

MC



N.306 - FEBBRAIO 2026 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | www.ept.it | ept@ept.it

STIHL

100
ANNI

**COSTRUITA
PER LA NATURA.
AFFIDABILE
DAL 1926.**

Cento anni fa abbiamo creato la prima motosega. Da allora siamo diventati sinonimo di strumenti che rendono il lavoro nella natura più semplice. Costruiti con prestazioni leggendarie e qualità duratura, le nostre radici nella silvicoltura professionale si sono evolute in un'ampia gamma di attrezzi progettati per chi lavora con passione e dedizione nei propri giardini.

**PRESTAZIONI LEGGENDARIE
E QUALITÀ SUPERIORE.**

SCOPRI DI PIÙ SU WWW.STIHL.IT

APIII
SYSTEM

AKII
SYSTEM

ASII
SYSTEM

ATTREZZI A BATTERIA. MADE BY STIHL.



KRAMP

TI ASPETTA A

10
EDIZIONE
2026

**Myplant
& garden**

18 - 20 Febbraio 2026, FIERA MILANO

**Ricambi e accessori per giardinaggio e forestale?
Sì, li abbiamo!**

Ti aspettiamo alla fiera Myplant & garden per conoscere l'ampia gamma di prodotti disponibili per il settore, parlare con i nostri esperti e scoprire i vantaggi di diventare un cliente Kramp.

**VIENI A TROVARCI AL
PAD. 20 STAND C13**

**INQUADRA IL QR CODE
PER SAPERNE DI PIÙ**





**100%
BATTERY**

OPTIMUS™

**IL PIÙ GRANDE ECOSISTEMA DI PRODOTTI PROFESSIONALI
A BATTERIA SUL MERCATO**



Trasformiamo la manutenzione delle aree verdi in un'esperienza più efficiente, sostenibile ed economicamente vantaggiosa (**risparmio fino a €16.893 in tre anni con Kit giardiniere**).



Saremo presenti all'evento fieristico dedicato ai professionisti della manutenzione del verde.

**Vieni a trovarci al Padiglione 20,
Stand B01 C08. Ti aspettiamo!**

NOVITÀ GRIN

LINEA
ZM



750 RIVENDITORI SELEZIONATI





CAMBIA LA TUA PROSPETTIVA

TRATTORINI ZM120 E ZM140

La **polverizzazione dell'erba**
sulle **grandi superfici** grazie
al **piatto GRIN MAXI 3**.



VIENI A TROVARCI A

10
EDIZIONE
2026

**Myplant
& garden**

**18 | 19 | 20
FEBBRAIO
2026**

**FIERA
MILANO
Rho**

MYGRIN.IT

L' adrenalina sale. Magari poco visibile, ma c'è. S'avverte. Sotto forma di prestagionali, dell'aria che cambia, del freddo pungente ormai poco più che un ricordo, di telefonate a ritmo più intenso, di rivenditori in negozio prima del solito. Pare ieri l'inizio dell'autunno, invece è quasi già primavera. Corre il tempo, stavolta più che mai. Per capire da vicino se i chiari di luna non proprio entusiasmanti troveranno conferma nella realtà quotidiana, se il giardinaggio viaggerà più in discesa o in salita, se ancora una volta il desiderio forzerà i limiti del portafogli-medio. E, se sì come probabilissimo, fino a che punto. Cenni d'intesa fra specialista e aziende, ognuno coi propri risultati da raggiungere e visioni anche agli antipodi. Ci sta, d'altronde in gioco c'è tanto. C'è una stagione che è il solito mezzo enigma, c'è un vento strano, c'è una diffidenza di fondo che chissà se è quella di tanti altri anni o se sotto sotto c'è qualcosa di più. Il rebus di sempre, quello che nel nostro piccolo cerchiamo di "risolvere" anche noi. Intrecciando opinioni e dati, registrando tendenze e correnti, mescolando macchine a scoppio e a batteria, mixando cautela e fiducia. Come se fossimo fornitori e rivenditori, a metterci nei vostri panni per provare a capirvi il più possibile. Felici di essere ancora una volta lì, in prima fila, a scrutare ogni scenario da una posizione privilegiata. Come ormai da quasi 35 anni. Ne abbiamo viste e sentite letteralmente di tutti i colori, ad un certo punto quasi partecipi del vostro lavoro. La tela è bianca, adesso va riempita. Tenendo conto solo il giusto di certi timori o squarci (difficile) di euforia, lasciando che a parlare sia solo il mercato. Quindi le scelte del cliente finale, con le sue oscillazioni e i suoi dubbi. Adesso sta al rivenditore fare il rivenditore vero, anche gonfiando il petto. Quasi necessario, per fargli capire ancora una volta chi sia davvero il punto di riferimento del mercato. Non è facile, ma è indispensabile. Andando sulla qualità, sul servizio, sulla competenza. Sempre in profondità, in verticale il più possibile. Ragionando da professionisti. Come sempre, ma stavolta ancora di più.

MG

è organo ufficiale di

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

by

FEDERACMA
Federazione Italiana delle Associazioni Nazionali dei
Commercianti Macchine e Utensili da Giardino

segreteria Tel. 06/87420010

Per info e contatti: unagreen@federacma.it

EPT

Editrice Periodici Tecnici sas

Direttore Responsabile

Elisabetta Bellomi
e.bellomi@ept.it

Direzione, Redazione, Amministrazione

Via Pietro Meloni, 11 - 37138 Verona

Tel. +39 348 3908541

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

Pec: ept@pec.it

Redazione

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

Collaboratore

Aurora Vagnoli

Impaginazione

Studio MG

Pubblicità e Sviluppo

EPT

Tel. +39 348 3908541

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

Stampa

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

INFORMATIVA

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

Prova la soddisfazione di una potatura sempre perfetta.



PowerCut *line*

Da oltre 140 anni progettiamo e produciamo attrezzature con un unico obiettivo: rendere il tuo lavoro più efficiente, più sicuro e più semplice. Grazie alla nostra Powercut Line ad esempio: una **linea professionale di forbici, potatori a catena e legatrici**. Tutti elettrici e alimentati da batterie al litio cordless multi-utensile, per offrire il massimo della praticità e delle performance in ogni situazione. Vieni a scoprire la differenza della **qualità Made in Volpi**.



In campo con te, dal 1879.



IRRORAZIONE / POTATURA / RACCOLTA OLIVE

www.volpioriginale.it



cura del prato

- 30** Il prato non dorme.
Riposa, respira, vive

dalle aziende

- 27** AgriEuro-Point: la rete di partner
che porta **AgriEuro** sotto casa
- 28** **Kress Voyager**: la fine
del taglio con operatore
- 32** **Volpi Originale**
Potare, irrorare, e raccogliere
con la stessa energia
- 42** **Blue Bird Industries**
Valore-Segway, oltre l'automazione
- 51** **Milwaukee®** per la cura
professionale del giardino
- 56** Lo scatto di **Pellenc**
"Essential"...e molto altro

fiere

- 41** L'EIMA è una sentenza
Bologna sold out

il punto

- 11** **Alessandro Fontana**
«C'è voglia di tecnologia
L'indirizzo ormai è chiaro»

inchiesta

- 12** Zero turn di corsa
Aspettando primavera

- 44** Il lungo viaggio
dei minitransporter

- 60** Motozappe, il solito orgoglio

indagine

- 52** Dati-Movimprese,
segnali di vitalità

l'opinione

- 58** **Roberto Dose**
«Prudenza in primis, ma con
la voglia di migliorarsi sempre»

marketing verde

- 68** **Alessandro Di Fonzo**
«Sono più bravo che bello:
pensa un po'!»
L'arte della promozione personale

mercato

- 66** **Luca Portioli**
«E l'utilizzatore?
Vuole performance»

rubriche

- 34** News
- 70** Vetrina

sempre connessi

- 54** Il peso specifico del sito.
La strada perfetta
per un acquisto consapevole



Minelli®

ENGINEERING-DESIGN

Since 1965



Hall 20 Stand K25

Scegli l'innovazione
tecnica ad alta produttività
delle forbici e potatori a
batteria Minelli.

www.minelliweb.com





Sorprendentemente potente, incredibilmente agile

Un grande passo avanti nella potenza a batteria

Sei pronto per un nuovo livello di potenza? Husqvarna 550i XP® rappresenta il nuovo traguardo nell'elettificazione. Con una potenza superiore a quella di una motosega a scoppio da 50cc, questa motosega a batteria è nata per abbattere ogni limite e riscrivere le regole del gioco. La sua forza straordinaria deriva dalla nuova batteria Husqvarna B540X; ma basta abbinarla alla batteria Husqvarna B330X per trasformarla in un prodigio di maneggevolezza, leggera e compatta.

Scopri-la dal tuo rivenditore Husqvarna

o leggi di più su [husqvarna.com/it/motoseghe/550i-xp/](https://www.husqvarna.com/it/motoseghe/550i-xp/)



«C'È VOGLIA DI TECNOLOGIA L'INDIRIZZO ORMAI È CHIARO»

alessandro fontana

Batte un tasto su tutti. Quello della passione. «Le motivazioni giuste, senza mai sentirsi appagati», la prima leva che muove Alessandro Fontana, dalla sua Rivergaro a vivere una mattina come tante altre di fine gennaio. Il punto vendita ha iniziato a marciare verso la stagione. Squarci di sereno, i soliti problemi ma anche le solite certezze. «Dal punto di vista commerciale sono sempre fiducioso, d'altronde gli anni addietro ci hanno dato determinate conferme e i clienti continuano a seguirci. I problemi li abbiamo sempre risolti, non abbiamo mai abbandonato nessuno, abbiamo meritato la loro fiducia e considerazione. E questo sta pagando», la base di Fontana che il 14 ed il 20 gennaio ha riempito il suo punto vendita alla presentazione rispettivamente delle nuove motoseghe e prodotti



«Dalla gestione dei dati a tutto il resto, ormai il cliente vuole guardare sempre più avanti. Anche se dovrà scontrarsi con costi elevati. Vorrei che tutti nel mio punto vendita ci mettessero tanta passione. La Coppa dei Campioni la vinci grazie alla squadra. Tattica e strategia sono secondarie, vengono prima le motivazioni»

a batteria di Husqvarna e le macchine Kubota. Il messaggio è stato chiaro. Chiarissimo. «C'è voglia di tecnologia, ancora più spinta. Per ogni sfaccettatura, dalla gestione dei dati a tutto il resto. La questione è nei costi, ma la direzione è quella ormai», la traccia di Fontana, sempre a dividersi fra l'immediato e quel che sarà. Fra il quotidiano e il futuro immediato.

Nessuna previsione, nessuna vera proiezione. Meglio aspettare, per capire fino in fondo. Ma al di là di segnali e tendenze la grande discriminante è un'altra. Già evidenziata, già stuzzicata, già analizzata a fondo. «Per vincere la Coppa dei Campioni conta prima di tutto la squadra, più che la strategia. La differenza la fanno i giocatori, nel nostro caso la forza-lavoro. La tattica giusta è secondaria, benché importante. La priorità però è nelle motivazioni di chi gioca al tuo fianco e la loro voglia di non sentirsi appagati. Quel che stiamo cercando di fare, per tirar fuori da tutti il meglio. In un momento, però, in cui le pretese sono ormai più dei doveri», il termometro di Fontana, sempre particolarmente monitorato negli ultimi anni. A breve le risposte, anche se solo provvisorie.

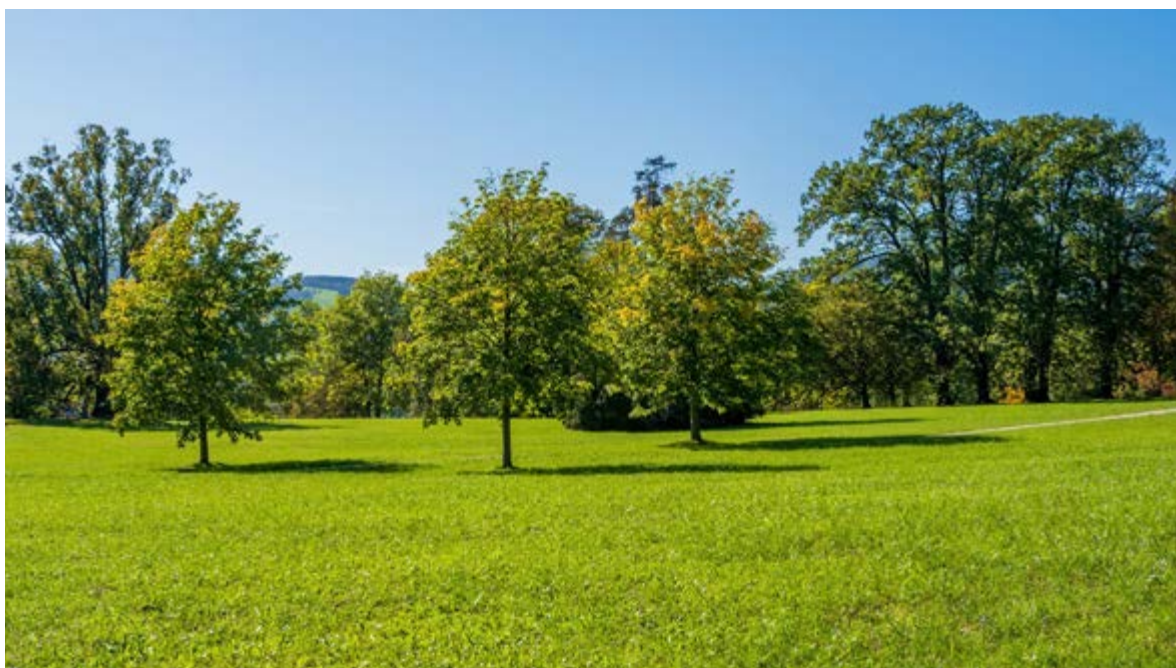
Sempre più attori sul mercato, macchine ancora più performanti, tanti altri positivi segnali. In fermento il mercato, ad ogni livello, fra obiettivi anche immediati e confortanti rassicurazioni. Il terreno è già pronto

ZERO TURN DI CORSA ASPETTANDO PRIMAVERA

Tanti posti in più, al tavolo degli zero turn. Volti nuovi e marchi storici. Nel cuore delle aziende c'è una bell'aria, le giuste sensazioni, concrete proiezioni, primi concreti risultati. E voglia di capire ancor di più fin dove sarà possibile inoltrarsi. Non manca molto per avere delle risposte. Alcune già arrivate, altre da ricercare col trascorrere dei mesi. Pensa positivo il mercato, sulla base di una proposta piena di spunti interessantissimi ed un cliente finale da stuzzicare a dovere. Compito dello specialista, in mano tante argomentazioni di vendita ed ottime premesse da tradurre in fattura-

to. Non manca nulla per fare un buon lavoro, in tutti i sensi. Anche le macchine non vedono l'ora di far vedere quanto valgono. Ancora una volta.

PESO SPECIFICO. Alto valore, su quello non c'è dubbio. E legittime aspettative. «Iniziamo quest'anno con l'inserimento della gamma zero turn. Una prima macchina», evidenzia Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «con larghezza di taglio da 107 cm e motore bicilindrico da 18 CV. Si tratta di una macchina di nostra produzione, gruppo AL-KO/DAYE, che è stata principalmente pensata per il mercato



nord Americano dove si fanno grandi numeri. È un primo passo che prevede già l'inserimento di altri modelli per il 2027». «Negli ultimi anni», riavvolge il nastro l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «il segmento degli zero turn ha assunto un peso sempre più rilevante all'interno del mercato della cura del verde. Si tratta di un comparto in costante evoluzione, caratterizzato da esigenze operative sempre più specifiche. In questo contesto, Blue Bird lavora per rispondere in modo concreto alle aspettative di una clientela eterogenea, offrendo soluzioni capaci di coniugare prestazioni, affidabilità e qualità».

«Il mercato dei trattorini zero turn in Italia», il quadro di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «è abbastanza relativo in termini di quantità, mentre interessante in termini di valore. Certo il mercato non è quello degli Stati Uniti, ma negli ultimi anni si è notato un interesse crescente per questa tipologia di prodotti, pur restando i numeri totali tra i 2000-2500 pezzi. Le motorizzazioni sono per la stragrande maggioranza a scoppio e quindi per noi che abbiamo in gamma solo tre modelli a batteria di Ego i numeri sono veramente limitati e senza peso specifico».

«Come già noto, **Cormik**», racconta l'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «ha appena acquisito la distribuzione, in esclusiva per l'Italia, dei prodotti del gruppo Ariens Co., tra cui proprio gli zero turn. Questa nuova partnership rappresenta per l'azienda un'ulteriore opportunità per completare la propria offerta di prodotti professionali per la gestione di grandi aree verdi. Esponendo inoltre alcune tra le macchine più rappresentative alla fiera Myplant & Garden a Milano, con un'area dedicata all'interno dell'isola aziendale».

«Quello degli zero turn è un mercato vivace», la premessa di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «con un buon trend di crescita: al fine di cogliere queste opportunità e completare la nostra proposta sui trattorini, nel 2026 entriamo nel segmento degli zero turn con due modelli a marchio Efco e Oleo-Mac, a integrazione di una gamma già strutturata che comprende rider, soluzioni a scarico laterale e posteriore e modelli tagliatutto. I nuovi trattorini a raggio zero permettono di operare con rapidità e precisione: l'elevata manovrabilità e la visibilità diretta dell'area di



solo by AL-KO

taglio risultano particolarmente efficaci in contesti con ostacoli come alberi e aiuole, garantendo risultati ottimali».

«Il segmento zero turn», spiega Enrico Baldan, responsabile acquisti di **Errezeta**, «rappresenta per noi una nuova area strategica su cui stiamo iniziando a investire. È un mercato che osserviamo con grande interesse, soprattutto per il suo potenziale di crescita legato alla professionalizzazione della manutenzione del verde».

«Per noi è un mercato sempre in crescita per vendite e consensi», sottolinea Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiabba**, «sia per quel riguarda la parte residenziale con Snapper che quella professionale con Ferris. Proprio la nostra prima zero turn Snapper, presentata a Verona, sarà la nostra sfida più importante».

«Cramer», rileva Andrea Galliadi, sales country manager Italy di **Globe Technologies** che ingloba anche il marchio Greenworks, «è 100% batteria e la nostra gamma per il settore professionale è costituita da sole macchine a raggio zero. L'offerta consta di sei modelli con piatti di taglio da 122, 132, 152 e 182 cm».

«Per noi è un nuovo progetto», la base di Daniele Bianchi, responsabile commerciale e marketing di **Grin**, «ma le stime dopo le prime presentazioni sono davvero ottimistiche. Crediamo che questa macchina possa nel breve tempo rappresentare una buona fetta di fatturato tra le nostre macchine professionali».

«Il mercato delle macchine zero turn sia domestiche che professionali», l'istantanea di Roberto

Foti Belligambi, territory sales manager Turf & Golf di **John Deere Italiana**, «è per noi un segmento estremamente importante e uno dei principali ambiti su cui stiamo concentrando i nostri sforzi di sviluppo».

«Il mercato degli zero turn», la premessa di Enrico Ravera, amministratore di **Oberto** e responsabile di prodotto Encore, «è un mercato di nicchia in Italia, ancora molta gente non li conosce nonostante queste macchine siano presenti da diversi anni sul mercato. Crediamo che i numeri possano aumentare nei prossimi anni, questo perché la maneggevolezza, la velocità di taglio e le sensazioni che si hanno alla guida di uno zero turn non sono paragonabili a nessun altro trattorino rasaerba con volante o trattore con trincia, le performance sono nettamente superiori».

«Il mercato degli zero turn ha per noi un'importanza significativa. Toro», evidenzia Antonio Marchesin, responsabile comunicazione di **Pratoverde**, «è stata tra le pioniere nel proporre il prodotto Zeta per uso hobbistico, dimostrando una ferma convinzione nei vantaggi offerti da questa tecnologia. Abbiamo deciso di abbandonare il mercato dei trattorini con taglio ventrale e

motore anteriore, concentrandoci esclusivamente sui modelli zero turn, certi che questa scelta porti benefici sostanziali ai nostri clienti».

L'ANDAMENTO. In terreno positivo gli zero turn, avanti con passo sicuro. «**Cormik**», evidenzia l'ufficio marketing, «sta investendo in programmi di demo e training per rivenditori, agenti e tecnici, perché crede che la conoscenza sia il primo strumento, indispensabile per raggiungere il successo. Nel mese di marzo l'azienda sarà infatti protagonista con le 6 tappe dell'Ariens & As-Motor Road Show che sta organizzando tra il Nord e il Centro Italia: si partirà il giorno 10 dalla provincia di Treviso, nelle bellissime colline del prosecco, per poi proseguire il giorno successivo in provincia di Brescia, ai piedi di una delle splendide colline della Franciacorta e il 12 nel cuore del Monferrato, in provincia di Asti. Dopo una breve pausa il tour riprenderà il 17 marzo da Assisi, per proseguire il 18 nella zona collinare in provincia di Pisa e concludere il giorno 19 nell'area pedecollinare reggiana».

«I risultati ottenuti nell'ultimo anno», il quadro dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «confermano questa direzione: la categoria zero turn ha registrato performance positive, a testimonianza di una domanda di mercato stabile e continua, che premia un'offerta ben strutturata e orientata alla qualità».

