

# MIG



Organo ufficiale di  
**UNAGREEN**  
by  
**FEDERACMA**

N.308 - APRILE 2026 - MENSILE | EPT - Via P. Meloni, 11 - 37138 VERONA | [www.ept.it](http://www.ept.it) | [ept@ept.it](mailto:ept@ept.it)

Since 1960  
**ZANETTI**  
M O T O R I

## EZS 1511 B

**CARRIOLA ELETTRICA**

**MOTORE BRUSHLESS IN-WHEEL**

**PORTATA 150 KG**

**BATTERIA RICARICABILE**



**L'EVOLUZIONE SILENZIOSA DEL LAVORO**

[www.zanettimotori.it](http://www.zanettimotori.it)



SCARICA  
IL VOLANTINO

# EIMA GREEN

## Salone del Giardinaggio



### TECNOLOGIE PER IL VERDE: DALLA PROGETTAZIONE ALLA CURA

Il salone del green, specializzato nelle macchine e attrezzature per il giardinaggio e la manutenzione di parchi, aree all'aperto e impianti sportivi, è l'anima verde di EIMA International. Si rivolge agli operatori professionali, agli esperti di gestione del verde ma anche al vasto pubblico degli hobbisti.



**Nuova Gamma!!**

# Trattorini MARINA SYSTEMS

Vi presentiamo la nuova linea di trattorini rasaerba,  
solidi e affidabili, perfetti per chi vuole  
un prato curato, forte e sano.

**Marina 98  
Hydro 452 Raccolta**



**Marina 98  
Hydro 452  
scarico laterale**



**Marina  
Rider 66**



[www.marinasystems.it](http://www.marinasystems.it) - [commerciale@marinasystems.it](mailto:commerciale@marinasystems.it)

**D**all'alto, dalla cima alla piramide, c'è una sostanziosa dose di frenesia. Legittima. Di adrenalina vera. E il desiderio, già trasformato in realtà da produttori e distributori, di voler attaccare la stagione. Di spingere forte sull'acceleratore, dispensando fiducia fra fiere e meeting. Di assicurare il rivenditore fra telefonate e visite. Di catturare il cliente finale soprattutto con una buona percentuale di qualità, anche se il prezzo continua ad avere i suoi perché. Poi ognuno libero di imboccare la strada che ritiene più opportuna. Tutti prontissimi, le macchine in fila, lo specialista ad alzare l'asticella dell'attenzione. Pur fra i suoi problemi. Come la ricerca del personale, il più grande di tutti. Più del mercato, perché come si diceva un tempo «se l'erba cresce bisognerà pur tagliarla». La regola vale pure oggi, anche se rispetto ad allora di modi per tagliarla ce ne sono molti di più. Il teorema, tuttavia, è lo stesso. Diversa è invece la forza lavoro, quella che ormai non riesci quasi a trovare e tantomeno a fidelizzare. Le cronache dell'ultimo periodo raccontano casi anche emblematici, fra rivenditori obbligati ad orientare i propri orari al pubblico in base ai limiti imposti dai dipendenti e meccanici "rubati" qua e là senza riuscirne ad indottrinarne uno giovane e tantomeno creare fondamenta per il futuro. La sottrazione è notevole, da più parti. Ma non solo per il mondo del verde. Quel che conta è che le previsioni siano buone, che l'inverno abbia dato al mercato basi interessanti, che al di là della sua imponderabilità ci sia fiducia anche nei confronti del meteo. Per quel che è stato, più che per quello che potrà essere semplicemente perché poco prevedibile. Tutto va in una direzione. Precisa. Certezze più che sensazioni, garanzie più che dubbi, paletti fermi più che interrogativi. Fra i feedback raccolti anche l'incondizionata fiducia nei confronti di MG. Complimenti che ci hanno resi orgogliosi una volta di più. Semplicemente grazie, di cuore, senza andare troppo nei virgolettati e senza raccontare altro. Testa bassa e lavorare, siamo abituati così. Proprio come voi.



## 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° 1867

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

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

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

**INFORMATIVA**

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

# Irrora meglio e fatica meno con Ninfea!



Con NINFEA lavori più veloce e senza fatica: premi un pulsante e hai subito una nebulizzazione costante e precisa. L'ugello regolabile ti segue in ogni trattamento e il getto continua **anche a testa in giù**, così arrivi ovunque senza interruzioni. Leggera, affidabile e sempre pronta grazie alla ricarica con cavo USB. **Una soluzione che migliora il lavoro, come tutti i prodotti nati dall'esperienza Volpi Originale.**

ORIGINALE<sup>®</sup>  
**VOLPI**

In campo con te, dal 1879.



### cura del prato

- 14** L'erba chiama  
Il giardiniere risponde

### dalle aziende

- 13** Ventotto nuovi prodotti.  
**Stihl**, super accelerazione  
al traguardo del centenario
- 16** Quando è il mercato a parlare:  
l'esperienza Green Garden  
conferma l'eccellenza di **Kress**
- 36** **Brumar**, cippatura in tutta sicurezza  
Attila è assoluta qualità
- 44** **Segway Navimow i210 AWD**  
padroneggia i terreni più complessi  
con 3 ruote motrici
- 46** L'eccellenza dell'irrigazione  
elettrica: la gamma **Volpi Originale**  
tra potenza e praticità
- 51** **Agribongioanni**, bel colpo  
Tutto il valore di TS Industrie
- 55** **AgriEuro Point**, secondo servizio:  
punto di ritiro e servizi Point
- 67** Nuovi trattorini **Marina**  
La versatilità al potere

### il punto

- 52** **Alessandro Fontana**  
«Attenti ai pagamenti  
Il cliente spesso esita»

### inchiesta

- 18** Rasaerba a batteria,  
avanti a fiammate
- 56** I trattorini? Suntuosi  
Il mercato annuisce

### l'opinione

- 10** **Roberto Dose**  
«Robot, la richiesta  
è impressionante.  
Che avvio di stagione!»

### marketing verde

- 68** **Alessandro Di Fonzo**  
Un pensiero stupendo
- Quale tipologia di pensiero  
utilizzare nel business  
del giardinaggio (e non solo)

### rubriche

- 38** News
- 70** Vetrina

### sempre connessi

- 48** Catalogo digitale, l'identità  
commerciale dell'e-commerce.  
Per il bene del cliente



## PRATO PERFETTO. SENZA FILI, SENZA FATICA.

### Libertà e maneggevolezza di LM 22-46T e LM 22-41, i rasaerba a batteria Blue Bird

I rasaerba a batteria LM 22-46T e LM 22-41 Blue Bird cambiano il modo in cui curi il giardino.

Leggeri da manovrare e comodi da impugnare grazie alle leve ergonomiche, supportano il tuo lavoro con la potenza della batteria al litio 21V e un motore brushless efficiente e silenzioso, costruito per durare.

A seconda delle condizioni di crescita del prato regoli l'altezza di taglio quanto vuoi scegliendo tra le sei posizioni disponibili mentre l'indicatore led ti segnala lo stato della batteria.

Disponibili con e senza trazione, ti regalano libertà e prato perfetto.



# MACCHINA A BATTERIA

### LM 22-46T

Voltaggio nominale 18V  
Con trazione  
Larghezza di taglio 46 cm



### LM 22-41

Voltaggio nominale 18V  
Senza trazione  
Larghezza di taglio 41 cm



Entra nel pianeta Blue Bird  
e scopri di più dei rasaerba  
a batteria 21V

 **BLUEBIRD  
INDUSTRIES**

*We are Blue Bird*

**NATURALLY TOGETHER.**

bluebirdind.com |  

# Cosa fa al caso mio: Rider o trattorino?

In qualunque modo tu preferisca prenderti cura del tuo prato, Husqvarna ha la soluzione che fa al caso tuo per farlo al meglio. Se il tuo obiettivo è il taglio su ampie superfici in tempi ridotti i nostri trattorini a scarico laterale sono i partner perfetti. Se invece desideri spingerti oltre, i Rider Husqvarna sono pronti a portarti dove non avresti mai pensato fosse possibile. Grazie al loro design unico potrai raggiungere spazi ristretti, affrontare pendenze e muoverti con disinvoltura su ogni tipo di terreno.

## Principali vantaggi per trattorini tagliaerba

### 1 Versatilità per ogni tua esigenza

La scelta tra i tre diversi sistemi di taglio, ovvero raccolta, mulching (BioClip) o scarico laterale assicura ottimi risultati in ogni situazione.

### 2 Solidità e facilità d'uso

Sono macchine robuste e intuitive, progettate per offrire comfort e affidabilità costante a chi cerca un prodotto classico e performante per la manutenzione regolare del giardino.

### 3 Manutenzione semplificata

Mantenere il tuo trattore da giardino Husqvarna in condizioni ottimali è estremamente semplice. Grazie alla possibilità di smontare e sostituire le lame senza l'uso di attrezzi, la manutenzione è rapida e sicura.

## Principali vantaggi per i Rider Husqvarna

### 1 Manovrabilità superiore e sterzo articolato

L'esclusivo sistema di sterzo permette alle ruote posteriori di seguire la sagoma della macchina, consentendo di aggirare ostacoli e rifinire i bordi con massima precisione.

### 2 Piatto di taglio frontale per maggiore visibilità

Il piatto di taglio frontale offre una visuale completa sull'area di lavoro, permettendo di arrivare sotto cespugli, panchine e negli angoli più difficili da raggiungere.

### 3 Ampia gamma di accessori

Grazie alla vasta gamma di accessori compatibili i trattorini tagliaerba Rider Husqvarna sono il tuo alleato ideale in tutte le stagioni. Potrai facilmente aggiungere accessori come uno spazzaneve oppure collegarci un demuschiatore, una spazzolatrice, uno spandiconcime e molto altro ancora.

Trova il modello ideale e approfitta delle offerte primavera, valide fino al 27/07/2026. Maggiori informazioni sul sito [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)





Husqvarna®



TRATTORINI TAGLIAERBA E RIDER HUSQVARNA

# Quando tagliare il prato *diventa un piacere*



## MAGGIORI INFORMAZIONI

Scopri la gamma Trattorini tagliaerba  
e trattorini Rider Husqvarna.  
Visita [husqvarna.com](https://www.husqvarna.com)

# «ROBOT, LA RICHIESTA È IMPRESSIONANTE. CHE AVVIO DI STAGIONE!»

**L**e 7.55 di un giovedì mattina di fine marzo. Roberto Dose, dalla sua Tavagnacco, è in negozio già da un po'. «Pochi minuti, poi apriamo. C'è tantissimo da fare», l'adrenalina che corre dall'altra parte del telefono. «La stagione è iniziata con almeno un mese di anticipo rispetto agli altri anni. Il problema, perché (*ride, ndr*) un problema dobbiamo pur sempre tirarlo fuori e ci lamentiamo anche quando c'è lavoro, è prettamente organizzativo. Legato a tutte le manutenzioni che solitamente s'eseguono nel periodo invernale sono compresse in modo impressionante stavolta. Non fosse altro che la stagione passata è stata lunghissima, perché s'è tagliato di fatto fino a dicembre, e alla fine di febbraio è già

ripartita quella nuova. La verità è che il lavoro che di solito facevi in quattro mesi dovresti farlo in due. Cosa impossibile. Detto questo, per l'amor di Dio, ben venga che la stagione sia cominciata presto».

## Come state gestendo tutto questo lavoro?

«Con logico affanno, a tutti i livelli. Dalla parte commerciale al post-vendita. C'è un carico di lavoro anticipato in un momento in cui invece avremmo dovuto fare dell'altro».

## Quanto è stato l'extra-sforzo chiesto alla sua squadra?

«Tutto il possibile, calcolando anche che c'è stato poco tempo anche solo per rifattare. Stare sempre sotto pressione non è facile. Tuttavia, ripeto, meglio che ci sia tanto da fare. Ci mancherebbe».

## Quand'è cominciata davvero la stagione?

«Da noi in Friuli, anche in maniera molto strana, è cominciata addirittura nell'ultima settimana di febbraio. A memoria non ricordo una richiesta di questo genere in tutta la mia carriera in quel periodo. Ricevere telefonate già allora sentendosi dire che l'erba stava crescendo e che serviva in fretta la macchina per poterla tagliare con tanto di richiesta immediata di manutenzione onestamente non ha precedenti per quel che è stato il mio vissuto. Una richiesta forte a tutti i livelli, dal professionista così come dal privato».

## In quei momenti ha tirato un sospiro di sollievo o pensato che in fondo è stato solo l'inizio?

«Per me è qualcosa di inaspettato, considerato tutto quel che in questi mesi s'è sentito in giro. È stato sorprendente, poco ma sicuro. Tutto questo è indubbiamente positivo».



# Miimo

RASAERBA ROBOTIZZATO WIRELESS

Honda presenta la nuova generazione di robot rasaerba wireless: **evoluti e affidabili**. Per un prato **sempre perfetto, con meno tempo, meno fatica e zero compromessi**.



Installa dove vuoi.  
Nessuna antenna esterna.



Connettività inclusa.  
Per sempre.  
Senza costi nascosti.



Taglio geometrico o naturale.  
Lo decidi tu.



Pioggia? Irrigazione? Pulizia?  
Nessun problema.

**5** ANNI  
DI GARANZIA

5 anni senza pensieri.  
Con un'assistenza sempre  
al tuo fianco.



Senza fili. Davvero.



Scopri il mondo Miimo: [Honda.it/lawn-and-garden](https://www.honda.it/lawn-and-garden)

@HondaPowerEquipmentItalia

presenta

**ENDURIX**

Il filo che dura di più


**FILO DI NYLON PROFESSIONALE**

sezione



quadrata



tonda



elicoidale

formato


 rotolo  
da 2 kg


valva\*


 rotolo  
da 8 kg

\*anche con espositore

 tecnogarden@tecnogarden.com  
www.tecnogarden.com


## L'OPINIONE

**Quali sono state soprattutto le prime macchine vendute in quella settimana di fine febbraio?**

«Tanti rasaerba, ma soprattutto un'infinità di robot. Qualcosa di quasi ingestibile. La richiesta è impressionante. Davvero impressionante. Si fa quasi fatica a starci dietro. Non so quale sarà il vero trend, ma se si va avanti così si venderanno più robot che rasaerba. Sarebbe la prima volta. E sarebbe inaspettato, proprio per la rapidità con cui tutto sta avvenendo. Siamo appena agli inizi, per carità, ma se continua di questo passo andrà proprio così».

**Se l'aspettava più avanti questo cambiamento?**

«Nella nostra zona sicuramente, in altre invece può essere già successo. Però, ripeto, siamo solo ai primi passi. Le dinamiche della stagione non sono certo definitive. L'inversione tuttavia è stata finora rapidissima. È successo con la vecchia clientela e col cliente nuovo, soprattutto quello non più giovanissimo che s'innamora della macchina pur non conoscendola a fondo. La curiosità, però, è una motivazione piuttosto sensibile. Ma il vero fattore è un altro».

**Quale?**

«La gente è disposta a spendere anche due, tre o quattro volte quello che è il prezzo di un rasaerba per un giardino dalle dimensioni contenute pur di avere un prodotto nuovo. L'anomalia è questa, in un momento in cui tutto ti fa pensare che sarebbe prioritario tenere d'occhio il livello di spesa».

**I vostri orari d'apertura al pubblico?**

«Il lunedì è chiuso, ma si lavora tutta la giornata di sabato».

**Il giorno di maggior afflusso è sabato?**

«Non è più come una volta, una volta il sabato era determinante ma adesso è diverso. Noi per esempio riceviamo molti clienti il martedì, da qualche anno il giorno più intenso dopo i lavori del fine settimana. Quindi martedì si va di riparazioni, ricambi ma anche macchine nuove perché quella vecchia ormai ha fatto il suo tempo. Il sabato è sempre ovviamente importantissimo, ma non più frenetico come una volta. Arriva per lo più la famiglia fra moglie e marito, con più tranquillità e maggior predisposizione all'ascolto».

**S'è rifornito abbastanza o, visto l'inizio, ha pensato che sarebbe stato il caso di mettere qualche macchina in più in magazzino?**

«Quando registri certi exploit te lo chiedi sempre, ma ormai siamo abbastanza ferrati per dire che i conti veri si faranno fra un po'. Magari sarà solo un boom iniziale, prima che il mercato si stabilizzi. Siamo tutti diventati molto umorali e schizofrenici, decisi a risolvere subito questa o quella esigenza. Poi magari tutto si affievolisce o scatta un'emergenza superiore e s'abbandona quel che fino ad un minuto prima pareva assolutamente indispensabile. Perciò non faccio scatti in avanti e nemmeno tiro il freno a mano».

**Quando ha davvero capito, in quei giorni di fine febbraio, che la stagione era davvero partita?**

«Quando sono arrivate le telefonate in serie dei clienti con l'erba alta in giardino. È in quegli attimi che capisci che tutto sta partendo, al di là dell'afflusso in negozio. Tutti campanelli che ti dicono chiaro e tondo che è giunta l'ora di iniziare a rimbocarsi davvero le maniche. Buon lavoro a tutti».

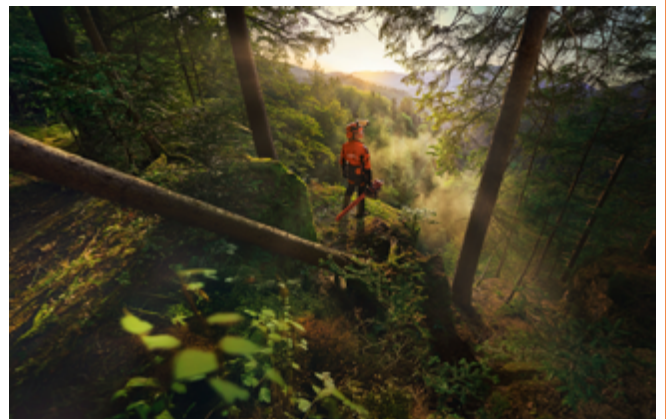
**STIHL STIHL STIHL STIHL**

# VENTOTTO NUOVI PRODOTTI. **STIHL**, SUPER ACCELERAZIONE AL TRAGUARDO DEL CENTENARIO

**V**entotto nuovi prodotti, altri nove di quelli già a catalogo rivisti e migliorati. I **cent'anni di STIHL** vanno oltre la ricorrenza, pur straordinaria. Oltre il traguardo, pur eccezionale. Le celebrazioni s'uniscono a passi svelti verso un'innovazione ancor più accentuata e un pacchetto ancora più completo. **Solo la copertina, splendida, la MS 500i Centennial Edition.** Modello a tiratura **limitatissima** e dal design particolarmente accattivante di uno dei prodotti più apprezzati di sempre del sempre più ampio catalogo **STIHL**. Un gruppo con **2.800 brevetti e domande di brevetto in tutto il mondo** che non si limita a intercettare i trend, ma contribuisce stabilmente a ridefinirli innalzando progressivamente gli standard in termini di affidabilità e prestazioni. Partendo dalle sue radici secolari, ma con lo sguardo costantemente proiettato al futuro. Con numeri che restituiscono la misura di una vitalità industriale non scontata per un'azienda con una storia così lunga e una presenza così capillare sui mercati internazionali.

**Fondata nel 1926 a Waiblingen**, nei pressi di Stoccarda, **STIHL** rappresenta oggi il marchio di motoseghe più venduto al mondo, un **punto di riferimento internazionale** che nel 2024 ha generato un fatturato di 5,33 miliardi di euro con una presenza in oltre 160 Paesi tra filiali dirette ed importatori più una produzione articolata in sette Paesi, circa 20.000 dipendenti e più di 55.000 centri di assistenza nel mondo. La filiale italiana si sviluppa su una superficie di oltre 27.000 metri quadrati a **Cambiago, alle porte di Milano**, dove sorgono il polo logistico e la sede direzionale e commerciale per il mercato nazionale. Per un totale di più di 80 dipendenti. L'infrastruttura integra soluzioni robotizzate per l'automazione dei processi e sistemi fotovoltaici orientati alla riduzione dell'impatto energetico. Sotto la guida dell'**amministratore delegato**

**Massimo Gallo**, la **filiale italiana** ha più che raddoppiato il proprio fatturato negli ultimi dieci anni, consolidando una rete capillare di oltre mille rivenditori specializzati distribuiti su tutto il territorio nazionale che garantiscono consulenza tecnica e assistenza qualificata agli utilizzatori. «*Il centenario*», il fermo immagine di **Gallo**, «*non rappresenta solo una ricorrenza storica, ma un momento di riflessione sul percorso di crescita e sulla capacità di innovare che ha sempre contraddistinto STIHL. In questi anni abbiamo rafforzato il nostro posizionamento nel mercato italiano cercando di offrire sempre una qualità costante ed assoluta tanto nei prodotti quanto nell'assistenza*».



**STIHL STIHL STIHL STIHL**

Fondamentale la nutrizione, in piena attività vegetativa. Con un'alimentazione in primis equilibrata. Necessario distribuire prodotti dal rilascio graduale. Come SuperTurf, concime adatto anche alla gestione con taglio robotizzato

# L'ERBA CHIAMA.

## IL GIARDINIERE RISPONDE

(rimandi sulla manutenzione)

Di Federico Tuberga, Vicepresidente Bottos Srl

**A** prile: piena attività vegetativa. I prati "spingono" e il giardiniere deve assecondarli.

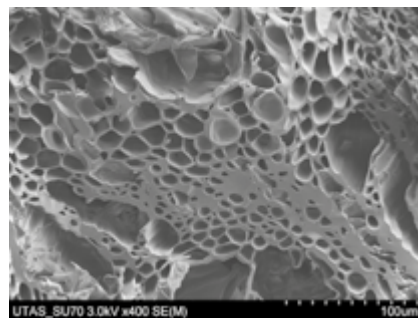
In questo periodo la nutrizione è determinante: attraverso il cibo, infatti, si cura la salute del tappeto erboso. Un'alimentazione equilibrata rappresenta la prima forma di prevenzione e consente anche di ridurre i costi di gestione nel corso della stagione. **L'erba ha letteralmente fame, ma occorre offrirle una tavola ben calibrata**, scegliendo fertilizzanti capaci di nutrire senza provocare indesiderati picchi di crescita.

