</sup> /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](http://www.pellencitalia.com)

## EXCELION 2

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



### BATTERIE DIPONIBILI

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

### TAGLIASIEPI

Helion 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 <sup>3</sup>	plastica	si			79dB(A)	2,7kg
Airion BP	Soffiatore			Brushless					1455 m <sup>3</sup>	plastica	si			80,5 dB(A)	6,8kg

## DSI: Terzo Anno di Analisi del Gradimento dei Fornitori di Attrezzature da Giardino a Livello Europeo

Negli ultimi anni, il mercato delle attrezzature da giardino ha visto una crescente attenzione alla qualità dei rapporti tra rivenditori e fornitori. In questo contesto, il **Dealer Satisfaction Index (DSI)** è diventato un punto di riferimento fondamentale a livello europeo per valutare il grado di soddisfazione dei rivenditori nei confronti dei propri fornitori.

Siamo giunti al terzo anno consecutivo in cui **UNAGREEN** tramite il **DSI** monitora e analizza le opinioni dei rivenditori specializzati nel settore delle macchine da giardino. Questo studio fornisce una visione chiara e dettagliata sul livello di servizio, supporto e affidabilità offerti dai costruttori e distributori di attrezzature per il verde.

Il **DSI** si basa su nove parametri chiave, accuratamente selezionati per riflettere gli aspetti più rilevanti della collaborazione tra rivenditori e fornitori.

Questi parametri includono:



- **garanzia:** le condizioni generali, la modalità con la quale può essere fatta e seguita la richiesta e i tempi di rimborso
- **fornitura dei ricambi,** delle attrezzature e dell'eventuale ritiro della merce in caso di errori
- la **formazione** per la parte tecnica e commerciale
- il **supporto tecnico** per l'assistenza
- il **contributo alla marginalità** da parte dei partner fornitori
- l'**immagine del brand** ed il supporto alla promozione del brand sul territorio
- la **gestione in generale del marchio** e nella **gestione della relazione tra partner fornitore e rivenditore**

L'obiettivo del **DSI** non è solo fotografare la situazione attuale, ma fornire a tutto il comparto uno **strumento** utile **per migliorare** continuamente **la catena di fornitura e il servizio al cliente finale**. Per i rivenditori italiani, partecipare e conoscere i risultati di questa analisi rappresenta un'**opportunità concreta** per confrontarsi con le tendenze europee, evidenziare **punti di forza** e individuare **aree di miglioramento** nei rapporti commerciali.

## Perché è importante per i rivenditori italiani?

Perché essere consapevoli del proprio posizionamento rispetto ai colleghi europei, conoscere i fornitori più apprezzati e capire le esigenze comuni del mercato può aiutare a compiere scelte più strategiche e orientate alla soddisfazione del cliente. Inoltre, l'analisi DSI favorisce una maggiore trasparenza e responsabilizzazione anche da parte dei produttori.

In un settore sempre più competitivo e in evoluzione, strumenti come il Dealer Satisfaction Index rappresentano un alleato prezioso per costruire relazioni commerciali solide, durature e basate sulla fiducia reciproca.



Negli ultimi due anni, i risultati del DSI hanno evidenziato con chiarezza un trend significativo all'interno del comparto delle attrezzature da giardino: **rivenditori sempre più attenti ai contratti di garanzia e alla marginalità dei prodotti**. Questi due aspetti sono emersi tra i temi più sensibili e determinanti nella valutazione dei fornitori. Se da un lato la gestione della garanzia è percepita come un indicatore diretto di affidabilità e supporto post-vendita, dall'altro la marginalità offerta dai singoli prodotti incide in maniera concreta sulla sostenibilità economica dell'attività del rivenditore.

Tali elementi, spesso sottovalutati in passato, oggi rappresentano fattori strategici nel mantenere relazioni commerciali solide e durature. I rivenditori chiedono maggiore trasparenza, condizioni chiare e soprattutto una collaborazione orientata a una **redditività condivisa**. Il **DSI** ha avuto un ruolo importante nel portare questi temi in primo piano a livello europeo.

Anche per il 2025, i rivenditori italiani saranno coinvolti nel sondaggio DSI attraverso **un invito personale a partecipare al questionario online**, che è stato inviato nel mese di luglio scorso. La compilazione richiederà pochi minuti, ma fornirà informazioni preziose per costruire una fotografia reale e aggiornata del mercato europeo.

Il **sondaggio è stato aperto fino all'inizio di settembre**, quindi vi invitiamo a non perdere questa occasione per far sentire la vostra voce e contribuire attivamente al miglioramento del settore.

---

Per ulteriori informazioni sul DSI o su come partecipare, non esitate a contattarci.  
La vostra opinione conta!

Se qualche rivenditore non dovesse aver ricevuto la comunicazione, inviando una email a [segreteriaeventi@federacma.it](mailto:segreteriaeventi@federacma.it) riceverà il link per effettuare il sondaggio



# 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](http://www.ept.it)



# UN SOLO MARCHIO INFINITE APPLICAZIONI

*Motori Benzina e Diesel Zanetti:  
la versatilità che fa la differenza.*

Da oltre **65 anni**, Zanetti Motori è sinonimo di **qualità e affidabilità** nel settore motoristico.

Siamo stati tra i primi a credere nei **4 tempi**, una scelta tecnica che da più di 20 anni caratterizza la nostra gamma. Il nostro team offre **supporto tecnico rapido, esperto e accurato**, con **ricambi originali disponibili** anche per motori fuori produzione.

Oggi offriamo soluzioni complete: motori **Benzina e Diesel**, monocilindrici o bicilindrici, albero verticale o orizzontale, da **31 cc a 999 cc** per **generatori, motopompe, motozappe, decespugliatori, motocarriole e tanto altro...**

- ✓ Test "Quality Longlife" oltre le 500 ore
- ✓ Rigorosi controlli qualità
- ✓ Assistenza firmata Zanetti Motori

ZANETTI MOTORI, L'AFFIDABILITÀ DI UN MARCHIO.



## EV 510



### ORA ANCHE IN VERSIONE **STAGE V**

Il motore diesel che unisce prestazioni elevate, affidabilità e rispetto delle normative ambientali.



Scopri tutti i prodotti  
ZANETTI MOTORI  
[zanettimotori.it](http://zanettimotori.it)



**SAREMO PRESENTI AD AGRILEVANTE**  
BARI - DAL 9 AL 12 OTTOBRE 2025

**PADIGLIONE 20**  
**STAND B20**