«Notiamo», sottolinea Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «una continua e progressiva attenzione verso questa tipologia di macchine da parte dei manutentori. L'accresciuto interesse ci ha portato a diverse dimostrazioni sul campo che vedranno esiti nelle vendite in questo inizio stagione».

«Con la raccolta degli ordini prestagionali», il quadro di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «siamo andati molto oltre alle nostre aspettative».

«Ci affacciamo per il primo anno a questo mercato. Possiamo però raccontare che le sensazioni sono molto buone e l'interesse molto alto. Le prime macchine», rivela Daniele Bianchi di **Grin**, «sono già state ordinate a fine anno scorso e saranno consegnate nei primi mesi dell'anno ai nostri concessionari ufficiali».

«Negli ultimi dodici mesi abbiamo registrato una crescita», rivela Antonio Marchesin di **Pratoverde**, «specialmente nel segmento professionale. Nonostante il mercato sia reso più difficile dalla crescente concorrenza dei robot, che erodono



DCK

NUOVI ARRIVI 2026



CI TROVATE IN FIERA:



18-19-20 FEBBRAIO 2026
FIERA MILANO RHO

PADIGLIONE 20

STAND K30



DISTRIBUTORE ESCLUSIVO PER L'ITALIA:

errezeta
RICAMBI E ACCESSORI PER IL GIARDINAGGIO

ERREZETAGARDEN_ Instagram

ERREZETA Facebook

ERREZETAGARDEN.COM Sito Web



volumi di vendita, abbiamo mantenuto una posizione solida e continuiamo a rispondere alle esigenze di un mercato in continua evoluzione». «Tranne che nell'anno dell'introduzione in Italia nel 2023, dove le vendite hanno superato i duecento pezzi, i numeri negli ultimi due anni si sono attestati sul centinaio di pezzi. Il modello più interessante e più apprezzato», rileva Alessandro Barrera di **Brumar**, «è sicuramente lo ZT 4201 E-S, con l'innovativa guida a volante: si guida come un'auto e sterza come un trattorino rasaerba a raggio zero. Con un piatto di taglio a due lame da 107 cm fornisce una potenza equivalente ad un motore a benzina da 22 cavalli, senza alcuna emissione, e copre fino a 10.000 m² con una singola carica con sei batterie da 12 Ah. La stessa macchina è disponibile anche con

guida a leve, mentre il modello più grande ZT 5201 E-L monta un piatto in acciaio fabbricato da 132 cm».

«Nonostante nell'ultimo anno il mercato generale abbia registrato una frenata», puntualizza Roberto Foti Belligambi, «noi di **John Deere Italiana** abbiamo continuato a crescere, soprattutto nel segmento consumer».

«Siamo molto soddisfatti dei risultati ottenuti nel 2025», sottolinea Enrico Ravera di **Oberto**, «questo è il primo anno per noi nel mercato dei raggio zero e le nostre aspettative sono state ampiamente superate, nonostante fossero già alte vista la posizione del nome Encore nel settore, marchio storico in Italia ben conosciuto dagli appassionati del giardinaggio e rinomato per la qualità e la robustezza delle sue macchine».

I MARGINI. C'è spazio, corridoi ancora inesplorati da iniziare o continuare a percorrere. «Il potenziale del trattorino zero turn è significativo», la certezza di Giovanni Masini di **Emak**, «soprattutto nei contesti in cui produttività e precisione sono fattori decisivi. Parliamo di macchine che permettono di ridurre i tempi di lavoro grazie a una manovrabilità superiore, risultando particolarmente efficaci su superfici articolate e in presenza di ostacoli come alberi e aiuole. È un segmento che intercetta una domanda in crescita da parte di utenti evoluti e professionali, ma anche di privati con grandi superfici, sempre più orientati a soluzioni che uniscono prestazioni elevate, qualità del risultato e comfort operativo».

«È uno zero turn, ma con piatto frontale. Quindi», sottolinea Daniele Bianchi di **Grin**, «una macchina che abbina la velocità e la comodità di manovra degli zero turn alla qualità di taglio del piatto frontale, differenziandosi da quasi tutte

Cormik





IL MODO INTELLIGENTE DI POTARE

Tecnologia intelligente e risultati eccellenti: il **kit Blue Bird** contiene tutto ciò che serve per una potatura perfetta. La **forbice elettrica PS 23-28C FASTER** sorprende per i tagli rapidi e potenti, il **potatore CS 23-05A** recide con facilità fino a 10 centimetri di diametro, le **tre batterie al litio da 16.8V** permettono lunghe sessioni di lavoro grazie anche al caricabatterie. Nel kit Blue Bird trovi tutto il necessario per lavorare veloce e con meno fatica. E per le grandi altezze, è disponibile la **prolunga**.



MACCHINE A BATTERIA



PS 23-28C FASTER

Voltaggio massimo 16.8 V
Diametro di taglio 28 mm max
Opzione di taglio 2 aperture
 + taglio progressivo
Peso con batteria inclusa 970 gr



CS 23-05A

Voltaggio massimo 16.8 V-2.5 Ah
Barra 5" - **Catena** 1/4" - 34 maglie
Lubrificazione automatica



EP 22-32C

Lunghezza prolunga chiusa 1.5 mt
Lunghezza prolunga estesa 2.2 mt



Entra nel pianeta Blue Bird
 e scopri di più sul kit
 per la potatura perfetta



**BLUEBIRD
INDUSTRIES**

We are Blue Bird

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  

le macchine sul mercato che adottano piatti semi-ventrali. Un prodotto molto interessante che oggi manca sul mercato, ma di cui il professionista ha bisogno».

«Il potenziale delle macchine Ariens Zero Turn», spiega l'ufficio marketing **Cormik**, «consiste in un mix di caratteristiche che le rendono ideali sia per privati molto esigenti che per professionisti: manovrabilità eccezionale, prestazioni di taglio eccellenti, robustezza e comfort, risparmio di circa il 40% del tempo di taglio rispetto ai trattori da giardino. La gamma parte dal modello più compatto, EDGE, ideale per la cura di giardini residenziali, offre velocità e maneggevolezza anche nelle aree più tortuose, e termina con la nuova serie Summit Pro per aziende di servizi ed enti locali, che rappresenta il massimo in termini di stabilità e robustezza».

«Il potenziale», commenta Enrico Baldan di **Errezeta**, «risiede nella combinazione tra maneggevolezza, precisione di taglio e soluzioni tecnologiche pensate per migliorare comfort e sicurezza dell'operatore. L'approccio elettrico apre inoltre nuove opportunità in termini di sostenibilità e gestione operativa».

«Il vero potenziale della gamma zero turn **Blue Bird Industries**», racconta l'ufficio marketing, «risiede proprio nell'attenzione al prodotto. Qualità dei materiali, cura dei dettagli e soluzioni tecniche affidabili rappresentano elementi distintivi che permettono alle macchine di rispondere

efficacemente alle esigenze degli operatori professionali».

«Lo zero turn», commenta Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «sta sempre più prendendo piede per le sue specifiche caratteristiche di manovrabilità e versatilità. La sua agilità, nettamente superiore ai trattorini, gli permette di svolgere lavori di manutenzione in minor tempo. Utilizzata in modo appropriato consente anche di effettuare un buon mulching che porta vantaggi al tappeto erboso». «Le nostre macchine hanno un profilo altamente tecnologico. OptimusZ», l'orgoglio di Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «è la gamma di trattori a raggio zero a batteria più avanzata al mondo. Non solo superano la produttività dei tradizionali trattori a benzina e diesel, ma sono dotati di caratteristiche innovative consentendo agli operatori di svolgere il lavoro più velocemente e per l'intera giornata. OptimusZ sono alimentati dalla batteria della serie LFP Mega ad alta tensione da 82 V. Questa batteria fornisce una potenza equivalente a quella di un motore a benzina o diesel da 70 Hp per affrontare con sicurezza le applicazioni più impegnative. Con il sistema PowrTraq™ Smart Drive™ sono state eliminate le trasmissioni, che richiedono molta manutenzione, e sono state sostituite con i più compatti motori a mozzo su ruota, che garantiscono la migliore agilità, il controllo della trazione su qualsiasi terreno e la massima potenza. Inoltre i motori lama raggiungono e mantengono una velocità costante di 19.000 g/min, assicurando così che il trattore non rallenti o si blocchi mai in condizioni di erba bagnata o pesante. Tutti i modelli dispongono di luci per poter lavorare in condizione di scarsa luminosità (alba e tramonto) e per una maggiore sicurezza dell'operatore grazie ad una visibilità del mezzo a 360°. E' presente anche la presa ETO per l'alimentazione di accessori complementari per rendere ancora più agevole il lavoro dei manutentori. Nel 2025 è disponibile il soffiatore ETOBL51 che grazie alla connettività bluetooth è comandato e regolato dalla posizione di guida. L'OptimusZ offre un notevole risparmio sui costi, eliminando le spese per benzina e gasolio e riducendo al minimo la manutenzione».

«Ciò che rende queste macchine così apprezzate», sottolinea Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «è la loro rapidità di esecuzione, maneggevolezza e produttività. Inoltre, per gli hobbisti, non possiamo sottovalutare l'elemento "divertimento" che ha sicuramente il suo peso».



Cramer

NOVITÀ 2026
>> SERIE
LIMITED EDITION
in anteprima
al Myplant & garden



10
EDIZIONE
2026 | **Myplant
& garden**

MILANO 18-20 FEBBRAIO
PAD.20 - STAND K19

una Storia di Valore



INNOVATORI DAL 1952



gianniferrari.com

«Il potenziale delle macchine zero turn di Toro», puntualizza Antonio Marchesin di **Pratoverde**, «risiede in diversi punti chiave. Manovrabilità estrema: il sistema zero turn permette rotazioni rapidi e precise, eliminando le manovre di inversione e consentendo un taglio perfetto attorno a ostacoli come alberi e arredi. Ciò si traduce in minori passaggi e in un notevole risparmio di tempo. Produttività oraria superiore: le larghezze di taglio importanti e le velocità elevate, unite alle trasmissioni idrostatiche professionali, possono aumentare la resa del 30-40% rispetto a un trattorino tradizionale. Qualità di taglio costante: grazie ai piatti di taglio Turbo Force e alla gestione efficace dell'erba, offriamo un taglio uniforme anche in condizioni difficili. Il sistema recycler opzionale contribuisce a ridurre i residui, migliorando la qualità percepita. Comfort e riduzione della fatica dell'operatore: il nostro MyRIDE® Suspension System brevettato garantisce un'esperienza confortevole, riducendo l'affaticamento dell'operatore e consentendo di lavorare anche su terreni irregolari senza vibrazioni eccessive. Gestione e controllo: l'Intelli360™ è una piattaforma digitale che offre un controllo intelligente della flotta di macchine Toro, migliorando l'efficienza operativa e la gestione delle risorse. Ergonomia e facilità di manutenzione: i nostri macchinari sono progettati per garantire un accesso facile ai componenti per la manutenzione, aumentando la comodità per

l'operatore. Riduzione del costo totale di esercizio (TCO): puntiamo su telai robusti e componenti di livello commerciale, il che riduce i fermi macchina e aumenta la durata nel tempo, contribuendo a mantenere elevato il valore residuo».

«Per chi possiede giardini complessi con molti ostacoli o estensioni superiori ai 3.000-4.000 m², un modello zero turn», sottolinea Alessandro Barera di **Brumar**, «rappresenta l'investimento più efficiente per ottimizzare la cura del prato. Il baricentro basso garantisce massima stabilità, con una posizione di guida che assicura massima visibilità. Certamente la caratteristica più importante rimane l'estrema manovrabilità: la capacità di ruotare su se stessi di 360° permette di cambiare direzione istantaneamente senza dover fare manovre a più riprese. E con una maggiore velocità operativa si possono dimezzare i tempi di lavoro su grandi superfici».

«Sicuramente», racconta Enrico Ravera di **Ober-to**, «uno dei pezzi forti dei nostri zero turn è il piatto saldato a tre lame, presente anche sui modelli base e decisamente più robusto e performante rispetto alla concorrenza che generalmente su questi modelli utilizza piatti stampati con due lame, molto più fragili e leggeri. Proprio per questo Encore assicura una garanzia di 10 anni sul piatto. Non da meno sono le trasmissioni potenti ed i validi motori bicilindrici montati anche sui già citati modelli entry-level, i quali assicurano un taglio eccellente senza mai mettere sotto sforzo la macchina».



Brumar

NUOVI OBIETTIVI. I traguardi si spostano in avanti, inevitabilmente. Secondo logica. E convinzioni profonde.

«Guardando al futuro», lo scenario dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «l'obiettivo per l'anno in corso è chiaro: continuare a consolidare la presenza e il posizionamento di Blue Bird anche in questa categoria, rafforzando la fiducia del mercato attraverso prodotti performanti e coerenti con le aspettative dei clienti».

«L'obiettivo principale», le priorità di Enrico Baldan di **Errezeta**, «è introdurre il prodotto sul mercato, raccogliere feedback concreti dagli utilizzatori e costruire una presenza graduale ma solida. Quest'anno è soprattutto dedicato all'ascolto e al posizionamento del prodotto».

«Siamo molto ambiziosi», chiarisce Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «in quanto i nostri modelli hanno caratteristiche uniche per autonomia e

prestazioni. Rivalleggiamo con le macchine con motore termico offrendo però molti vantaggi fra maggiore silenziosità, migliore efficienza di taglio, ridotti fermi macchina per manutenzione e decisamente minor costi totali. Dall'esercizio alla manutenzione, fino alla riparazione. Per il modello centrale di gamma, da 152 cm di larghezza di taglio, il risparmio di costi in tre anni rispetto ad un modello equivalente con motore termico è di oltre quindicimila euro».

«Il principale obiettivo è far conoscere la macchina. La raccolta ordini», osserva Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «ci ha mostrato chiaramente che l'interesse su questo prodotto è molto alto. Ora procederemo con le prime consegne e, tenendo presente le qualità della macchina come robustezza, affidabilità e rifiniture, ci aspettiamo anche dei buoni riordini del prodotto in stagione».

«L'ingresso dei marchi Ariens e AS-Motor ha spinto **Cormik**», sottolinea l'ufficio marketing, «a creare una nuova unità di business con risorse, personale e dimostratori dedicati. Tale investimento testimonia la fiducia dell'azienda nel potenziale di questi brand sul mercato italiano e trasforma la vendita in una vera e propria "esperienza tecnica" assistita. Tutto questo si traduce in grande focus e grandi attese. Gli obiettivi per il 2026



Emak

sono molteplici: migliorare e diffondere la conoscenza del marchio Ariens; strutturare una rete di concessionari competenti, formati, e motivati; far conoscere alle imprese di manutenzione del verde le peculiarità e l'unicità dei modelli presenti in gamma; affiancare nella promozione e nella dimostrazione delle macchine ai clienti finali quei rivenditori che sceglieranno di partecipare a questo progetto».

«L'obiettivo per quest'anno», il fermo immagine di Giovanni Masini di **Emak**, «è costruire progressivamente la presenza del prodotto sul mercato, lavorando su visibilità, posizionamento e cono-



scenza presso la rete distributiva. Puntiamo a valorizzarne i plus in termini di manovrabilità, rapidità di lavoro e qualità del taglio, creando le basi per un consolidamento graduale dei volumi e per uno sviluppo più strutturato nel medio periodo».

«Quest'anno ci poniamo l'obiettivo di migliorare le nostre quote di mercato», la base di Antonio Marchesin di **Pratoverde**, «con particolare attenzione alla diffusione delle macchine di nuova generazione a batteria. Stiamo ampliando la nostra gamma di prodotti Zeta per soddisfare le esigenze sia hobbistiche che professionali, offrendo soluzioni efficienti e sostenibili».

«Investiremo ancora più risorse», rivela Alessandro Barrera di **Brumar**, «per promuovere la tecnologia cordless di Ego anche per i tre modelli di zero turn. Daremo continuità alla proposta promozionale che prevede la fornitura gratuita di 4 batterie da 10 Ah per ogni trattorino, oltre al caricabatterie già dato in dotazione. Certi di una qualità ormai consolidata, che ci garantisce di reggere il confronto con paritetici modelli a scoppio, offrendo vantaggi non indifferenti come la facilità d'uso ed il rispetto dell'ambiente, vogliamo migliorare le quantità di vendita, riavvicinandoci ai numeri della prima stagione di vendita. Punteremo soprattutto sul nostro modello di punta con l'innovativa guida a volante».

«Il nostro obiettivo», il punto di Enrico Ravera di **Oberto**, «è sicuramente quello di aumentare le vendite visto il potenziale che il marchio Encore ci fornisce: l'anno scorso abbiamo aperto la strada, quest'anno la percorriamo a massima veloci-

Errezeta



tà. Con un nuovo design ancora più accattivante sui modelli Edge e con l'arrivo in stagione di un nuovo modello entry-level pensato per chi vuole spendere il meno possibile, abbiamo la certezza che il 2026 sarà un successo».

«L'obiettivo», l'anticipazione di Daniele Bianchi di **Grin**, «sarà quello di creare, all'interno della nostra rete di concessionari, una rete di rivenditori iper-specializzati nella vendita di queste macchine. Vogliamo creare degli Specialized Dealer che possono conoscere le macchine Grin ZM, averle in esposizione in negozio e organizzare, con il nostro aiuto, delle giornate dimostrative. Vogliamo concentrarci su un numero ridotto di rivenditori, ma specializzati nel prodotto».

«Per quest'anno», la linea del traguardo fissata da Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «il nostro obiettivo principale è l'introduzione di una nuova macchina professionale di grandi dimensioni, ibrida e con trasmissione a comando elettronico. Questo rappresenta un passo avanti significativo nella nostra offerta».

Fiaba



PUNTO FORTE. Elastiche e compatte, solide e performanti. «Il prodotto di riferimento per quest'anno», la chiave dell'ufficio marketing di **Cormik**, «sarà la serie Summit Pro, punto forte sia per Ariens che per Cormik. In tutto il mondo, infatti, i modelli Ariens Summit Pro si sono guadagnati un'ottima reputazione tra i professionisti del verde, grazie alla loro capacità di gestire tra le 500 e le 1.000 ore di funzionamento per stagione, rappresentando dunque la scelta ideale per chi desidera un taglio ad alta produttività e la

VESCO®
MADE IN ITALY



IL MASSIMO INDISPENSABILE !



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



massima affidabilità. I modelli Ariens Summit Pro 300 sono coperti da una garanzia del produttore di 5 anni o 1.250 ore, mentre i modelli Summit Pro 500 includono una garanzia di cinque anni o 1.500 ore. Non esiste alcun limite orario per i primi due anni, questa copertura estesa riflette la fiducia di Ariens nell'affidabilità e nella qualità professionale delle proprie attrezzature».

«Il punto di forza della nostra proposta», l'istantanea dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «è rappresentato dal modello ZTR 50 PRO, una macchina pensata per offrire elevate prestazioni e massima efficienza operativa. È equipaggiata con un motore Kawasaki da 726 cc, capace di erogare 15,4 kW a 3.600 giri/min, con due cilindri e trasmissione idrostatica. L'innesto lame avviene tramite frizione elettromagnetica, mentre la funzione di taglio prevede scarico laterale con kit mulching. La larghezza di taglio di 1.270 mm e la configurazione con una marcia avanti e una retromarcia completano un profilo tecnico pensato per garantire produttività, precisione e affidabilità».

«Il punto di forza della nostra proposta», evidenzia Giovanni Masini di **Emak**, «è un rapporto qualità/prezzo particolarmente competitivo, che rende la tecnologia zero turn accessibile a chi desidera prestazioni elevate e controllo totale del taglio. I modelli Efcò e Oleo-Mac nascono per garantire maneggevolezza, comfort e precisione,



Oberto

offrendo una soluzione completa e ben bilanciata per la cura del verde in ambito privato, anche quando le aspettative sono alte».

«Il nostro punto di forza», spiega Roberto Foti Belligambi di **John Deere Italiana**, «risiede da sempre nella filosofia John Deere: macchine affidabili, altamente performanti, con soluzioni tecnologiche all'avanguardia, come la connettività e l'elettificazione. Inoltre, la nostra rete di concessionari esclusivi, altamente specializzati, è in grado di offrire un supporto post-vendita che risponde alle aspettative dei clienti».

«La proposta», precisa Enrico Baldan di **Errezeta**, «si distingue per una visione moderna del rasa-erba zero turn, che unisce prestazioni elevate, attenzione all'esperienza dell'operatore e una piattaforma energetica flessibile. Un primo passo verso un nuovo modo di concepire questa categoria di macchine».

«La nostra proposta», riferisce Antonio Marchesin di **Pratoverde**, «si distingue per l'innovazione. Sin dai primi modelli con il sistema Recycler, che elimina la necessità di raccogliere i residui di taglio, fino all'introduzione del MyRIDE® Suspension System, ogni aspetto è progettato per migliorare l'esperienza dell'operatore. Abbiamo una gamma ampia e diversificata, composta da 25 modelli, che copre tutte le necessità, dalle più piccole alle più grandi, soddisfacendo così un'ampia varietà di richieste».