Diventa quindi necessario distribuire prodotti dal **rilascio graduale**, in grado di fornire elementi nutritivi in maniera costante e prolungata, adattandosi alle condizioni pedoclimatiche del luogo e della stagione, **senza incidere eccessivamente sui costi di manutenzione**. In questo contesto entrano in gioco le tecnologie di **rilascio controllato**: da un lato quelle dedicate alla nutrizione della pianta, dall'altro quelle che sostengono la fertilità del terreno. È il caso, ad esempio, del **Polyon** e del **CharX**.

Tecnologie di questo tipo si ritrovano in fertilizzanti come **SuperTurf di Bottos**, concime adatto anche alla gestione con taglio robotizzato, capace di nutrire in modo equilibrato sia la pianta sia il substrato di coltura, contribuendo a mantenere un ecosistema stabile, sano e resiliente.

**SuperTurf** resta un concime di spinta vegetativa, ma con una **crescita controllata** e continua che preserva l'equilibrio del prato e rafforza nel tempo il rapporto pianta-suolo.

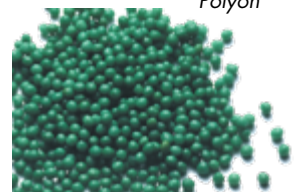
**Ma se il prato cresce... va tagliato.** La sfalcatura è una delle pratiche agronomiche più sottovalutate, eppure decisive. Errori nelle altezze di taglio, nelle frequenze - soprattutto in relazione alla raccolta o meno dei residui - o l'utilizzo di lame non perfettamente affilate possono compromettere la gestione successiva del giardino. Le macchine da taglio sono molteplici e con modalità operative diverse: per questo è **sempre consigliabile affidarsi a professionisti**, sia per la scelta sia per la manutenzione delle attrezzature, così da ottenere i migliori risultati estetici, agronomici ed economici.



CharX



Polygon



# BOTTOS

#pratosanoebello



## LA NUOVA FRONTIERA DEL NUTRIMENTO DEL TAPPETO ERBOSO

**CharX® non spinge il prato.  
Rende il terreno più intelligente.**

**CharX®** è la nuova tecnologia esclusiva integrata in selezionati concimi **Bottos**.

Una matrice evoluta a base di acidi umici, fulvici e carbonio che rende il terreno più efficiente, non solo più nutrito.

**CharX®** aiuta il suolo a trattenere e gestire l'acqua, riduce la dispersione dei nutrienti e stimola la vita biologica utile, quella che fa davvero la differenza nel tempo.



Provalo nel nuovo  
concime di mantenimento  
**SUPER TURF**



## QUANDO È IL MERCATO A PARLARE: L'ESPERIENZA GREEN GARDEN CONFERMA L'ECCELLENZA DI KRESS

**N**el settore della cura del verde professionale, dove efficienza, sostenibilità e affidabilità diventano parametri decisivi, la voce più autorevole non è quella dei brand, bensì quella di chi ogni giorno lavora sul campo. È il caso di **Green Garden**, realtà specializzata in potature, taglio erba e realizzazione di nuovi giardini, che ha scelto di adottare le soluzioni Kress per rinnovare il proprio parco macchine e ottimizzare le attività quotidiane.

L'azienda opera da anni nella manutenzione del verde e conosce bene le criticità del lavoro tradizionale: rumore, consumi elevati, macchinari pesanti e manutenzioni costanti. Per questo motivo, l'ingresso della tecnologia Kress ha rappresentato una svolta.

**E non lo dice Kress: lo conferma direttamente Green Garden.**

### **Un cambiamento positivo e tangibile nel modo di lavorare**

«L'introduzione delle attrezzature Kress ha cambiato il nostro approccio alla manutenzione del verde in modo decisamente positivo», racconta il titolare di Green Garden. Il miglioramento è stato immediato soprattutto nelle attività di taglio erba: «Le attrezzature fanno meno rumore, sono più veloci e rendono il lavoro meno pesante». Una testimonianza concreta di come la transizione all'elettrico - se accompagnata da prodotti realmente performanti - non sia solo un tema ecologico, ma un vantaggio operativo reale. Green Garden lo conferma: «Abbiamo eliminato completamente l'utilizzo di carburanti».

### **Benefici economici: risparmi già evidenti**

Pur utilizzando le attrezzature Kress da circa un mese, i primi segnali sono chiari:

«Abbiamo notato risparmi sul carburante e sulle manutenzioni dei macchinari».

Sul fronte dei tempi, sarà necessario qualche mese per una valutazione più accurata, ma la percezione è positiva: «Siamo convinti che l'impatto sarà significativo. Tra due o tre mesi potremo fornire dati ancora più precisi».

Un approccio maturo, da parte di un utilizzatore che misura i benefici sul campo e li riporta con trasparenza.

### **Il team? Entusiasta della nuova tecnologia**

L'introduzione di nuove attrezzature può generare dubbi nel personale. È successo anche in questo caso: «Inizialmente i collaboratori erano un po' titubanti».

Ma è bastato provarle: «Sono rimasti entusiasti del nuovo investimento».

**I vantaggi percepiti quotidianamente sono chiari:**

- strumenti meno inquinanti,
- minore rumorosità,
- maggiore leggerezza,
- migliore comfort operativo.



Una combinazione che ha avuto «un impatto molto positivo» sul morale e sulla produttività del team.

## Perché Kress ispira fiducia

Dal punto di vista del brand, **Green Garden** non ha dubbi:

«A primo impatto ci ha entusiasmato la tecnologia. Ci è sembrata una soluzione innovativa, affidabile e altamente professionale».

Le tre parole che scelgono per descrivere **Kress** sono infatti:

**Innovativo – Affidabile – Alta Professionalità.**

Un riconoscimento importante proprio perché arriva da chi, ogni giorno, mette le macchine alla prova in condizioni reali.

## Sguardo al futuro: cosa si aspettano gli utilizzatori

C'è però ancora una richiesta dal campo:

«Manca una piccola motosega per potatura su piante ad alto fusto».

Un'esigenza concreta dei professionisti, che conferma quanto sia fondamentale ascoltare gli utilizzatori per continuare a innovare il settore.

E la domanda più importante arriva in chiusura: consigliereste le soluzioni Kress ad altri professionisti? La risposta è netta:

«Sì, perché sono attrezzature affidabili, complete, ordinate e supportate con professionalità dall'inizio alla fine, anche nella parte amministrativa».

## Conclusione: quando la qualità si misura sul campo

L'esperienza di **Green Garden** è una testimonianza genuina e autorevole:

**Kress non è "top" perché lo afferma il brand, ma perché lo confermano gli utilizzatori che ogni giorno affrontano lavoro duro, ritmi intensi e necessità operative reali.**

In un mercato in trasformazione, dove l'elettrico sta ridefinendo il modo di lavorare, sono proprio aziende come **Green Garden** a dimostrare quanto la tecnologia Kress possa fare davvero la differenza.

Un indubbio potenziale, ma anche un mercato non facile con cui fare i conti. Da una parte la spinta delle aziende, dall'altra uno scenario tutt'altro che in discesa. Fra accelerate notevoli e consistenti frenate

## RASAERBA A BATTERIA, AVANTI A FIAMMATE

**U**n'identità sempre più definita, prestazioni ormai equiparabili ad un'analogica macchina a scoppio, tanta strada ancora da fare ma anche la certezza che il rasaerba a batteria avrà un futuro radioso, al di là del suo vivace presente. Paralleli inevitabili col rasaerba endotermico, doppio binario su cui ha ormai imparato a viaggiare il rivenditore. Nessun vero confronto finora, prematuro magari, ma la batteria sta ovviamente avanzando. Per potenza, per affidabilità, per semplicità. E quindi per gradimento.

**IL TREND DEL 2025.** L'anno appena archiviato da detto tanto, su più fronti. «In generale il tagliaerba nel 2025», la fotografia di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «ha avuto un trend negativo e anche il tosaerba a batteria a seguito la stessa flessione anche se in maniera meno accentuata». «Nel 2025», il quadro dell'ufficio

marketing di **Blue Bird Industries**, «il segmento dei rasaerba a batteria ha confermato un trend di crescita costante. Negli ultimi anni il mercato ha mostrato un interesse sempre maggiore verso tali soluzioni, complice una crescente attenzione alla sostenibilità, alla riduzione delle emissioni e al comfort d'uso. Anche per la nostra azienda questa categoria ha registrato un riscontro molto positivo: i modelli presenti in gamma sono stati ampiamente apprezzati dal mercato e hanno dimostrato di rispondere in modo efficace alle esigenze dell'utenza privata e semiprofessionale. La combinazione tra semplicità di utilizzo, ridotta manutenzione e livelli di rumorosità contenuti rappresenta oggi uno dei principali fattori che spingono molti utilizzatori ad avvicinarsi a questa tecnologia».

«Il tosaerba a batteria nella stagione 2025», osserva Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «ha avuto un rallentamento piuttosto importante. I segnali c'erano già stati l'anno scorso, ma la situazione è peggiorata quest'anno. I dati Morgan parlano di un calo del 7% circa. Anche noi per le nostre gamme Ego e Skil abbiamo subito una contrazione, soprattutto nei modelli a spinta». «Il 2025», racconta Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «è stato un anno di crescita per il segmento dei rasaerba a batteria. La nostra offerta copre due fasce: la gamma 40 V per i privati, con 4 modelli versatili e semplici da usare, e la gamma 56 V per i professionisti, con 3 modelli capaci di garantire le stesse performance dei rasaerba a scoppio. Questa strategia ci ha permesso di rispondere sia alle esigenze di chi cerca praticità e facilità d'uso, sia a chi richiede potenza, auto-



AL-KO

## INCHIESTA

mia e affidabilità sul lavoro, confermando la batteria come una soluzione matura e performante sul mercato».

«Il 2025», rileva Enrico Baldan, responsabile acquisti di **Errezeta**, «è stato un anno decisamente positivo, con una crescita costante e risultati soddisfacenti, a conferma del fatto che il rasaerba a batteria è sempre più apprezzato per praticità, prestazioni e facilità d'uso».

«Nel 2025», il punto di Andrea Galliadi, sales country manager Italy di **Globe Technologies** che ingloba i marchi Cramer e Greenworks, «il segmento dei rasaerba a batteria ha continuato a registrare una crescita significativa per Cramer. La domanda è stata trainata soprattutto dalla progressiva elettrificazione delle attrezzature per la cura del verde e dalla crescente sensibilità verso soluzioni più silenziose e sostenibili. Abbiamo osservato un aumento dell'interesse sia da parte degli utenti privati evoluti sia degli operatori professionali, che sempre più spesso scelgono il batteria per ridurre emissioni, manutenzione e costi operativi». «Per **Grin**», l'istantanea del responsabile commer-



rasaerba a batteria

**VESCO**  
ROBOTICS



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

scopri di più sulla nostra intera gamma di attrezzi per la potatura su:  
[www.vescoitaly.it](http://www.vescoitaly.it)





Husqvarna

ciale e marketing Daniele Bianchi, «il segmento a batteria ha registrato nel 2025 un trend leggermente positivo rispetto all'anno precedente, confermando comunque una presenza ormai consolidata nel nostro mercato. Negli ultimi cinque anni la tecnologia a batteria si è stabilizzata come una fetta di mercato strutturata, non più come una nicchia o una novità. La crescita è legata non solo alla diffusione della tecnologia a batteria, ma anche alle caratteristiche specifiche delle nostre macchine. Il sistema di taglio brevettato Grin, che polverizza l'erba senza raccolta, richiede meno energia rispetto ad altri sistemi come il mulching tradizionale o la raccolta. Questo permette di ottenere autonomie molto elevate, anche fino al doppio a parità di batteria e motore, rendendo la batteria una soluzione concreta anche per giardini di dimensioni importanti».

«Il 2025», puntualizza Francesco Brazzarola, residential sales manager di **Husqvarna**, «si è rivelato un anno complesso per l'intero comparto dei tagliaerba. I modelli a batteria non sono rimasti immuni alla contrazione del mercato, registrando una flessione nei volumi di vendita rispetto ai risultati ottenuti nel 2024».

«Il 2025 è stato un anno di forte consolidamento per il segmento rasaerba a batteria professionale. Abbiamo registrato», la soddisfazione di Thomas Goi, direttore vendite di **Kress Italy**, «una crescita significativa, soprattutto grazie al passaggio sempre più evidente dal motore a scoppio verso soluzioni a batteria ad alte prestazioni. Il trend principale non è stato solo quantitativo, ma qualitativo: il cliente professionale oggi cerca affidabilità, continuità operativa e riduzione dei costi di gestione. In questo scenario, la nostra proposta si è posizionata come alternativa concreta e non più sperimentale».

«Nel corso del 2025», evidenzia Roberto Roz-

zi, marketing manager **Milwaukee Tool Italia**, «i nostri due modelli di tosaerba semoventi a doppia batteria hanno registrato performance molto positive. Il risultato riflette una tendenza ormai chiara nel settore professionale del giardinaggio: le soluzioni a batteria stanno conquistando sempre più spazio anche nelle applicazioni più impegnative. La crescente maturità tecnologica delle piattaforme cordless – in termini di potenza, autonomia e affidabilità – sta infatti favorendo una progressiva migrazione dei professionisti verso macchine elettriche ad alte prestazioni, capaci di competere sempre più direttamente con le soluzioni tradizionali».

«Il 2025 ci ha dato importanti conferme», la premessa di Marco Guarino, dell'ufficio comunicazione e marketing di **Pellenc Italia**, «sia per quanto riguarda l'approccio dei professionisti verso i rasaerba a batteria, sia per le specificità e i punti forti che vengono ricercati e richiesti dai giardinieri; Pellenc ha lavorato molto sia per dare la possibilità di effettuare prove in campo in ogni condizione, sia per offrire soluzioni e iniziative commerciali ancora più vantaggiose».

«Nel corso del 2025», il fermo immagine di Alberto Moro, responsabile macchine di **Pratoverde**, «il segmento dei rasaerba a batteria ha mostrato per la nostra realtà un andamento interessante, ma tutt'altro che lineare. Storicamente, la nostra offerta in questo ambito è stata rappresentata principalmente da Toro, con soluzioni orientate soprattutto al professionale. Da quest'anno, l'introduzione dei modelli Sunseeker ha ampliato il posizionamento, permettendoci di coprire anche una fascia più ampia del mercato. Il contesto è però cambiato: il rasaerba a batteria non si confronta più solo con lo scoppio, ma sempre più con i robot, che stanno ridefinendo le logiche di acquisto. Questo rende il mercato meno prevedibile e più frammentato. Nonostante ciò, il segmento a batteria resta oggi quello più stabile: non cresce in modo esplosivo, ma mantiene continuità e prospettiva».

«Il rasaerba a batteria continua a registrare un trend di crescita molto positivo per **Stiga**. Negli ultimi anni», sottolinea Mirko Rizzetto, marketing manager Southern Europe & Distributors, «abbiamo osservato un interesse sempre maggiore da parte dei consumatori, in particolare tra le fasce più giovani – intorno ai 30-35 anni – che scelgono queste soluzioni per prendersi cura del proprio giardino in modo più sostenibile e senza i disagi legati a fumi, odori e rumore tipici dei modelli a scoppio. Questa crescita riguarda tutte le fasce di

NOVITÀ  
2026

**solo**®  
by **AL-KO**



**VISION**

- ✓ TECNOLOGIA VISION
- ✓ TAGLIO A STRISCE PARALLELE
- ✓ RILEVAZIONE VISIVA DEGLI OSTACOLI
- ✓ BATTERIA INTERCambiabile



**AL-KO 18 V 36 V**  
1 BATTERY 2 VOLTAGES



AL-KO Garden & Home SRL

Via Delle Industrie, 27

I-20883 Mezzago (MB)

[www.alko-garden.it](http://www.alko-garden.it)

[info.garden@al-ko.com](mailto:info.garden@al-ko.com)

 @alko\_gardentech\_it

 ALKO Gardentech IT

 @ALKOGardentechIT

prezzo della nostra offerta. I modelli entry level, ad esempio, sono sempre più apprezzati da chi possiede piccoli giardini urbani e cerca uno strumento semplice, leggero e immediato da utilizzare. Allo stesso tempo, registriamo un'ottima performance anche per i modelli più potenti, come i rasaerba alimentati da batterie 48V, progettati per superfici più ampie e per utenti che desiderano prestazioni elevate senza rinunciare al minore impatto ambientale. In generale, il passaggio verso soluzioni a batteria riflette un cambiamento culturale nel modo in cui le persone vivono il proprio giardino: uno spazio sempre più centrale per il benessere personale, che si desidera curare con strumenti efficienti, silenziosi e facili da usare».

«Nel 2025», la base di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «il rasaerba a batteria ha continuato a rappresentare per Stihl un segmento in crescita. La domanda è stata sostenuta sia dall'utenza privata sia da quella professionale, sempre più orientata verso soluzioni a zero emissioni locali, silenziose e con costi di gestione ridotti. Abbiamo registrato un progressivo spostamento dalle macchine a scoppio verso i modelli a batteria, favorito dal miglioramento continuo delle prestazioni, dell'autonomia e dell'affidabilità dei nostri sistemi AK e AP. Particolarmente apprezzata è stata la versatilità della gamma, capace di coprire superfici e necessità molto diverse, dal giardino domestico alla manutenzione professionale del verde. Il 2025 ha quindi confermato il rasaerba a batteria come una colonna portante della nostra strategia, non più un'alternativa, ma una scelta matura e consolidata per il mercato».



Kress

**ANDATURA VARIABLE.** La velocità del tosaerba a batteria è varia, fra azienda e azienda. Naturale, tutto rapportato a strategie, piani vari, spinte verso il segmento specifico più o meno decise. Sempre guardando in faccia la realtà.

«Il calo registrato lo scorso anno è stato abbastanza evidente, muovendosi in correlazione con l'andamento negativo del mercato nazionale. La causa principale di questa flessione», rileva Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «va ricercata nell'evoluzione tecnologica del settore. L'ingresso sempre più preponderante di robot tagliaerba ha cambiato le regole del gioco. Sono diventati la scelta preferita anche per chi possiede giardini di piccole dimensioni, sottraendo quote importanti ai modelli a batteria tradizionali».

«Nel 2025 abbiamo lavorato a una "velocità sostenuta ma controllata". La crescita è stata costante mese su mese», il quadro di Thomas Goi di **Kress Italy**, «con picchi nelle stagioni chiave, segno che il mercato sta maturando e non è più legato solo a dinamiche promozionali. Possiamo dire che il ritmo è stato superiore alla media del settore, soprattutto nel canale professionale, dove la domanda è guidata da esigenze operative reali e non solo dal prezzo».

«Nel corso del 2025», il punto dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «la richiesta per i rasaerba a batteria è stata decisamente positiva. Il mercato ha dimostrato un crescente livello di fiducia verso questa tipologia di prodotto, anche grazie al miglioramento delle tecnologie legate alle batterie e all'autonomia operativa. I nostri modelli hanno trovato spazio sia tra i clienti che già utilizzavano attrezzature a batteria, sia tra coloro che hanno scelto di avvicinarsi per la prima volta a questa soluzione, attratti dalla praticità e dalla facilità di gestione della macchina».

«La velocità», il punto di Marco Guarino di **Pel-lenc Italia**, «dipende in modo importante dalla stagionalità e dall'andamento delle piogge, oltre che dalla generale situazione socioeconomica; lo scorso anno ci ha comunque dato importanti conferme e soddisfazioni grazie ai professionisti che ci hanno scelto».

«Nel corso del 2025», la soddisfazione di Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «il nostro segmento di rasaerba a batteria ha registrato per il quarto anno consecutivo una crescita. La diffusione di piattaforme batterie sempre più performanti e l'evoluzione delle tecnologie di gestione dell'energia hanno reso queste macchine una soluzione concre-

ta e affidabile per molte applicazioni».

«Nel 2025», rileva Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «il mercato del tosaerba a batteria, nel suo complesso, ha mostrato un rallentamento rispetto ai ritmi molto elevati registrati negli anni precedenti. Dopo una fase di forte espansione, il segmento sta vivendo una naturale fase di assestamento, influenzata da un contesto economico più prudente e da un temporaneo rallentamento dei consumi. In questo scenario, l'andamento di Stihl si è distinto dal trend generale. La nostra gamma di rasaerba a batteria ha continuato a crescere, sostenuta da un posizionamento chiaro, da un'offerta tecnologicamente matura e dall'affidabilità dei sistemi a batteria AK e AP. La combinazione di prestazioni elevate, robustezza e continuità di utilizzo, apprezzata sia dall'utente privato evoluto sia dal professionista, ci ha permesso di mantenere una velocità superiore alla media del mercato, confermando il ruolo strategico della batteria per il futuro del taglio dell'erba secondo Stihl».

«L'andatura ha rallentato e in qualche caso», prosegue Alessandro Barrera di **Brumar**, «ha innestato la retromarcia. Il calo è comunque generalizzato anche per i modelli a scoppio e certamente i robot tosaerba hanno contribuito a questa frenata».

«All'interno della gamma **Milwaukee**», spiega Roberto Rozzi, «sono disponibili due modelli principali: il tosaerba M18 FUEL™ a doppia batteria con piatto di taglio da 53 cm e la versione più compatta M18 FUEL™ con piatto da 46 cm. Nel corso dello scorso anno il modello da 53 cm ha registrato risultati particolarmente significativi, arrivando quasi a raddoppiare i volumi del modello più compatto. Questo dato conferma la forte richiesta da parte dei professionisti di macchine ad alte prestazioni, progettate per coprire superfici più ampie e garantire maggiore produttività operativa. Come avviene per la maggior parte dei prodotti outdoor, il picco delle vendite si è concentrato nei primi mesi dell'anno, quando i professionisti del verde si preparano alla stagione di maggiore attività».

«La nostra», il fermo immagine di Giovanni Masini di **Emak**, «è stata una crescita esponenziale, con tassi molto elevati, grazie all'effetto riempimento canale del lancio della nuova linea professionale 56V, introduzione che ha riscosso molto interesse».