«Si tratta di una macchina molto robusta», il fermo



Grin



GRINDER

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

100% MADE IN ITALY



**NOVITÀ
GRINDER
PRO MAX**

GRINDER PRO MAX 52



GRINDER 52 VL



GRINDER ZERO SH PRO



TAGLIO MULCHING

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



Pratoverde



immagine di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «pensata per i manutentori americani che ricercano la praticità del prodotto. Il piatto di taglio è realizzato in solida carpenteria saldata e la macchina è equipaggiata con buone rifiniture come le luci a LED sia frontali che laterali. In questo momento il punto forte legato al lancio del nuovo prodotto che ci ha consentito una raccolta ordini molto elevata è l'eccellente rapporto qualità-prezzo».

«Sicuramente», spiega Enrico Ravera di **Ober-to**, «il modello Edge Pro 52" con il suo motore Kawasaki da 730cc e la trasmissione Hydrogear ZT-3400. In termini di caratteristiche alcune macchine concorrenti possono definirsi "simili", ma in termini di prezzo assolutamente nessuna».

«Il nostro punto di forza della gamma EGO zero turn», evidenzia Alessandro Barrera di **Brumar**, «è la motorizzazione a batteria, che fornisce la stessa potenza di un motore a benzina da 22 cavalli, senza alcuna emissione nociva, con ridotta manutenzione e rumorosità. Si può adattare la combinazione di batterie esattamente in base alle dimensioni del prato e al modo in cui si preferisce tagliare l'erba e a differenza di qualsiasi altro ZTR a batteria sul mercato offre una piattaforma di batterie compatibili con più di 100 attrezzi.

Il caricabatterie più veloce del settore carica completamente le batterie in sole tre ore, quattro volte più velocemente di qualsiasi altro concorrente, mentre i quattro motori brushless indipendenti forniscono la potenza e le prestazioni dei modelli a benzina: raggiunge una velocità massima di 12,8 km/h e copre fino a 10.000 mq con una

singola carica con sei batterie da 12 Ah. È comunque già utilizzabile con una capacità di 15 Ah. Si possono scegliere tre modalità di guida: la modalità Standard utilizzabile per le attività quotidiane, Control che protegge il prato ed è perfetta per i nuovi utenti delle macchine a raggio zero, o Sport, ideale per tagli di precisione intorno a curve e grande velocità di utilizzo».

«Il punto di forza di Grin ZM», puntualizza Daniele Bianchi di **Grin**, «sta soprattutto nella capacità di polverizzazione del piatto di taglio Grin Maxi 3: che adotta tre calotte Grin indipendenti in grado di fare un taglio senza raccolta eccezionale anche in condizioni difficili. Nel mondo degli zero turn quasi tutti sono dedicati allo sfalcio con scarico a terra, i abbiamo sviluppato una macchina che possa fare sia taglio rustico che taglio di qualità e che possa mantenere una frequenza di manutenzione da macchina con cesto di raccolta».

La nuova zero turn a batteria Snapper, distribuita in Italia da **Fiaba**, ha un'autonomia di un'ora di lavoro, sufficiente a coprire un giardino anche di 4.500 mq. La batteria 72V LiFePo alimenta le due trasmissioni elettriche ed i due motori lama. Non ci sono cinghie, pulegge o altre parti meccaniche che necessitano di manutenzione. È sufficiente caricare la batteria. Il display a LED, larghezza di taglio di 107 cm, regolazione in tre velocità di taglio e tre velocità di lavoro. Altezza di taglio in sette posizioni, da 38 a 114 mm. Un'ora e mezza per la ricarica.

Il mercato aspetta, le aziende sono prontissime. E si muovono, in più direzioni. C'è un anno da riempire a dovere, occasioni da sfruttare, rivenditori da affiancare e supportare. Sullo sfondo tanto verde. E gli zero turn a fare il proprio dovere. Fino in fondo. Avanti così.

John Deere





Assistenza e punti di ritiro, riparazione e vendita sul territorio. Quattrocento adesioni in Europa, di cui più della metà in Italia. Con un sito internet personalizzato e l'intero catalogo a disposizione. Senza prestagionali. Più tanti altri servizi, uno più interessante dell'altro

AGRIEUROPOINT: LA RETE DI PARTNER CHE PORTA AGRIEURO SOTTO CASA

AgriEuroPoint è il programma di partnership di **AgriEuro** rivolto ad attività di riparazione e vendita di attrezzature da giardino e agricole, ma non solo. Il **Network integra e-commerce e servizi digitali con i servizi e la vendita sul territorio** e ha già superato le **400 adesioni in Europa**, di cui oltre **200 in Italia**.

Il programma permette ai centri fisici di aumentare lavoro e ricavi gestendo richieste di servizi e vendita generate dal **Network AgriEuroPoint** - cioè dall'insieme delle attività che ne fanno parte, inclusa la tua in caso di adesione, e dal sito **www.agrieuro.com** - all'interno di un progetto firmato **AgriEuro**, e-commerce leader in Europa nella vendita di macchine per agricoltura e giardinaggio.



Il programma si sviluppa su tre servizi:

Assistenza e Riparazione: il cliente che ha acquistato una macchina dal Network AgriEuro Point apre la richiesta su **www.agrieuro.com** e viene indirizzato al centro più vicino. Il **partner gestisce manutenzioni e riparazioni ricevendo nuovi clienti senza investire in pubblicità**, perché **AgriEuro** lo promuove nella pagina "Assistenza" e indirizza le richieste in base alla zona.

Punto di Ritiro e Servizi Point: durante l'acquisto il cliente può scegliere se far **consegnare il prodotto presso il centro partner** oppure se richiedere la **consegna a domicilio** gestita dal centro. In entrambi i casi può aggiungere servizi extra con un click: **assemblaggio e primo avviamento** prima del ritiro, oppure consegna a casa con **collaudo e dimostrazione d'uso**.

Vendita Prodotti: entrando nel Network il centro **riceve gratuitamente un sito internet personalizzato** con dominio **nomenegozio.agripoint.shop**, con catalogo e caratteristiche analoghe a **www.agrieuro.com** ma brandizzato con nome e contatti del punto vendita. Così **può vendere l'intero catalogo AgriEuro senza investire in magazzino e logistica**, acquistando online o in negozio, in contanti fino a 3.000 euro oppure con carta tramite ePOS virtuale. Il centro riceve una **remunerazione su ogni ordine**, mentre **AgriEuro** gestisce pagamento e spedizione.

Una nuova era per i professionisti, con l'introduzione del concetto di taglio autonomo altamente performante. Silenzioso, del tutto elettrico, pensato per il lavoro di squadra. Coperta l'intera giornata di lavoro. Con un tempo di ricarica di appena otto minuti

KRESS VOYAGER: LA FINE DEL TAGLIO CON OPERATORE



Ogni settore, prima o poi, raggiunge un punto di non ritorno. Nella manutenzione professionale del verde quel momento è arrivato. Megatrend globali stanno riscrivendo le regole del gioco, rendendo obsoleto il modello tradizionale basato su macchine a benzina e operatori vincolati al taglio. In questo scenario nasce **Kress Voyager**, una soluzione progettata non come semplice rasaerba, ma come leva di trasformazione del modello di business delle aziende del verde.

Voyager introduce il concetto di taglio autonomo professionale: silenzioso, completamente elettrico e progettato per lavorare in squadra con gli operatori. Una volta definito il perimetro di lavoro, la macchi-

na opera in autonomia, liberando risorse umane che possono essere riallocate su attività a maggiore valore. Il risultato è immediato: una squadra di due persone diventa due squadre operative, senza aumentare l'organico. Stesso personale, maggiori superfici gestite, maggiore redditività.

Dal punto di vista economico, l'impatto è altrettanto rilevante. Riduzione dei costi operativi, un vantaggio che può essere utilizzato in modo strategico per ampliare il proprio business.

Voyager si inserisce inoltre in un ecosistema completamente elettrico reso possibile dal Kress CyberSystem. Grazie a potenze progettate per l'uso professionale, a batterie a lunga durata e al CyberTank, l'operatività copre l'intera giornata di lavoro con tempi di inattività quasi azzerati. Le **batterie possono essere ricaricate fino al 100% in soli 8 minuti**, direttamente sul mezzo, superando definitivamente i limiti che finora avevano frenato l'elettrificazione nel settore.

La trasformazione è completata dalla digitalizzazione. L'**app Kress Commercial** offre piena visibilità operativa: pianificazione delle squadre, monitoraggio degli strumenti, analisi dei tempi e delle performance. Dati più precisi consentono decisioni più intelligenti e allineano ogni squadra allo standard del miglior team, con incrementi di efficienza che possono tradursi in migliaia di euro di risparmio per operatore ogni anno.

Voyager non è una soluzione per tutti.

È per chi guarda oltre il prezzo, ripensa il proprio modello operativo e punta su efficienza e valore nel lungo periodo.

Pensato per i professionisti del verde che vogliono offrire un servizio premium, elettrico, più redditizio, con meno stress, minore dipendenza dal personale e pieno controllo delle attività.



La fine del taglio erba con operatore.

Al taglio dell'erba ci pensa VOYAGER, tu prenditi cura dei dettagli.

GAME OVER



Fiera MY PLANT #staytunned

Vieni a trovarci alla fiera MY PLANT
dal 18 al 20 Febbraio 2026 per scoprire di più!

Ci trovi al Padiglione 20 stand G29

Kress 



OFFICIAL LANDSCAPING EQUIPMENT

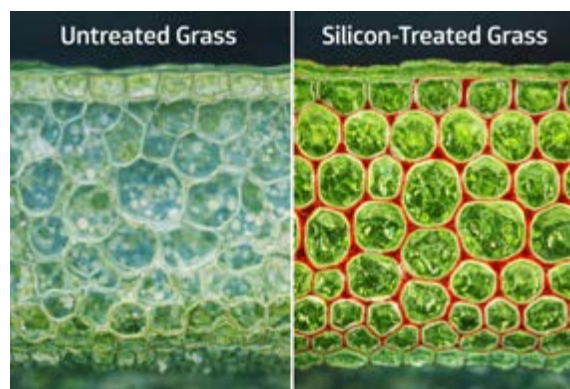
Visita il sito web
www.kress.com/it-it

Tempo di fronteggiare gli eccessi idrici, in primis attraverso l'impiego di sostanze tensioattive. Come Water X e Water Plus di Bottos, soluzioni innovative capaci di preservare l'equilibrio fra aria ed acqua nel suolo

IL PRATO NON DORME. RIPOSA, RESPIRA, VIVE

Di Federico Tuberga, Vicepresidente Bottos Srl

Febbraio. Il prato non è fermo. Vive, respira e compie le sue azioni, semplicemente in maniera più rallentata. L'inverno è un periodo fondamentale per le piante. Numerose di esse devono eseguire il processo di vernalizzazione, cioè devono incamerare determinate giornate di freddo per dare maturazione al proprio sviluppo. Occorre pensare al sistema terreno/pianta come un "unicum" senza soluzioni di continuità. Durante i mesi freddi si evidenziano eccessi idrici collegati a carenze di aria tellurica. Per la risoluzione del problema si opera mediante l'impiego di sostanze definite tensioattive, come **Water X e Water Plus di Bottos**, prodotti innovativi che intervengono sul mantenimento dell'equilibrio tra aria e acqua nel suolo. Queste soluzioni professionali determinano le giuste proporzioni tra la macro e la microporosità, eliminano per infiltrazione profonda la potenziale acqua in eccesso e migliorano i movimenti della soluzione circolante ricca di nutrienti. La loro distribuzione mediante botte irroratrice, anche manuale, fornisce salute



e forza al prato. Esistono inoltre attrezzature meccaniche che coadiuvano l'introduzione di aria nel terreno senza creare disagi alla superficie. Vengono comunemente chiamati "slicer" ed operano dei semplici **tagli/fessurazioni nel terreno**, facendolo respirare ed introducendo ossigeno. Non calpestiamo il prato in condizioni di gelo in quanto potremmo creare delle lacerazioni dei tessuti delle foglie, causando ferite e successive disidratazioni delle piante. **Inserire prodotti a base di Silicio, Potassio e Calcio, come Si-Strong Bottos**, formulazione specifica che fortifica le pareti cellulari delle piante e induce una resistenza meccanica agli sforzi e agli strappi.



Aiutiamo il prato a riposare bene perché si possa risvegliare carico di energia per affrontare la nuova primavera!

BOTTOS

#pratosanoebello



PRATO ULTRA RESISTENTE ANCHE IN INVERNO

**Si Strong fortifica le pareti cellulari
delle piante e induce una resistenza
meccanica a sforzi e strappi.**



Scopri tutti i pack
disponibili e la scheda
tecnica nel sito Bottos



In campo con te, dal 1879.

POTARE, IRRORARE E RACCOGLIERE CON LA STESSA ENERGIA

V.Battery di **Volpi Originale** è energia intercambiabile
e sostenibile per chi lavora nel verde



italiana **Volpi Originale** continua a scrivere la storia dell'innovazione nel mondo della cura del verde con **V.Battery**, l'innovativa batteria ricaricabile progettata per funzionare su numerosi utensili dell'Azienda. Leggera, compatta, affidabile, V.Battery è la soluzione che rende ancora più semplice e vantaggiosa la scelta di questo storico marchio per tutto ciò che riguarda l'irrorazione, la potatura e la raccolta olive.

Disponibile in due versioni – 14,4 Volt e 21,6 Volt – V.Battery è 100% compatibile con gli utensili Volpi predisposti, rappresentando una scelta unica sia per gli hobbisti sia per i professionisti. Con una sola batteria multi utensile si ottimizzano i costi, si riducono gli ingombri e si ha **sempre il massimo controllo delle prestazioni**. Una soluzione orientata anche a ridurre l'impatto ambientale e favorire la sostenibilità del lavoro.



In campo con te, dal 1879.

V.Battery da 14,4 Volt: ideale per i lavori quotidiani

Compatta e versatile, la **14,4 V** è la soluzione perfetta per chi affronta le operazioni di manutenzione e potatura con frequenza e precisione.

È compatibile con una vasta gamma di utensili Volpi:

- Sprayer elettrici
- Forbici da potatura
- Legatralci
- Potatori a catena

Grazie alla leggerezza e a un'autonomia commisurata all'impiego, garantisce sessioni di lavoro pratiche e continuative, soddisfacendo le esigenze di viticoltori, frutticoltori e appassionati che desiderano strumenti affidabili senza rinunciare alla comodità.

V.Battery da 21,6 Volt: potenza e continuità per i lavori più intensi

Quando serve più energia, la versione da **21,6 V** entra in gioco con tutta la sua forza. È la batteria di riferimento per gli **scuotitori Super Bomber** e per numerosi utensili della linea **PowerCut** dedicata al pruning.

Gli utensili abbinati a questa versione più potente sono i seguenti:

- Forbici da potatura
- Potatori a catena
- Potatori a catena su asta
- Troncarami
- Scuotitori Super Bomber

Grazie alla **tecnologia agli ioni di litio** e al design ottimizzato, **V.Battery** assicura massima efficienza anche sugli utensili più energivori, offrendo la continuità necessaria per lavori professionali come la raccolta delle olive o la potatura intensiva.

La garanzia Volpi Originale

Alle spalle di **V.Battery** c'è la solidità di **Volpi Originale**, azienda italiana fondata nel 1879, da sempre sinonimo di innovazione e qualità italiana. Tutti i prodotti sono il risultato di un processo di **ideazione, progettazione e brevettazione** sviluppato a livello globale grazie al lavoro del **team interno di ricerca e sviluppo**. Un impegno costante che consente all'azienda di raccogliere in modo continuativo feedback dalla clientela italiana e internazionale, migliorando così l'esperienza e la **soddisfazione** di chi sceglie **Volpi Originale** come partner professionale.



Scopri di più su
www.volpioriginale.it

Title Partner del British Masters, Husqvarna sempre più nel grande golf

Henshall-Bell: «Il palcoscenico perfetto per i nostri robot»

Husqvarna ha firmato un accordo pluriennale per essere Title Partner del British Masters, uno dei tornei di golf più storici al mondo. L'Husqvarna British Masters 2026 si svolgerà al Belfry, sull'iconico campo Brabazon in Inghilterra, dal 27 al 30 agosto. Husqvarna sarà anche il partner ufficiale per il taglio robotizzato del DP World Tour.

«Il golf», afferma Yvette Henshall-Bell, presidente Europa BU Forest & Garden Division di Husqvarna Group, «è il palcoscenico perfetto per dimostrare le prestazioni dei robot tagliaerba Husqvarna, che stanno già garantendo risultati di livello mondiale in oltre 1700 campi da golf in tutto il mondo. Questa partnership segna un impegno condiviso per reinventare la manutenzione dei campi da golf per una nuova era».

Il British Masters si è giocato, per la prima volta, nel 1946 e vanta un'illustre storia con campioni del passato come Peter Thomson, Tony Jacklin, Bernhard Langer, Ian Woosnam, Seve Ballesteros, Sir Nick Faldo, Colin Montgomerie e lo svedese Alex Noren nell'edizione del 2025. Sir Nick Faldo, sei volte vincitore di tornei major e ambasciatore del marchio Husqvarna, tornerà come ospite dell'Husqvarna British Masters nel 2026. «Da ex campione», ha sottolineato Faldo, «sono molto orgoglioso di ospitare questo iconico torneo che sta per entrare in una nuova entusiasmante era grazie a questa nuova Partnership. Adoro i prodotti Husqvarna».

Nell'ambito dell'accordo, Husqvarna è diventata anche Partner Ufficiale Marketing del DP World Tour 2026, sulla scia del successo della partnership dell'anno prima. Ora Husqvarna sarà partner dei tornei British Masters e Amgen Irish Open, partner aziendale del BMW International Open, del KLM Open e del FedEx Open de France. Di recente, durante l'AIG Women's Open al Royal Porthcawl in Galles, 15 robot tagliaerba Husqvarna CEORA hanno curato durante la competizione tutti i 18 fairway per l'intero torneo.



AgriEuro, giornata di formazione Bosch

In primo piano le linee Fai da te e Pro-Garden



AgriEuro ha organizzato nei suoi uffici di Spoleto una giornata di formazione dedicata alle nuove macchine Bosch che entreranno nel catalogo agrieuro.com nel corso dell'anno. Le novità in arrivo si dividono in due famiglie fra la linea Fai da te e la linea Pro-Garden, pensate per utilizzi diversi ma con un filo conduttore comune: lavorare in modalità cordless, con più libertà di movimento e meno tempi morti tra una zona e l'altra. Per la linea Fai da te previsti robot rasaerba Visimow 18V-100 e Visimow 18V-200, rasaerba Rotak 18V-32, Rotak 18V-34, Rotak 18V2-38 e Rotak 18V2-43, sega a catena PKE18V-30-28 e biotrituratore UniversalShredder 2x18V-25. Per la linea Pro-Garden il decespugliatore GFR-18V-25BH ed il tagliaiepi GHE 18V-50 FP, GRA18V2-46 SP. Il corso ha permesso ai team AgriEuro «di confrontarsi direttamente con il brand, approfondire la conoscenza dei prodotti che entreranno presto nel catalogo AgriEuro e acquisire le competenze necessarie per accompagnare i clienti in ogni fase, dal momento che precede l'acquisto fino all'assistenza post-vendita. In questo modo possiamo offrire un servizio sempre aggiornato e competente, rafforzando la relazione di fiducia con chi sceglie di acquistare dal nostro e-commerce agrieuro.com».



Kramp Italia, Massei consegna il testimone a Montanari

Nuova guida per altri ambiziosi traguardi

È Giancarlo Montanari il successore alla guida di Kramp Italia di Rafael Massei, negli ultimi quattordici anni al timone della filiale di Reggio Emilia della multinazionale olandese ed ora avviatosi al meritatissimo periodo di pensionamento. Montanari, nuovo country director, assicura a Kramp Italia un'esperienza consolidata di oltre vent'anni nel settore, maturata attraverso ruoli di crescente responsabilità in contesti industriali assai strutturati. Il suo percorso professionale si è sviluppato inizialmente ad Argo Tractors, gruppo italiano specializzato nella progettazione e produzioni di trattori per l'agricoltura professionale, per poi proseguire con Terex, multinazionale americana attiva nella progettazione e produzione di piattaforme aeree, soluzioni per il sollevamento e per le lavorazioni dei materiali dove ha ricoperto il ruolo di direttore generale con piena responsabilità della business unit delle gru fuoristrada. La sua nomina è un passo strategico per il rafforzamento della presenza di Kramp sul mercato italiano e per lo sviluppo delle relazioni con i partner. L'ingresso di Montanari si inserisce infatti in un piano di crescita volto a consolidare i punti di forza dell'azienda, ampliare l'offerta di prodotti e soluzioni mantenendo la vicinanza al cliente, valore distintivo del marchio Kramp. Nel suo nuovo incarico, Montanari sarà responsabile della guida e dello sviluppo della filiale italiana di Kramp coordinando le funzioni vendite, marketing, risorse umane e operations.



Vieni a scoprire la nuova serie Edge



ENCORE

Serie EDGE PRO

POTENTE, MANEGGEVOLE, AD ALTE PRESTAZIONI

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

**IMPORTATORE ESCLUSIVO
PER L'ITALIA:**



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



Soffio di primavera, Milano fra piante, fiori e prodotti



news

Sabato 7 e domenica 8 marzo, dalle ore 10 alle 18, Villa Necchi Campiglio a Milano sarà la cornice della XIII edizione di "Soffio di primavera", la mostra mercato di piante, fiori e prodotti per il giardino pensata dal FAI - Fondo per l'Ambiente Italiano ETS per dare il benvenuto alla bella stagione, ormai alle porte, e celebrare il risveglio della natura dopo il riposo invernale.