«Purtroppo negli ultimi anni», ammette Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «la velocità di crescita del tosaerba a batteria rispetto al rasaerba a scoppio è stato inferiore ai livelli di altre nazioni europee

Brumar



dove la versione a batteria sta crescendo molto più incisivamente».

«L'andamento è stato regolare e ben distribuito nel corso di tutto l'anno», l'istantanea di Enrico Baldan di **Errezeta**, «con un buon ritmo di vendite e una seconda parte particolarmente dinamica, che ci ha permesso di chiudere con una performance complessivamente solida».

«Nel 2025», precisa Daniele Bianchi di **Grin**, «abbiamo visto una crescita significativa soprattutto nei giardini medio-grandi, dove spesso il cliente non trova molte macchine a batteria realmente robuste. Le nostre macchine mantengono la stessa filosofia costruttiva delle versioni a scoppio: telaio in acciaio, ruote in acciaio, trazioni meccaniche. Non sono prodotti in plastica pensati solo per un uso leggero, ma macchine progettate per durare e lavorare davvero».

«Il 2025 non è stato un anno di crescita aggressiva», il quadro di Alberto Moro di **Pratoverde**, «ma piuttosto di consolidamento. La domanda è aumentata, ma in modo selettivo, trainata da utenti più sensibili a temi come la riduzione del rumore, l'assenza di emissioni e la semplicità di gestione. Chi sceglie il batteria lo fa con motivazioni precise: meno manutenzione, niente carburante, maggiore comfort d'uso. Al contrario, chi cerca prestazioni elevate e continuità operativa tende ancora a restare sullo scoppio oppure a orientarsi direttamente verso soluzioni robotizzate».

**IL PASSO DEL 2026.** Cambio di marcia in vista, nei prossimi mesi. Le intenzioni sono piuttosto chiare. «Per il 2026 ci aspettiamo un'accelerazione ulteriore. Il mercato», la visione di Thomas Goi di **Kress Italy**, «sta entrando in una fase di adozione più ampia, spinto da tre fattori. Il primo: normative ambientali sempre più stringenti. Il se-



Cramer

condo: aumento del costo e della gestione del carburante. Il terzo: maggiore fiducia nelle tecnologie a batteria. La nostra previsione è di una crescita a doppia cifra, con un ruolo sempre più centrale del rivenditore specializzato come consulente tecnologico. Gli obiettivi per il 2026 sono molto chiari e focalizzati fra espansione della quota nel segmento professionale; rafforzamento della rete di rivenditori specializzati, sempre più centrali nel trasferire valore al cliente finale; sviluppo di soluzioni integrate batteria più macchina, per aumentare efficienza e semplicità d'uso. E la formazione. Vogliamo investire molto nel supporto ai dealer, perché il prodotto va spiegato, non solo venduto. In sintesi, il nostro obiettivo non è solo vendere più rasaerba, ma guidare il cambiamento del mercato verso il professionale a batteria».

«Quest'anno non prevediamo inversioni di tendenza o crescita a doppia cifra. La dinamica del settore è ormai chiara: il robot tagliaerba», la riflessione di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «continua a erodere quote di mercato ai metodi di taglio più tradizionali, soprattutto nel target domestico. Al contrario, i trattorini e rider si dimostrano estremamente resilienti. Non solo non vengono "attaccati" dal taglio autonomo, ma continuano a far registrare segnali di crescita, confermandosi un prodotto solido per la nostra azienda».

«Per l'anno in corso», l'orizzonte dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «prevediamo un ulteriore consolidamento di questo trend. Le tecnologie a batteria stanno evolvendo rapidamente e il mercato mostra segnali chiari di crescita, soprattutto nel segmento dell'utenza privata. Ci aspettiamo quindi un andamento in crescita rispetto allo scorso anno, con una diffusione sempre più ampia delle nostre macchine, anche grazie alla progressiva espansione delle gamme e al miglio-

ramento delle prestazioni».

«La stagione del verde è entrata nel vivo. **Pellenc**», la base di partenza di Marco Guarino, «ha inoltre presentato ad inizio 2026 la nuova evoluzione del rasaerba professionale Rasion, il che non può far altro che renderci assolutamente ottimisti e fiduciosi per questa campagna. Obiettivi per quest'anno? Confermare quanto di buono fatto negli scorsi anni, lavorando a stretto contatto con i professionisti del verde, e facendo conoscere e toccare con mano tutti i vantaggi di lavorare con le attrezzature del mondo Pellenc».

«Per il 2026», la proiezione di Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «ci aspettiamo che il trend di crescita prosegua, anche se con una progressiva maturazione del mercato. Il passaggio verso il batteria continuerà a essere sostenuto sia da fattori normativi sia dall'innovazione tecnologica, con prodotti sempre più vicini alle prestazioni delle macchine tradizionali. Prevediamo inoltre una maggiore diffusione delle piattaforme a batteria ad alte prestazioni nei segmenti professionali».

«Per il 2026 ci aspettiamo un'andatura positiva del segmento dei rasaerba a batteria. Gli investimenti fatti nel 2025», la chiave di Giovanni Masini di **Emak**, «in particolare il restyling dei 4 modelli 40 V, hanno reso i prodotti ancora più performanti e appealing, rafforzando l'interesse degli utenti privati e ponendo solide basi per una crescita continua sul mercato».

«Per il 2026», l'orizzonte di Roberto Rozzi di **Milwaukee Tool Italia**, «prevediamo una crescita significativa, stimabile tra il 20% e il 30%. Questa previsione è legata soprattutto alla progressiva transizione dei professionisti del verde verso soluzioni a batteria, che oggi sono in grado di offrire prestazioni sempre più vicine – e in molti casi comparabili – a quelle delle macchine a scoppio, anche nelle applicazioni più gravose».

«Per il 2026», lo sguardo in avanti di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ci aspettiamo un'andatura complessivamente positiva, ma più equilibrata rispetto alle crescite molto accelerate degli anni passati. Il mercato del tosaerba a batteria dovrebbe proseguire su un percorso di consolidamento, con ritmi più moderati, ma ancora orientati allo sviluppo, soprattutto nei segmenti medio-alti. La solidità della nostra gamma, l'affidabilità dei sistemi a batteria e una proposta sempre più mirata sia al cliente privato evoluto sia al professionista ci permettono di guardare all'anno in corso con cauto ottimismo. Riteniamo che il 2026 sarà un anno in cui



**MOTORI E RICAMBI DEI MIGLIORI MARCHI?**

**SÌ, LI ABBIAMO!**

Da Briggs & Stratton a Kawasaki, da Loncin a Honda, i vostri clienti hanno bisogno del motore giusto per le loro macchine, in tempi rapidi. Ecco perché conviene collaborare con Kramp. Grazie alla disponibilità di tutti i principali marchi e alle consegna rapida, sarà più facile fornire ad ogni cliente esattamente ciò di cui ha bisogno.

Scopri il nostro vasto assortimento su [www.kramp.com](http://www.kramp.com)





Emak

la qualità dell'offerta, il servizio e la competenza del rivenditore faranno la differenza, premiando i marchi che hanno investito con continuità in tecnologia, prestazioni e supporto al cliente. In questo contesto, la batteria continuerà a essere un pilastro della strategia Stihl nel taglio dell'erba».

«Per **Stiga**», la premessa di Mirko Rizzetto, «il rasaerba a batteria è centrale nella strategia commerciale dei prossimi anni. L'obiettivo è continuare a rafforzare questa categoria in tutti i segmenti di prezzo, offrendo soluzioni sempre più performanti, sostenibili e integrate tra loro. Un aspetto chiave è lo sviluppo di veri e propri ecosistemi a batteria condivisibile da 20V e 48V: questo significa che la stessa batteria può essere utilizzata su diverse macchine e attrezzi – dal rasaerba a una vasta offerta di strumenti manuali portatili come soffiatori, dai tagliasièpi ai decespugliatori. Guardando

al 2026, continueremo quindi a investire nell'innovazione e nella transizione elettrica, ampliando la gamma di prodotti a batteria e integrando sempre di più tecnologie digitali, connettività e automazione per rendere la cura del giardino un'esperienza più intelligente, sostenibile e accessibile».

«Ci aspettiamo che la batteria continui a crescere anche nel 2026. Non pensiamo a una sostituzione totale dello scoppio nel breve periodo», puntualizza Daniele Bianchi di **Grin**, «ma a un progressivo ampliamento delle applicazioni della batteria, soprattutto nel residenziale evoluto. Un altro segnale interessante è l'interesse crescente dei giardinieri professionisti, che utilizzano il batteria per lavorare in contesti sensibili al rumore o dove è richiesto un approccio più sostenibile».

«Per il 2026», precisa Alberto Moro di **Pratoverde**, «ci aspettiamo una crescita del segmento elettrico, ma non uniforme. Il mercato sarà guidato da due direttrici principali: la transizione verso il batteria e l'avanzata dell'automazione. Il rasaerba a batteria si trova oggi in una posizione intermedia: da un lato i robot, che eliminano completamente il lavoro di taglio, dall'altro le macchine a scoppio, che continuano a garantire autonomia e prestazioni elevate. La crescita sarà quindi più evidente nel residenziale e nel semi-professionale, mentre nel professionale puro l'evoluzione sarà più graduale».

«Quest'anno abbiamo inserito dei nuovi modelli con una nuova generazione batterie. Si tratta», spiega Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «di batterie che possono fornire una potenza di 18V oppure di 36V in base alla richiesta della macchina in cui sono inserite. Questa possibilità di fornire una duplice potenza dipende dalla gestione delle celle e nello specifico se vengono collegate in serie o in parallelo. La nuova gamma di tosaerba a batteria alimentata da questa nuova generazione di batterie è composta da 5 differenti modelli che vanno da un taglio di 34 cm per piccoli giardini fino ad un taglio di 51 cm con funzioni di raccolta, mulching e scarico laterale che sostituisce i modelli a scoppio di paritetico taglio».

«I segnali negativi c'erano già l'anno scorso», riferisce Alessandro Barrera di **Brumar**, «ma non ci aspettavamo una così brusca frenata della gamma a batteria. Un contributo importante a questo arretramento totale nei numeri dei tosaerba in generale lo hanno dato i modelli elettrici a filo che hanno perso più del 20%».

«Per quest'anno», la considerazione di Enrico



Stihl

Baldan di **Errezeta**, «ci aspettiamo una crescita in continuità, sostenuta da una domanda in aumento e da un mercato sempre più orientato verso soluzioni a batteria efficienti e semplici da utilizzare. Puntiamo a consolidare e sviluppare ulteriormente la gamma, anche grazie all'introduzione di nuovi modelli con piatto lama più compatto, pensati per rispondere in modo ancora più mirato alle diverse esigenze del mercato».

**SULLA BILANCIA.** Ma quanto pesa il rasaerba a batteria rispetto a quello a scoppio? Com'è divisa la torta? «Per noi questa linea a batteria», precisa Paolo Bagordo, direttore commerciale di **Marina Systems**, «rappresenta una piccola percentuale del nostro fatturato ma crediamo fortemente che possa crescere nei prossimi anni. Marina Systems ha un accordo con EGO per l'utilizzo della loro linea di motori professionali. Abbiamo una linea di prodotti a batteria, Marina Volt, motorizzata EGO».

«Nel 2025 la suddivisione tra tosaerba a batteria e tosaerba a scoppio», specifica Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «ha visto un 6% contro un 94% dello scoppio. Attualmente in Italia il tosaerba a batteria è visto ancora come alternativa ai modelli elettrici ma il trend di apprezzamento del batteria verso lo scoppio è in costante crescita».

«Attualmente», l'aggiornamento dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «le macchine a scoppio continuano a detenere la quota principale delle vendite, soprattutto per applicazioni che richiedono elevate prestazioni e grande autonomia operativa. Tuttavia, le soluzioni a batteria stanno affiancando in modo sempre più significativo questa categoria, conquistando una fetta di mercato in costante crescita. In particolare, i rasaerba a batteria risultano molto apprezzati per l'utilizzo domestico e per la manutenzione di giardini di piccole e medie dimensioni, dove la silenziosità, la praticità e la ridotta manutenzione rappresentano un valore aggiunto importante».

«In generale», il punto di Alessandro Barrera di **Brumar**, «i numeri dello scoppio sono ancora predominanti con un rapporto tra batteria e benzina di 1 a 4. I nostri numeri invece sono un po' diversi, possiamo parlare, soprattutto nel canale del rivenditore specializzato di un rapporto 40-60%».

«Le vendite dei modelli a scoppio, come peraltro dimostrano anche i dati italiani Morgan e europei EGMF», sottolinea Giovanni Masini di **Emak**, «sono ancora prevalenti rispetto al segmento batteria, ma è logico attendersi per i prossimi anni

una variazione di questo equilibrio».

«Oggi il comparto batteria», rivela Daniele Bianchi di **Grin**, «rappresenta circa il 15-20% del nostro fatturato, mentre la parte principale delle vendite resta ancora legata ai modelli a scoppio. Detto questo, la percentuale può variare molto anche in base alla propensione del rivenditore a proporre e spiegare la tecnologia a batteria. Abbiamo diversi dealer italiani che arrivano tranquillamente al 30-40% di vendite a batteria. Uno degli strumenti che funziona di più è il test drive gratuito: quando il cliente prova la macchina si rende conto immediatamente che le prestazioni dei motori a batteria sono ormai paragonabili a quelle dei motori a scoppio, con in più il vantaggio di una maggiore semplicità d'uso e minore manutenzione».

«Attualmente», il dettaglio di Francesco Brazzaro di **Husqvarna**, «il tagliaerba a batteria ricopre circa un terzo del totale dei rasaerba venduti».

Nel settore professionale del giardinaggio in Italia», la fotografia di Roberto Rozzi di **Milwaukee Tool Italia**, «le macchine a scoppio rappresentano ancora circa il 70% dei volumi complessivi, mentre le soluzioni a batteria hanno raggiunto una quota stimata intorno al 30%. La diffusione delle tecnologie cordless è particolarmente evidente nelle attività di manutenzione del verde urbano e nelle aree metropolitane, dove la riduzione del rumore e delle emissioni è un fattore sempre più determinante. L'evoluzione tecnologica delle batterie e dei motori brushless, unita a normative ambientali sempre più stringenti, sta tuttavia accelerando questa transizione. Nei prossimi anni è plausibile attendersi un progressivo riequilibrio del mercato, con una distribuzione che potrebbe avvicinarsi a un rapporto

Errezeta



50/50 tra macchine a batteria e a combustione». «Ad oggi lo scoppio mantiene ancora una quota predominante», la curva disegnata da Alberto Moro di **Pratoverde**, «soprattutto nel segmento premium e professionale. In questi contesti, autonomia e continuità operativa restano fattori determinanti. Il batteria sta guadagnando terreno, ma non ha ancora raggiunto un livello tale da sostituire completamente lo scoppio nelle applicazioni più impegnative. Il sorpasso, al momento, non c'è stato». «Oggi il rapporto tra rasaerba a batteria e rasaerba a scoppio per **Stihl** è arrivato sostanzialmente a una situazione di equilibrio», rivela Francesco Del Baglivo, «con una ripartizione che si attesta intorno al 50% per ciascuna tecnologia. Si tratta di un dato molto significativo, che testimonia come la batteria non sia più una soluzione di nicchia, ma una scelta ormai diffusa e consapevole da parte del mercato. La crescita della batteria è stata progressiva e costante negli ultimi anni, spinta da prestazioni sempre più elevate, da un netto miglioramento dell'autonomia e da vantaggi concreti in termini di comfort, rumorosità ed emissioni locali. Allo stesso tempo, la macchina a scoppio mantiene ancora un ruolo importante, soprattutto in specifiche applicazioni e per determinati profili di utilizzo. Il raggiungimento di questo equilibrio conferma la fase di maturità del mercato e rafforza la strategia Stihl di offrire al cliente la tecnologia più adatta alle sue reali esigenze, senza contrapposizioni ma con una gamma completa e coerente».

**LA FASCIA PIÙ CORPOSA.** Quali sono i tosaerba a batteria più cercati? E per quali segmenti di taglio e potenza? D'accordo il privato, ma

cresce l'attenzione verso la macchina posizionata più in alto.

«La crescita più interessante», racconta Thomas Goi di **Kress Italy**, «la stiamo vedendo nella fascia professionale e semi-professionale. In particolare fra manutentori del verde, imprese di servizi e clienti pubblici. Sono questi gli operatori che percepiscono immediatamente il valore di zero emissioni, minore manutenzione e riduzione del rumore. Qui il prodotto non è più visto come alternativa "green", ma come scelta economicamente vantaggiosa».

«La tecnologia a batteria», la chiave di Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «si sta consolidando sempre più nel segmento dei clienti privati. In particolare, si conferma la scelta ideale per chi possiede giardini di piccole dimensioni e cerca una soluzione che richieda una manutenzione minima e nessuna emissione durante l'uso. Per questo target, la praticità di un prodotto agile, silenzioso e "pronto all'uso" rappresenta la soluzione migliore».

«Le soluzioni a batteria», il punto di Roberto Rozzi di **Milwaukee Tool Italia**, «stanno guadagnando terreno soprattutto tra i professionisti che operano nella manutenzione di aree verdi residenziali e urbane. In questi contesti la riduzione della rumorosità rappresenta un fattore determinante, così come l'assenza di emissioni dirette e la maggiore semplicità di gestione della macchina. Questi elementi rendono i tosaerba a batteria particolarmente adatti a interventi in contesti abitativi, parchi pubblici e aree verdi situate in prossimità di zone sensibili».

«**Pellenc**», premette Marco Guarino, «ha scelto di dedicarsi al mercato professionale e semi-professionale, proponendo attrezzature di alta gamma in grado di rispondere alle esigenze più specifiche dei giardinieri».

«Il rasaerba a batteria», premette Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «sta conquistando quote in modo differenziato a seconda della fascia di taglio. Oggi il mercato numericamente più rilevante per la batteria è quello sotto i 40 cm di larghezza di taglio, un segmento storicamente presidiato dal motore elettrico con cavo. In questa fascia il passaggio alla batteria rappresenta un'evoluzione naturale, grazie alla maggiore libertà di movimento e alla semplicità d'uso, più che una reale sottrazione di volumi allo scoppio. Le dinamiche più interessanti in termini di sostituzione tecnologica si registrano invece nella fascia di taglio compresa tra i 40 e i 50 cm, dove il rasaerba a batteria sta

Pellenc



Potente.  
Anche in zona goal.



**AMBROGIO**  
ROBOT PROFESSIONAL

**LA LINEA PER LE GRANDI AREE VERDI**

Campi sportivi / Campi da golf / Prati sintetici  
Aree pubbliche / Aziendali / Ricettive / Aeroportuali



[AMBROGIOROBOT.COM](http://AMBROGIOROBOT.COM)



Milwaukee

progressivamente sottraendo spazio alla macchina a scoppio. Qui il miglioramento delle prestazioni, dell'autonomia e della robustezza rende la batteria una valida alternativa anche per superfici medio-grandi. È proprio in questo segmento che si concentra oggi la crescita più strategica, perché segna il vero cambio di paradigma nelle scelte del consumatore, non più guidato solo dalla potenza, ma dall'equilibrio tra prestazioni, comfort e sostenibilità».

«La crescita più significativa», evidenzia Andrea Galliadi di **Globe Technologies**, «si concentra nella fascia medio-alta e professionale, dove gli utenti cercano prestazioni elevate, autonomia e robustezza. In particolare le piattaforme ad alta tensione come la gamma 82V di Cramer stanno incontrando grande interesse tra i professionisti della manutenzione del verde e tra gli utenti privati con superfici di taglio importanti. Per il 2026 l'obiettivo di Cramer è rafforzare ulteriormente la propria presenza nel segmento dei rasaerba professionali a batteria, continuando a investire in innovazione tecnologica e ampliamento della gamma. Il lancio di soluzioni avanzate come il nuovo Cramer ATM76SC, progettato per offrire elevata produttività e massima manovrabilità, rappresenta un passo importante in questa direzione. Con caratteristiche come piatto da 76 cm, doppia lama, tre alloggiamenti per batterie e configurazione 3-in-1 (raccolta, mulching e scarico posteriore), questo tipo di macchina dimostra come il batteria possa oggi rispondere alle esigenze più avanzate dei professionisti della manutenzione del verde. Il nostro obiettivo è continuare a sviluppare soluzioni sempre più performanti, sostenibili ed efficienti, accelerando ulteriormente la transizione verso l'elettrico nel settore outdoor power equipment».

«Soprattutto», precisa Giovanni Masini di **Emak**, «nella fascia dell'utilizzatore privato, che ricerca semplicità di accensione, facilità di utilizzo e assenza di gas e di rumorosità. È in crescita, anche se con tassi inferiori, anche la richiesta nel segmento più professionale, dove però l'aspetto dell'autonomia di esercizio rappresenta ancora un limite a un'espansione più marcata».

«La fascia più dinamica si conferma quella medio-alta», sottolinea Enrico Baldan di **Errezeta**, «dove i clienti sono più attenti a prestazioni, autonomia e qualità del taglio, e dove i nostri prodotti riescono a posizionarsi in modo competitivo».

«La fascia in cui vediamo la crescita più forte», spiega Daniele Bianchi di **Grin**, «è quella dei giardini tra i 400 e i 1.200 metri quadrati. In queste superfici il cliente cerca autonomia, prestazioni e affidabilità, e quando trova una macchina a batteria realmente robusta e performante è molto più disposto a fare il passaggio dallo scoppio».

«I nostri prodotti sono di fascia alta», evidenzia Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «dedicati al professionista o al privato molto esigente che non vuole scendere a compromessi con le prestazioni. La batteria sta sostituendo bene i modelli di fascia bassa. Se si sale verso i modelli che devono garantire alte prestazioni i costi lievitano per questo il passaggio non sarà veloce come per le fasce economiche ma ci sarà».

«Attualmente», l'aggiornamento di Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «il tosaerba a batteria, per quanto riguarda AL-KO e solo® by AL-KO, viene principalmente visto come sostituzione del modello 42/46 cm. Meno incisiva è la sostituzione dei modelli con taglio superiore (52 cm) credo anche per un pregiudizio verso la batteria».