Ad animare l'evento, entrato ormai nel cuore dei milanesi e visitato ogni anno da migliaia di persone, saranno trenta vivaisti accuratamente selezionati in base alla qualità delle loro proposte, che accoglieranno il pubblico con piante e fioriture simbolo della fine dell'inverno e dell'inizio della primavera: ellebori, bergenie, primule, viole e ciclamini, insieme a camelie, viburni, gelsomini e ciliegi da fiore. Tra le novità di questa edizione una collezione di più di 100 varietà di tuberi di dalie. In vendita anche piante aromatiche, ortaggi annuali da mettere a dimora con l'arrivo dei primi caldi, erbacee perenni, arbusti coprisuolo, da fiore e sempreverdi, conifere e piante rustiche adatte a ingressi e cortili. Più tanto altro.

La grande energia del florovivaismo Il Veneto guida la crescita

Toscana, Liguria, Sicilia, Lombardia, Lazio, Campania, Puglia, Emilia-Romagna, Veneto e Piemonte guidano nell'ordine la top-ten delle regioni italiane che hanno registrato il più alto valore alla produzione del settore florovivaistico nazionale. Una settore che nonostante le difficoltà climatiche, gli alti costi sostenuti e una concorrenza sempre più marcata, nell'ultimo rilevamento ufficiale ha ritoccato al rialzo i livelli record dell'anno precedente: sfondata quota 3 miliardi e 250 milioni di euro di valore alla produzione, e un export Made in Italy ai vertici internazionali, rispetto ai 3,14 nel rilevamento Istat precedente. «Tra le Regioni a maggiore vocazione florovivaistica», ha evidenziato l'organizzazione di Myplant, «il risultato economico consolida il ruolo del Veneto tra le aree principali per la produzione vivaistica nazionale. Con un altro primato». In questa cornice, infatti, la Regione Veneto si conferma tra le più produttive, coprendo il 4,3% (4,2 nel precedente rilevamento) dell'intero valore italiano. Il valore alla produzione regionale è di 138,905 milioni di euro, 83,253 dei quali generati da fiori e piante in vaso (+5,4%) e 55,652 (+4,3%) derivanti dal vivaismo.

Parco Sigurtà, i cento giovani ambasciatori di Tulipanomania Festa per gli alunni della scuola Collodi di Valeggio sul Mincio

Un centinaio di alunni della scuola primaria Carlo Collodi di Valeggio sul Mincio hanno varcato a metà gennaio i cancelli del Parco Giardino Sigurtà e, accompagnati dal corpo docente, sono stati nominati ufficialmente ambasciatori di Tulipanomania 2026, il festival ormai orgoglio italiano che regala ai visitatori del parco veronese oltre un milione di tulipani nei mesi di marzo e aprile, e vanta ormai riconoscimenti a carattere mondiale. Vedi, nel 2024, il World Tulip Innovation Award.



«La nomina dei giovani ambasciatori di Tulipanomania 2026», ha sottolineato Giuseppe Sigurtà, amministratore delegato del Parco, di nuovo aperto dal 7 marzo, «rappresenta un segnale concreto di fiducia nelle nuove generazioni. Il tulipano, con la sua vita e bellezza, ci insegna il valore del tempo e della cura: infatti per ottenere risultati come la favolosa fioritura dei tulipani a primavera serve dedizione e pazienza». rappresenta un segnale concreto di fiducia nelle nuove generazioni. Il tulipano, con la sua vita e bellezza, ci insegna il valore del tempo e della cura: infatti per ottenere risultati come la favolosa fioritura dei tulipani a primavera serve dedizione e pazienza».

Zanetti Motori sempre al massimo

Podio-Lagonigro al Motor Bike Expo



Grande soddisfazione per lo Zanetti Motori Racing Team che conquista il podio al Motor Bike Expo, uno degli eventi di riferimento per il mondo delle due ruote. Protagonista Vincenzo Lagonigro che ha ottenuto uno splendido terzo posto nella categoria Dunlop Moto SS600 Under 35, confermando talento, determinazione e un ottimo lavoro di squadra. Un risultato importante che premia l'impegno del team e apre al meglio la stagione sportiva.

Cataloghi Emak fra innovazione e versatilità

Per il verde e la piccola agricoltura

Con i nuovi cataloghi 2026, Emak rinnova e rafforza la propria proposta per la cura del verde e della piccola agricoltura, confermando la strategia di sviluppo dei marchi Efco, Oleo-Mac, Bertolini e Nibbi all'insegna di innovazione tecnologica, completezza di gamma e attenzione alle diverse esigenze di utilizzo. Per i brand Efco e Oleo-Mac 2026 cresce in modo deciso l'offerta di prodotti a batteria, sempre più centrale nella strategia di sviluppo del Gruppo. La gamma 40 V rinnova i suoi 4 modelli di tagliaerba, pensati per offrire un'esperienza di taglio efficiente, silenziosa e priva di emissioni. Facilità d'uso, riduzione della manutenzione e prestazioni costanti rendono queste macchine un'alternativa concreta ai modelli a scoppio, senza compromessi in termini di qualità del risultato. A supporto dell'ecosistema a batteria, la gamma 56 V introduce un nuovo caricabatterie, progettato per gestire in modo automatico la ricarica di due batterie in serie e migliorare l'organizzazione del lavoro.

Importanti novità anche nel comparto motoseghe,

che si amplia con due nuovi modelli della Serie H di media potenza, dedicati a un utilizzo domestico evoluto e alla piccola agricoltura, ed uno nuovo della Serie MT/GS per la potatura.

Il segmento dei tagliaerba registra un aggiornamento sia estetico che funzionale di numerosi modelli delle linee, sia con scocca in lamiera che con scocca in alluminio. Il progetto prevede inoltre lo sviluppo di due nuovi modelli ALLROAD FLEX 4, che in aggiunta al restyling estetico dei nuovi modelli aggiunge un manubrio con supporto in alluminio e un nuovo sistema ergonomico di alzaruota. Importanti novità anche nel comparto trattorini, un ampliamento strategico che introduce due nuovi trattorini zero turn, progettati per garantire massima manovrabilità, precisione di taglio e rapidità di lavoro, soprattutto in presenza di ostacoli e aree articolate. Più uno a scarico laterale, ideale per la manutenzione di ampie superfici residenziali, e due tagliatutto per interventi impegnativi su aree incolte, terreni accidentati e vegetazione fitta.



**ATTREZZATURE
PROFESSIONALI
PER LA POTATURA
dal 1972**

www.falket.com



Formazione-Kramp Italia, la due giorni di Briggs & Stratton

Sotto i riflettori la gamma Vanguard EFI



Mercoledì 21 e giovedì 22 gennaio si è svolto, nella sede Kramp Italia di Reggio Emilia, il corso avanzato di livello 2 Briggs & Stratton Vanguard, un appuntamento formativo di alto profilo dedicato esclusivamente alle officine che avevano già completato con successo il percorso base. L'iniziativa ha rappresentato un momento-chiave di aggiornamento tecnico e specializzazione, a conferma dell'impegno di Kramp e Briggs & Stratton nel supportare la crescita professionale della rete assistenziale nel settore giardinaggio e forestale.

Al centro del programma l'approfondimento della gamma Vanguard EFI, con focus sulle più avanzate modalità di diagnostica e sulle tecniche di riparazione, affiancate da una significativa componente pratica svolta su tavole didattiche. Il corso, ospitato nella sede di via Emore Tirelli, è stato condotto dagli specialisti di prodotto Kramp per il settore giardinaggio e forestale, insieme ad un rappresentante ufficiale di Briggs & Stratton, offrendo ai partecipanti un'occasione concreta di confronto diretto con competenze tecniche di primo livello e con le più recenti evoluzioni tecnologiche del marchio Vanguard.

Assofloro, presentato il nuovo consiglio direttivo

Nada Forbici confermata alla presidenza

Assofloro ha presentato a Roma, a Palazzo Rospigliosi, il suo nuovo direttivo. A Nada Forbici, riconfermata presidente, si affiancano Simone Bellamoli (Associazione Florovivaisti Bresciani), Danilo Eforti (Associazione Italiana Professionisti del Verde), Domenico Maschi e Aldo Bina (Distretto Vivaistico Planta Regina), Sandro Maffi (vicepresidente e tesoriere) e Cristian Plebani (Associazione Florovivaisti Bergamaschi), Irene Polic Greco (Società Italiana di Arboricoltura), Mario Radaelli e Matteo Martinelli (Associazione Florovivaisti Milano Lodi Monza Brianza), Giorgio Zenone (Associazione Arboricoltori), Carlo Spertini (Associazione Florovivaisti Varese), Paolo Bonini rappresentante delle imprese direttamente associate. I componenti della giunta esecutiva, nominati dal consiglio direttivo di Assofloro oltre a Forbici sono Sandro Maffi, Aldo Bina, Giorgio De Menech, Giorgio Zenone, Danilo Eforti e Andrea Pellegatta. Fra i progetti ed obiettivi ricordati da Forbici approfonditi dai relatori dell'assemblea generale l'analisi dei costi di produzione in floricoltura, per diffondere consapevolezza tra le

imprese e fornire uno specifico strumento operativo di calcolo; la valorizzazione dei materiali vegetali di risulta come sottoprodotti; i lavori al MASE per i CAM-Criteri Ambientali Minimi negli appalti del verde pubblico; la battaglia sui contributi per i vasi in floricoltura; la sperimentazione di vasi compostabili con Novamont e Filiera Agricola Italiana; la circolare per i lavori in quota su funi su alberi con Inail e Ministero del Lavoro; la promozione di piante e fiori italiani attraverso il Sigillo "Firmato dagli Agricoltori Italiani"; la ricerca con il CNR sui benefici delle piante da interno negli edifici scolastici; i contributi ed emendamenti alla Legge quadro sul florovivaismo; le varie sinergie per fare fronte alle problematiche fitosanitarie che interessano le aziende florovivaistiche, in particolare negli ultimi anni *Popillia japonica*.



Errezeta-DCK, per una cura del verde sempre più efficiente

Nuove tecnologie, maggiore autonomia, massima flessibilità

Nuove tecnologie, più autonomia e massima flessibilità: la gamma 2026 per la cura del verde a batteria firmata DCK arriva in Italia con il supporto di Errezeta, partner italiano del brand, per offrire risposte concrete a ogni esigenza, dal giardino privato ai grandi spazi verdi.

La nuova linea comprende i rasaerba robotizzati Terraina E Series per superfici fino a 500 e 800 mq, ideali per una manutenzione intelligente, affidabile e quotidiana, con un eccellente equilibrio tra prestazioni e convenienza.

Accanto a questi arrivano le attrezzature outdoor 20V – potatori, motoseghe compatte, soffiatori, tagliabordi e tosasiepi – progettate per lavori frequenti e di precisione, con il vantaggio di un sistema batterie condiviso che semplifica la gestione dell'energia e riduce i costi complessivi. Per gli utilizzi più intensivi, DCK amplia inoltre l'offerta con rasaerba zero-turn ad alta produttività per parchi, campi da golf e grandi aree verdi. Una strategia che valorizza l'ecosistema a doppio voltaggio e conferma la visione di DCK verso soluzioni efficienti, sostenibili e professionali che Errezeta s'è detta «orgogliosa di rappresentare e distribuire sul territorio italiano».



OREGON®

24AP

1/4"
LOW PROFILE

PICCOLA, POTENTE, PRECISA

Catena da potatura 1/4" - 1,1 mm

Realizzata per la potatura di precisione, quando la qualità e la scorrevolezza del taglio sono fondamentali, la 24AP è una catena progettata per l'uso con potatori, motoseghe e piccole motoseghe a benzina o a batteria.

La forma del delimitatore impedisce al tagliente di lasciare sbavature sulle parti laterali delle sezioni tagliate, rendendo il taglio pulito e preciso.



Dal 1968 distributori Oregon per l'Italia.
Sabart S.r.l., Reggio Emilia - www.sabart.it

NEW



Gruppo Emak, nel 2025 un fatturato consolidato di 613,6 milioni

Bartoli: «Azioni efficaci sui prodotti e i mercati ad alto valore aggiunto»

Il Gruppo Emak ha registrato nel 2025 un fatturato consolidato di 613,6 milioni di euro rispetto a 601,9 milioni dell'esercizio 2024, con una crescita dell'1,9%.

Nel corso dell'anno il Gruppo ha avuto un andamento eterogeneo nei principali mercati di riferimento. Il comparto del giardinaggio ha evidenziato una buona performance, specie nella prima parte dell'esercizio, trainata da un livello sostenuto degli ordinativi. Il mercato dell'agricoltura ha mostrato segnali di leggera ripresa, mentre i prodotti destinati all'industria hanno continuato a esprimere una crescita solida. Di contro, il settore del cleaning ha riportato una performance negativa.

Nel complesso, il perimetro dei prodotti rivolti ai segmenti professionali ha mantenuto un'evoluzione positiva e costante, mentre il mercato dei prodotti destinati a un'utenza privata ha evidenziato un progressivo indebolimento. Quest'ultimo riflette un atteggiamento di maggiore cautela della rete distributiva, meno incline alla costituzione di scorte stagionali come riflesso del deterioramento del contesto macroeconomico e del clima di incertezza geopolitica. A livello di settori operativi, il segmento Outdoor Power Equipment ha registrato una crescita del 3,4%, il segmento Pumps & Water Jetting ha chiuso l'anno sostanzialmente in linea con l'esercizio precedente e il segmento Components & Accessories ha segnato una crescita del 3,3%. «Il risultato del 2025, ottenuto in uno scenario macroeconomico complesso, riflette», ha sottolineato l'amministratore delegato Luigi Bartoli, «l'efficacia delle azioni intraprese negli ultimi anni per rafforzare il portafoglio prodotti ed il posizionamento del Gruppo nei mercati a maggior valore aggiunto».



John Deere Official Machinery Partner della Solheim Cup 2026

Trowman: «Il tracciato sarà nelle migliori condizioni possibili»

John Deere è stata confermata partner ufficiale per le macchine adibite alla manutenzione di campi da golf e tappeti erbosi della Solheim Cup 2026, che si terrà presso il Bernardus Golf, nei Paesi Bassi, dal 7 al 13 settembre. L'azienda porterà la sua importante esperienza nella preparazione dei tracciati del circuito internazionale e contribuirà agli obiettivi di sostenibilità dell'evento.

L'accordo pone John Deere al centro di uno dei più grandi eventi nello sport femminile, concretizzando una partnership che riunisce un produttore globale di macchine, il suo distributore olandese Kraakman e il team della sede ospitante Bernardus Golf nei Paesi Bassi.



«Questa è un'opportunità», sottolinea Paul Trowman, business manager Golf & Turf di John Deere, «per dimostrare come macchine tecnologicamente avanzate, gestione basata sui dati e standard di servizio elevati, possano supportare lo sport di alto livello. Bernardus Golf è un impianto d'élite, gestito da un team di assoluto livello. Grazie alle macchine John Deere, i greenkeeper dispongono degli strumenti e competenze per garantire che il pubblico internazionale possa vedere il tracciato nelle migliori condizioni possibili».

Il dealer John Deere di riferimento per Bernardus Golf, Kraakman, fornirà tutte le attrezzature e il support tecnico sul campo prima e durante l'evento. La Solheim Cup 2026 sarà la ventesima edizione della competizione biennale tra le migliori professioniste di Stati Uniti ed Europa.

Lievitano gli operatori esteri, con una richiesta che ben presto è andata oltre la disponibilità dei padiglioni. L'innovazione tecnologica il cuore della prossima intensa edizione, in calendario dal 10 al 14 novembre

L'EIMA È UNA SENTENZA BOLOGNA SOLD OUT

Tutto esaurito, dopo soli due mesi dall'apertura delle iscrizioni. Le richieste per la prossima EIMA, in calendario a Bologna dal 10 al 14 novembre, hanno addirittura superato la disponibilità dei padiglioni. «La rassegna mantiene i suoi elementi distintivi», ha spiegato Simona Rapastella, direttore generale di FederUnacoma, «ma evolve continuamente in termini di contenuti, di organizzazione degli spazi e dei servizi. Quest'anno daremo maggior rilievo al Salone EIMA Extend, riservato alle istituzioni, alle organizzazioni professionali e a tutti i protagonisti della filiera e avremo a disposizione il nuovo padiglione 35 che BolognaFiere sta realizzando secondo gli standard più elevati dal punto di vista architettonico e funzionale».

L'esposizione di Bologna avrà come fulcro l'innovazione tecnologica, con il concorso Novità Tecniche che avrà la sua cerimonia di premiazione il primo di ottobre a Palazzo Re Enzo a Bologna, quaranta giorni prima rispetto all'apertura della rassegna, nel corso della quale avverrà invece la premiazione dell'EIMA Social Awards, il concorso dedicato alle iniziative di comunicazione "social" promosse dalle aziende espositrici che ha riscosso grande successo nella scorsa edizione.

Molto ricco il programma dei convegni e delle conferenze, previsti circa 150 eventi come nell'edizione 2024, che darà spazio ai temi tecnici ma anche a quelli politici, agli scena-



BOLOGNA
10-14 NOVEMBRE 2026

Esposizione Internazionale di Macchine
per l'Agricoltura e il Giardinaggio

ri economici e geopolitici che influenzano lo sviluppo dell'agricoltura e della meccanizzazione. «Ciò consentirà», ha aggiunto Rapastella, «di mettere a fuoco le problematiche e le politiche di settore su scala internazionale. Un aspetto molto qualificante per una rassegna che vede crescere costantemente il numero di operatori esteri, che accoglie delegazioni ufficiali ICE da più di 80 Paesi e che ospita organismi di respiro internazionale come il Club of Bologna. Il compito della meccanizzazione agricola è rendere possibili quelle strategie di produttività e sostenibilità che sono ormai vitali per il futuro del pianeta. La missione di EIMA è contribuire a tracciare le linee guida dello sviluppo agricolo, così come recita la campagna scelta, Design the Agricultural Future, per questa edizione». All'edizione di due anni fa furono 1.750 le industrie partecipanti, con oltre 350mila presenze da 150 paesi.

L'edizione di quest'anno conferma l'impostazione tradizionale fra quattordici settori di specializzazione e cinque saloni tematici. Da Energy a Componenti, da Idrotech a Digital fino a Green, ai quali si aggiungono EIMA Extend ed EIMA Campus.



Precisione, potenza, intelligenza senza confini. Tutto molto semplice e assai immediato, fra sensibilissimi sensori e visione artificiale. Il massimo controllo, col minimo sforzo. Tre nuove serie d'altissimo livello. Fissando nuovi standard di precisione ed affidabilità

VALORE-SEGWAY, OLTRE L'AUTOMAZIONE

Negli ultimi anni la cura del verde ha vissuto una profonda trasformazione, ma **Segway Navimow** ha scelto di andare oltre la semplice automazione, rivoluzionando radicalmente il modo di vivere e gestire il prato. Con un approccio che unisce intelligenza artificiale, robotica avanzata e un'esperienza utente progettata attorno alle reali esigenze delle persone, il brand segna un nuovo punto di riferimento nel mondo dei robot rasaerba.

Segway Navimow nasce con una visione chiara: eliminare ogni complessità tecnica e offrire una gestione del prato realmente smart, precisa e accessibile. Tutti i modelli della gamma sono completamente privi di cavo perimetrale, inoltre sfruttano

NAVIMOW

sistemi di navigazione evoluti basati su **RTK e nRTK**, sensori intelligenti e visione artificiale, rendendo possibile la creazione di confini virtuali accurati, adattandosi dinamicamente all'ambiente e garantendo un taglio uniforme anche in giardini complessi, irregolari o ricchi di ostacoli.

Al centro dell'**ecosistema Navimow** c'è una gestione estremamente **user-friendly tramite app**, pensata per offrire il massimo controllo con il minimo



sforzo. Dalla mappatura iniziale alla modifica delle aree di lavoro, dalla pianificazione dei tagli al monitoraggio in tempo reale, ogni funzione è intuitiva, immediata e personalizzabile direttamente dallo smartphone. Un'esperienza fluida che trasforma la tecnologia più avanzata in un alleato semplice e concreto per l'utente.

Con il lancio delle **nuove Serie, Segway Navimow** consolida il proprio ruolo di innovatore nel settore, proponendo soluzioni che non si limitano a tagliare l'erba, ma ridefiniscono gli standard di precisione, affidabilità e libertà d'uso. Una nuova generazione di robot rasaerba che anticipa il futuro della cura del verde, oggi.

La **Serie Navimow H2** rappresenta una nuova generazione di robot ad altissima precisione. Grazie al sistema di navigazione a **Tripla Fusione AI**, che integra **LiDAR** a stato solido, **Network RTK** e **Vision**, il robot crea mappe 3D dettagliate e garantisce un orientamento millimetrico anche sotto alberi o in passaggi stretti. Affronta pendenze fino al 45% e riconosce oltre 200 ostacoli tramite **VisionFence™**, mentre tecnologie come **GeoSketch™** ed **EdgeSense™** assicurano controllo intuitivo da smartphone e tagli perfetti fino ai bordi.

La **nuova Serie Navimow i2 AWD**, è pensata per chi cerca prestazioni affidabili su terreni difficili.