«Certamente nella fascia medio-alta», il quadro di Alessandro Barrera di **Brumar**, «è più facile che l'utente finale scelga un tosaerba a batteria, visto il costo iniziale. Una buona informazione direbbe che l'investimento iniziale è facilmente ammortizzabile in un paio di anni, visti i risparmi su carburante e manutenzione. Oltre al chiaro messaggio di rispetto per l'ambiente».

«La crescita più evidente», rileva Alberto Moro di **Pratoverde**, «si registra nella fascia dei piccoli e medi giardini, indicativamente fino a 500-800 metri quadrati. In questo ambito, i vantaggi del batteria sono concreti: facilità d'uso, assenza di manutenzione tradizionale, rumorosità ridotta e gestione semplificata. Un ruolo importante lo gioca anche la diffusione di piattaforme a batteria



ATTREZZATURE PROFESSIONALI  
A BATTERIA



NOVITÀ 2026

# RASION 3

SCOPRI LE NUOVE  
PROMOZIONI GREEN

2026

su [pellencitalia.com](http://pellencitalia.com)



## RASION 3

nuovo rasaerba professionale  
PRESTAZIONI AL SERVIZIO DEL VERDE



Marina Systems

condivisa tra più attrezzi, che incentiva l'acquisto dell'intero sistema. I modelli più recenti stanno iniziando a coprire anche superfici leggermente superiori, fino a 800-1000 metri quadrati, ma il cuore della crescita resta nel residenziale urbano e semi-urbano».

**LE PRESTAZIONI.** I tosaerba a batteria hanno sempre più personalità, espressa sotto forma di potenza, rendimento e quindi autonomia.

«A livello di prestazioni pure», annuisce Francesco Brazzarola di **Husqvarna**, «il divario tecnologico è ormai colmato: i nostri tagliaerba professionali a batteria garantiscono prestazioni del tutto paragonabili ai modelli a scoppio di pari categoria. Grazie all'evoluzione dei motori brushless e all'efficienza delle nostre batterie, siamo in grado di offrire macchine che non scendono a compromessi sulle performance, garantendo agli operatori del verde massima affidabilità operativa, con il vantaggio aggiunto della silenziosità, dell'assenza di emissioni durante l'uso e la possibilità di interscambiare velocemente la batteria per altre tipologie di lavoro».

«Oggi possiamo affermare con sicurezza», la linea tracciata da Thomas Goi di **Kress Italy**, «che le nostre soluzioni a batteria, come quelle della gamma Kress Commercial, sono in grado di raggiungere e in molti casi superare le prestazioni dei modelli a scoppio professionali. Parliamo di potenza costante anche sotto carico, coppia immediata, autonomia compatibile con un'intera giornata lavorativa (con sistemi modulari). Ma il vero vantaggio competitivo è nella continuità operativa: meno fermi macchina, meno manutenzione, più produttività reale sul campo».

«Il rasaerba a batteria oggi», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «sono in grado di garantire livelli di prestazione sempre più elevati, avvicinandosi in molti contesti all'efficacia delle macchine a scoppio. I modelli di ultima generazione offrono una potenza adeguata per la manutenzione di giardini di piccole e medie dimensioni, assicurando un taglio preciso e uniforme anche in presenza di erba più consistente. Grazie allo sviluppo di batterie sempre più performanti e all'ottimizzazione dei motori brushless, queste macchine garantiscono una buona autonomia operativa, tempi di ricarica contenuti e una gestione estremamente semplice. In prospettiva, il continuo sviluppo tecnologico consentirà a queste macchine di coprire una gamma di applicazioni sempre più ampia, rafforzando ulteriormente il loro ruolo all'interno del mercato delle attrezzature per la cura del verde».

«Con l'ultima generazione di tosaerba a batteria che montano un sistema di alloggiamento di due batterie con sistema di scarico bilanciato», garantisce Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «si sono raggiunte le performance e le prestazioni dei paritetici tosaerba a scoppio».

«Le tecnologie a batteria», la premessa di Andrea Galladi di **Globe Technologies**, «hanno compiuto progressi molto importanti negli ultimi anni e oggi, in molte applicazioni, le prestazioni sono pienamente comparabili a quelle dei modelli a scoppio. Un esempio concreto è il nuovo Cramer ATM76SC, un rasaerba professionale semovente progettato per garantire produttività elevata anche nelle condizioni più impegnative. Il modello è dotato di piatto di taglio in acciaio da 76 cm con sistema a doppia lama e doppi motori, che assicurano una qualità di taglio elevata e una capacità di lavoro paragonabile alle macchine tradizionali. La macchina integra inoltre il sistema di trasmissione ATM™, che garantisce trazione e stabilità anche su terreni difficili e su pendenze fino a 25°, oltre a ruote anteriori pivotanti heavy-duty per una manovrabilità superiore. Grazie ai tre alloggiamenti per batterie e alla velocità variabile fino a 6,4 km/h, il rasaerba è pensato per offrire autonomia e produttività elevate in ambito professionale».

«Ormai il tosaerba a batteria», il parallelo di Alessandro Barrera di **Brumar**, «ha prestazioni simili ai modelli a benzina. Se uno ha modo di vedere le macchine al lavoro si rende facilmente conto che è così. L'utilizzo di batterie più performanti e tempi di ricarica sempre più rapidi sta gradualmente

# AI

**Intelligenza Artigianale**

*Il futuro ha ancora le mani dell'uomo*



**l'esperienza che si  
trasforma in  
precisione**

**l'intelligenza dell'uomo  
che progetta, che  
verifica, che corregge**

**la manualità che  
diventa qualità**

**TECNOLOGIA & TRADIZIONE**



sfatando la nozione di attrezzi poco potenti ed autonomia limitata. Ed anche tra i professionisti della manutenzione l'attenzione sui tosaerba a batteria sta crescendo sempre di più. Il nostro nuovo modello per la stagione 2026 destinati ad un'utenza professionale sta destando grande interesse. Si tratta del modello della linea PRO X - LMX 7600 SP. Larghezza di taglio da 76 cm a doppia lama, slot per due batterie, telaio in materiale supercomposito che garantisce una leggerezza maggiore, sistema di semovenza facilmente controllabile dall'impugnatura e una garanzia di autonomia con 2 batterie da 10 Ah fino a 4400 mq. Ha inoltre la possibilità di usufruire del sistema di taglio 3 in 1, con raccolta nel sacco da 90 litri, lo scarico laterale e il mulching».

«I nostri tagliaerba a batteria 56 V», assicura Giovanni Masini di **Emak**, «sono progettati per garantire le stesse performance dei rasaerba a scoppio. La power unit ospita fino a due batterie da 8 Ah consentendo un'eccezionale carico di energia a bordo (fino a 806 Wh) e di lavorare a lungo senza interruzioni. L'eccezionale potenza del motore da 2,1 kW, ai vertici assoluti nella categoria, li rende adatti ad affrontare senza timore anche i lavori più impegnativi, con erbe folte e bagnate con le stesse prestazioni del motore Emak K 655 da 166 cm<sup>3</sup>». «Oggi i nostri rasaerba a batteria», spiega Enrico Baldan di **Errezeta**, «raggiungono livelli di prestazione molto vicini ai modelli a scoppio per utilizzo domestico evoluto, garantendo ottimi risultati di taglio con il vantaggio di minore manutenzione, maggiore silenziosità e comfort».

«Il nostro Rasion 3», la fotografia di Marco Gua-

rino di **Pellenc Italia**, «ha caratteristiche e prestazioni in grado di equipararsi ai modelli a scoppio di fascia più alta, il tutto lavorando in assenza di gas di scarico, con vibrazioni ridotte ed un peso e un'agilità tali da lavorare senza sforzo anche negli spazi più stretti».

«Le prestazioni dei nostri rasaerba a batteria», dichiara Daniele Bianchi di **Grin**, «sono oggi molto vicine a quelle delle macchine a scoppio, soprattutto grazie all'efficienza del sistema di taglio brevettato Grin, che polverizza l'erba senza raccolta. Questo sistema richiede meno energia rispetto ad altri sistemi di taglio, come la raccolta o il mulching tradizionale, e permette quindi di sfruttare al meglio la capacità della batteria. Nei modelli più performanti si tagliano senza problemi 1.000-1.200 m<sup>2</sup> con una sola carica, una prestazione che rende la batteria una soluzione concreta anche per giardini di dimensioni importanti. Inoltre le macchine mantengono la stessa struttura robusta delle versioni a scoppio, con telaio in acciaio, ruote in acciaio e trazioni meccaniche, perché la filosofia Grin è quella di costruire macchine solide e durature, non prodotti leggeri pensati solo per un uso occasionale. Infine c'è un aspetto fondamentale legato alla sostenibilità: il sistema Grin evita la raccolta e lo smaltimento dello sfalcio nelle isole ecologiche e restituisce sostanza organica al prato, migliorando la fertilità del terreno e riducendo il fabbisogno idrico. Abbinato al motore elettrico a batteria, questo rende le nostre macchine una delle soluzioni più sostenibili per la cura del prato».

«Utilizzando motori professionali a batteria e batterie potenti del produttore EGO», la fiera di Paolo Bagordo di **Marina Systems**, «non temiamo nessun confronto con gli stessi nostri prodotti a benzina. Le batterie sono le stesse della linea EGO proprietaria pertanto il cliente può utilizzare anche tutta la linea di prodotti EGO facendo economia di scala».

«Oggi i rasaerba a batteria», assicura Mirko Rizzetto di **Stiga**, «hanno raggiunto livelli di prestazioni paragonabili a quelli dei modelli a scoppio, con il vantaggio di offrire un'esperienza d'uso più facile, silenziosa e sostenibile. Stiga ha sviluppato negli anni un'ampia offerta di rasaerba a batteria adatti a giardini di diverse dimensioni, fino ad arrivare ai robot tagliaerba autonomi di ultima generazione – oggi dotati anche di tecnologie avanzate come la Stiga Vista Technology, una telecamera basata sull'AI per riconoscere il prato, rilevare ostacoli e ottimizzare il percorso di taglio





Grin

in totale autonomia. Il risultato è una manutenzione del prato precisa ed efficiente, con meno rumore, zero emissioni (non emettono gas di scarico) e una gestione e manutenzione del prodotto stesso molto più semplice rispetto ai motori a combustione».

«Oggi il livello di prestazioni raggiungibile dai rasaerba a batteria **Stihl**», precisa Francesco Del Baglivo, «è molto elevato, al punto da coprire anche ambiti tipicamente presidiati dalle macchine a scoppio. La nostra gamma professionale a batteria comprende infatti sei modelli dedicati, capaci di arrivare fino a 63 cm di larghezza di taglio, un valore che fino a pochi anni fa rappresentava una soglia difficilmente immaginabile per questa tecnologia. Questi prodotti sono progettati per un utilizzo intensivo e professionale, garantendo potenza costante, robustezza, autonomia adeguata e qualità di taglio anche su superfici ampie e condizioni di lavoro impegnative. L'evoluzione dei sistemi a batteria Stihl e dell'elettronica di gestione dell'energia ha consentito di offrire prestazioni paragonabili allo scoppio, con in più i vantaggi tipici della batteria: minore rumorosità, zero emissioni locali e maggiore comfort per l'operatore. Questo dimostra come il rasaerba a batteria non abbia più limiti "strutturali" di prestazione, ma rappresenti oggi una soluzione concreta anche per il professionista più esigente».

Il modello di punta della gamma **Milwaukee** è il tosaerba semovente 3-in-1 M18 FUEL™ da 53 cm a doppia batteria (2x18V), progettato per applicazioni professionali ad alta intensità. Utilizzando due batterie M18™ FORGE™ da 12.0 Ah, la macchina è in grado di coprire fino a 2.000 m<sup>2</sup> di superficie con una singola carica (test effettuato rimuovendo 2,5 cm di erba a una velocità di avanzamento di 4 km/h). Il sistema semovente in-

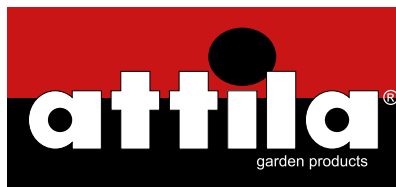
tegrato offre cinque impostazioni di velocità, con una velocità massima di 6,4 km/h, permettendo all'operatore di adattare l'andatura alle diverse condizioni di lavoro e di ottimizzare produttività ed ergonomia durante l'utilizzo.

Il tagliaerba a batteria 56 V Efco LRi 553 V di **Emak** è progettato per garantire le stesse performance dei rasaerba a scoppio. La power unit ospita fino a 2 batterie da 8 Ah consentendo un eccezionale carico di energia a bordo (fino a 806 Wh) e di lavorare a lungo senza interruzioni. Le batterie vengono scaricate in sequenza in modo da poter sfruttare al meglio la carica residua per i lavori successivi. Il display digitale con tasti di regolazione della velocità e modalità di taglio ECO lo rendono versatile per molteplici tipologie di lavoro, utilizzando solo l'energia realmente richiesta. Tutti i comandi sono azionabili tramite i tasti posizionati sul display. L'eccezionale potenza del motore da 2,1 kW, ai vertici assoluti nella categoria, li rende adatti ad affrontare senza timore anche i lavori più impegnativi, con erbe folte e bagnate con le stesse prestazioni del motore Emak K 655 da 166 cm<sup>3</sup>.

«Dal punto di vista prestazionale», la panoramica Alberto Moro di **Pratoverde**, «le macchine a batteria hanno raggiunto livelli ormai significativi. Le soluzioni professionali sviluppate da Toro dimostrano che è possibile coprire anche un'intera giornata di lavoro con una singola carica, a patto che le condizioni operative siano coerenti. È però importante mantenere una lettura realistica: il batteria è oggi una tecnologia matura e credibile anche in ambito professionale, ma non ha ancora sostituito completamente lo scoppio nelle applicazioni più gravose, soprattutto in termini di autonomia continuativa e gestione dei picchi di carico».



Pratoverde



La nuova gamma offre efficienza e versatilità al servizio di professionisti ma anche enti pubblici per la manutenzione del verde. Una delle linee più complete del mercato, fra un'elevata capacità di lavoro e la massima facilità di utilizzo. Il risultato è eccellente

## BRUMAR, CIPPATURA IN TUTTA SICUREZZA

# ATTILA È ASSOLUTA QUALITÀ

**A**

**ttila** è il più importante marchio di **Brumar**, che offre al suo interno una delle gamme prodotti tra la più complete del mercato.

Con la **nuova linea di Biocippatori** ha voluto proporre una gamma completa di macchine che rispondessero alle esigenze di triturazione e cippatura con un rapporto qualità-prezzo ottimale, compatibile anche all'ambiente e alla sostenibilità dei prodotti.

**La gamma comprende biocippatori a scoppio, con trasporto su ruote o cingoli, ideali per i professionisti nella manutenzione di aree verdi e boschive in generale.**

**BRUMAR**

GARDEN PRODUCTS

<https://attila.garden/>  
[www.brumargp.it](http://www.brumargp.it)



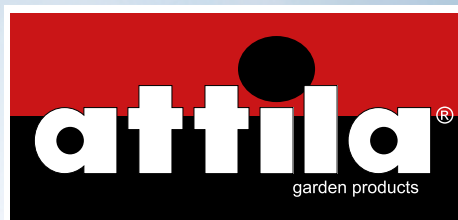
Su tutti i modelli, dal più piccolo al più grande, il sistema di triturazione del rotore è efficiente e trascina automaticamente i rami all'interno, garantendo un'elevata velocità di lavoro. Sul rotore sono montate due lame in acciaio ed una controlama. La capacità di cippatura arriva **fino a 10 cm di diametro**.

Disponibili con **motori Loncin** da 196 a 420 cc, anche con avviamento elettrico. Sui **modelli 900 e 1300** sono disponibili anche motorizzazioni **Honda** rispettivamente di 270 e 389 cc.

Proposto anche un modello cingolato che permette di muoversi in condizioni difficili per facilitare sul posto di lavoro.



Grazie alle tramogge di ampie dimensioni, agli scarichi alti e bassi, regolabili, viene assicurata massima facilità di utilizzo per ogni tipologia di lavoro. Attraverso la tramoggia di scarico il cippato può essere espulso direttamente in un rimorchio. Il **cippato**, ridotto facilmente in trucioli di legno sottili, è l'ideale per **pacciamatura** e **compost**.



**NEW**  
**LINE**



**ATS 1300L TRACK**



**ATS 1300DLE**



**ATS 1300DH**  
**ATS 1300DL**



**ATS 900DH**  
**ATS 900DL**



**ATS 600L**



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

[www.attila.garden](http://www.attila.garden)



@attilagardenproducts

## Husqvarna Fleet Services™, la tua attrezzatura monitorata al meglio Manutenzione super intelligente, in tutta semplicità

Husqvarna Fleet Services™ è la soluzione digitale progettata per i professionisti che devono gestire flotte di robot tagliaerba Husqvarna o altre attrezzature per la cura del verde. La piattaforma permette di connettere e gestire l'intero parco macchine, offrendo una panoramica costante tramite app o desktop.

Grazie alla connettività integrata nei robot tagliaerba professionali, è possibile monitorare in tempo reale la loro posizione, lo stato di attività e ricevere notifiche immediate in caso di problemi, minimizzando le interruzioni e garantendo che ogni macchina lavori sempre al massimo dell'efficienza. Il sistema semplifica l'operatività quotidiana consentendo, ad

esempio, di inviare comandi anche a più macchine contemporaneamente, come l'avvio, l'arresto o la modifica dell'altezza di taglio, senza dover essere fisicamente sul campo. Oltre al controllo, Husqvarna Fleet Services™ fornisce dati preziosi sulle prestazioni, come il registro degli errori e la cronologia delle attività, che aiutano a ottimizzare l'installazione e a migliorare la produttività complessiva. Anche la manutenzione diventa più intelligente: per i prodotti a scoppio, ad esempio, il portale invia promemoria basati sulle ore di lavoro effettive del motore. Per le aziende che gestiscono grandi aree, campi sportivi o parchi pubblici, questo strumento digitale garantisce una panoramica strutturata dell'inventario, inclusa l'ultima posizione nota. Fleet Services™ è incluso con l'acquisto di ogni robot tagliaerba professionale Husqvarna.



## AgriEuro, giornata di formazione con Worx Per un perfetto servizio di pre e post-vendita

# AGRIEURO

AgriEuro ha ospitato in azienda Worx, incontro dedicato ad un corso di formazione rivolto ai team di assistenza pre e post-vendita, con l'obiettivo di approfondire le due nuove gamme di robot rasaerba recentemente entrati nel catalogo AgriEuro ([www.agrieuro.com](http://www.agrieuro.com)), Landroid Vision Cloud e Landroid Vision Cloud 4WD. Il robot rasaerba Landroid Vision Cloud combina tecnologie di visione artificiale avanzata e sistemi di posizionamento satellitare, offrendo una gestione precisa e strutturata del taglio anche su prati di grandi dimensioni e articolati in più zone. Dopo una configurazione iniziale, il robot è in grado di mappare automaticamente il prato e di gestire aree multiple, passaggi stretti e confini complessi, mantenendo nel tempo una precisione costante e ripetibile. Uno degli aspetti distintivi di questa soluzione riguarda la gestione della correzione RTK. I robot Vision Cloud sono progettati per offrire precisione anche su superfici ampie e complesse, assicurando un taglio ordinato e sistematico senza rinunciare alla semplicità d'uso. A rendere il sistema ancora più efficace contribuiscono anche gli aggiornamenti software over-the-air, che ottimizzano costantemente le prestazioni e aiutano a mantenere il prato curato stagione dopo stagione. Su questa base si inserisce anche il modello Landroid Vision Cloud 4WD, che mantiene le stesse caratteristiche tecnologiche della versione Vision Cloud ma è stato progettato specificamente per affrontare giardini più complessi. Il robot è in grado di mantenere tutte le ruote in contatto con il terreno anche in presenza di superfici irregolari. Questo gli consente di affrontare pendenze importanti e piccoli gradini, mantenendo un posizionamento preciso anche in giardini di grandi dimensioni e con più zone. Le ruote anteriori sterzanti contribuiscono inoltre a rendere le manovre più fluide e controllate, riducendo il rischio di danneggiare il manto erboso.

# STIGA

Garden care.

## Robot tagliaerba autonomi con tecnologia VISTA.



I nuovi robot tagliaerba autonomi ridefiniscono la manutenzione del verde attraverso l'innovativa tecnologia **STIGA Vista**. L'integrazione avanzata tra il sistema satellitare **GNSS-RTK**, **Antenna Free** e **camera con intelligenza artificiale**, permette una navigazione precisa e intelligente, eliminando definitivamente la necessità di installare cavi perimetrali o antenne in giardino.

# Qualità di taglio superiore.



## Pronto all'azione!

Facile da installare, controllabile tramite app.



Avvio immediato. Navigazione intelligente.



Antenna FREE. Nessuna installazione richiesta.



Senza cavi. Solo connessioni virtuali.



## Affidabilità garantita.

Libertà assicurata.



Hardware robusto e software avanzato.



Resiste al tempo, agli urti e alle intemperie.



Progettato per durare. Facile da riparare e mantenere.



## Per un prato perfetto.

Delicato su ogni filo d'erba, si prende cura del tuo verde.



Gestione multizona. Mulching quotidiano.



Taglio preciso e personalizzabile.



Silenzioso, compatto e agile.

**AGS** | Active Guidance System



## Sempre al posto giusto.

Sa esattamente dove e quando tagliare. Si prende cura del prato e dell'ambiente che lo circonda.



45 brevetti, una cura del prato pluripremiata.



Connettività senza interruzioni.



Nuovo modulo camera guidato dall'AI.

# Autonomia completa.

## Consapevole del tuo giardino.

Il nostro robot riconosce il prato, evita ciò che non lo è e si adatta a ogni condizione.

Grazie all'intelligenza artificiale, identifica in tempo reale forme e colori del manto erboso. La camera si adatta automaticamente alle condizioni di luce, attivando il LED frontale solo quando necessario.

## Più veloce grazie al movimento fluido.

Rileva ostacoli fissi e mobili, vicini e lontani, ricalcola il percorso e continua a tagliare senza interruzioni.

## Taglio perfetto, fino al bordo.

Riconosce con precisione i bordi, assicurando un effetto impeccabile.

## Installazione ancora più rapida.

Configurazione semplice e veloce fin dal primo avvio.



Esplora la nuova gamma.



A 6v      A 8v      A 10v      A 15v      A 25v



A 50v      A 100v      A 140v



# Gestione semplice tramite l'app STIGA.GO.

Scegli la massima libertà: puoi lasciare che il robot gestisca il prato in totale autonomia o mantenere il controllo totale tramite l'app. In pochi clic imposta le sessioni di taglio, regola le priorità e monitora lo stato del lavoro in tempo reale, ricevendo notifiche in tempo reale.



reddot winner 2025



Premiata con il Red Dot Award, l'app si distingue per la sua straordinaria intuitività.  
**Scaricala ora!**

STIGA S.p.A.  
via del Lavoro 6  
31033 Castelfranco V. (TV)  
Italia

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

Seguici su



**STIGA**  
Garden care.

## AgriBongioanni, specialisti ora anche di cippatori e biotrituratori

«Il rotore brevettato il grande tratto distintivo»

Da oltre cinquant'anni specialisti del trattore compatto, ma non solo. AgriBongioanni, sede a Pianfei nella provincia di Cuneo, ha aggiunto ai suoi marchi anche l'importazione della tedesca TS Industrie prima firma nella produzione di cippatori e biotrituratori d'alta qualità. «Il punto forte? Il rotore brevettato che consente di lavorare ramaglie anche con foglie verdi. È il grande tratto distintivo di queste macchine», il fermo immagine di Simone Bongioanni, socio titolare insieme ai genitori Mauro e Marina di AgriBongioanni, capace di distinguersi nel tempo per l'importazione diretta e la vendita di prodotti di grande pregio. Nel pacchetto pure un ricco magazzino ricambi con tanto di assistenza rapida ed efficace. Una realtà assai dinamica a gestione familiare AgriBongioanni, quindi parecchio elastica ed in grado di rispondere velocemente a tutte le esigenze del cliente. L'ultimo ingresso in ordine di tempo è stato proprio TS Industrie. «Nostro compito», assicura Bongioanni, «sarà ora quello di far conoscere a dovere questi prodotti e tutte le principali qualità al mercato italiano. Un obiettivo per cui lavoreremo con dedizione e passione». Vasta la gamma di AgriBongioanni, dalle attrezzature agricole nuove ed usate partendo dal motocoltivatore fino al trattore di grandi dimensioni. Nell'offerta anche un vasto parco di trattorini usati di ogni dimensione, potenza e prezzo. Più la ciliegina di biotrituratori e cippatori TS Industrie.

**AGRI Bongioanni** SRL  
LO SPECIALISTA DEL TRATTORE COMPATTO  
 AGRICOLTURA GIARDINAGGIO



**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:

**OBERTO**

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

## Grin parla ormai perfettamente lo spagnolo

Nuova versione del sito per il mercato iberico

Anche una versione spagnola (es.mygrin.eu) del sito web ufficiale di Grin, azienda italiana specializzata nella progettazione e produzione di macchine professionali per la cura del verde con sistema di taglio brevettato che polverizza l'erba. Un passo strategico che consolida la presenza del brand nel mercato iberico, dove Grin opera già attraverso una rete commerciale attiva e conta un'intensa base clienti di professionisti e privati interessati e utilizzatori del sistema di taglio. La nuova versione del sito nasce con l'obiettivo di rendere ancora più accessibili contenuti tecnici, schede prodotto, materiali informativi e aggiornamenti aziendali, rafforzando il dialogo diretto con il territorio. L'iniziativa si inserisce in un più ampio percorso di crescita internazionale che punta su prossimità, formazione e supporto costante alla rete distributiva. Rendere i contenuti disponibili in lingua locale significa infatti facilitare il lavoro dei dealer, migliorare l'esperienza degli utenti finali e sostenere lo sviluppo commerciale in modo strutturato. Con oltre vent'anni di esperienza e un sistema di taglio brevettato che ha ridefinito il concetto di manutenzione del prato, Grin continua a investire nell'innovazione e nell'espansione verso nuovi mercati, mantenendo salde le proprie radici produttive e progettuali in Italia.



## Kramp Italia, bel confronto con gli studenti dello Zanelli



Kramp Italia ha incontrato le classi quinte dell'Istituto Tecnico Agrario "Zanelli" di Reggio Emilia per un momento di orientamento dedicato agli studenti prossimi al diploma e al loro ingresso nel mondo del lavoro. La delegazione, composta da Consiglia Menella (customer service Team Leader Italy), Eleonora Burani (customer service specialist), Raffaele Loffredo (product specialist) e Carlo Alberto Catti (HR manager Italy), ha

raccontato agli studenti la realtà di Kramp, punto di riferimento a livello europeo nella distribuzione di ricambi e soluzioni tecniche per l'agricoltura e la manutenzione del verde. Durante l'incontro, sono stati illustrati il ruolo dell'azienda all'interno della filiera agricola, il modello di business e le principali competenze oggi richieste ai giovani che desiderano intraprendere un percorso professionale in questo ambito. Particolare attenzione è stata dedicata alle opportunità di crescita e ai percorsi di formazione e sviluppo che l'azienda offre ai giovani talenti. Un'occasione di dialogo con studenti curiosi e motivati, interessati a comprendere meglio le prospettive professionali del settore e le possibilità di inserimento in un contesto aziendale internazionale.

## Ambrogio, un sito ancor più ricco

Più le promozioni di primavera

Una nuova versione del sito di Ambrogio, con tanto di sezione dedicata al mondo professionale e residenziale. A partire da Ambrogio Professional, il robot autonomo per la gestione di grandi aree verdi:

parchi pubblici, spazi aziendali, hotel, campi sportivi e municipalità. La navigazione RTK garantisce una precisione centimetrica, mentre la trazione 4WD affronta con facilità pendenze ripide e terreni irregolari. La gestione della flotta consente di programmare più robot per lavorare in perfetta sinergia.

Con il sistema Ambrogio Robot Park, è possibile monitorare ogni unità da remoto, ricevere notifiche e aggiornare i robot in tempo reale. Ambrogio Professional offre anche supporto diretto dal produttore, con assistenza tecnica per installatori e manager professionisti. In evidenza, all'interno di ambrogiorobot.com/it anche tutte le promozioni di primavera, valide fino al 30 giugno.



## Stihl, product manager europei a confronto Un successo il workshop al Parco di Monza



Idee, visioni, strategie. I product manager di Stihl si sono riuniti a metà marzo per il workshop europeo 2026 dedicato alle motoseghe sia con motore endotermico che con tecnologia ad accumulatore. Un'importante occasione di confronto, un momento significativo per continuare a guidare l'innovazione nel segmento delle motoseghe mantenendo la posizione di leadership del marchio Stihl in un mercato altamente competitivo. Sono state testate macchine e accessori nel Parco di Monza, grazie alla preziosa collaborazione con la Scuola Agraria del Parco. Spirito di squadra e condivisione sono state le parole chiave che hanno reso questo workshop, per la prima volta in Italia, un'esperienza di grande valore. «Insieme continuiamo a

costruire il futuro di Stihl», il filo conduttore, secondo una linea sempre più chiara. Ed il rivenditore specializzato al centro del sistema. Per la filiale italiana presente il product marketing manager Francesco Del Baglivo e Giorgio Mura del servizio tecnico. «Partecipare a un workshop europeo di questo livello», il fermo immagine di Del Baglivo, «per la prima volta in Italia, è stato motivo di grande orgoglio. Il confronto tra product manager, unito alle prove sul campo nel Parco di Monza, ha reso evidente quanto spirito di squadra e condivisione siano elementi chiave per continuare a guidare l'innovazione nel segmento delle motoseghe, sia endotermiche sia a batteria».

## L'altissimo livello di Sabart Power Division

La nuova divisione per il mercato dei motori

Sabart Power Division è la nuova divisione creata per rispondere in modo strutturato alle crescenti esigenze del mercato dei motori, con un focus strategico sui costruttori (OEM) e sulla rete service. Tra i motori endotermici Briggs & Stratton e Loncin. Per l'ambito elettrico, Sabart distribuisce OPTIMUS™ by Cramer e VIPower™ by Comet, power-pack progettati per coniugare sostenibilità, performance elevate e integrazione semplificata nelle applicazioni OEM. Ogni brand presente nel catalogo Sabart è sinonimo di qualità e reputazione internazionale. Zosen, tra le principali realtà industriali cinesi, offre motori a scoppio 4 tempi raffreddati ad aria, distribuiti in esclusiva in Italia, Spagna e Portogallo. OPTIMUS™ by Cramer e VIPower™ by Comet offrono performance elevate, durabilità e compatibilità diretta con attrezzi esistenti, riducendo costi operativi e impatto ambientale. Altamente qualificato il team di supporto fra il responsabile tecnico Andrea Manzini, il responsabile commerciale Fabio Ciarlini ed il responsabile acquisti Federica Teodori.



**TAGLIO PRECISO**  
**AFFIDABILITÀ**  
**SENZA COMPROMESSI**



► **Componenti  
intercambiabili**

► **Ergonomia studiata  
per l'uso prolungato**

► **Lame ad alte prestazioni**

► **Affidabilità testata sul campo**



**FALKET®**

FALKET S.r.l.  
PREMANA (LC) ITALY  
T. (+39) 0341.890280  
www.falket.com



## Tecno Garden col nuovo ricchissimo catalogo Accessori Garden

Per professionisti e rivendite una consulenza dal grande valore



Tecno Garden presenta il nuovo catalogo Accessori Garden, uno strumento tecnico-commerciale che segna un importante upgrade nell'offerta dell'azienda. Il volume non è un semplice aggiornamento di listino, ma il risultato di una revisione profonda di tutte le linee di prodotto che sono state integralmente rivisitate e potenziate con l'inserimento di numerose referenze inedite.

La pubblicazione è stata progettata per offrire ai professionisti del verde e alle rivendite specializzate una consultazione sintetica e funzionale. I punti cardine del nuovo catalogo sono:

**Evoluzione della Gamma:** Ogni sezione è stata implementata con prodotti di nuova generazione, selezionati per massimizzare le prestazioni, la sicurezza e la vita utile delle attrezzature.

**Aggiornamento Tecnico Totale:** Gli articoli già presenti a catalogo sono stati sottoposti a un processo di revisione tecnica, con l'obiettivo di offrire soluzioni sempre più performanti e allineate alle richieste di un mercato in continua evoluzione.

Dalle soluzioni per la manutenzione ordinaria agli accessori specialistici per le principali macchine garden, il volume si pone come un supporto operativo concreto per l'attività quotidiana. Il catalogo Accessori Garden è già consultabile online su [tecnogarden.com](http://tecnogarden.com) ed è in fase di distribuzione cartacea presso tutta la rete vendita.

## Zanetti sempre più "green", per l'agricoltura e il giardinaggio

Ad Agriumbria altra conferma. E Blackout Kit si prende la scena



Zanetti Motori sta puntando sempre più sul "green", offrendo soluzioni ecologiche e sostenibili per l'agricoltura e il giardinaggio. Questa tendenza è stata confermata dalla partecipazione ad Agriumbria 2026, in cui l'azienda ha presentato innovazioni e soluzioni tecnologiche in serie. L'evento, che ha attirato migliaia di visitatori ed oltre 450 espositori, ha rappresentato un'importante occasione per Zanetti Motori di presentare le sue innovazioni, soprattutto considerando che Agriumbria è una fiera strategica per l'azienda, abbracciando una vasta zona del Nord e offrendo la possibilità di conoscere direttamente le esigenze dei clienti finali. Tra i prodotti più apprezzati ci sono stati la carriola elettrica EZS 1511 B, i multifunzione ZDR/ZBR e il sistema Blackout Kit che ha suscitato grande interesse tra i visitatori. La carriola elettrica EZS 1511 B ha convinto un pubblico vasto e variegato, riscuotendo particolare successo tra le donne, grazie alla sua maneggevolezza, capacità di carico di 150 kg e per essere soluzione ecologica e silenziosa, ideale per lavorare in ambienti residenziali o aree verdi. I multifunzione sono disponibili in versione diesel e benzina, con diverse tipologie di

potenza e avviamento elettrico. Offrono una gamma di optional per soddisfare diverse esigenze lavorative. Zanetti Motori ha sottolineato l'importanza del sistema Blackout Kit, già disponibile sul mercato, capace di risolvere i problemi di blackout grazie all'ATS che avvia automaticamente il generatore in caso di interruzione della corrente elettrica. «Partecipare ad Agriumbria è fondamentale per noi, non solo per presentare i nostri prodotti ma anche per ascoltare le esigenze dei clienti», il punto di Zanetti Motori, a confermare ancora una volta la sua posizione di leader del settore, impegnandosi a innovare di continuo. E ad offrire soluzioni sostenibili.

## Stiga e SiMa.ai, partnership strategica in Physical AI

### Nuove soluzioni in tempo reale per i rasaerba-robot



Stiga e SiMa technologies Inc., azienda di Physical AI, hanno avviato una partnership strategica per integrare soluzioni avanzate di intelligenza artificiale nei robot rasaerba. Stiga si posizionerà all'avanguardia del settore grazie a una piattaforma di decision-making in tempo reale. Sfruttando la bassa latenza e l'efficienza energetica della tecnologia SiMa, l'azienda introduce un'architettura scalabile, estesa all'intera gamma di robot rasaerba sia domestici che professionali. Per i robot tagliaerba Stiga, quest'evoluzione si traduce in un funzionamento ancora più intelligente, adattivo e ad alta efficienza. «Questa partnership», evidenzia Krishna Rangasayee, Fondatore e CEO di SiMa.ai, «rappresenta un importante passo avanti nel portare l'IA del mondo reale sui dispositivi intelligenti. Unendo le forze con Stiga, stiamo eliminando la tradizionale complessità dell'IA edge e fornendo a Stiga soluzioni che funzionano in modo fluido, senza compromessi». La leadership di Stiga nelle soluzioni automatizzate per la cura del giardino, unita ai progressi dell'IA Fisica e alle sofisticate piattaforme hardware e software di SiMa.ai, sta plasmando la prossima generazione di attrezzature intelligenti per l'outdoor. «In Stiga», sottolinea il CEO Sean Robinson, «l'innovazione è al cuore di tutto ciò che facciamo. La partnership con SiMa.ai ci permette di espandere i confini di ciò che le macchine autonome possono raggiungere. Integrando l'Intelligenza Artificiale fisica nei nostri prodotti, stiamo definendo un nuovo standard di intelligenza e prestazioni. Il modo in cui il robot rasaerba percepisce, decide e opera risiede saldamente nelle capacità e nell'expertise di Stiga. Il basso consumo energetico è invece il vero punto di forza della tecnologia SiMa.ai».

## HVO DIESEL MARLINE

### Affidabilità totale, anche nelle condizioni più estreme

Nel panorama dei carburanti alternativi, l'HVO Diesel si sta affermando come una soluzione sempre più interessante per applicazioni specifiche. Con Marline HVO Diesel, questa tecnologia trova una risposta concreta alle esigenze di un mercato di nicchia altamente specializzato, dove affidabilità, durata e prestazioni in condizioni difficili sono fondamentali. Ideale per: gruppi elettrogeni, motozappe, motocoltivatori. Perfetto in ambienti agricoli, zone isolate e contesti montani. Prestazioni garantite fino a -21°C grazie alla sua elevata resistenza al freddo, HVO Diesel Marline assicura l'avviamento immediato, un funzionamento stabile e la massima affidabilità anche in condizioni climatiche difficili.

Uno dei principali vantaggi dell'HVO Diesel rispetto al diesel tradizionale è la sua elevata stabilità nel tempo. A differenza del gasolio classico, che contiene additivi detergenti ma può degradarsi e formare residui, il Marline HVO Diesel non sviluppa alghe o batteri, mantiene la sua qualità anche dopo lunghi periodi di stoccaggio e riduce il rischio di guasti legati al carburante. Pertanto garantisce nessun degrado rapido, minori residui e maggiore affidabilità del motore. Questo lo rende ideale per macchine utilizzate in modo intermittente o stagionale.



HVO Diesel di Marline è pensato per chi ha bisogno di sicurezza, durata, e performance costante. Una scelta strategica per i professionisti che non possono permettersi compromessi.

# MARLINE



Contatti: [info@fortalezanet.it](mailto:info@fortalezanet.it)  
Tel: (39) 339 19 65 738

Un'evoluzione sensibile nel panorama dei rasaerba-robot. Soluzione intelligente, autonoma e performante. Fra i grandi elementi distintivi la tecnologia Xero-Turn a trazione integrale. Una macchina capace di affrontare pendenze anche severe

# SEGWAY NAVIMOW i210 AWD

## PADRONEGGIA I TERRENI PIÙ COMPLESSI CON 3 RUOTE MOTRICI

**I**l nuovo **Navimow i210 AWD** rappresenta un'evoluzione significativa nel panorama dei robot rasaerba, confermando l'impegno verso soluzioni sempre più **intelligenti, autonome e performanti** per la gestione del verde. Progettato per affrontare anche le condizioni più impegnative, questo modello si distingue per l'integrazione di tecnologie avanzate e per una struttura studiata nei minimi dettagli per garantire efficienza, precisione e affidabilità. Uno degli elementi distintivi dell'**i210 AWD** è la **tecnologia Xero-Turn™ AWD a trazione integrale**, progettata per offrire massime prestazioni su terreni difficili. Il robot è in grado di affrontare **pendenze fino al 45%**, mantenendo sempre elevati standard di stabilità e controllo. Il **sistema AWD**, supportato da ruote fuoristrada, assicura una trazione ottimale anche su superfici irregolari, mentre i sistemi di controllo della **trazione (TCS)** e della **stabilità (ESP)** intervengono per ridurre al **minimo lo slittamento**, migliorando l'efficienza operativa.

Il **design innovativo** include inoltre una **terza ruota concentrica**, che consente al robot di effettuare **rotazioni di 180°** in modo fluido e preciso, evitando di danneggiare il manto erboso. Questa soluzione migliora notevolmente la manovrabilità, rendendo il robot particolarmente efficace anche in spazi articolati.

Un altro punto di forza è il **sistema EFLS™** con **network RTK**, combinato con la mappatura automatica, che permette di rilevare con estrema precisione l'area da gestire, garantendo una navigazione stabile anche in contesti complessi, come giardini con alberi, passaggi stretti o zone con segnale ridotto. Tale tecnologia consente al robot di operare senza l'utilizzo del tradizionale cavo perimetrale. Grazie ai confini virtuali, l'**installazione risulta semplice e veloce**, mentre la gestione delle aree di lavoro diventa estremamente flessibile e personalizzabile.

# NAVIMOW





SEGWAY

# Il robot che domina il terreno. E rispetta il tuo prato.



NAVIMOW

PRATO E CESPUGLI / ROBOT RASAERBA 



## Il futuro del tuo giardino si chiama Segway Navimow i210 AWD

Definirlo robot rasaerba è riduttivo. **Segway Navimow i210 AWD** è il primo della gamma a **trazione integrale** per prati residenziali. La tecnologia **Xero-Turn™ AWD** gli consente di gestire ogni centimetro del giardino con manovrabilità eccellente e senza strappare un filo d'erba. Munito di **ESC** di livello automobilistico e **ruote fuoristrada** è in grado di affrontare **pendii al 45%**, **terreni irregolari**, **superfici bagnate**. L'accesso alla rete **nRTK tripla-frequenza** garantisce posizionamento **stabile** e taglio **costante** in qualsiasi condizione meteo, mentre l'**IA** rileva più di **150 tipi di ostacoli**. **Si configura senza cavi né antenne.**



Scopri di più sulla nuova serie  
Navimow i2 ADW  
presso i rivenditori autorizzati



*We are Blue Bird*

NATURALLY TOGETHER.

bluebirdind.com |  



In campo con te, dal 1879.

# L'ECCELLENZA DELL'IRRORAZIONE ELETTRICA: LA GAMMA VOLPI ORIGINALE TRA POTENZA E PRATICITÀ

**N**

el panorama del giardinaggio professionale e amatoriale, **poche aziende possono vantare una storia di quasi 150 anni dedicata all'eccellenza del Made in Italy.**

Dal distretto produttivo di Casalromano, **Volpi Originale** continua a ridefinire gli standard di efficienza con un'offerta di **sprayer a batteria** progettata per rispondere a ogni esigenza di **irrorazione**, garantendo comfort e precisione.



## UNA SOLUZIONE PER OGNI APPLICAZIONE

Al vertice della gamma troviamo **Elite**, una pompa a batteria da **16 litri** che combina un design intelligente con prestazioni senza precedenti. Cuore pulsante di questo sprayer è la **pompa a pistone in acciaio inox** alimentata dalla batteria **V-Battery**, capace di raggiungere una pressione di **8 bar**, ideale per chi deve trattare ampie superfici eliminando ogni sforzo manuale. Per gli utilizzi in ambito industriale che richiedono il contatto con agenti chimici aggressivi, c'è la variante, sempre da **16 litri**, **Elite Tech** che aggiunge una **lancia in nylon fibra vetro** e speciali **guarnizioni in FPM** per garantire la massima resistenza all'usura.



In campo con te, dal 1879.

Per chi cerca versatilità e integrazione, i modelli **Vita 12** e **Vita 16** rappresentano la soluzione ideale. Dotati anch'essi della batteria ricaricabile e sostituibile **V-Battery**, questi sprayer permettono di lavorare senza sosta grazie alla possibilità di alternare le batterie, utilizzabili anche su altri attrezzi predisposti come forbici e potatori. Se **Vita 12** si distingue per la leggerezza (solo 2,8 kg a vuoto), **Vita 16** offre una maggiore autonomia e uno schienale imbottito ergonomico per sostenere meglio il peso durante sessioni prolungate.