Il sistema **Xero-Turn™ AWD a trazione integrale**, abbinato a ruote fuoristrada e a una terza ruota concentrica, consente rotazioni fluide e massima stabilità anche su pendenze fino al 45%. La mappatura automatica e il **sistema EFLS™ NRTK** garantiscono posizionamento preciso e navigazione costante in ogni condizione.

La **Serie Navimow X4**, è dotato di **sospensioni doppie off-road e tecnologia Xero-Turn™ AWD**, su-



pera pendenze fino all'84%, ostacoli di 70 mm e dislivelli di 150 mm. Offre tripla efficienza grazie a velocità elevate, doppio disco di taglio con fino a 12 lame e ricarica rapida da 224 W.

Il **sistema EFLS™ 3.0 combina RTK trifrequenza, VSLAM a 360° e VIO** per una precisione senza precedenti.

Con queste **tre nuove Serie**, Segway Navimow inaugura una nuova era del giardinaggio smart: più libertà, più controllo e risultati impeccabili, senza compromessi.

Questa è solo una parte del percorso: il prossimo periodo vedrà infatti il debutto della nuova Serie Terranox, due robot progettati per rispondere alle esigenze della manutenzione professionale su grandi superfici, aprendo nuovi scenari per il verde ad alte prestazioni.



In una nuova dimensione ormai, a tutto campo. Protagonista assoluto in molteplici contesti, dall'alto della sua affidabilità e linee sempre più complete. Dalle piccole alle grandi portate. Oltre a numerosissimi plus

IL LUNGO VIAGGIO DEI MINITRANSPORTER

Non hanno più limiti i minitransporter. Sempre più allargato il campo, sempre più interessante il mercato. Numeri ristretti, al solito, ma con un'effervescenza chiara ad avvolgere la macchina e consensi unanimi a rassicurarla da più parti. Non è una novità ormai, tutt'altro scenario rispetto al passato. Quando il minitransporter era esclusiva di certe zone complicate, senza andare troppo oltre. Senza essere così attrattivo per altri scenari, quasi sottodimensionato rispetto a quel che avreb-

be potuto garantire in numerosi altri terreni. Tutto diverso adesso, in un mercato sempre più esteso e vivo. Coperto al meglio da linee capaci di coprire diverse fasce di utilizzatore. E di servire al meglio il rivenditore.

IL PIÙ VENDUTO. Offerte complete, dalle piccole alle grandi portate, con macchine ricche di pregi. Un bell'assist per il rivenditore specializzato. Uno dei tanti forniti in questi anni. Ed ogni azienda col suo punto fermo.



«Quando si parla di minitransporter **Blue Bird Industries**», l'istantanea dell'ufficio marketing dell'azienda vicentina, «uno dei riferimenti principali della gamma è il Carrier 500. Si tratta di una macchina che ha saputo conquistare il mercato grazie a un equilibrio vincente tra prestazioni, robustezza e semplicità d'uso. Accanto al Carrier 500, anche gli altri modelli della linea rivestono un ruolo importante nella domanda di mercato, confermando l'efficacia di una gamma completa e ben strutturata. Il Carrier 500 è equipaggiato con un motore Loncin da 196 cc, in grado di sviluppare 6,5 Hp, ed è dotato di una trasmissione con tre marce avanti e una retromarcia, soluzione che garantisce massima versatilità in ogni contesto operativo. La capacità di carico di 500 kg e il ribaltamento manuale del cassone con pistone lo rendono uno strumento affidabile e funzionale, pensato per affrontare le esigenze quotidiane di professionisti e operatori del settore».

«Le nostre vendite più importanti», racconta Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «si dividono tra il modello Attila da 300 kg e quello da 500 kg, come del resto dimostra il mercato. L'ATT 300 C è proposto solo con il cassone a sponde, mentre il modello da 500 kg propone sia il modello a sponde ATT 500 C che il modello con cassone dumper e ribaltamento idraulico. Questi modelli montano un motore Loncin da 196 cc e per la movimentazione sono dotati di un cambio con tre velocità avanti e retromarcia. Avanzamento a cingoli in gomma e sterzo con leve sul manubrio».

«Non abbiamo un top seller: le vendite», il punto di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «sono distribuite in modo equilibrato tra tutte le versioni disponibili nel nostro catalogo, che spaziano dai modelli con portata di 350 kg fino ai 650 kg delle versioni più professionali a marchio GKZ, un brand già diffuso e apprezzato nel mercato dei minitransporter di cui Emak è distributore esclusivo».

«Il nostro modello più venduto», l'istantanea di Enrico Baldan, responsabile acquisti di **Errezeta**, «è la motocarriola elettrica DWFMD220-E, apprezzata per affidabilità e versatilità. È dotata di motore elettrico da 60V con batteria al litio da 20 Ah, autonomia fino a tre ore e portata di 220 kg. I cingoli garantiscono stabilità anche su terreni difficili, con pendenze fino a 25° e ribaltamento del cassone a 45°».

«Il nostro transporter Orec modello LS360GX»,



Blue Bird

sottolinea Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e comunicazione di **Fiaba**, «è una macchina che soddisfa ogni esigenza di trasporto. È ideale per il carico di qualsiasi tipo di materiale, come legname, residui di potature e materiale da giardinaggio. Oltre che in agricoltura il transporter Orec è perfetto anche per il trasporto di materiali edili o materiale di scarto». I comandi, completamente ergonomici, sono estremamente facili da azionare e garantiscono estrema maneggevolezza e precisione di controllo durante il lavoro. La sterzata è modulabile grazie alle leve di comando e permette di muoversi agevolmente.



Emak



Premendo semplicemente l'una o l'altra leva la motocarriola sterzerà a destra o sinistra. I transporter Orec hanno un carro con ruote anteriori motrici rialzate e rulli centrali oscillanti. La trasmissione rialzata permette una maggiore distanza dal terreno. Grazie ai robusti cingoli questo transporter può essere utilizzato anche su terreni scoscesi o in pendenza. Larghezza e profilo del battistrada, garantiscono una perfetta aderenza e stabilità su ogni tipo di terreno. Il cassone del transporter LS360GX è dotato di sponde estensibili e completamente amovibili. Questo permette di aumentare lo spazio utile di trasporto. Il sistema di ribaltamento manuale del cassone permette inoltre di scaricare il materiale con estrema facilità e senza alcuno sforzo».

«Il modello D507», sottolinea Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «è una macchina robusta e adatta anche, grazie alla sua PTO meccanica e sollevatore frontale a due punti, più le svariate potenti motorizzazioni, per applicazioni specifiche come trinciato tutto, tur-

bina neve, spazzolatrice». La trazione totalmente meccanica permette di sfruttare a pieno la potenza del motore, i cingoli in gomma con maglie in acciaio e le performanti motorizzazioni disponibili, sono la base per garantire la portata utile del cassone di ben 500 kg. I numerosi accessori applicabili rendono Dumper 507 non solo un transporter, ma una macchina polivalente. Il cassone con piano e sponde in acciaio, ha un ampio pianale ed è fornito di ganci per fissare il carico. Il piano di carico è espandibile; le sponde laterali ed anteriore possono essere traslate esternamente e fissate senza dover utilizzare chiavi o altri attrezzi, aumentando così la capacità di carico. Traslando le sponde laterali il piano di carico mantiene interamente la superficie di appoggio. Le dimensioni interne del cassone chiuso sono 100x70 cm con altezza 40 cm, facendo traslare le sponde nella posizione più esterna le dimensioni diventano 118x122 cm. Il cassone dispone di serie di ribaltamento anteriore manuale, una molla a gas accompagna il ribaltamento del cassone riducendo al contempo la forza necessaria. Il kit ribaltamento idraulico è opzionale. Dumper 507 è compatto con basso baricentro. Queste caratteristiche assicurano un facile avanzamento in totale sicurezza specialmente in pendenza. Il profilo tractor dei cingoli permette la trazione in tutte le condizioni di terreno, in terreni con poca portanza, friabili e forti pendenze.

«Il nostro best-seller indiscusso è la ZBS 3031 A», evidenzia Gaetano Patierno, general manager di **Zanetti Motori**, «una macchina che rappresenta il perfetto equilibrio tra agilità e portata (300 kg). È apprezzata soprattutto per la sua versatilità: monta un motore Zanetti e un

Zanetti Motori



NON TUTTI I MOTORI SONO IL MOTORE GIUSTO

Dal 1960 la sicurezza di **un partner sempre al tuo fianco**,
con assistenza diretta e ricambi originali Zanetti.



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

- ✓ Test "Quality Longlife" oltre le 500 ore
- ✓ Completa disponibilità ricambi
- ✓ Assistenza firmata Zanetti Motori

SAREMO PRESENTI A



27 - 29 MARZO 2026

MOSTRA NAZIONALE
AGRICOLTURA | ZOOTECNICA | ALIMENTAZIONE

PAD. 9 STAND 22

Scopri tutti i prodotti
ZANETTI MOTORI
zanettimotori.it



cambio meccanico a tre marce avanti più retromarcia, ideale per chi cerca semplicità di manutenzione e robustezza. Il punto di forza è il cassone agricolo estensibile con sovraspande, che permette di adattare il volume di carico alle esigenze del momento. Subito dopo, sul podio c'è la ZBS 5031 A. Qui saliamo di categoria con una portata di 500 kg. È la scelta preferita da chi necessita di una macchina più strutturata per carichi gravosi, mantenendo però la maneggevolezza».

SVARIATI UTILIZZI. Un raggio sempre più ampio, rispetto al passato. Alleato assai affidabile il minitransporter, un po' ovunque. Elastica la massima, in tutta la sua robustezza ed affidabilità. Soprattutto rassicurante, coi suoi tanti valori aggiunti ed il lavoro nel tempo a moltiplicarne le certezze. «Noi nel mondo dei minitransporter e motocarriole/dumper cingolati», esordisce Stefano Grilli di **Grillo**, «abbiamo mantenuto, e sviluppato solo due modelli che riescono ancora ad interessare un mercato letteralmente invaso dai prodotti Made PRC da diversi anni che hanno costretto svariati costruttori europei, fra i quali anche noi, di abbandonare "il fronte" della fascia più interessante di questo mercato, ovvero quella delle piccole portate dei 200/300 kg, e dove possibile cercare di valorizzare le proposte di nicchia, quelle che coprono la più alta fascia del mercato, puntando su qualità e performance operative».

«Negli ultimi anni», spiega l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «il mercato dei minitransporter ha registrato una crescita costante, accompagnata da un'evoluzione significativa dell'offerta Blue Bird. La gamma si è ampliata includendo sia

modelli con motore a scoppio sia soluzioni a batteria, rispondendo così a nuove esigenze operative e ambientali. Oggi i minitransporter trovano applicazione in un numero sempre maggiore di contesti: dal giardinaggio professionale all'edilizia leggera, dall'agricoltura alla manutenzione del verde, fino agli utilizzi in ambienti sensibili dove silenziosità e zero emissioni rappresentano un valore aggiunto. La gamma Blue Bird comprende modelli adatti a tutte le esigenze operative, garantendo versatilità, affidabilità e prestazioni». «Negli ultimi anni il raggio d'azione si è esteso enormemente. Oltre ai classici cantieri edili», il fermo immagine di Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «oggi le nostre macchine sono fondamentali in agricoltura e viticoltura, grazie all'applicazione di botti irroratrici con motopompa per i trattamenti fitosanitari in filari stretti. Un altro fronte di sviluppo sono le motocarriole con ribaltamento idraulico, che riduce la fatica fisica e velocizza i tempi di scarico come le nostre ZBS 5031 HB e l'esclusiva e idrostatica ZBS 5011 IHBS. Ma la vera rivoluzione è l'ingresso nel mondo Green: abbiamo introdotto la nostra gamma elettrica (come il modello EZS 1511 B), pensata per lavorare in ambienti chiusi, serre, o zone a restrizione acustica. Zero emissioni, zero rumore, ma la stessa affidabilità Zanetti: è il futuro per le manutenzioni nei centri storici e nel giardinaggio residenziale».

«Da molti anni», il quadro di Alessandro Barreara di **Brumar**, «i minitransporter cingolati hanno ampliato il loro campo di utilizzo negli ambiti del giardinaggio, dell'agricoltura/forestale, del trasporto di materiali edili e da costruzione. La motocarriola rappresenta il modello più evoluto della carriola ed ha permesso di velocizzare enormemente i tempi di trasporto, favorendo il lavoro degli operatori e alleggerendone la fatica. Anche la disponibilità di parecchi accessori applicabili ha permesso una grande versatilità di utilizzo, garantendo sempre semplicità di utilizzo e sicurezza per l'operatore».

«Negli ultimi anni», lo scenario di Giovanni Masi di **Emak**, «il raggio d'azione dei minitransporter si è ampliato in modo significativo: da semplici mezzi di trasporto sono diventati strumenti di lavoro multifunzionali. Oggi vengono utilizzati non solo in ambito agricolo, ma anche in vivai, serre, manutenzione del verde, cantieri leggeri e contesti urbani, dove servono maneggevolezza e sicurezza. La maggiore capacità di carico, la sta-



Errezeta

bilità su pendenze e la possibilità di configurazioni diverse hanno reso queste macchine adatte a usi continuativi e professionali. È questa versatilità, non solo la potenza, ad averne esteso davvero il campo di applicazione».

«Negli ultimi anni», conferma Enrico Baldan di **Errezeta**, «il raggio d'azione dei minitransporter è cresciuto notevolmente, soprattutto grazie all'elettificazione. Oggi trovano largo impiego non solo in edilizia, ma anche nello spostamento di materiali in ambito domestico, agricolo e forestale. In particolare, sono sempre più utilizzati in zone montane e in contesti dove silenziosità e compattezza sono fondamentali».

«È un mercato per me dalle forti potenziali di crescita», il parere di Diego Dalla Vecchia di **Fiaba**, «con settori di utilizzo svariati. E il nostro LS360GX è macchina di fascia alta, con prestazioni e plus importanti».

CRESCITA CONTINUA. Progressi decisi, su più fronti. Versatilità assoluta, fra comfort e tetti di rumorosità. Anche là dove non è facile lavorare. «Innanzitutto», la premessa di Alessandro Barre-ra di **Brumar**, «la nostra gamma si è man mano allargata anche con un modello con cassone dumper con benna anteriore da 44 litri, portata massima di 500 kg, motore da 270 cc, cambio a sei velocità avanti e due retromarce, ribaltamento idraulico. Per tutta la gamma la priorità è stata



Grillo

data alla qualità del sistema di avanzamento a cingoli, al cambio a marce multiple, alla robustezza del telaio con cassoni rinforzati e non ultimo ad ergonomia e sicurezza».

«Le motocarriole di **Emak**», rileva Giovanni Masini, «sono oggi progettate per affrontare carichi elevati e voluminosi anche in condizioni complesse, come terreni in pendenza o irregolari. L'evoluzione ha riguardato la qualità costruttiva, la stabilità in movimento e l'affidabilità nel tempo, per garantire prestazioni costanti anche in un utilizzo intensivo o professionale. Il risultato è una macchina più sicura per l'operatore, più efficiente nel trasporto e più durabile, pensata per lavorare ogni giorno senza compromessi».

«I maggiori miglioramenti», osserva Enrico Baldan di **Errezeta**, «riguardano il comfort di utilizzo e la riduzione di rumorosità e vibrazioni, aspetti sempre più richiesti dall'operatore. L'evoluzione delle batterie al litio ha inoltre incrementato l'autonomia e l'affidabilità nel tempo. Il risultato è una macchina più ergonomica, efficiente e adatta a un utilizzo prolungato».

«Abbiamo fatto un salto di qualità», premette Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «lavorando sui dettagli che impattano l'operatività quotidiana. Sulle macchine esistenti abbiamo ottimizzato l'altezza da terra, permettendo di superare ostacoli più alti. Inoltre, abbiamo lanciato la nuova serie CROSS (modelli come ZBS 3531 A /6031 A CROSS). Queste macchine sono progettate con un assetto più aggressivo e cingoli specifici per affrontare pendenze e terreni fangosi dove una motocarriola standard faticherebbe. È la risposta per chi lavora in condizioni estreme. Tecnicamente, le innovazioni più importanti sono l'introduzione



Brumar



dei rulli basculanti su diversi modelli, garantendo un grip eccezionale anche su fondi disconnessi o pietrosi, carro alto e inclinazione "Scale no problem". Oltre all'inserimento di proprio un nuovo modello ovvero la carriola elettrica che apre nuovi fronti di mercato legati alla sostenibilità».

SMS AL RIVENDITORE. Per lo specialista una carta significativa. Ed un ruolo sempre più importante nel punto vendita. Il minitransporter ha ormai una dimensione ben delineata. Ed un'infinità di argomentazioni da poter sfruttare al meglio. Adesso, come sempre, tocca allo specialista.

«Al rivenditore», il messaggio di Giovanni Masini di **Emak**, «suggeriamo di spostare il focus dalla macchina in sé all'esperienza d'uso. Con i minitransporter di Emak è efficace far toccare con mano manovrabilità, comfort e facilità di utilizzo,

perché sono questi gli aspetti che il cliente percepisce subito. È importante spiegare che l'elevata capacità di carico va di pari passo con stabilità, sicurezza ed ergonomia, anche in condizioni difficili. La qualità costruttiva e l'affidabilità nel tempo completano l'argomentazione, trasformando l'acquisto da spesa a investimento».

«Il rivenditore», sottolinea Enrico Baldan di **Errezeta**, «dovrebbe puntare su semplicità d'uso, bassi costi di manutenzione e assenza di emissioni. La silenziosità consente di lavorare anche in ambienti sensibili o residenziali, mentre la trazione a cingoli e la portata elevata garantiscono prestazioni professionali. Un prodotto elettrico oggi rappresenta un investimento concreto in efficienza e sostenibilità».

«Al rivenditore», le chiavi di Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «suggerisco di puntare su tre concetti chiave: dettagli, design e sicurezza del marchio. Ma l'argomentazione vincente è la storicità. Zanetti Motori è un marchio italiano consolidato. Acquistare una nostra macchina significa avere la certezza assoluta dell'assistenza post-vendita e, soprattutto, la disponibilità immediata dei ricambi anche a distanza di anni».

«Per il rivenditore specializzato è un articolo da avere in assortimento, sia per il noleggio che per la vendita. Essendo un prodotto utilizzato per lavori pesanti ed impegnativi», evidenzia Alessandro Barrera di **Brumar**, «importante è scegliere un fornitore affidabile, che offra prodotti testati e ricambi sempre disponibili. Per la vendita all'utente finale la cosa essenziale è proporre una macchina adatta alle esigenze lavorative e proporzionata ai carichi di lavoro che dovrà affrontare. La cura periodica della motocarriola è fondamentale per mantenere alte prestazioni e sicurezza sul lavoro ed è questo che il rivenditore deve garantire al cliente».

Fiaba





Un pacchetto completo, fra macchine d'alta qualità e valori in serie per un lavoro facile ed efficace. Dai soffiatori ai tagliasiepi, dai decespugliatori alle elettroseghe. Più l'idea «A piena carica», con fino a due batterie in omaggio

MILWAUKEE® PER LA CURA PROFESSIONALE DEL GIARDINO

milwaukee

Potenza, autonomia e affidabilità sono requisiti fondamentali per i professionisti del verde. La gamma giardino **MILWAUKEE®** offre alternative efficaci alle soluzioni tradizionali, con strumenti progettati per lavorare intensamente senza compromessi.

Tra le categorie più richieste spiccano **soffiatori, tagliasiepi, decespugliatori ed elettroseghe**. I **soffiatori**, con i modelli M12™/M18™ brushless e i più potenti FUEL™ a singola o doppia batteria, movimentano fino a 18,5 m³/min, ideali per grandi superfici e utilizzi continuativi, senza cali di potenza.



Particolarmente ampia e rinnovata è la gamma **tagliasiepi**, che copre un ventaglio completo di applicazioni. Dai modelli compatti con lama da 20 cm, passando per le versioni da 60 e 75 cm con impugnatura posteriore, fino alle versioni ad asta articolata fino a 267 cm, per precisione ed ergonomia anche in interventi intensivi.

I **decespugliatori** spaziano dal bordatore M18™ brushless ai modelli "bike" filo/lama a singola o doppia batteria con motori FUEL™, per coppia costante e massima resa. Infine, completano l'offerta le **elettroseghe**, disponibili sia su piattaforma M12™ che M18™, con barre abbinata a catene a doppi denti in metallo, progettate per offrire maggiore leva e affidabilità nelle applicazioni più impegnative. Per ampliare parco macchine e batterie, **MILWAUKEE®** propone l'iniziativa **"A PIENA CARICA"**, che prevede fino a due batterie High Output™ da 5.5 Ah in omaggio a fronte dell'acquisto di soluzioni da giardino selezionate.



L'operazione a premi è riservata ai titolari di Partita IVA.
Regolamento completo e dettagli: <https://it.milwaukeetool.eu/apienacarica/>

MILWAUKEE® sarà presente a **MyPlant & Garden** presso il **Padiglione 20 – Stand F24**, oltre che nell'area test e formazione esterna, dove sarà possibile vedere e provare dal vivo le soluzioni a batteria dedicate alla cura professionale del verde.