La gamma si completa con soluzioni agili per ogni esigenza: **Smart** è lo sprayer da **5 litri** con batteria al litio integrata e ricarica USB, perfetto per piccoli trattamenti precisi grazie alla lancia telescopica. **Proton**, con il suo serbatoio da **7 litri**, eleva la tecnologia integrando sia la batteria che la pompa a membrana direttamente nella testa sostituibile, garantendo compattezza e praticità.

Infine, la **linea Volpitech** si conferma il punto di riferimento per l'uso industriale, con soluzioni elettriche nei **modelli da 7 e 16 litri** con lance in nylon e guarnizioni in FPM studiate per resistere alle soluzioni più aggressive.



## NINFEA: IL PICCOLO SPRAYER CHE OFFRE COMODITÀ A 360°

Per chiudere in bellezza, non si può non menzionare la piccola grande rivoluzione per la cura domestica del verde. **Ninfea** è lo spruzzatore a batteria da **2 litri** che rappresenta la sintesi perfetta tra praticità e ingegno tecnico per l'uso hobbistico e domestico. Il suo punto di forza è la grande comodità dovuta al funzionamento a batteria la cui carica può essere costantemente verificata attraverso il display. È inoltre dotata di un **innovativo sistema REVERSE** ideale per raggiungere la parte inferiore delle foglie o gli angoli più angusti delle piante in vaso senza fatica.

Con un peso piuma di soli **0,49 kg**, **Ninfea** è dotata di una batteria al litio integrata da 3,7V ricaricabile tramite un comodo cavo USB, offrendo un'autonomia di lavoro **fino a 2,5 ore**.

L'ugello regolabile e il robusto serbatoio in polietilene completano un attrezzo che trasforma i piccoli trattamenti quotidiani in un gesto semplice, rapido e incredibilmente preciso.

**Ninfea** è solo l'ultimo esempio di come l'esperienza in **Volpi Originale** guidi l'innovazione per offrire soluzioni sempre più smart, efficienti e piacevoli da usare.



Scopri di più su  
[www.volpioriginale.it](http://www.volpioriginale.it)

# CATALOGO DIGITALE, L'IDENTITA' COMMERCIALE DELL'E-COMMERCE. PER IL BENE DEL CLIENTE

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

**N**el commercio elettronico il catalogo digitale non rappresenta semplicemente un elenco di prodotti, ma l'infrastruttura su cui si costruisce l'identità stessa dell'e-commerce. È il primo strumento attraverso il quale un sito esprime competenza, autorevolezza e capacità di orientare il cliente verso la scelta più adatta alle sue esigenze. Questo aspetto assume un peso ancora maggiore nel caso di un e-commerce verticale che opera in un ambito fortemente specializzato e che deve riuscire a distinguersi dai grandi marketplace generalisti.

Il catalogo diventa una leva strategica centrale e la sua efficacia dipende dalla capacità di selezionare l'assortimento con coerenza, orga-

nizzare le categorie in modo chiaro e presentare i prodotti in modo funzionale al processo di scelta. È proprio attraverso questa struttura che l'azienda consolida il proprio posizionamento, rafforza la fiducia del cliente e costruisce nel tempo riconoscibilità e autorevolezza nel mercato di riferimento.

## E-COMMERCE VERTICALE VS MARKETPLACE

Una delle principali differenze tra il catalogo di un e-commerce verticale e quello di un marketplace risiede nella logica con cui viene costruita l'offerta. Nei marketplace generalisti prevale spesso l'ampiezza indiscriminata dell'assortimento, un e-commerce specializzato, al contrario, fonda la propria credibilità sulla capacità di selezionare e organizzare i prodotti in modo coerente con il proprio posizionamento.

In questo contesto la scelta dei fornitori diventa un passaggio decisivo. Selezionare con attenzione i marchi da inserire nel catalogo significa garantire al cliente che i prodotti proposti rispondano a determinati standard di qualità e affidabilità. Allo stesso tempo questo approccio genera valore anche per i brand stessi, che in un contesto specializzato trovano uno spazio più coerente con la propria identità rispetto ai marketplace generalisti, dove i prodotti vengono spesso inseriti all'interno di un'offerta molto eterogenea e rischiano di perdere parte del loro valore percepito.



# OREGON®

## IL FILO GIUSTO PER OGNI TAGLIO

Grazie alla sua ampia gamma, i fili per decespugliatore Oregon® sono in grado di garantire tagli perfetti in ogni condizione.



### IL CATALOGO DIGITALE COME ELEMENTO SEO

Accanto alla selezione dei fornitori, un altro elemento centrale nella costruzione di un catalogo efficace riguarda l'ampiezza dell'assortimento. Un e-commerce di settore deve infatti rispondere alle esigenze di un pubblico eterogeneo. Per questo motivo il catalogo deve offrire una gamma sufficientemente ampia da coprire diversi ambiti di utilizzo e differenti fasce di prezzo. L'obiettivo non è semplicemente aumentare il numero di prodotti disponibili, ma costruire un'offerta equilibrata che permetta all'utente di orientarsi con facilità tra soluzioni entry level, prodotti di fascia intermedia e macchine professionali.

La qualità del catalogo emerge inoltre dal modo in cui i prodotti vengono presentati. Un e-commerce specializzato deve fornire informazioni chiare e complete che aiutino l'utente a comprendere caratteristiche, prestazioni e ambiti di utilizzo delle macchine. Descrizioni dettagliate, schede tecniche accurate, immagini di alta qualità e contenuti multimediali contribuiscono a rendere più comprensibile il funzionamento dei prodotti e a ridurre l'incertezza tipica dell'acquisto online di macchine tecniche.

Parallelamente anche l'organizzazione delle informazioni deve rendere la navigazione intuitiva. Filtri avanzati, sistemi di confronto tra prodotti e una struttura chiara delle categorie permettono all'utente di individuare rapidamente le soluzioni più adatte alle proprie esigenze. In questo modo il catalogo si trasforma progressivamente in uno strumento di orientamento che accompagna l'utente nel processo decisionale.



Un catalogo digitale ben strutturato produce benefici rilevanti anche sul piano della visibilità online. L'ampiezza dell'assortimento e la qualità delle schede prodotto contribuiscono infatti alla presenza organica nei motori di ricerca. Da un lato la ricchezza dei contenuti migliora l'esperienza dell'utente e rende le pagine più utili e informative. Dall'altro lato l'aumento delle pagine presenti nel sito consente di intercettare un numero maggiore di ricerche e di ampliare la copertura delle query rilevanti per il settore.

In questo modo il catalogo diventa uno degli strumenti principali attraverso cui un e-commerce rafforza il proprio posizionamento nei risultati di ricerca. Tuttavia, perché questo ruolo rimanga efficace nel tempo, il catalogo deve evolvere insieme al mercato. Le esigenze degli utenti e le tecnologie disponibili cambiano rapidamente e un e-commerce specializzato deve essere in grado di aggiornare la propria offerta seguendo le tendenze emergenti.

Integrare nuove categorie di prodotto e adattare l'assortimento alle trasformazioni del settore permette di mantenere il catalogo sempre attuale e rilevante. In questa prospettiva la costruzione di un catalogo digitale richiede una visione strategica che va ben oltre la semplice pubblicazione dei prodotti online. Significa selezionare con attenzione i fornitori, organizzare l'offerta in modo coerente, investire nella qualità dei contenuti e progettare un'esperienza di navigazione capace di guidare l'utente nelle proprie scelte. Proprio per questo, per un e-commerce verticale, il catalogo rappresenta uno degli strumenti fondamentali attraverso cui consolidare il proprio ruolo di punto di riferimento nel settore.



Cippatori e biotrituratori d'altissimo livello, con l'assoluto plus del rotore Power Mixed capace di coniugare due tecnologie in un solo organo meccanico. Integrando lame e martelli in una configurazione alternata

# AGRIBONGIOANNI, BEL COLPO TUTTO IL VALORE DI TS INDUSTRIE

**N**el settore della manutenzione del paesaggio e della silvicoltura, la gestione degli scarti vegetali rappresenta una delle sfide operative più complesse. **TS Industrie**, marchio leader a livello europeo distribuito in Italia da

Agribongioanni, ha risposto a questa sfida progettando una gamma di cippatori e biotrituratori che non si limitano a ridurre il volume dei rami, ma trasformano il rifiuto verde in una risorsa preziosa. Il segreto del successo di queste macchine risiede in un equilibrio perfetto tra potenza industriale e versatilità operativa, rendendole lo strumento indispensabile per i professionisti che cercano efficienza e sostenibilità.

## Il Cuore dell'Innovazione: Il Rotore Brevettato Power Mixed

Il vero vantaggio competitivo di **TS Industrie** è rappresentato dal **Rotore Power Mixed**, un sistema di taglio unico al mondo che combina due tecnologie in un solo organo meccanico.

**TS** INDUSTRIE®



## Come Funziona il Rotore Power Mixed?

A differenza dei sistemi tradizionali che utilizzano solo lame (sensibili ai corpi estranei) o solo martelli (meno precisi nel taglio), il **rotore Power Mix integra lame e martelli in una configurazione alternata**.

## I 4 Vantaggi Esclusivi del Sistema:

**Versatilità Totale:** Il rotore è in grado di lavorare indistintamente legno duro e secco (grazie alle lame) e scarti verdi umidi o terrosi (grazie ai martelli). Questo elimina i tempi morti necessari per cambiare macchina o configurazione in base al materiale.

**Qualità del Prodotto Finale:** Le lame effettuano un taglio netto, mentre i martelli sfibrano il materiale. Il risultato è un triturato con un rapporto superficie/volume ottimale, perfetto per una decomposizione rapida o per essere utilizzato come pacciamatura di alta qualità.

**Resistenza e Durata:** I martelli mobili agiscono come una sorta di "ammortizzatore". Se un sasso o un pezzo di ferro entra accidentalmente nella camera di triturazione, i martelli rientrano limitando i danni, a differenza dei sistemi a sole lame che subirebbero rotture costose.

**Efficienza del Flusso d'Aria:** La rotazione del Power Mix genera un potente flusso d'aria che espelle il materiale con forza attraverso il camino di scarico, riducendo quasi a zero il rischio di intasamenti, anche con materiali molto umidi.



<https://agribongioanni.it>

# «ATTENTI AI PAGAMENTI IL CLIENTE SPESSO ESITA»

**C'**è zona e zona. Tempi diversi, regione per regione. Area per area. È capitato, capita, capiterà. Come a Rivergaro, ottomila abitanti sulla riva destra del fiume Trebbia dell'omonima valle dove la Pianura Padana inizia a consegnare il testimone all'Appennino Ligure. Dove la stagione è partita a rilento. Dove Fontana 1950, storico riferimento della zona e non solo, ne ha viste tante per lasciarsi impressionare. O per preoccuparsi davvero. Vale anche per Francesco Fontana. Troppa esperienza dalla sua per arrivare a conclusioni affrettate. A senten-

«Temperature troppo basse a marzo perché la stagione partisse a dovere, ma qualcosa s'è fatto. Bene soprattutto il decespugliatore, in controtendenza con gli anni passati. Il privato temporeggia, d'altronde se non ha soldi il rasaerba non la compra. I problemi veri però li ha l'agricoltore. Sofferente in più settori, ma delle macchine ha comunque bisogno...»



ze che sarebbero solo fuorvianti. A ragionamenti dettati da verità soltanto parziali. Giusto mettere da parte le sensazioni. Ed affidarsi ai fatti. Nudi e crudi. «A fine marzo eravamo ancora indietro. Il tempo era giusto», racconta Fontana, «ma non c'erano ancora quei picchi di temperatura che danno all'erba quella spinta vitale da cui tutto poi comincia. S'è fatto poco in quel periodo. In Liguria, con temperature più alte, il contesto è stato certo più favorevole».

## Prime deduzioni di marzo?

«Ero rincuorato, perché anche l'anno scorso nello stesso periodo eravamo di fatto nelle stesse condizioni».

## Il motivo vero del ritardo?

«Ai piedi della collina la mattina a fine marzo ci sono stati sempre cinque o sei gradi. Ai venti non c'eravamo ancora arrivati».

# AURA-R2™



Carriola



## PRECISIONE SU CUI CONTARE. TECNOLOGIA DI CUI TI PUOI FIDARE.

La reputazione di EGO si fonda su un'innovazione pionieristica nel campo dell'outdoor, progettata per garantire precisione e affidabilità superiori. Abbiamo incanalato questa ingegneria mirata nel rivoluzionario tosaerba robotizzato AURA-R2, stabilendo un nuovo standard per la cura intelligente del prato. Il cuore di AURA-R2 è PATH IQ™, l'esclusiva combinazione di tecnologie intelligenti di EGO che lavorano insieme per offrire una precisione di taglio senza pari anche negli ambienti più complessi. Si adatta in tempo reale, affrontando silenziosamente ogni sfida che il paesaggio presenti.



SCANSIONA PER  
SAPERNE DI PIÙ

**BRUMAR**®

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

**EGO**™

### Le prime scelte del cliente in che direzione sono andate?

«C'è stata tanta trasversalità. S'è fatto qualcosa coi manutentori e qualcosa coi privati. Soprattutto macchine medio-piccole. Piccoli tosaerba, piccoli decespugliatori. Ecco, rispetto allo scenario dello scorso anno il decespugliatore è andato in controtendenza. Quindi è cresciuto».

### Motivo?

«Il decespugliatore è molto legato alla tipologia di stagione. Quando ci sono quelle primavere ed estati lunghe, senza siccità e l'erba quindi cresce in abbondanza è chiaro che la macchina tiri. Nei periodi dove l'erba non cresce invece tutto è ovviamente diverso».

### La mitica mamma Mariuccia che dice?

«Ci dà sempre grande forza. Ci sprona, con grande forza, da una parte. Dall'altra ci suggerisce di stare molto attenti coi pagamenti. Perché vede che la gente ritarda. Inventandosi mille scuse».

### È cambiato il quadro in questi anni?

«Sì. Nel settore agricolo i soldi effettivamente scarseggiano, però l'agricoltore deve continuare a fare l'agricoltore. Deve continuare ad avere a disposizione le macchine e se si rompono deve farle riparare. Senza però potertele pagare il giorno dopo. Da lì la cautela che predica Mariuccia, anche sul lato-acquisti perché gli scenari economico-finanziari più tutte le variabili macro di questo ultimo periodo possono essere penalizzanti. Ci raccomanda di stare attenti. Forse questo sarà il primo anno, al contrario di quel che non è stato negli anni passati nonostante le previsioni certo non rosee, che ci sarà vera difficoltà nel prendere in mano il portafogli e pagare. Vale soprattutto per l'agricoltura, il privato quando i soldi non li ha di acquisti non ne fa».

### Quali sono le vostre opzioni di pagamento?

«Il metodo varia in base a chi ho di fronte. Tendenzialmente si cerca di fare sempre il finanziamento. C'è poi il cliente storico di cui conosci la reticenza a farlo perché non vuole rimanere impegnato con la finanziaria per un certo numero di anni con cui decidi per pagamenti dilazionati che quindi dobbiamo di fatto finanziare noi. Ad oggi questa via stiamo cercando di eliminarla, anche perché noi a nostra volta abbiamo bisogno degli istituti bancari e di conseguenza

paghiamo degli interessi. Ci sono poi quei casi in cui piuttosto di non accontentare il tuo fedelissimo cliente che ti ha dato sempre fiducia allora lo accontenti».

### Il comparto agricolo che soffre soprattutto nella vostra zona?

«Si fa prima a dire quale non soffra. La verità è che si soffre dappertutto. C'era il latte che stava andando discretamente bene, almeno fino all'inizio di gennaio, ma anche lì adesso l'agricoltore ci sta rimettendo parecchi soldi. Il pomodoro sta benino, al contrario del vitivinicolo comprese delle cantine di riferimento dell'area. C'è poi chi si sta specializzando su certe coltivazioni orticole con prodotti particolari che si lavorano direttamente senza venderli alle industrie ma direttamente anche alla signora Maria. Il resto dell'agricolo è davvero problematico».

### Il giardinaggio?

«Il manutentore non ha certo la corsa all'acquisto, ma il professionista ti garantisce una vendita quasi costante. La difficoltà è quando chiede massima tempestività nelle riparazioni. In ogni caso non è certo un settore in calo».

### Il privato?

«Se non ne ha la possibilità non acquista, perché la macchina da giardino non è un bene primario. Il privato in questo momento, con tutti i rincari che ci sono stati, è in difficoltà. Quindi tendono a privilegiare la riparazione, anche se non è proprio economica».

### La ricetta qual è stata in quel marzo? Calma e sangue freddo?

«Esattamente. Marzo è un mese-limite. L'importante è stato conservare il giusto equilibrio». L'anno scorso quando scattò davvero la stagione? «Alla fine di marzo, inizio di aprile».

### Quando parte tutto per davvero ai suoi occhi? Qual è la scintilla?

«Quando non ho problemi a pagare le ricevute di fine mese. Quando non ci sono solo vere uscite ma anche vere entrate. Per il resto di telefonate sei sempre subissato, gli impegni giornalieri ci sono sempre e sono sempre tanti. La vera stagione arriva quando arrivano anche i soldi. Così bisogna ragionare, molto concretamente. Valgono i numeri, alla fine. Solo quelli».

Le consegne in un centro partner o a domicilio, con la possibilità di aggiungere al pacchetto anche assemblaggio e primo avviamento più collaudo e dimostrazione d'uso a casa. Per il punto vendita un'alta remunerazione per il lavoro svolto e la competenza tecnica offerta

## AGRIEURO POINT, SECONDO SERVIZIO: PUNTO DI RITIRO E SERVIZI POINT

**AgriEuroPoint** è il programma di partnership di AgriEuro per i centri di riparazione e vendita di attrezzature da giardino e agricole. 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](http://www.agrieuro.com). Si sviluppa su tre servizi: Assistenza e Riparazione, **Punto di Ritiro e Servizi Point** e Vendita Prodotti. In questo articolo approfondiremo il secondo.

Il **servizio Punto di Ritiro e Servizi Point** trasforma ogni ordine online in un momento di contatto diretto con il cliente. Durante l'acquisto dal Network AgriEuroPoint il cliente può scegliere di **ricevere il prodotto presso un centro partner**, oppure richiedere la **consegna a domicilio gestita direttamente dal centro**. In entrambi i casi può aggiungere in pochi clic servizi di alto valore come **assemblaggio e primo avviamento prima del ritiro o consegna a casa con collaudo e dimostrazione d'uso**.

Assemblaggio, avviamento e collaudo sono valorizzati secondo una **tabella con tariffe orarie tra le più alte del mercato**, garantendo un'alta remunerazione per il lavoro svolto e per la competenza tecnica offerta. Il vantaggio non è solo economico: ogni consegna diventa un momento di relazione che permette di **acquisire e fidelizzare nuovi clienti**. Chi entra in contatto con il centro per il ritiro o per la consegna potrà tornare per manutenzioni o nuovi acquisti, rafforzando nel tempo il legame con l'attività.

Anche la **gestione operativa** è pensata per essere semplice e organizzata. Attraverso un pannello dedicato nel gestionale il partner visualizza le macchine in arrivo, pianifica assemblaggi e collaudi, monitora l'avanzamento delle attività e chiude la pratica con un clic. Tutta la **documentazione è elettronica**, con un flusso completamente digitalizzato che elimina la carta e rende il servizio ancora più rapido ed efficiente.



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

La scia positiva continua. Dopo un anno di ottimi risultati, la macchina ha tutte le intenzioni di allungare il trend. Molto buoni i primi riscontri, notevole base per confermare il proprio ruolo di primattore nel taglio

## I TRATTORINI? SONTUOSI IL MERCATO ANNUISCE

**C**ome se il mercato lo guardassero dall'alto. Da una torre, da una collina, di certo da una posizione privilegiata. Lontani da rischi e pericoli il trattorino, con la sua bella identità ed il tempo a dargli puntualmente ragione. Belle conferme, anche negli ultimi periodi, nonostante lo scenario del taglio non abbia più i ristretti confini di un tempo. Fa niente, per il trattorino è tutto più o meno come prima. Con la sua forte identità, la capacità di restare solido diventando sempre più bello, l'unicità dei suoi punti forti.

**MARCE ALTE.** Notevole la temperatura del mercato. Gli indicatori, anche quelli appena immagazzinati, sono assai interessanti. Un trend che dovrebbe continuare anche nel 2026. Come hanno confermato i primi quattro mesi.



Husqvarna

«Con l'inserimento nella gamma solo by AL-KO dei nuovi trattorini della serie EASYpro», l'istananea di Luca Corbetta, product marketing manager di **AL-KO Italia**, «arriviamo a coprire una importante fetta di mercato in cui non eravamo presenti. Si tratta di trattorini entry level con un eccellente rapporto prezzo/qualità/prestazioni. Un posizionamento prezzo molto interessante che va a coprire la richiesta di tutti coloro che vogliono acquistare un trattorino equipaggiato anche con vari accessori come paraurti e luci led ma che necessitano di un prezzo contenuto. Al momento, dalla fusione AL-KO e DAYE, sono stati inseriti due modelli nella gamma solo by AL-KO a cui si aggiungono quattro modelli nella gamma AL-KO. Gli ordini prestagionali raccolti e primi commenti positivi giunti dai rivenditori che hanno apprezzato il prodotto sopra le aspettative ci permettono di prevedere un'ottima annata. Oltretutto le vendite dei trattorini storici già presenti in gamma negli scorsi anni, fra le serie COMFORTpro e PREMIUMpro, non ha subito diminuzioni, per tanto le premesse per un'ottima stagione vi sono tutte».

«La stagione si prospetta decisamente positiva per il segmento dei trattorini. Negli ultimi anni», racconta l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «abbiamo assistito a un crescente interesse da parte del mercato, sia da parte degli utenti privati con giardini di medie e grandi dimensioni, sia da parte di operatori che necessitano di soluzioni affidabili e performanti per la manutenzione del verde. In questo contesto, la nostra gamma trattorini si è ulteriormente rafforzata

# INCHIESTA

grazie all'introduzione di un nuovo modello, che amplia l'offerta e ci consente di intercettare le esigenze di un pubblico sempre più diversificato. L'obiettivo è offrire macchine che combinino robustezza, comfort di utilizzo e prestazioni elevate, mantenendo al tempo stesso un posizionamento competitivo sul mercato».

«L'ulteriore aggiornamento della gamma di rider e trattorini a marchio Attila operata quest'anno sta dando i suoi frutti. Nei primi mesi del 2026 i dati di vendita lo confermano. La nostra gamma attuale di trattorini», la premessa di Alessandro Barrera, direttore commerciale di **Brumar**, «comprende due modelli a scarico laterale da 92 cm e 107 cm. Entrambi con trasmissione idrostatica CVT, il modello più piccolo con motore Loncin da 432 cc mentre quello più grande con motore Loncin da 546 cc. Tre invece i modelli a scarico posteriore con raccolta: 86 cm meccanico con motore Loncin da 352 cc, 86 cm idrostatico con motore Loncin da 432 cc ed il nostro modello di punta da 98 cm

solo by AL-KO



idrostatico e motore Loncin da 452 cc. Sempre nella gamma Attila il rider è stato sostituito da un modello più attuale, sempre 61 cm con motore da 223 cc ma con un cambio idrostatico CVT e sistema di taglio 3 in 1 che permette raccolta, scarico laterale e mulching. Molto buona l'accoglienza e le vendite al momento in crescita. Sempre nella gamma rider confermato il modello da 60 cm e motore da 224 cc, sistema di taglio 3 in 1. Qui i numeri sono consolidati da più

trattorini e rider



Tecnologia evoluta per prestazioni che fanno la differenza



Green waste solutions



CIPPATORE **CP210**

Motore | Vanguard EF140  
o Rehlko KDW1003  
Capacità max di triturazione | 210mm  
Peso inferiore a 750 Kg



Video

BIOTRITURATORE **BT290**

Motore | Honda GX630  
Capacità max di triturazione | 140mm  
Larghezza | 780mm



Video



Blue Bird

anni. Ci aspettiamo un ottimo riscontro, visto già l'apprezzamento registrato in passato». «Prevediamo un'annata di grandi soddisfazioni nel segmento dei trattorini», la fiducia di Giovanni Masini, marketing director di **Emak**, «grazie ai forti investimenti fatti negli ultimi anni e ai numerosi progetti in arrivo nel breve e medio termine. La nostra strategia punta ad ampliare e stratificare ulteriormente l'offerta, con diverse novità già nei prossimi mesi. Dopo il lancio dei professionali tagliatutto Apache 92 PRO e Tuareg 92 PRO, abbiamo introdotto anche i nuovi Zero Turn nei marchi Efcò, Oleo-Mac, Bertolini e Nibbi. A breve arriveranno inoltre i nuovi Tuareg/Apache/Mulcher 85, sempre proposti nei quattro marchi, che rafforzeranno ulteriormente la gamma, già completa di rider, modelli a sca-



Brumar

rico laterale e posteriore e soluzioni tagliatutto». «Premettendo», la base di Stefano Grilli, responsabile commerciale e marketing di **Grillo**, «che i modelli della nostra gamma di trattorini rasaerba con raccolta e mulching sono tutti classificabili, per la loro "architettura", nella categoria rider con motore posteriore e apparato di taglio frontale, e quelli da sfalcio sono un misto, sempre con sempre motore posteriore ma apparato di taglio "sottopancia", direi che, considerando i prestazionali e i programmi confermati dalla nostra rete, rapportandoli alla scorsa stagione, salvo incidenze fuori dal prevedibile, possono essere considerati un segno chiaro di una stagione interessante, almeno pari a quella scorsa».

«Ci aspettiamo un'annata complessivamente positiva», sottolinea Cristian Berardi, P.P. marketing specialist Divisione Power Products di **Honda Motor Europe Ltd. Italia**, «pur all'interno di un mercato oggi più maturo rispetto al passato. L'ingresso dei robot rasaerba ha contribuito a rendere la segmentazione più chiara e definita, indirizzando ogni tecnologia verso ambiti di utilizzo specifici. In questo scenario, il trattorino continuerà a rappresentare un pilastro fondamentale, soprattutto nelle fasce medio-alte, dove la domanda si orienta verso macchine affidabili, performanti e progettate per gestire superfici ampie con continuità ed efficienza».

«Prevediamo un'annata molto positiva», l'ottimismo di Massimo Bertolo, professional sales manager di **Husqvarna**, «con l'obiettivo di consolidare e incrementare i volumi di vendita dello scorso anno. Ci presentiamo sul mercato con una gamma di trattorini completa e in pronta consegna, affiancata dalla comprovata affidabilità dei nostri trattorini tagliaerba rider. Puntiamo a rafforzare la nostra posizione competitiva, sostenuti da una stagionalità che si prospetta decisamente favorevole. Il rider, poi, è un prodotto iconico per Husqvarna, un vero fiore all'occhiello della sua gamma che risponde alle esigenze dei professionisti e dei privati alla ricerca di prestazioni e versatilità eccellenti. Negli ultimi anni è inoltre maturata la cultura del taglio mulching, favorendo chiaramente l'interesse per questo tipo di prodotto. Questo trend ha favorito la diffusione del rider, consolidandolo come soluzione ideale per chi desidera un prato curato con la massima efficienza e agilità».

«**Marina Systems**», evidenzia del direttore commerciale Paolo Bagordo, «presenta in questa



# NUOVI TRATTORINI RAGGIO ZERO



Dal taglio dell'erba di casa all'utilizzo più professionale, i trattorini a raggio zero **Oleo-Mac** permettono di lavorare in modo veloce e con ottimi risultati.

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





Stihl

stagione la sua nuova gamma di trattorini. Gli ordini ricevuti ci confermano il corretto posizionamento di prezzo sul mercato. Molti nostri rivenditori hanno entusiasticamente accolto il nuovo prodotto. Il trattorino tosaerba ha un mercato stabilmente in crescita in quanto adatto a tagliare comodamente superfici fino a 15.000 mq. L'utente del trattorino è generalmente chi ha un giardino importante del quale vuole prendersi cura direttamente. I costi sono decisamente calati rispetto a qualche anno fa e le funzionalità in crescita. Tutta la linea sta avendo grande successo, sia i modelli con raccolta posteriore che il modello mulching o scarico laterale».

«Alla luce di questo avvio di stagione e grazie al lancio della nuova gamma serie LT», la panoramica di Monica Graziani, trade marketing manager di **Stanley Black & Decker Italia**, «ci aspettiamo un trend positivo per il mercato dei trattorini Cub Cadet. Quest'anno abbiamo completamente rinnovato la gamma LT, introducendo sei nuovi modelli sia a scarico laterale che a raccolta. La nuova serie presenta importanti novità sia dal punto di vista tecnico che estetico, rispondendo alle esigenze degli utilizzatori e puntando a offrire un'esperienza di taglio sempre migliore».

«Per il 2026», il punto di Mirko Rizzetto, marketing manager Southern Europe & Distributors di **Stiga**, «ci aspettiamo che trattorini e rider continuino a rappresentare una componente molto importante del fatturato di Stiga. Si tratta di categorie storiche per il nostro brand, in cui siamo riconosciuti come leader di mercato grazie a un know-how consolidato e a un'offerta di prodotti

ampia e performante. I primi dati di vendita pre-stagione sembrano confermarlo: registriamo un buon livello di interesse da parte dei consumatori e dei nostri dealer, segno che questi prodotti restano una scelta di riferimento per la manutenzione di giardini di medie e grandi dimensioni. Inoltre, a febbraio 2026 abbiamo lanciato una nuova linea di trattorini 100% elettrici, pensata per il mercato consumer ma dotata dello stesso sistema avanzato di batterie modulari ePower Pro utilizzato nelle macchine professionali Stiga. Questa tecnologia consente prestazioni elevate, autonomia estesa e una gestione flessibile delle batterie, offrendo una soluzione efficiente e sostenibile anche nell'ambito dei trattorini frontali». «Per il 2026», l'orizzonte di Francesco Del Baglivo, product marketing manager di **Stihl Italia**, «prevediamo un anno positivo per il segmento dei trattorini, sostenuto da un mercato in crescita e da un rinnovato interesse verso macchine affidabili, performanti e orientate al comfort. La domanda premia soluzioni robuste e di qualità, capaci di garantire risultati costanti nel tempo, ambito in cui l'offerta Stihl è particolarmente competitiva. Diversa la situazione per i rider, per i quali stimiamo un mercato in lieve contrazione. Si tratta di una dinamica legata soprattutto a una razionalizzazione della domanda e a un maggiore rinvio degli acquisti. Nonostante ciò, il rider resta una soluzione strategica per specifiche applicazioni e per una clientela attenta a maneggevolezza e precisione di taglio. Nel complesso, il 2026 si prospetta come un anno di opportunità, con un focus su valore, qualità del prodotto e supporto alla rete, elementi chiave per intercettare al meglio l'evoluzione del mercato».

**NUMERI SOSTANZIOSI.** Anche lo scorso anno il trattorino è andato forte. Con grande energia.

«Il 2025», la fotografia di Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «ha segnato il nostro ritorno con forza nel segmento dei trattorini tradizionali, piatto ventrale. Nonostante l'arrivo delle macchine a stagione già avviata, i risultati sono stati estremamente positivi. Sia i rivenditori che i clienti finali hanno mostrato un forte apprezzamento per questa reintroduzione, premiando in particolare l'ottimo rapporto qualità-prezzo e l'affidabilità della nostra proposta».

«Il 2025 è stato un anno estremamente soddisfa-

cente per questa categoria di prodotto. Abbiamo registrato», rivela l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «un livello di richieste molto elevato, segno di un mercato vivace e di un rinnovato interesse per soluzioni meccaniche dedicate alla cura del verde. I nostri trattorini hanno dimostrato di rispondere in modo efficace alle aspettative degli utilizzatori, grazie a prestazioni affidabili, facilità di utilizzo e una struttura progettata per garantire durata nel tempo».

«Il 2025 è stato per **Stihl**», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo, «un anno complessivamente positivo nel segmento dei trattorini, caratterizzato da un mercato più stabile e razionale rispetto agli anni precedenti. Dopo una fase di forte volatilità, la domanda si è orientata maggiormente verso prodotti affidabili, di qualità e con un chiaro valore nel tempo. In questo contesto, i trattorini Stihl hanno beneficiato di una crescente attenzione da parte dei clienti verso comfort, robustezza e prestazioni di taglio, elementi sempre più determinanti nelle scelte d'acquisto. Anche la rete ha mostrato un approccio più selettivo e consapevole, privilegiando soluzioni in grado di garantire soddisfazione e continuità nel rapporto con il cliente finale. Il 2025 può quindi essere letto come anno positivo e di consolidamento, che ha posto basi solide per affrontare con fiducia le opportunità di sviluppo future del segmento».

«Per **Emak** il 2025 è stato un anno di crescita fortissima nel segmento trattorini, sostenuta», osserva Giovanni Masini, «da una gamma completa che spazia dai rider alle soluzioni a scarico laterale e posteriore fino ai modelli tagliatutto. L'offerta si è evoluta per rispondere alle esigenze dei consumatori, sempre più attenti a prestazioni, affidabilità e durata, fattori chiave per assicurare un investimento duraturo e vantaggioso». «Il 2025 è stato un anno di assestamento e redistribuzione tra i vari sotto-segmenti», specifica Cristian Berardi di **Honda Motor Europe Ltd. Italia**, caratterizzato da una stagionalità meno lineare rispetto al passato. Il mercato nel suo complesso ha registrato una crescita volumetrica, rendendo il contesto più competitivo e selettivo. In questo scenario, tuttavia, siamo riusciti a mantenere le nostre posizioni, rafforzando le quote di mercato nella fascia premium. Un segnale importante, che conferma la solidità del nostro posizionamento e la fiducia che il cliente continua a riconoscere al brand».



Marina Systems

«Già nel 2025 si erano visti segnali abbastanza positivi», commenta Alessandro Barrera di **Bru-mar**, «ma con l'aggiornamento di gamma attuale i risultati saranno ancora migliori. Abbiamo lavorato su prestazioni e design, offrendo un ottimo rapporto qualità-prezzo».

«Il 2025», il bilancio di Mirko Rizzetto di **Stiga**, «è stato un anno molto positivo per il segmento dei trattorini. Parliamo di una categoria che continua a riscuotere grande interesse da parte degli utenti, soprattutto per chi deve gestire superfici medio-grandi e cerca una soluzione efficiente e confortevole per la cura del prato. I trattorini rappresentano una risposta concreta a queste esigenze e, grazie anche all'attenzione dell'azienda per design e tecnologie, rimangono un punto di riferimento nel mercato del garden care».

«Possiamo dire che il 2025», riferisce Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «è stato un anno stabile rispetto al precedente».



«La stagione 2025 è stata ottima», commenta Stefano Grilli, direttore commerciale di **Grillo**, «risultato delle importanti scelte fatte nel tempo a livello qualitativo e di capacità operative».

«La scorsa stagione», riavvolge il nastro Monica Graziani di **Stanley Black & Decker Italia**, «è stata positiva sia per la gamma dei trattorini che per quella delle macchine a raggio zero, dove l'unicità delle nostre macchine a volante ci consente di crescere in modo costante in questo segmento. Per quanto riguarda i trattorini, continuiamo a registrare una maggiore diffusione dei modelli a scarico laterale, segno di un cambiamento nella mentalità degli utilizzatori, sempre più attenti a semplificare le operazioni di taglio e a ridurre i tempi di lavoro».

**SPALLE LARGHISSIME.** Forte il trattorino, solido anche davanti all'avanzata del rasaerba-robot. «Analizzando i dati di chiusura del 2025», conferma Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «emerge uno scenario interessante: nonostante il trend di crescita dei robot sia costante, il segmento dei trattorini non ha subito flessioni, registrando anzi una percentuale di crescita significativa. Più che i trattorini, a risentire dell'avanzata dei robot tagliaerba sono i tagliaerba tradizionali, in particolare quelli di fascia medio-piccola. Bisogna inoltre considerare che, in molte aree del Paese, il mercato dei robot non ha ancora raggiunto la piena maturità; in questi contesti, il trattorino rimane il prodotto di riferimento per affidabilità e capacità di gestione di grandi estensioni, confermando la sua centralità nelle scelte d'acquisto». «L'introduzione e la diffusione dei robot rasaerba hanno certamente contribuito ad ampliare

l'offerta tecnologica nel settore della manutenzione del verde. Tuttavia», la certezza dell'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «il trattorino continua a rappresentare una categoria di prodotto molto importante. Se da un lato i robot trovano applicazione ideale in giardini regolari e con manutenzione costante, dall'altro il trattorino resta la soluzione preferenziale quando si tratta di gestire superfici più ampie, erba alta o condizioni di lavoro più impegnative. Il trattorino mantiene quindi un ruolo centrale per gli utenti che cercano potenza, rapidità di intervento e versatilità operativa».

«Il proliferare dei robot rasaerba ha sicuramente modificato l'equilibrio del mercato», la prima considerazione di Francesco Del Baglivo di **Stihl Italia**, «ma non ha ridotto in modo sostanziale il peso del trattorino. Piuttosto, ha contribuito a una segmentazione più chiara delle esigenze. I robot rispondono in modo efficace ai bisogni di manutenzione ordinaria su superfici medio-piccole e con layout semplici, intercettando una clientela orientata a comodità e automazione. Il trattorino, invece, continua a essere la soluzione di riferimento per superfici più ampie, terreni complessi e per quegli utenti che cercano prestazioni elevate, rapidità di lavoro e versatilità d'impiego. In questo senso, il "peso" del trattorino non è diminuito, ma si è qualificato: oggi viene scelto in modo più consapevole, come macchina specialistica ad alto valore. Robot e trattorini non sono quindi alternative dirette, bensì soluzioni complementari all'interno di un ecosistema di cura del verde sempre più articolato». «Se da un lato i robot tagliaerba rispondono principalmente alle esigenze di chi possiede giardini domestici medio-piccoli e spesso sostituiscono il rasaerba tradizionale, dall'altro lato», il parallelo di Mirko Rizzetto di **Stiga**, «i trattorini restano la soluzione ideale per superfici più ampie o per chi desidera una macchina potente e versatile per gestire il prato in modo rapido ed efficiente. Da questo punto di vista, quindi, non osserviamo cambiamenti significativi sul "peso" del trattorino sul mercato: le due categorie convivono e si completano all'interno dell'offerta Stiga, rispondendo a esigenze diverse di utilizzo. Al contempo, stiamo osservando una crescente sensibilità da parte dei consumatori verso soluzioni più sostenibili, silenziose ed efficienti dal punto di vista energetico. Questa attenzione si traduce in soluzioni elettriche e a batteria, che



Emak



rappresentano una delle principali direzioni di evoluzione del segmento».

«Il trattorino», l'investitura di Giovanni Masini di **Emak**, «mantiene saldamente il suo ruolo e la sua identità sul mercato, restando competitivo anche con la crescita dei robot. Negli ultimi anni l'interesse per i trattorini tagliatutto è cresciuto, grazie alla loro capacità di gestire con efficacia le aree più impegnative, dove altre macchine incontrano limiti operativi».

«L'introduzione e la diffusione dei robot», le riflessioni di Cristian Berardi di **Honda Motor Europe Ltd. Italia**, «ha sicuramente modificato lo scenario, ma non in termini di sostituzione. Piuttosto, ha contribuito a segmentare meglio il mercato. I robot rispondono perfettamente a diverse esigenze e a chi cerca una gestione completamente automatizzata. Il trattorino, invece, resta la scelta di riferimento quando entrano in gioco superfici più ampie, utilizzi più intensivi o necessità specifiche come la raccolta o la gestione stagionale».

«Il robot ha inciso relativamente sul trattorino», sentenza Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «almeno per quanto possiamo vedere sulla nostra gamma. Ritengo che il robot abbia più incidenza sulle vendite del tagliaerba».

«Il comparto rider e trattorini», la lettura di Alessandro Barrera di **Brumar**, «non è stato toccato in maniera significativa dall'avvento dei robot tosaerba. I numeri relativi ai trattorini tosaerba sul mercato italiano sono comunque in crescita. Certamente il robot ha inciso maggiormente sui tosaerba, soprattutto di alta gamma. La sensazione è che molti utilizzatori nell'utilizzo dei trattorini preferiscano affrontare i lavori di taglio in



## CARRELLI AVVOLGITUBO IRRIGAZIONE E ORDINE IN UN SOLO GESTO

Compatibili con tubi  
di diverse lunghezze e diametri  
Struttura robusta e leggera  
Facile movimento su ogni superficie  
Adatti a piccoli e grandi giardini



**IPIERRE®**  
GARDEN

## INCHIESTA



Stiga

giardino di persona».

«Sicuramente il mercato sta evolvendo», la premessa di Monica Graziani di **Stanley Black & Decker Italia**, «con alcune categorie come i robot che stanno registrando una crescita significativa, mentre altre, come i rasaerba tradizionali e in parte anche i minirider, risultano più sofferenti. Nonostante il proliferare dei robot, il trattorino mantiene un ruolo importante e continua a essere molto richiesto, soprattutto da quegli utilizzatori appassionati di giardinaggio che desiderano essere in prima linea nella cura del proprio giardino».

«In **Grillo**», chiarisce Stefano Grilli, «praticamente ininfluenza, in quanto in generale chi si avvicina alla nostra proposta è un cliente, un utiliz-

zatore che ama il proprio giardino e il proprio lavoro. Che sa quale valore aggiunto può dare utilizzando al meglio in ogni situazione le capacità della macchina, che si vuole sentire protagonista e godere della soddisfazione di un lavoro fatto bene».

**IL PIÙ RICHIESTO.** Macchine di qualità. Ognuno col suo modello o i modelli più rappresentativi. E i più gettonati.

«La nostra offerta è estremamente variegata e comprende, oltre ai celebri rider, trattorini con scarico laterale e posteriore progettati per diverse fasce di prezzo ed esigenze tecniche. In termini di volumi», racconta Massimo Bertolo di **Husqvarna**, «il modello TS112 si conferma il più richiesto: pur posizionandosi come il nostro entry level per prezzo, garantisce specifiche tecniche e un livello di affidabilità di categoria superiore. Nel segmento dei rider, i protagonisti assoluti sono il rider 214T e il rider 216T AWD. Si tratta di macchine estremamente versatili, perfette anche per i professionisti del verde, ma ideali anche per il privato esigente che non vuole scendere a compromessi sulla qualità del taglio e sulla cura del proprio giardino. Indipendentemente dal modello scelto, i trattorini rider consentono un'ottima visibilità dell'area di lavoro e consentono di raggiungere i punti più difficili grazie al piatto di taglio anteriore. Il loro design consente manovre estremamente



rapide aggirando gli ostacoli con grande facilità. Potenti motori, la possibilità di scegliere modelli con trazione AWD e l'ampia gamma di accessori disponibili rende queste macchine l'ideale per la cura del verde».

«Attualmente», sottolinea Luca Corbetta di **AL-KO Italia**, «sono i due nuovi modelli della gamma solo by AL-KO i più richiesti. Uno scarico laterale da 92 cm bilama e un raccolto posteriore da 86 cm bilama. Entrambe con motore monocilindrico da 15 cavalli e trasmissione idrostatica. Si tratta del modello T 14-92.6 HDS-A e del modello T 14-86.6 HD-A. I loro punti di forza sono il posizionamento prezzo veramente interessante, le ricche dotazioni di serie (come la trasmissione Hydrogear, il paraurti, i fari led, porta cellulare e porta bicchiere) e naturalmente qualità ed affidabilità. Una chicca presente sul modello a raccolto posteriore è la possibilità di posizionare la leva di svuotamento del cesto su entrambe i lati per avvantaggiare anche i mancini. Questi due trattorini sono pensati per piccoli giardini fino a 4.500 mq e utenti privati».