Risultati migliori rispetto a quelli di due anni fa, con incrementi notevoli soprattutto nel settore dei servizi finanziari e assicurativi. Molto vivo anche il comparto tecnologico, fra software e consulenza informatica

DATI-MOVIMPRESA, SEGNALI DI VITALITÀ

Il sistema imprenditoriale italiano ha chiuso il 2025 con un segnale di vitalità, mettendo a segno un saldo positivo di 56.599 imprese. Il dato riflette una crescita dello stock dello 0,96%, un risultato superiore sia a quello del 2024 (+0,62%) sia a quello del 2023 (+0,70%). A determinare questo rafforzamento della base produttiva è stata la combinazione tra una sostanziale tenuta delle nuove iscrizioni (323.533 unità, in linea con il 2024) e, soprattutto, una significativa contrazione delle cessazioni di attività esistenti, scese a 266.934 unità (-6,7% rispetto all'anno precedente). Alla fine del 2025, lo stock complessivo delle imprese registrate in Italia si attesta a 5.849.524 unità. Queste le principali evidenze che emergono dai dati Movimprese, elaborati da Unioncamere e InfoCamere sulla base del Registro delle imprese delle Camere di commercio. «La significativa riduzione delle cessazioni

registrata nel 2025 rappresenta un segnale concreto della capacità di tenuta e di resilienza del sistema produttivo nazionale. I dati Movimprese», sottolinea Andrea Prete, presidente di Unioncamere, «confermano il progressivo ridimensionamento di alcuni settori tradizionali, a partire da agricoltura e manifattura, e il rafforzamento dell'economia dei servizi,

in particolare di quelli finanziari, professionali e di supporto alle imprese, sempre più centrali nell'accompagnare i percorsi di sviluppo, innovazione e crescita del tessuto imprenditoriale». Sotto il profilo settoriale i tassi di incremento più alti si registrano nelle attività finanziarie e assicurative (+5,89%) e nella fornitura di energia elettrica, gas e vapore (+5,16%). L'edilizia si conferma tonica con un saldo di 9.306 imprese in più (+1,12%).

La performance più eclatante in termini relativi spetta ai servizi finanziari (escluse assicurazioni e fondi pensione), che registrano un balzo del +18,31%, pari a 5.866 nuove realtà. Seguono con tassi di crescita molto sostenuti le attività di alloggio (+6,61%), la pubblicità e ricerche di mercato (+5,89%) e la consulenza gestionale (+5,07%). Segnali di forte dinamismo arrivano anche dal comparto tecnologico, con la produzione di software e consulenza informatica che incrementa la propria base di oltre 2.100 unità (+3,79%).

Tutte le macro-ripartizioni geografiche chiudono l'anno in positivo. L'area più dinamica è il Centro (+1,20%), seguita dal Sud e Isole (+1,07%) e dal Nord-Ovest (+1,00%), mentre il Nord-Est segna la crescita più contenuta (+0,46%).

Tra le regioni, il Lazio si conferma la più vivace con un tasso di crescita del 2,07% (+12.259 imprese), seguita dalla Lombardia (+1,41%, pari a +13.343 unità) e dalla Sicilia (+1,34%). A livello provinciale, le performance migliori in termini di tasso di crescita spettano a Roma (+2,54%), Milano (+2,37%) e Siracusa (+2,11%).



Marketing

MG

Giardinaggio

www.ept.it



Sfoggia la nostra **RIVISTA**

Resta aggiornato sulle ultime **NOTIZIE**

Visualizza i prodotti in **VETRINA**

Siamo anche sui social
[@mgmarketinggiardinaggio](https://www.instagram.com/mgmarketinggiardinaggio)



IL PESO SPECIFICO DEL SITO. LA STRADA PERFETTA PER UN ACQUISTO CONSAPEVOLE

A cura di Aurora Vagnoli, Junior Press Office & Digital PR di AgriEuro

Nell'attuale contesto digitale il sito web non rappresenta soltanto una vetrina, ma uno strumento che deve aiutare l'utente a portare a termine una scelta d'acquisto consapevole. Questo è ancora più vero nei siti verticali, dove l'offerta è ampia e composta da prodotti simili tra loro, ma differenti per dettagli tecnici che incidono direttamente sull'uso finale. In scenari di questo tipo la navigazione non può basarsi solo sulla consultazione "a scorrimento", perché l'utente ha bisogno di essere guidato verso le pagine giuste e messo nelle condizioni di confrontare ciò che sta cercando. Per ottenere questo risultato entrano in gioco tre elementi complementari: la ricerca interna, la trasformazione delle informazioni in

dati tecnici e filtri utili alla selezione e, infine, l'intelligenza artificiale a supporto della produzione di contenuti coerenti e funzionali.

Ricerca interna nel sito

La ricerca interna nel sito diventa particolarmente rilevante quando l'utente atterra su una pagina molto generica, come la home page, oppure quando finisce su una pagina troppo specifica rispetto a ciò che sta cercando. In entrambe le situazioni la barra di ricerca viene utilizzata come scorciatoia per raggiungere una pagina intermedia, cioè una pagina di lista, che rappresenta il punto migliore da cui iniziare a confrontare alternative. In un sito verticale, infatti, è frequente che l'utente non arrivi con l'idea di un prodotto preciso di un determinato brand. Più spesso si aspetta di trovare ampia scelta e un percorso che gli permetta di confrontare modelli con caratteristiche simili. Per questo la barra di ricerca deve essere progettata non solo per "trovare" un risultato, ma per indirizzare correttamente l'intento dell'utente. In quest'ottica risultano efficaci i suggerimenti di completamento basati sulle ricerche più ricorrenti che propongono direttamente liste di categorie e un sistema di sinonimi indispensabile per gestire la variabilità linguistica legata alla regionalità. Termini diversi come rasaerba, tosaerba e tagliaerba indicano lo stesso prodotto e riconoscerli significa permettere a tutte



le accezioni possibili di condurre alla pagina desiderata. A questo si aggiunge un sistema di intelligenza artificiale dedicato alla correzione degli errori di battitura, che aiuta l'utente a raggiungere la corretta pagina di categoria anche quando la digitazione non è perfetta.

Dati tecnici e filtri come aiuto per la navigazione utenti

Una volta raggiunta una pagina di lista, entra in gioco un secondo elemento decisivo, cioè la standardizzazione delle informazioni tecniche e la loro trasformazione in filtri utili alla navigazione. Quando ci sono centinaia di prodotti con caratteristiche simili, il problema non è solo la quantità, ma anche la non uniformità del modo in cui i brand descrivono gli stessi aspetti. Denominazioni diverse possono riferirsi a un unico dato reale, e senza una traduzione coerente diventa difficile confrontare correttamente. I dati tecnici servono proprio a questo, trasformano le descrizioni dei fornitori in parametri oggettivi e confrontabili, così da mettere l'utente nella condizione di valutare "a parità di parametro". Un esempio tipico riguarda le unità di misura, dove valori espressi in pollici secondo lo standard americano devono essere tradotti in unità decimali europee. Questo passaggio non è un dettaglio, perché consente all'utente di confrontare prodotti che sembrano equivalenti ma che, in realtà, differiscono per misure o prestazioni. Dalla descrizione del fornitore si passa quindi a un dato tecnico strutturato, e da lì a un sistema di filtri che permette di restringere la scelta in modo progressivo, fino a individuare i modelli più adatti.

In questa logica, i filtri non sono un accessorio, ma una forma di guida alla scelta. Per renderli ancora più immediati, in alcuni casi vengono tradotti anche in immagini cliccabili, soluzione particolarmente efficace su mobile, dove l'utente è abituato a interagire con elementi visivi e tende a preferire un linguaggio iconografico rispetto a liste di testo molto dense. Il risultato è un processo che accompagna l'utente dall'abbondanza del catalogo a una selezione più gestibile, senza costringerlo a interpretare termini tecnici diversi per ogni brand e senza obbligarlo a ricostruire da solo la comparabilità tra modelli.



Intelligenza artificiale per la creazione di contenuti

Proprio perché l'obiettivo è ridurre la complessità in ogni fase del percorso, lo stesso principio di semplificazione viene applicato anche ai contenuti testuali che supportano la navigazione e la comprensione del prodotto. In questo senso, l'intelligenza artificiale viene utilizzata per migliorare la qualità e l'uniformità dei contenuti. Nei siti di vendita online il primo impiego è stato quello di correttore di bozze per i testi delle descrizioni dei prodotti, con l'obiettivo di uniformare il lessico e ridurre le differenze di stile dovute al lavoro di più redattori. Con il tempo l'utilizzo dell'IA si è evoluto e diversificato, fino a supportare anche i testi delle pagine prodotto, delle pagine categoria e delle pagine brand attraverso un sistema più interattivo: un BOT chiede le informazioni sul prodotto, riceve il PDF con le informazioni oppure il link da cui può recepirle e costruisce un testo pertinente con il tipo di pagina e con l'obiettivo informativo. Ora si sta studiando il passo successivo: specializzare ulteriormente l'IA attraverso un sistema multi-agente con una sequenza di cinque BOT, in cui il BOT 1 chiede le informazioni, il BOT 2 cerca online informazioni aggiuntive, il BOT 3 revisiona il testo sulla base di un database di tone of voice per assicurare coerenza rispetto al target, il BOT 4 verifica che i testi rispettino i parametri per soddisfare i requisiti SEO di indicizzazione e il BOT 5 revisiona il testo per farlo apparire il meno possibile AI generated. Insieme, questi passaggi descrivono un processo evolutivo che rende l'IA uno strumento sempre più strutturato a supporto della qualità e della coerenza dei contenuti.

A Myplant la prima grande tappa di una stagione ricchissima di novità, a partire da una gamma già protagonista del mercato. Una partita su due fronti, fra giardinaggio e agricoltura. E la batteria sempre al potere

LO SCATTO DI PELLENC

"ESSENTIAL"...E MOLTO ALTRO

Si avvicina l'inizio della campagna del verde 2026, una stagione che si prospetta ricca di novità, eventi in campo e grandi iniziative targate **Pellenc**!

L'azienda francese che per prima ha deciso di credere nelle potenzialità della batteria e dell'elettrico applicati alle attrezzature per agricoltura e giardinaggio, continua ad investire e ad ampliare la propria offerta di attrezzature e soluzioni tecnologiche all'avanguardia, lavorando a sempre a stretto contatto coi professionisti del verde!



Un'offerta ampliata grazie all'arrivo della **Gamma Essential**, utilizzabile sia con le batterie **on-board** dedicate (E200 ed E400) che con le tradizionali batterie **Pellenc ULiB** dorsali, a nuove soluzioni per la ricarica e la gestione ottimizzata di grandi parchi batterie grazie agli armadi di ricarica totalmente personalizzabili in funzione delle diverse esigenze, a una nuova testina reciprocante **City Cut 2** e tantissime novità che faranno nei prossimi mesi il loro debutto sul mercato.

Il via alla **stagione 2026**, come sempre e simbolicamente, alla fiera **Myplant & Garden** di Milano, arrivata alla decima edizione, e che si confer-

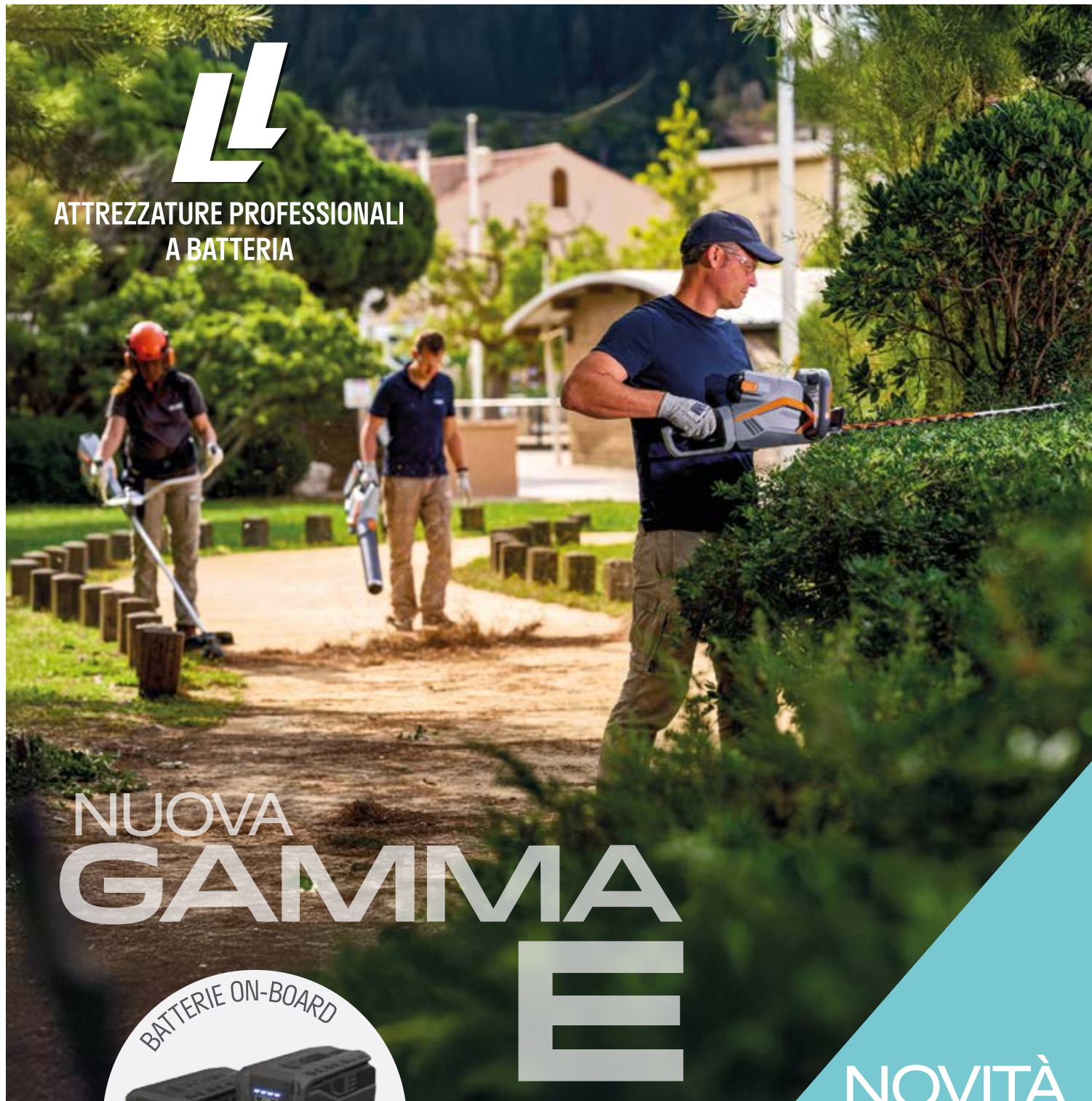
ma un vero e proprio evento di riferimento nel mercato nazionale. Presente **Pellenc** con l'intera gamma di attrezzature dedicate al mondo del verde, e con in lancio delle nuove offerte 2026!



www.pellencitalia.com



ATTREZZATURE PROFESSIONALI
A BATTERIA



NUOVA GAMMA E

BATTERIE ON-BOARD



NOVITÀ

NUOVA GAMMA E SEMPLICITÀ E PRESTAZIONI

Pratica, semplice e conveniente,
con tutte le caratteristiche
e il know-how Pellenc!



«PRUDENZA IN PRIMIS, MA CON LA VOGLIA DI MIGLIORARSI SEMPRE»

Tempo di ripartire, batterie ricaricate e inverno quasi alle spalle. Roberto Dose, dal punto d'osservazione del suo quartier generale udinese di Tavagnacco, disegna scenari. Da più punti di vista. «Gennaio è stato piuttosto fiacco, ma è fisiologico. D'altronde non è che si possa andare a cento all'ora tutto l'anno. I segnali sono variabili, fra clienti che iniziano ad interessarsi alle macchine di primavera e mercati, vedi quel-

«Metterei la firma perché il 2026 sia come l'anno passato, ma nella fase dei prestagionali le aziende pur cercando di far numeri non sono state così pressanti. La focalizzazione sul lavoro resta punto fondamentale. Il cliente finale? Deve capire che non siamo come tanti altri canali distributivi. La nostra consulenza ha un valore. Ci vorrebbe più rispetto»



lo della motosega, ancora piuttosto bloccati. Anche il post-vendita non è stato euforico, con riscontri inferiori rispetto all'anno scorso nel numero delle manutenzioni invernali». Il resto, però, è ancora tutto da vedere. Come sempre.

Un mese d'inverno come tanti altri...

«Ma certo, non è certo una novità. Ci siamo concentrati sui prestagionali e il parco-macchine da aggiornare, c'è la preparazione all'inizio della stagione, c'è tutto il resto dopo il febbraio d'attesa. Tutto nella norma».

Come ha ragionato sui prestagionali?

«Dura arrivare ai numeri a cui i fornitori ci hanno chiesto di arrivare. In qualche caso abbiamo acquistato meno, anche perché mi aspetto una stagione non memorabile anche se comunque

positiva. Seppur non facile. La speranza è quella ovviamente di riordinare, vorrebbe dire che tutto è andato per il verso giusto. Il rischio sarebbe quello di riempire eccessivamente il magazzino».

È cambiato come, negli anni, il modo di fare stagionali?

«L'impostazione, soprattutto per le necessità delle aziende, è quella di programmare. Una maniera di operare corretta, non si lavora sul venduto o sull'oggi. La crescita imprenditoriale passa anche da questo, con le migliori condizioni possibili in primis, per garantirsi anche una maggiore marginalità. La logica è quella di fissare le basi con stagionali ed ordini acquisiti anche stoppando il concorrente. Anticipandolo.

"Chi prima arriva, meglio alloggia" è un detto più che mai attuale in questi casi. Non è cambiato molto rispetto agli altri anni, anche se non è più come una volta. Quando le aziende ti consegnavano tutto in un colpo solo. Adesso è tutto più diluito».

L'input di massima delle aziende per quest'anno?

«La voglia è quella di far sempre di più. Anche se i fornitori credo abbiano messo in preventivo anche un'annata un po' più prudente. Senza darlo a vedere, perché non vogliono trasmetterti dubbi o perplessità, ma secondo me è proprio così. Se devo dire fino in fondo la verità, però, stavolta la solita spinta eccessiva del dover per forza ordinare non c'è stata».

I tempi di consegna delle macchine?

«Le aziende costruttrici e importatrici hanno tempi di programmazione ampi, generalmente dai sei agli otto mesi. Chiaro che l'azienda italiana ha una flessibilità superiore rispetto a quella straniera, ma sempre con tempi non proprio brevissimi. I fornitori devono programmare prima di noi. Per quel che ci riguarda un ordine di ottobre, novembre dicembre ti garantisce le macchine in casa due o tre mesi dopo».

Un messaggio al suo collega rivenditore?

«Fare tanta attenzione, senza cadere nelle tentazioni di chi vuole veramente sempre farti fare qualcosa in più. Un minimo di prudenza ci vuole. Pensando sempre di volersi migliorare, adeguandoci anche noi ai tempi che cambiano. Oltre all'attenzione e all'occhio sempre vigile, soprattutto in un periodo di mutamenti. La focalizzazione sul lavoro è fondamentale».

E al suo cliente finale?

«Chiederei in primis rispetto, in un mondo in cui ormai la gentilezza, la cortesia e soprattutto la comprensione si stanno perdendo. Il cliente deve capire che non siamo come gli altri canali distributivi, capire il nostro ruolo di consulenza. Tutto questo ha un valore, non sempre compreso però. Invece mi pare si stia andando nella direzione opposta. Nella società in generale, non solo nel mondo del lavoro. Manca, per l'appunto, il rispetto per il prossimo».

A freddo, dopo tanto tempo, come l'ha archiviata la scorsa stagione?

«Con una sufficienza piena. C'erano delle ombre, ne avevamo già parlato soprattutto per qualche categoria di prodotto, ma alla fin fine tirando le somme e guardando dall'alto, senza andare nel particolare, è andata benino. Io ci metterei la firma perché il 2026 vada come il 2025. Dell'anno passato sono soddisfatto, adesso comincia un'altra partita».

LONCIN

NUOVO OLIO - 4 TEMPI -

SAE10W30 e SAE15W40



**TECNO
GARDEN**

tecnogarden@tecnogarden.com
www.tecnogarden.com



Un mercato stabile, senza grandi picchi, come sempre lo specchio del segmento ampio che va dal privato evoluto al bel professionista. Più tante novità, insieme a storiche macchine attualissime ancora oggi

MOTOZAPPE, IL SOLITO ORGOGLIO

La curva ha variazioni minime. Pochi scossoni, escluse grandi impennate, in un mercato al solito affascinante ma sempre racchiuso attorno a confini ben delimitati. Motocoltivatori e motozappe sono le macchine orgogliose di sempre. Irriducibili e silenziose, sempre a far parlare prima di tutto i fatti. Senza troppo clamore, senza prime pagine. I numeri saranno anche ristretti, ma alle

spalle c'è un gran lavoro da parte delle aziende. Una bella produzione, macchine dai notevoli valori aggiunti, racchiusa nella grande fiera di produttori italiani e distributori di valore. Davanti ad uno scenario da decifrare, ma anche piuttosto chiaro. Fra poche variabili e tante belle certezze.

«Il mercato», l'istantanea di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «si conferma com-



piessivamente stabile, una dinamica che osserviamo ormai da alcuni anni. La tendenza è analoga sia sulle motozappe sia sui motocoltivatori e, allo stato attuale, riteniamo possa proseguire anche nel medio periodo, senza scostamenti significativi. All'interno di questo scenario, la nostra risposta è continuare a rinnovare l'offerta, intercettando esigenze d'uso sempre più mirate. In quest'ottica, nelle nostre gamme Efco, Oleo-Mac, Bertolini e Nibbi abbiamo introdotto il nuovo motocoltivatore 350, perfetto per gli utenti privati che dispongono di piccoli orti e giardini con la necessità di manutenzione periodica del terreno in preparazione della semina».

«Per noi», specifica Diego Dalla Vecchia, responsabile marketing e della comunicazione di **Fiaba**, «quello delle motozappe e dei motocoltivatori è per lo più un mercato di nicchia con due modelli Orec in gamma. Rimane tuttavia sempre un mercato vivo, con un interesse costante e richieste di prove e dimostrazioni. Oltre al motocoltivatore professionale SF600, per i giardinieri, con inversore di rotazione lame, la motozappa AR650 è un piccolo gioiello di casa Orec. È pensata per effettuare una vasta gamma di lavori. Diserbo meccanico da infestanti, fresatura, preparazione della coltivazione con rincalzatura della terra, assolatura e realizzazione di canali di scolo per le acque piovane sono gli impieghi principali di questa macchina. Tutto questo grazie agli accessori a richiesta».

«Il mondo dei motocoltivatori è molto cambiato negli ultimi anni», la prima considerazione di Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «in quanto nei mercati "maturi" si è spostato verso un'esigenza più domestica, vedi orto e giardino, anche se con prodotti di qualità ha mantenuto una parte importante nel professionale per lavorazioni specifiche in orticoltura e mantenimento agricolo. Per questo la domanda è sempre più verso macchine di piccole e medie potenze, tendenzialmente da 5 ad 8 Hp. Il problema principale è che in questa tipologia di prodotto, dove la domanda è ampia, anche l'offerta è proporzionalmente aumentata e tremendamente variegata compresi prezzi di vendita così differenti che spesso rischiano di creare difficoltà nel confronto e nella

comprensione delle differenze. La fanno certamente da padrone le produzioni di macchine, o nella migliore delle ipotesi dei componenti principali poi assemblati in Italia, che provengono dai mercati oltre Europa dove ancora il costo della manodopera, l'assenza o improvvisazione dei servizi assistenza e post vendita, le garanzie di ricambi nel tempo e spesso anche gli standard qualitativi adottati permettono di avere basse marginalità e quindi prezzi alla vendita molto differenti da chi invece, come Grillo, ha ancora l'ambizione di produrre in Italia, nei propri stabilimenti, per poter invece garantire qualità nella propria offerta a 360° quindi sia per le macchine, la componentistica, l'assistenza e ricambistica nel tempo. Pensate solo che forniamo ancora ricambi per macchine di oltre 50 anni. Da qui la nostra sfida di ogni giorno, ovvero cercare di sviluppare anche il motocoltivatore, non abbandonarlo o piegarsi alla commercializzazione di macchine o utilizzo di componentistica economica, come hanno fatto tanti altri costruttori italiani ed europei. Per dare sempre soluzioni performanti, sicure e che garantiscano investimento nel tempo».

«Il mercato delle motozappe», sottolinea Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «sta mostrando una buona dinamicità e, per Stihl, l'andamento è positivo. Notiamo una crescente attenzione verso macchine compatte, versatili e facili da usare, soprattutto da parte dell'hobbista evoluto e dei piccoli coltiva-



Zanetti Motori



Fiaba

tori che cercano soluzioni affidabili per la cura dell'orto. In questo segmento, la nostra gamma sta performando bene grazie alla combinazione di semplicità d'uso, robustezza e qualità di lavorazione, elementi sempre più richiesti da rivenditori e utenti finali. Parallelamente, vediamo un interesse crescente verso prodotti che garantiscano un'esperienza d'uso più confortevole e meno faticosa. Le motozappe Stihl hanno beneficiato di questa tendenza, grazie alla costruzione equilibrata e ai motori performanti, che assicurano un lavoro efficace anche nei terreni più impegnativi. Complessivamente, il mercato si conferma vivo, con un consumatore più informato e orientato verso macchine che uniscono prestazioni e affidabilità nel tempo».

«Il segmento delle motozappe», il punto di Gaetano Patierno, general manager di **Zanetti Motori**, «ci sta regalando ottime soddisfazioni. Il mercato risponde bene, trainato dalla nostra best-seller, la ZEN 50.21 SG, una macchina ormai consolidata. C'è poi grande fermento per l'arrivo ad aprile della nuova ZEN 50.10 FA: è la "piccola" di casa, l'evoluzione diretta della ZBT 55.10 SA. È una macchina su cui puntiamo molto per gli orti domestici e i piccoli appezzamenti. Ma la vera novità strategica di quest'anno è l'ingresso ufficiale di Zanetti Motori nel mondo dei motocoltivatori. Abbiamo lanciato un'intera gamma nuova in cui crediamo fortemente e su cui stiamo riscontrando un interesse tangibile. Il

concetto vincente è la polifunzionalità: una sola macchina che, grazie a una vasta gamma di accessori, diventa operativa tutto l'anno. Sebbene la fresa rimanga l'attrezzo regina, la versatilità di queste macchine sta aprendo nuove opportunità di vendita». ZEN 50.10 FA è compatta e facile da usare, ideale per orti familiari e piccoli giardini. Il motore ZEN verticale da 162 cc e il cambio a ingranaggi garantiscono precisione e affidabilità, mentre il peso contenuto facilita il lavoro ed il trasporto. Perfetta per chi vuole una macchina semplice ma efficace per lavorare il terreno. La ZEN 50.21 SG, leggerissima, è una motozappa a benzina affidabile e versatile, ideale per applicazioni in agricoltura e giardinaggio. Progettata per offrire elevate prestazioni, è dotata di un motore a 4 tempi OHV che garantisce efficienza e basse emissioni. Con un sistema di filtro aria snorkel a due stadi, questa motozappa è perfetta per operare su terreni polverosi, proteggendo il motore e riducendo la necessità di manutenzione. Il carter fresa in ghisa conferisce resistenza agli urti e lunga durata, mentre il design compatto e il ruotino anteriore rendono il trasporto e la manovrabilità estremamente facili, assicurando un'esperienza d'uso semplice e pratica per ogni tipo di terreno.

PASSO SICURO. Il destino di motozappe e motocoltivatori sono anche nelle mani del rivenditore. Più che mai dello specialista. Questione di competenza, di profondità delle conoscenze, di perfetto anello fra quel che è ancora mal macchina per il privato e quel che inevitabilmente diventa esclusiva del professionista. In uno scenario in fondo rimasto più o meno lo stesso rispetto al passato. «Il mercato delle motozappe», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sta attraversando una fase di stabilità, con una domanda che rimane costante ma sempre più orientata alla qualità e alla facilità d'uso. Dopo anni caratterizzati da forti oscillazioni, il settore sembra oggi più maturo: l'utente finale è informato, valuta con attenzione le caratteristiche tecniche e richiede macchine affidabili, sicure e performanti anche in contesti domestici. Si osserva inoltre un progressivo spostamento verso prodotti che garantiscano un'esperienza d'uso più confortevole, con vibrazioni ridotte e una maggiore semplicità nella manutenzione. Parallelamente, la distribuzione specializzata continua a giocare un ruolo decisivo, offrendo

consulenza e supporto tecnico, elementi molto apprezzati dagli utilizzatori. In generale, il mercato mostra segnali positivi: non cresce in modo esplosivo, ma evolve nella direzione della qualità, premiando i brand che investono in innovazione e affidabilità».

«Nonostante non siamo ancora nel picco stagionale», il quadro di Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «le nostre aspettative sono di una crescita superiore alla media del mercato. In particolare, i nuovi motocoltivatori stanno piacendo molto per il loro approccio user-friendly. Abbiamo lavorato sodo sull'ergonomia e sulla facilità d'uso: l'introduzione dell'inversore di marcia rapido su tutta la gamma permette manovre fluide e senza scatti, mentre le stegole regolabili garantiscono il massimo comfort all'operatore. È un concept moderno che il mercato stava aspettando».

ALTRA MUSICA. Aderenza totale alle proprie esigenze. La macchina su misura. E cambiamenti in serie, con un'elasticità sempre più marcata. Ed ogni giorno più evidente. «Il mercato», rileva Giovanni Masini di **Emak**, «è passato da una logica di semplice sostituzione a una logica fortemente segmentata, in cui la scelta della macchina dipende dall'uso reale e dal valore che deve garantire nel tempo. Chi acquista per uso privato cerca praticità, facilità di utilizzo e gestione. L'utente intensivo punta su prestazioni costanti, robustezza e continuità operativa. Il professionista, invece, valuta la macchina come



un investimento: affidabilità, rete di assistenza, disponibilità dei ricambi e costo totale di esercizio diventano determinanti. In questo contesto, una gamma come quella di Emak rappresenta un vantaggio competitivo, perché non propone una soluzione unica, ma risposte mirate a bisogni diversi. Oggi il mercato non chiede "una" motozappa o "un" motocoltivatore: chiede la macchina giusta per ogni livello di utilizzo».

«Nel tempo», sottolinea Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «il mercato delle motozappe ha vissuto un'evoluzione profonda, guidata soprattutto dal cambiamento delle abitudini di utilizzo





e dalla trasformazione dei contesti agricoli e domestici. Se prima la motozappa era considerata un attrezzo "di nicchia", oggi è percepita come parte di un approccio più ampio alla cura del verde e dell'autoproduzione alimentare, fenomeno cresciuto stabilmente negli ultimi anni. Anche la struttura della domanda è mutata: non è cambiato solo chi utilizza la macchina, ma anche come la utilizza. Lavorazioni più frequenti, superfici variabili e l'esigenza di maggiore precisione hanno portato a una scelta più consapevole delle caratteristiche tecniche. Inoltre, la presenza di terreni sempre più eterogenei ha spinto il mercato ad apprezzare soluzioni capaci di adattarsi a contesti diversi. Un altro cambiamento rilevante riguarda l'attenzione verso la durabilità del prodotto. Non si cerca più solo la macchina "giusta per la stagione", ma un investimento a lungo termine, capace di garantire continuità di prestazioni e supporto tecnico nel tempo. In sintesi, il mercato è passato da un approccio puramente funzionale a uno più orientato al valore complessivo dell'esperienza di utilizzo».

«È in atto», la considerazione di Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «uno spostamento sempre più marcato verso l'utenza hobbistica. Può sembrare un'osservazione scontata, ma i numeri confermano che il privato è sempre più esigente e informato. Di conseguenza, è cambiato il modo di comunicare: oggi la partita si gioca sui social e sul web. Per questo abbiamo potenziato il sito zanettimotori.it, rendendo immediata la ricerca del rivenditore più vicino. L'hobbista si

informa online, ma vuole comprare e ricevere assistenza in un negozio fisico di fiducia».

«Il mercato in generale», osserva Stefano Grilli di **Grillo**, «sta vivendo un momento di difficoltà generale, dove anche il condizionamento politico-economico certamente non aiuta. Riteniamo tuttavia che continuando a proporre soluzioni di qualità, che si collocano nella fascia medio alta dove il cliente è esigente e in grado di riconoscere, o è predisposto a farlo, quel prodotto che è in grado di soddisfare al meglio le sue esigenze e garantirgli facilità, sicurezza ed affidabilità nel uso lavoro, possiamo continua-

re a garantirci un posto da protagonisti anche in questo mercato. Inoltre non dimentichiamoci che ci sono i mercati emergenti, principalmente l'Africa, che invece si trovano nella situazione di prima meccanizzazione agricola di qualità, dove una proposta solida come quella di Grillo può trovare nei prossimi anni risultati eccellenti anche nelle macchine di potenze maggiori».

LA VERA CHIAVE. Ma qual è l'elemento che più di tutti fa la differenza? «Il vero elemento che oggi fa la differenza nel mercato», sostiene Giovanni Masini di **Emak**, «non è un singolo attributo, ma la capacità di combinare performance, affidabilità, ergonomia e valore economico in una proposta che risponda ai bisogni reali di ciascun utilizzatore. E qui una gamma come quella di Emak gioca un ruolo strategico: non compete "su un solo fronte", ma sa allineare tecnologia, segmentazione di prodotto e supporto post-vendita, offrendo soluzioni che rispondono ai criteri di scelta dei diversi target, dal privato al professionista più esigente».

«Nel mercato delle motozappe», la certezza di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «oggi il vero elemento che fa la differenza è la capacità del prodotto di integrarsi nel lavoro dell'utilizzatore in modo fluido, riducendo le interruzioni e ottimizzando il tempo operativo. Non si tratta solo di prestazioni o comfort, ma di continuità: l'affidabilità del motore, la stabilità della macchina e la facilità di intervento sugli organi di lavoro permettono all'utente di concentrarsi esclusivamente sul risultato, senza complicazioni. In

questo contesto, ciò che distingue realmente una motozappa è la qualità dell'esperienza complessiva: avviamento immediato, gestione intuitiva, componenti che mantengono le prestazioni nel tempo e un'assistenza post-vendita in grado di supportare l'utilizzatore anche nelle situazioni più impegnative. Per noi, la differenza nasce da questo insieme di fattori: una macchina che non solo lavora bene, ma che permette a chi la usa di lavorare meglio».

«Senza dubbio il post-vendita. In un mercato affollato», sottolinea Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «la differenza tra vendere una macchina e fidelizzare un cliente la fa l'aftermarket: assistenza rapida e disponibilità immediata dei ricambi. Zanetti Motori è un marchio storico e questa storicità si traduce in garanzia. Chi acquista un nostro prodotto sa che non verrà mai lasciato solo: c'è una struttura solida alle spalle pronta a intervenire. È questa sicurezza che convince il cliente finale e rassicura il rivenditore».

LA PROIEZIONE. Lo sguardo corre inevitabilmente a quel che sarà, al mercato dei prossimi mesi, ai magazzini degli specialisti e l'orientamento del cliente finale. La sensazione? Di ottimismo, poco ma sicuro. In un terreno costantemente positivo. «Per l'anno in corso», spiega Giovanni Masini di **Emak**, «ci aspettiamo una moderata crescita, trainata soprattutto dal progressivo consolidamento del nuovo modello 350. Al tempo stesso, prevediamo una sostanziale stabilità dei volumi sugli altri modelli, in linea con l'andamento complessivo del mercato». Fra i punti forti di Emak il nuovo motocoltivatore Oleo-Mac RC 350, perfetto per gli utenti privati che dispongono di piccoli orti e giardini con la necessità di manutenzione periodica del terreno in preparazione della semina. Le ruote di grandi dimensioni e le stegole regolabili, sia in altezza che lateralmente, tramite una comoda leva, garantiscono all'operatore il massimo controllo della macchina, consentendo di adattarlo ai diversi contesti di utilizzo.

«Per il 2026», la previsione di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ci aspettiamo una crescita moderata del segmento motozappe, sostenuta da una domanda stabile e da un consumatore che continua a investire in attrezzature affidabili per la gestione dell'orto e delle piccole superfici coltivate. Non prevediamo accelerazioni improvvise, ma un progresso costante, trainato



Grillo

soprattutto dalla sostituzione di macchine ormai datate e dalla ricerca di soluzioni che garantiscano continuità di utilizzo durante tutta la stagione. In questo contesto, ci attendiamo un interesse crescente verso modelli capaci di offrire un equilibrio tra potenza, maneggevolezza e durata nel tempo. La rete dei rivenditori specializzati continuerà a giocare un ruolo determinante nel guidare la scelta dell'utente e nel favorire una maggiore consapevolezza delle differenze tecniche tra i prodotti disponibili. In sintesi, ci aspettiamo un anno positivo, con un'evoluzione del mercato ordinata e sostenibile».

«Le aspettative sono decisamente rosee. Il lancio delle nuove gamme e dei nuovi prodotti», la fiducia di Gaetano Patierno di **Zanetti Motori**, «ha generato una risposta immediata che, in tutta onestà, ha superato le nostre previsioni iniziali. Abbiamo registrato un volume di preordini importante e trasversale su tutte le novità in arrivo ad aprile come i nuovi multifunzione. Questo ci conferma che la direzione presa - innovazione di prodotto unita alla solidità del marchio Zanetti Motori - è quella giusta per continuare il nostro trend di crescita». Avanti tutta, motozappe e motocoltivatori hanno sempre molto da dire. Con la solita assoluta concretezza. E lavoro senza sosta. Sempre a testa alta, come racconta la loro storia. Ed il presente.

Prodotti comodi, spesso anche autonomi, che nulla tolgono tuttavia al gusto di lavorare in giardino. Mentre l'inizio dell'anno ha dispensato istantanee davvero interessanti, in molti settori. Buon punto di partenza

«E L'UTILIZZATORE? VUOLE PERFORMANCE»

Come inizio non c'è male. «La partenza è stata positiva, già a gennaio», la spruzzata di fiducia di Luca Portioli, commerciale dalla lunghissima esperienza nel settore dell'automotive e nel tempo libero a dilettersi nel suo giardino. Appassionato di macchine per il verde, di novità, di tecnologie. «La gente già dopo l'Epifania», il quadro di Portioli, «s'è mossa, qualcuno non s'è limitato a guardare ed a chiedere informazioni ma ha anche concretizzato. In tutti i settori, parlando con colleghi di negozi di abbigliamento, del mercato dell'auto. Dai miei riscontri v'assicuro che qualcosa s'è fatto fin dai primi giorni». Le nubi iniziali non paiono più così dense, l'ottimismo cresce, col passare del tempo la fiducia prende il sopravvento sui dubbi. Non sarà un te-

orema universale, ma qualche spiraglio interessante s'intravede. «Alla fine», la considerazione di Portioli, «il consumatore-medio, col tempo, si rende anche conto che tutto in fondo può essere come l'anno scorso. A contribuire a rasserenare lo scenario anche i dati a livello generale dell'ultimo periodo. Come quelli sulla disoccupazione, anche chi non è toccato direttamente non può non essere influenzato, almeno in parte, in modo positivo. Ormai l'informazione circola ovunque, quella che accende anche il desiderio».

I NUMERI. A dicembre, su base mensile, il calo degli occupati e dei disoccupati si associa alla crescita degli inattivi. La diminuzione degli occupati (-0,1%, pari a -20mila unità) coinvolge gli uomini, i dipendenti a termine, i 25-34enni e i 35-49enni; il numero di occupati, invece, cresce tra le donne, gli autonomi e i 15-24enni, rimanendo sostanzialmente stabile tra i dipendenti permanenti e tra chi ha almeno 50 anni d'età. Il tasso di occupazione scende al 62,5% (-0,1 punti). La diminuzione delle persone in cerca di lavoro (-1,0%, pari a -15mila unità) riguarda le donne e chi ha almeno 25 anni d'età; al contrario, tra gli uomini e i 15-24enni il numero dei disoccupati è in aumento. Il tasso di disoccupazione scende al 5,6% (-0,1 punti), quello giovanile sale al 20,5% (+1,4 punti). La crescita degli inattivi tra i 15 e i 64 anni (+0,2%, pari a +31mila unità) si osserva per uomini, donne e per tutte le classi d'età, ad eccezione dei 15-24enni tra i quali il numero di inattivi è in calo. Il tasso di inattività sale al 33,7% (+0,1 punti). Confrontando il quarto trimestre con quello pre-



cedente, il numero di occupati risulta in aumento dello 0,3% (+74mila unità). Rispetto al trimestre precedente, diminuiscono le persone in cerca di lavoro (-5,3%, pari a -81mila unità) e crescono gli inattivi di 15-64 anni (+0,3%, pari a +34mila unità). A dicembre, il numero di occupati supera quello di dicembre 2024 dello 0,3% (+62mila unità). L'aumento riguarda le donne e chi ha almeno 50 anni, a fronte della diminuzione tra gli uomini e nelle altre classi d'età. Il tasso di occupazione, in un anno, risulta invariato.

Ha un giardino cascinale Portioli, uno dei suoi rifugi d'eccezione nel tempo libero. Con un parco macchine quasi al completo. «Più di tecnologia accentuata», specifica Portioli, «c'è voglia di performance. Vale a dire: voglio fare quel che facevo prima ma con meno fatica e in minor tempo. Vedi il robot: faccio io il lavoro per te, così tu puoi dedicarti ad altre cose. Un messaggio chiarissimo, ma da anni ormai è così. Deve democratizzarsi adesso la tecnologia, perché non è per tutti. E poi c'è uno zoccolo duro che non cambierà mai. Ci sono quelli che mettono davanti a tutto la passione e la voglia di far da solo. Perché fa parte della ginnastica mentale. Attenzione però: volere più tecnologia non vuol dire avere meno passione. Sono concetti paralleli, non sostitutivi. Anche se sembra una contraddizione far tagliare il robot mentre faccio dell'altro, ma spesso quel fare altro è sempre in quella tematica. Fermo restano questo, io amo adeguare tutti gli attrezzi pur non avendone la necessità. Premesso che non sono consumati o usurati. Lo faccio per due motivi. Il primo: quando ho la necessità di usare una macchina dev'essere fulminea. Deve partire immediatamente, deve essere subito funzionante, deve dare il massimo di se stesso. Non accetto compromessi. Non accetto che non parta, che non vada, che mi faccia quindi "arrabbiare". Fra i desideri non esauditi il robot. Non subito, ma ho in programma di acquistarne uno. Soprattutto per vederlo all'opera, più che per reale necessità. Per vedere come taglierà l'erba. Se la taglierà bene o male. Non tanto come macchina sostitutiva, quanto per verifica tecnica».

PUNTI DI VISTA. Torna al punto di partenza Portioli, a quell'avvio così incoraggiante e al potenziale seguito. «Aspetto la batteria, di capire quindi come avanzerà. A quale velocità, per ren-



dermi conto se il cliente è già soddisfatto così o aspetta magari soluzioni ancora più performanti e durate ancor più rassicuranti e soprattutto estese al lavoro di una giornata intera. La tecnologia è matura, ma magari non a tutti è adeguata. C'è poi sempre lo scoppio con cui fare i conti, così come le abitudini del consumatore. Anche andando avanti con la stessa macchina, soprattutto se nel tempo ci ha dato determinate soddisfazioni di performance e di grande qualità compressiva. A quel punto cambiare prodotto o marchio diventa estremamente complesso. Quando imbocchi un percorso positivo, senza incontrare difficoltà e le macchine sono sempre partite quando servivano senza aver richiesto manutenzione particolarmente gravosa è chiaro che resti su quella scelta anche nel tempo. Personalmente ho fatto diversi test. Dal prodotto entry level alla fascia media fino a quella top più vari marchi piuttosto blasonati. Per le mie necessità, tenendo conto che io le macchine non le metto certo sotto torchio, sono quasi tutte andate bene. Tutti hanno fatto egregiamente il proprio lavoro, ma io sono un appassionato. Non un manutentore. C'è anche chi preferisce cambiare ogni anno una macchina prendendola alla grande distribuzione e quindi ad un prezzo piuttosto ridotto che spendere tre volte tanto dallo specialista, pur certo che quel prodotto è decisamente migliore e più affidabile. Scelte».

«SONO PIÙ BRAVO CHE BELLO: PENSA UN PO'!»

L'ARTE DELLA PROMOZIONE PERSONALE

di Alessandro Di Fonzo



*Quanto sono figo nella foto, eh?!
5 anni fa ho inventato un settore, quello
del marketing per il giardinaggio.*

*Dicevano che non sarei durato 6 mesi,
ma ora tutti mi copiano. Anche gli enti di formazio-
ne storici nel settore. Anzi, provano a copiarmi, ma
non mi preoccupa.*

*Non mi preoccupa perché nessuno riesce a starmi
dietro, perché creo unicità.*

*Nel 2020 ho venduto online 500 mila euro in 4
mesi e 18 giorni.*

*Prendo aziende e, anche in meno di un anno, faccio
raddoppiare il fatturato! L'anno scorso ne ho presa
una a 260 e, in soli 10 mesi, l'ho portata a 500
mila euro. Non male, eh?!*

*Ho in consulenza aziende che fatturano 3 milioni.
Più di una volta ho preso aziende a 350 e le ho
portate a 700 mila euro".*

Se sei arrivato fin qui, ti faccio i complimenti e ti dico che, forse, c'è speranza. Ho voluto metterti alla prova e sto immaginando la tua faccia, mentre digrigni i denti.

Oggi non sarò particolarmente simpatico, né molto delicato. Non rientra nelle mie corde, non è nemmeno di mio interesse. Parlo per chi va oltre e non si ferma in superficie. E poi il tema di oggi è proprio urticante: parlo di promozione personale da abbinare a quella aziendale. Tema che rappresenta una vera e propria nota dolente nella mentalità dell'italiano medio e quindi anche nella tua, che sei imprenditore.

Ringrazio la direttrice Elisabetta Bellomi che ha pubblicato l'articolo "particolare", perché ne ha



capito lo spirito.

L'elenco che ho fatto all'inizio, quello delle mie imprese, è l'assoluta verità e centinaia di tuoi colleghi, meno superficiali e forse più furbi, gioveranno delle nostre informazioni e del network virtuoso che stiamo creando.

Altri, come te, ad esempio, si fermano oppure girano pagina, pensando: "Guarda un po' questo qui, si sta promuovendo!"

Mi ricordo come se fosse oggi quella volta che mi hanno tacciato di essere il "Mastrotta del Giardinaggio".



Perché chi vuole vendere o si vuole vendere, in Italia, fa qualcosa di sporco. Non si fa, eh! I clienti si aspettano davanti alla porta fumando sigarette. Se proprio uno vuole, entra. Sarebbe brutto fargli sapere che esisto, perché sono differente dagli altri e quindi perché devono comprare da me. Oggi metto il dito nella piaga perché, quando aiuto le aziende a crescere, invito i titolari a esporsi.

A metterci la faccia e a dire al mondo che sono bravi. L'imprenditore deve essere il frontman dell'azienda, l'eroe dei suoi clienti, la luce che guida le masse all'interno del suo settore.

Si chiama fare personal branding, cioè fare marketing sulla propria persona.

E ti svelo un segreto che ho pagato un sacco di soldi: **"Le persone comprano prima quello che fai, ma continuano a farlo per quello che sei!"**.

Farlo capire non è semplice, in un paese dove culturalmente siamo manipolati sin da piccoli per vivere una vita al ribasso.

"Chi troppo vuole, nulla stringe" – "L'erba voglio non cresce nemmeno nel giardino del re!"

Cresciamo con questi modi di dire e con il grandissimo valore dell'umiltà. Nella vita sii umile, rapportati al mondo come uno sfigato che vedrai quanta strada farai. Questo ci diceva la mamma. Nella realtà è solo spazzatura mentale che ci hanno lasciato in eredità i nostri genitori.

Ma l'eredità si può anche mandare indietro, eh. Ed è questo che ti consiglio di fare.

Ti faccio un esempio. Facciamo corna, ma se avessi un grande problema al ginocchio e dal fatto di camminare dipendono le sorti economiche della tua azienda e della tua famiglia, da chi ti faresti operare? Sceglieresti il medico umile che, con il capo chino, senza guardarti negli

occhi, con voce flebile ti dice: "Credo che faremo un buon lavoro e probabilmente tornerà a camminare abbastanza bene". Oppure ti affideresti a quello che, più spavaldo, con voce sicura, portamento da leader e sorriso a 360 denti, ti guarda negli occhi e ti dice: "Con me e la mia équipe è in una botte di ferro, faremo un gran lavoro e tornerà a camminare come non ha mai fatto nella sua vita!".

Di' la verità, anzi pensalo solamente, che so faresti fatica ad ammetterlo anche a te stesso: quale sceglieresti? D'altronde ne vale solo del tuo futuro, della tua azienda, della tua famiglia.

Per la tua attività vale lo stesso concetto: grazie ai social hai l'opportunità di promuoverti ed essere lo specialista affermato nella tua zona, il migliore, quello che dà le garanzie e che giustamente è pagato di più. Per farlo, dovrai combattere la tua stessa mente e annullare anni di cultura fuorviante che ti impediscono di farlo.

So che mi stai odiando, ma so anche che mi stai dando ragione. Concludo con un'altra grande verità che ti chiedo di appuntare: in un paese dove l'invidia è endemica, **se non sarai tu a dire che sei bravo, nessuno lo farà al posto tuo... al massimo ti infameranno.**

Al nostro valore e alla tua promozione personale!

Alessandro Di Fonzo
Franchising Giardinaggio

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

info@franchising-giardinaggio.it

HUSQVARNA

Il momento di Automower® 308V e Automower® 312V
La forza di Vision AI, per evitare gli ostacoli in tempo reale

Automower® 308V e Automower® 312V sono le ultime due novità di prodotto di Husqvarna, robot tagliaerba senza fili "intelligenti", connessi e, soprattutto, dotati di "Vision AI", una tecnologia con telecamera basata su Intelligenza Artificiale che consente al robot di "vedere", comprendere ed agire in base a ciò che lo circonda. I nuovi modelli, prodotti in Europa, combinano oltre 30 anni di esperienza nel mondo del taglio robotizzato con innovazioni nel rilevare ed evitare gli oggetti, grazie all'aggiunta di una telecamera e a un funzionamento estremamente intuitivo. Il risultato porta ad una cura del prato senza sforzo per tutti coloro che vogliono godersi il proprio giardino senza dover tagliare fisicamente l'erba. La nuova generazione di robot tagliaerba Husqvarna è dotata tecnologia "Vision AI" che, grazie ad una telecamera integrata e supportata dall'intelligenza artificiale, riconosce ed evita gli ostacoli in tempo reale. Quando identifica un oggetto, come un giocattolo o degli attrezzi da giardino, rallenta o cambia percorso.



VOLPI ORIGINALE

KV201, le forbici cordless su asta senza compromessi
Quel che ci vuole per le potature in altezza

I troncarami KV201 di Volpi Originale sono lo strumento ideale per le potature in altezza. Pratici ed efficienti, funzionano grazie ad una batteria al litio cordless 21.6V 4Ah, dotate di lame di taglio teflonate e lama mobile intercambiabile con apertura massima di 38 mm. Oltre al modello da 200 cm disponibili anche quelli nelle lunghezze di 80 e 150 cm. Il bilanciamento del peso, dagli 1,3 ai 1,8 kg, è stato studiato appositamente per ridurre lo sforzo durante l'operatività. Queste forbici, come tutti gli articoli da potatura Volpi, sono dotate di motore Brushless. L'equipaggiamento standard comprende un marsupio brandizzato Volpi Originale che permette di riordinare e proteggere tutti gli elementi inclusi, due batterie cordless multi-utensile V-Battery da 21.6V 4Ah ed un carica batterie a tre vie.



FÖRST

Cadet 6 e Cadet 6TR, la cippatura al livello più alto
Perfette alleate dei manutentori del verde

Le novità Cadet 6 e Cadet 6TR non fanno altro che confermare l'approccio Först, basato su macchine compatte ma performanti con livelli operativi pienamente allineati agli standard della gamma professionale. Equipaggiate con motorizzazione a benzina Briggs & Stratton Vanguard da 23 Hp, le Cadet 6 assicurano una capacità di cippatura fino a 15 cm di diametro e prestazioni elevate in un formato estremamente compatto. Gli ingombri ridotti, uniti a soluzioni costruttive robuste e affidabili, consentono di operare con efficacia anche in spazi ristretti e contesti urbani, senza rinunciare alla produttività ed alla qualità del cippato. A **MyPlant & Garden** di Milano Rho la presentazione in anteprima di **Gerosa Srl** e **Först** delle nuove cippatrici Cadet 6 a traino e Cadet 6 TR cingolata, progettate per rispondere alle esigenze dei professionisti della manutenzione del verde e dell'arboricoltura. Robuste, affidabili e di facile manutenzione, perfette anche per le flotte di noleggio grazie alla condivisione della camera di cippatura con l'iconica ST6P.



VESCO ITALY

Novità assoluta: potatore manuale serie CA Con monoblocco d'alluminio aeronautico

Il potatore manuale sua asta della serie CA rappresenta per Vesco una assoluta novità ed è realizzato con tecnologie all'avanguardia. Il corpo principale è infatti costituito da un connettore interamente realizzato a fresa CNC partendo da un monoblocco in pregiato alluminio aeronautico. Su questo connettore si possono abbinare due differenti lame curve di altissima qualità da 33 cm oppure 39 cm con roncola, molto utile per il taglio rapido di polloni o rami di piccolo diametro. Inoltre il connettore può essere anche equipaggiato con un uncino removibile da applicare alla fine della lama. L'asta telescopica in alluminio è a sezione "ovo-trapezoidale" e questo le conferisce estrema rigidità (non flette) con un peso record di appena 980 grammi. La lunghezza può essere "settata" su più misure ad intervalli di 20 cm grazie ad un sistema di innesto a scatto pratico e sicuro. Disponibile in due versioni: 150-300 cm e 200-300 cm esclusa la lama.



vetrina

MARINA SYSTEMS

Grinder 52 SL, la qualità prima di tutto Macchina speciale, per un taglio perfetto

La solita alta qualità di Marina Systems nel tagliaerba Grinder 52 SL, motore Loncin LC1P70FC1 e 196 cc di cilindrata. Scocca speciale Grinder in acciaio verniciato di 2 mm di spessore, taglio mulching professionale, larghezza di lavoro di 52 cm, regolazione dell'altezza di taglio centralizzato da 20 a 70 mm in cinque posizioni, avanzamento a trazione a velocità fissa, impugnatura ergonomica con tubo diametro 25 mm, ruote da 4 x 235 mm in acciaio zincato con cuscinetti a sfera a tenuta stagna. Sistema di pulizia delle ruote con molle in acciaio armonico. Lama doppia Grinder di serie.



SABART

Protezione PowerCap® Infinity® PAPR di JSP Certificato TH3 intelligente, comfort totale, massima affidabilità

Distribuito da Sabart, il casco elettroventilato PowerCap® Infinity® PAPR di JSP rappresenta una delle soluzioni più evolute nel campo della protezione respiratoria elettroventilata. Un sistema compatto e completamente integrato che offre una protezione 4 in 1 (respiratoria, della testa, degli occhi e del viso) senza l'ingombro di tubi esterni, garantendo libertà di movimento e comfort operativo anche nelle condizioni più impegnative. Il dispositivo trova applicazione in agricoltura e giardinaggio. Il cuore tecnologico del dispositivo è il Twin Turbo brevettato, un sistema di ventilazione intelligente che regola automaticamente il flusso d'aria in base allo sforzo dell'utilizzatore. Grazie alla diagnostica in tempo reale e ai sensori di pressione integrati, PowerCap® Infinity® assicura sempre la corretta respirazione, mantenendo un flusso minimo di 160 l/min, fino a 240 l/min in fase di respirazione accelerata. Certificato TH3, il più alto livello di protezione respiratoria per i dispositivi PAPR, PowerCap® Infinity® garantisce un fattore di protezione nominale di 500 (UK APF 40), in conformità agli standard EN12941:1998 + A2:2008. Un risultato che lo rende ideale per ambienti di lavoro con elevata presenza di polveri e particolati solidi e liquidi.



STIHL ITALIA

ASA 130 e ASA 140, di casa fra vigneti e piantagioni
Una giornata di autonomia, con grande personalità

Le nuove forbici a batteria ASA 130 e ASA 140, prodotti ad alte prestazioni, sono destinati ad utilizzatori professionisti impegnati nei lavori di taglio in vigneti e piantagioni, riducendo al minimo il loro sforzo sul campo. I modelli dif-

feriscono per il diverso raggio di apertura: 35 mm per ASA 130 e 45 mm per ASA 140. Grazie al sistema di alimentazione tramite cavo e all'utilizzo delle batterie professionali AP, l'autonomia può arrivare a ricoprire il lavoro di un'intera giornata. L'elevata velocità di chiusura e le elevate prestazioni di taglio consentono al cliente un avanzamento assai efficiente. Il display mostra il numero di tagli, la posizione dell'apertura della lama, lo stato di carica della batteria e i requisiti di manutenzione. Per ottenere tagli molto precisi, il movimento della lama segue quello delle dita sulla leva di comando durante il taglio.

ZANETTI MOTORI

Blackout Kit, energia a getto continuo ovunque
Sempre con la stessa potenza, grazie a Full Power

Non fermare mai la tua attività: i Blackout Kit di Zanetti Motori garantiscono energia continua in cantieri, officine e ambienti professionali. I generatori, abbinati alla centralina automatica ATS, si avviano subito in caso di interruzione di corrente, mantenendo accesi utensili, macchinari ed apparecchiature sensibili. La tecnologia Full Power assicura che i generatori erogino la stessa potenza sia in monofase che in trifase, permettendo di alimentare carichi pesanti senza compromessi. Il regolatore di tensione AVR mantiene la corrente stabile e sicura, proteggendo tutti gli strumenti elettrici anche durante variazioni di carico.

ZCS

Ambrogio 4.50 Pro 4WD, sontuoso in ogni condizione
E per il sintetico c'è la qualità di Synt Pro



Proiettata nel futuro la nuova linea Ambrogio Robot Professional di Zucchetti Centro Sistemi. Ambrogio 4.50 Pro 4WD rappresenta un nuovo punto di riferimento nella gestione professionale delle grandi aree verdi. Progettato per affrontare anche le condizioni più impegnative senza compromessi, è dotato di trazione integrale a quattro ruote motrici, che gli consente di operare su pendenze fino al 60% e di mantenere prestazioni elevate anche in prossimità dei bordi, fino al 55%. La tecnologia di navigazione RTK, unita a sensori di sicurezza avanzati, assicura una gestione estremamente precisa dell'area di lavoro. Accanto a questa soluzione per il verde naturale, ZCS introduce Ambrogio Synt Pro, il robot autonomo dedicato alla manutenzione dei campi in erba sintetica. Grazie alla spazzola da 56 cm di larghezza, Ambrogio Synt Pro è in grado di coprire fino a 3.000 m² per ciclo, completando una sessione di manutenzione in circa tre ore. La ricarica automatica in soli 90 minuti garantisce continuità operativa, rendendolo una soluzione efficiente per gli impianti sportivi professionali.

IL SETTORE GARDEN NEL 2026: I PROGETTI FEDERACMA PER ACCOMPAGNARE L'EVOLUZIONE DEL MERCATO

Il 2026 si apre come un anno di grande trasformazione per il settore garden.

In questo scenario, **Federacma** ha definito per il 2026 una serie di **progetti strategici**, con l'obiettivo di fornire strumenti concreti di analisi, confronto e sviluppo alle imprese della distribuzione specializzata.

Uno dei pilastri dell'attività sarà **l'analisi dei trend di mercato dei prodotti a scoppio e a batteria**, osservati direttamente dal punto di vista dei rivenditori. Non si tratta solo di misurare volumi o quote di mercato, ma di **comprendere come stanno cambiando le richieste della clientela**, quali tecnologie risultano più promettenti, quali criticità emergono nella gestione dell'assistenza e dei ricambi e come si stanno **evolvendo i modelli di business dei punti vendita**. Un'analisi pensata per supportare decisioni più consapevoli sugli assortimenti, sugli investimenti e sulle strategie commerciali.

Accanto a questo lavoro di lettura del mercato, verranno **presentati i dati del DSI Garden** relativi agli ultimi due anni. Il Dealer Satisfaction Index rappresenta uno strumento fondamentale per dare voce ai rivenditori e restituire una fotografia oggettiva del rapporto tra distribuzione e industria. I risultati consentiranno di individuare punti di forza, aree di miglioramento e dinamiche emergenti, offrendo una base di confronto utile sia per le imprese associate sia per l'intera filiera.

Un ulteriore elemento distintivo dei progetti **Federacma** sarà la **condivisione dei dati e delle analisi con le associazioni degli altri Paesi europei** membri del Climmar. Il confronto sull'andamento del mercato italiano e sulle migliori pratiche sviluppate a livello europeo permetterà di **cogliere spunti, anticipare tendenze e valorizzare esperienze virtuose** già sperimentate all'estero. In un mercato sempre più interconnesso, la dimensione internazionale diventa una leva strategica anche per il settore garden.

Infine, grande attenzione sarà dedicata alla creazione e al **rafforzamento delle sinergie con i partner di filiera**: produttori, importatori, operatori dei servizi e stakeholder del comparto. Collaborare in modo strutturato significa costruire soluzioni più efficaci, favorire una crescita equilibrata del mercato e affrontare insieme le sfide legate all'innovazione, alla sostenibilità e alla competitività.

Il 2026 si preannuncia dunque come un anno decisivo per tutto il settore garden.

In un contesto così complesso e in **continua evoluzione**, nessuna azienda può permettersi di affrontare le sfide da sola. Fare rete, condividere dati e strategie, rafforzare la rappresentanza comune diventa la condizione indispensabile per guardare al futuro con maggiore solidità e visione. Un messaggio che apre naturalmente alla riflessione sul valore dell'associazione e sulla forza che nasce dall'**essere parte di un sistema organizzato**.

Isabella Fontana - Segretario generale Unagreen

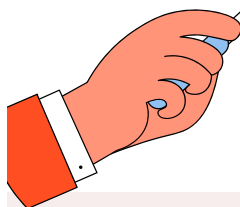
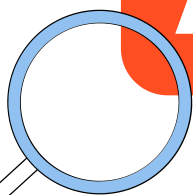
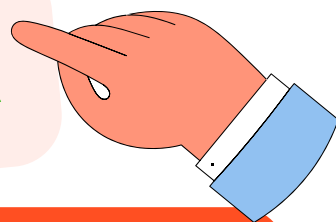


TI UNISCI A NOI?

CAMPAGNA

ASSOCIATIVA

2026



Siamo l'unica **Federazione nazionale** di categoria che rappresenta gli interessi dei **concessionari, officine, ricambisti e noleggiatori di macchine agricole e da giardino, movimento terra, costruzioni e sollevamento**

PERCHE' ASSOCIARSI

- per far parte di una squadra sempre attiva sui temi che riguardano la tua impresa
- per stare al passo con l'informazione di settore, ricevendo newsletter e riviste progettate appositamente per te
- per avere continui incontri con costruttori e importatori, cooperando per ottenere una distribuzione dei prodotti migliore e maggiori margini per le imprese commerciali



Scopri di più sul nostro sito

WWW.FEDERACMA.IT

Oppure chiama

+39 06 8742 0010



Scopri l'archivio

MG

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

www.ept.it



PLATFORM BASKET

campbell.com 51924

ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

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

PLATFORM BASKET

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

platformbasket.com

MADE IN ITALY