«Tra i modelli più apprezzati della nostra gamma», evidenzia l'ufficio marketing di **Blue Bird Industries**, «spicca il TR P 102H TWIN, un trattorino progettato per offrire prestazioni elevate e grande comfort operativo. Si tratta di una macchina pensata principalmente per utenti privati esigenti, proprietari di giardini di medie e grandi dimensioni, ma anche per piccoli professionisti della manutenzione del verde che necessitano di un mezzo affidabile e versatile. Il TR P 102H TWIN è equipaggiato con motore Loncin 586 TWIN, che garantisce potenza e regolarità di funzionamento anche durante le sessioni di lavoro più prolungate. La larghezza di taglio di 102 cm, abbinata a un piatto di taglio in acciaio, consente di coprire superfici ampie in tempi ridotti, assicurando allo stesso tempo robustezza e durata nel tempo. La macchina offre un'elevata flessibilità operativa grazie al sistema di scarico posteriore con funzione mulching, mentre l'altezza di taglio regolabile da 30 a 90 mm su sette posizioni permette di adattare facilmente il lavoro alle diverse condizioni del prato. Completano la dotazione un serbatoio da 7,5 litri, che assicura una buona autonomia operativa, e un cesto di raccolta da 245 litri, ideale per ridurre le soste durante lo sfalcio».

«Il nostro modello di punta», l'istantanea di Alessandro Barrera di **Brumar**, «della gamma è il

98 cm di taglio con raccolta. L'AT 9845RH è un modello adatto ad una clientela esigente che richiede potenza, prestazioni di taglio e raccolta ottimali. Con motore da 452 cc con avviamento elettrico, la trasmissione idrostatica ed un capace sacco di raccolta posteriore da 250 litri, l'innesto lame con comando elettromagnetico, le ruote anteriori e posteriori di grandi dimensioni ed un robusto paraurti frontale, oltre ad un comodo sedile regolabile ed alle luci a led anteriori. Tutto per offrire le caratteristiche ideali per garantire affidabilità e durata anche per lavori impegnativi su grandi aree. Con la possibilità di avere, su richiesta, un kit mulching».

«I modelli più richiesti», il focus di Stefano Grilli di **Grillo**, «sono quelli per lo sfalcio con raccolta e rilascio a terra in situazioni difficili, dove Grillo si è altamente specializzata negli anni, attenendo un riconoscimento vero da parte dei mercati e degli utilizzatori, anche i più professionali, che ci ha portato ad dover gestire una domanda che in alcuni momenti supera abbondantemente la nostra capacità produttiva».

«Tra i modelli più richiesti sono molto apprezzati Estate 384, con cesto di raccolta, e Tornado 398, con scarico laterale. Si tratta di modelli», sottolinea Mirko Rizzetto di **Stiga**, «con motorizzazione a scoppio pensati per una clientela con giardini di medie dimensioni: l'Estate 384 è ideale per superfici fino a circa 3.500 m<sup>2</sup>, mentre il Tornado 398 è indicato per aree fino a 5.000 m<sup>2</sup>. Sono prodotti scelti per la loro affidabilità, facilità di utilizzo e capacità di garantire prestazioni di taglio efficaci anche su superfici più ampie. Dopo il recente lancio di una gamma



Honda

Cub Cadet



completa di trattorini 100% elettrici, ci aspettiamo inoltre un interesse crescente verso questi modelli, che combinano prestazioni elevate con livelli di rumorosità ridotti e un minore impatto ambientale».

«Il modello più richiesto della gamma trattorini **Stihl**», il fermo immagine di Francesco Del Baglivo, «è oggi l'RT 4097 SX, una macchina che rappresenta un ottimo equilibrio tra prestazioni, comfort e facilità d'utilizzo. È destinato principalmente a una clientela privata evoluta, proprietari di giardini di medio-grandi dimensioni che cercano una soluzione affidabile, intuitiva e capace di garantire risultati professionali senza complessità operative. L'RT 4097 SX viene apprezzato soprattutto per la maneggevolezza, il piatto di taglio efficiente con scarico laterale, la trasmissione idrostatica che assicura una guida fluida e confortevole e per l'ergonomia complessiva della postazione di guida. A questo si aggiungono robustezza costruttiva e qualità di taglio, elementi che rispecchiano pienamente il posizionamento Stihl. Si tratta quindi di un modello trasversale, capace di rispondere in modo concreto alle esigenze più diffuse del mercato».

«Tra i modelli più richiesti in gamma», rileva Giovanni Masini di **Emak**, «l'Oleo-Mac 92 R / 16 K è un trattorino a scarico posteriore con larghezza di taglio da 92 cm, che si caratterizza per compattezza, affidabilità, elevata capacità di carico. Pensato per superfici fino ai 5.000 m<sup>2</sup>, è dotato di trasmissione idrostatica, frizione innesto lame elettromagnetica e della possibilità di effettuare il taglio mulching. Può essere impostato per la raccolta, utilizzando il capiente cesto di raccolta (fino a 310 litri), per lo scarico a terra

posteriore, oppure per restituire al terreno l'erba sminuzzata. Le lame vengono azionate dall'operatore semplicemente premendo il pulsante di comando della frizione elettromagnetica posto sul cruscotto. Questo sistema garantisce inserimenti delle lame senza contraccolpi».

«All'interno della nostra gamma, l'HF 2417 è oggi il modello più richiesto, perché rappresenta un equilibrio molto concreto», la considerazione di Cristian Berardi di **Honda Motor Europe Ltd. Italia**, «tra prestazioni, affidabilità e facilità d'utilizzo. Si rivolge a una clientela medio-alta, composta da privati con superfici importanti e utilizzatori esigenti che cercano una macchina su cui poter contare nel tempo. Parliamo di clienti che devono gestire terreni ampi e talvolta complessi, e che non possono permettersi fermi macchina o cali di prestazione. La scelta è guidata principalmente da tre fattori chiave: qualità del taglio, continuità operativa e robustezza. Un elemento particolarmente apprezzato è il Versamow™ selective mulching system, che consente di passare rapidamente dalla raccolta al mulching senza l'utilizzo di accessori aggiuntivi. Questa flessibilità operativa permette di adattare la modalità di taglio alle diverse condizioni del prato e della stagione, migliorando sia l'efficienza sia la qualità del risultato finale. A questi aspetti si aggiungono comfort di utilizzo e semplicità di gestione, elementi sempre più rilevanti, soprattutto quando la macchina viene impiegata per sessioni di lavoro prolungate. In questo senso, l'HF 2417 risponde a un'esigenza molto chiara del mercato: disporre di un trattorino affidabile, versatile e costante nel tempo, capace di garantire risultati elevati stagione dopo stagione».

«Quest'anno molto interesse è andato sul nuovo trattorino appena introdotto sul mercato della serie LT2 con scarico laterale e piatto da 98 cm. Un prodotto», l'orizzonte di Monica Graziani di **Stanley Black & Decker Italia**, «destinato all'utente finale privato che ha necessità di curare il proprio giardino con metratura fino a 4000 mq e che si rivolge al rivenditore specializzato per avere un prodotto affidabile e con buone prestazioni. Tra le principali caratteristiche una trasmissione idrostatica a pedale, l'innesto lame elettromagnetico per un inserimento rapido delle lame, motore Cub Cadet potente e affidabile, la possibilità di tagliare anche in retromarcia e un raggio di sterzata di soli 46 cm, per una migliore esperienza di taglio e manovrabilità».



Tagli precisi e risultati garantiti, prestazioni e semplicità d'utilizzo, la giusta potenza e continuità operativa. Due modelli più un rider assai compatto e maneggevole, capaci di lavorare al meglio nelle aree residenziali così come su superfici di medie dimensioni

# NUOVI TRATTORINI MARINA LA VERSATILITA' AL POTERE

**M**arina Systems Srl presenta la nuova gamma di **trattorini rasaerba a marchio MARINA**, progettata per offrire soluzioni concrete e affidabili agli operatori del verde e agli utenti evoluti. **Una linea che nasce con l'obiettivo di coniugare prestazioni, semplicità di utilizzo e versatilità operativa**, rispondendo alle diverse esigenze di gestione di superfici erbose. La gamma si articola su tre modelli, pensati per coprire un ampio spettro di applicazioni, dalle aree residenziali fino a superfici di medie dimensioni, garantendo sempre efficienza e qualità del risultato.

## **MARINA 98 Hydro 452 cc Raccolta**

Progettato per superfici **fino a 15.000 mq**, questo modello rappresenta una soluzione ideale per chi ricerca un taglio preciso e un risultato finale pulito. La motorizzazione da **452 cc** assicura un buon livello di potenza e continuità operativa, mentre il piatto di **taglio da 98 cm** consente di lavorare con rapidità su aree estese. La trasmissione idrostatica garantisce una guida fluida e progressiva, facilitando le manovre anche in presenza di ostacoli.

## **MARINA 98 Hydro 452 cc Scarico laterale e mulching**

Pensato anch'esso per superfici **fino a 15.000 mq**, questo trattorino condivide la stessa base tecnica del modello con raccolta, distinguendosi per la configurazione a scarico laterale. Una soluzione che privilegia la rapidità di esecuzione e la gestione di erba più alta o meno frequente. La combinazione tra motore **da 452 cc** e trasmissione idrostatica consente di mantenere prestazioni costanti anche in condizioni di lavoro più impegnative. **Piatto da 98 cm**.

## **MARINA Rider 66**

Compatto e maneggevole, il **MARINA RIDER 66** è progettato per superfici **fino a 5.000 mq**. La configurazione rider lo rende particolarmente adatto a spazi articolati, con presenza di aiuole, alberature e passaggi stretti, dove agilità e precisione sono fondamentali. Le dimensioni contenute e il **raggio di sterzata ridotto** permettono di operare con facilità anche in contesti complessi, mantenendo un buon livello di qualità di taglio.

Con questa nuova gamma, **MARINA** conferma il proprio impegno nello sviluppo di macchine affidabili, funzionali e orientate alle reali esigenze del mercato. Tre modelli complementari, un'unica filosofia progettuale: semplificare il lavoro e garantire risultati costanti nel tempo.



# UN PENSIERO STUPENDO

## QUALE TIPOLOGIA DI PENSIERO UTILIZZARE NEL BUSINESS DEL GIARDINAGGIO (E NON SOLO)

di Alessandro Di Fonzo

**C'** è un momento preciso dell'anno in cui il settore del giardinaggio entra in una dimensione parallela, una sorta di vortice operativo dal quale pochi riescono a uscire lucidi, presenti, centrati. È il momento in cui scatta l'ora legale, quella che io chiamo, senza troppi giri di parole, **ora letale**.

Letale perché segna l'inizio della corsa. Letale perché, da quel momento in poi, gran parte degli imprenditori del verde smette di guidare la propria azienda e inizia a farsi trascinare da essa, rincorrendo urgenze, tamponando errori, risolvendo problemi che si ripresentano identici giorno dopo giorno, cantiere dopo cantiere, stagione dopo stagione.

È il regno del giardiniere trasformista: la mattina operatore, nel pomeriggio commerciale, la sera

amministratore, nel mezzo pompiere. Una figura eroica solo in apparenza, perché dietro questa trasformazione continua si nasconde un'assenza strutturale che ha un nome preciso: mancanza di **pensiero strategico**.

Nel settore si ragiona prevalentemente con quello che definisco **pensiero diretto**: c'è un problema, si trova una soluzione; si presenta una richiesta, si prova a soddisfarla; arriva un'urgenza, si corre a spegnerla. Un flusso continuo di azioni reattive che danno l'illusione del controllo, ma che in realtà mantengono l'imprenditore inchiodato allo stesso livello operativo.

Il punto è che quel problema, quella falla, quella richiesta urgente, spesso si è già presentata nei giorni precedenti, magari in un altro cantiere, con un altro cliente, con un altro collaborato-



re. E ogni volta viene risolta da zero, come se fosse la prima volta, senza che si trasformi in procedura, senza che diventi sistema, senza che generi un miglioramento stabile.

Ed è qui che entra in gioco il **pensiero stupendo**, quello che nel business assume la forma del **pensiero strategico**.

Il pensiero strategico non è lineare, non è diretto, non è immediato; non va da A a B per la via più breve, ma si concede il lusso, che poi è una necessità, di passare da C, D, E, F, osservando il sistema da più angolazioni, valutando conseguenze, opportunità, leve di valorizzazione, possibilità di scala.

È il pensiero che si domanda quale lavoro convenga davvero fare, quale cliente valga la pena servire, quale attrezzatura generi un ritorno reale, quale offerta permetta di uscire dalla guerra dei prezzi e salire di categoria.

È il pensiero che trasforma un'azione in un modello. Eppure, nella quotidianità dell'ora letale, questo spazio mentale semplicemente non esiste.

Un esempio emblematico è quello del sopralluogo e del preventivo: il cliente chiama con urgenza, il sopralluogo viene incastrato a fine giornata, quando il corpo è stanco, la mente è affaticata e la luce inizia a calare; il preventivo nasce la sera, dopo cena, spesso in uno stato di esaurimento che porta a replicare la soluzione più semplice, quella già fatta, quella che richiede meno energia mentale.

E così si continua a proporre sempre lo stesso schema, perdendo sistematicamente l'occasione di creare valore, margine, posizionamento.

In questo contesto, l'azienda non cresce ma rimane bloccata.

E qui entra in gioco una legge naturale che chi lavora con il verde dovrebbe conoscere meglio di chiunque altro: **in natura, tutto ciò che non cresce, decresce**. Un giardino fermo non è stabile, ma è in sofferenza.

Un prato che non evolve si impoverisce, una pianta che non sviluppa nuove gemme si sta spegnendo, un ecosistema che non si espande si avvia verso il declino.

Allo stesso modo, un'azienda che rimane uguale a sé stessa anno dopo anno non si trova in equilibrio, si trova in una fase di lenta regressione, spesso invisibile nell'immediato, ma inevitabile



Alessandro Di Fonzo

nel medio periodo.

**E allora la domanda diventa inevitabile, quasi scomoda, sicuramente necessaria:**

**se lavori ogni giorno nella natura e conosci perfettamente queste dinamiche, come puoi accettare che la tua azienda viva contro natura?**

Il punto non è lavorare di più, correre più veloce o resistere meglio allo stress dell'alta stagione.

**Il punto è cambiare tipo di pensiero.**

Passare dal reagire al progettare, dal tappare falle al creare sistemi e dal sopravvivere al coltivare.

Perché il vero salto nel business del giardinaggio, e in qualsiasi altro business, non avviene quando fai di più.

Avviene quando inizi a pensare in modo diverso.

E quel pensiero, se coltivato con costanza, ha un effetto inevitabile: trasforma un'attività che consuma la vita... in un sistema che cresce e la rende più felice, quindi più bella.

**Al nostro valore.**

**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

Automower® 540 EPOS® va ovunque  
«Noi al servizio dei professionisti»



Automower® 540 EPOS® è il robot tagliaerba di nuova generazione di Husqvarna sviluppato per paesaggisti, comuni e squadre di manutenzione. Progettato per strutture quali parchi, hotel o campus universitari, combina l'installazione affidabile senza fili perimetrali, risultati di taglio costanti e controllo da remoto. Può gestire pendenze fino al 50% ed è progettato per adattarsi alle diverse condizioni degli spazi verdi. «Abbiamo progettato Automower® 540 EPOS®», sottolinea Oscar Holmberg, product manager di Husqvarna, «per aiutare i professionisti a garantire risultati costanti con meno interruzioni e tempi di fermo ridotti. È una soluzione flessibile e affidabile per la manutenzione efficiente e accurata di aree fino a 8.000 m<sup>2</sup> ed è pensata per evolversi con innovazioni come la tecnologia Vision AI per evitare gli ostacoli». Husqvarna ha introdotto anche l'innovativo accessorio "Vision AI" oltre che per il modello 540 EPOS® anche per 560 EPOS®, 580 EPOS® e 580L EPOS®.

## EMAK

Nuovi trattorini a raggio zero, ci siamo  
Da Efco ad Oleo-Mac, da Bertolini a Nibbi



Emak presenta i nuovi trattorini a raggio zero dei brand Efco e Oleo-Mac, Bertolini e Nibbi: i modelli ZT 108 / 19 K V e ZT 117 / 24 K V sono progettati per affrontare superfici ampie e articolate. La presenza di vano portaoggetti con prese USB e di tutti i comandi principali raccolti nel cruscotto contribuisce a migliorare l'esperienza d'uso. I fari a LED anteriori e posteriori permettono di operare con visibilità ottimale anche in condizioni di luce ridotta. I due modelli si distinguono per la motorizzazione bicilindrica Emak: 586 cm<sup>3</sup> per ZT 108 / 19 K V e 708 cm<sup>3</sup> per ZT 117 / 24 K V, soluzioni progettate per garantire potenza, affidabilità e vibrazioni al minimo. La qualità del risultato è affidata al robusto piatto di taglio in acciaio stampato con sistema a doppia lama non sincronizzata e ruote anti-scalp. L'altezza di taglio è regolabile tramite una comoda manopola con nove posizioni comprese tra 30 e 100 mm.

## TECNO GARDEN

Bel passo: aggiornata la linea di lubrificanti Bardahl  
La formula Polar Plus sempre al centro del sistema

Tecno Garden introduce il recente aggiornamento della linea di lubrificanti Bardahl per il segmento garden. Il pilastro tecnologico si conferma la Formula Bardahl Polar Plus. Il principio di funzionamento si basa su molecole polarizzate che, agendo come micro-calamite, aderiscono alle superfici metalliche dei componenti interni. Il processo genera un film lubrificante permanente ed assai resistente, capace di ottimizzare i coefficienti d'attrito riducendo l'usura precoce e migliorando l'efficienza energetica del motore; contrastare la corrosione con una barriera attiva che protegge le parti meccaniche pure nei periodi di rimessaggio; elevare la resistenza al grippaggio assicurando un velo d'olio stabile anche in condizioni di carico gravoso e alte temperature. La serie comprende formulazioni avanzate per motori 2T e 4T ed offre un doppio livello di protezione che prolunga sensibilmente il ciclo di vita delle attrezzature.



## BRUMAR

**LMX7600SP, dedicato al professionista  
EGO con una nuova gamma di tosaerba**

EGO, marchio distribuito in Italia da Brumar, ha ampliato la sua gamma di tosaerba con i nuovi modelli 2026. In primis LMX7600SP, semovente alimentato dalla collaudata piattaforma di batterie ARC Lithium™ da 56 V di EGO e dalla tecnologia Peak Power™. Parte della famiglia PRO X di EGO, è dotato di un sistema di taglio a doppia lama per un ampio piatto di taglio da 76 cm ed è progettato per offrire prestazioni, durata ed efficienza eccezionali per giardinieri professionisti e team di manutenzione del verde. Grazie alle doppie lame da 39 cm e alla versatile funzionalità di taglio 3 in 1 con un'altezza di taglio compresa tra 20 mm e 125 mm, la macchina genera un potente flusso d'aria che permette un efficiente scarico laterale di erba finemente triturata, o una raccolta pulita nell'ampio sacco extra large da 88 litri.



vetrina

## ZANETTI MOTORI

**Multifunzione, il plus del sistema di innesto rapido  
Massima libertà, super produttività**

I multifunzione Zanetti Motori sono macchine versatili e ideali per lavori agricoli, di giardinaggio, manutenzione del verde, cura degli spazi pubblici e privati più molto altro. Con il sistema di innesto rapido, è possibile cambiare attrezzo in pochi secondi senza chiavi. Assai pratico, disponibile su tutti i modelli multifunzione a parte ZBR 12033 FBRE e ZDR 10033 FBRE dove è comunque disponibile come optional. Stegole reversibili, grande vantaggio che permette di lavorare anche ruotando il manubrio, aumentando la libertà di movimento e ottimizzando la produttività. Si va dal modello ZBR 6011 DAR perfetto per piccoli lavori quotidiani in spazi stretti a ZBR 6022 FAR, più potente e strutturato. Da ZDR 7022 FARE, versione diesel con più coppia e resistenza nelle lavorazioni pesanti a ZBR 12033 FBRE, top di gamma benzina per lavori più impegnativi. E poi ZDR 10033 FBRE diesel, motore 474 cc, cambio 3A+3R, blocco differenziale e avviamento elettrico. Innesto rapido optional.



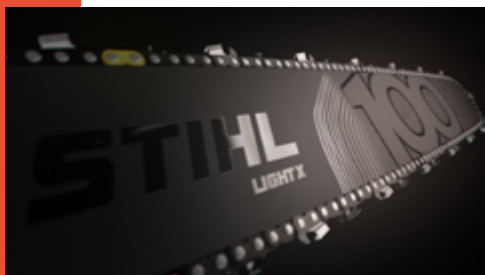
## CRAMER

**ZTC122R tra prestazioni, autonomia e massimo rendimento  
Per superfici fino a 65.000 m<sup>2</sup> basta una sola ricarica**

Tra i modelli della gamma professionale di Cramer, uno dei più richiesti è il Cramer ZTC122R battery zero-turn mower, soluzione molto apprezzata dai professionisti della manutenzione del verde. La macchina è progettata per offrire un equilibrio ideale tra prestazioni, autonomia e produttività, risultando particolarmente adatta per la gestione di grandi superfici come parchi, aree verdi pubbliche e complessi sportivi. Dotato del pacco batteria MEGA 24K, offre le stesse caratteristiche innovative del ZTC132R ma con un design più compatto. Equipaggiato con un piatto di taglio a scarico posteriore da 122 cm con funzione opzionale di taglio mulching ad alte prestazioni. Nonostante le dimensioni ridotte, ZTC122R è comunque in grado di tagliare superfici fino a 65.000 m<sup>2</sup> con una singola carica. Con un progetto che pone la batteria in posizione centrale, il rasaerba ha un baricentro eccezionalmente basso per lavorare su pendenze fino a 20°.



## V E T R I N A



## STIHL ITALIA

Barre Edizione Centenario, corsa contro il tempo  
Produzione limitata, come l'iconica MS 500i

Le nuove barre motosega Edizione Centenario sono in consegna da marzo, vendita esclusivamente aftermarket limitata al solo 2026. Preziose. E quindi richiestissime. Come la mitica MS 500i. Una serie esclusiva, come esclusivo è il design. Finitura nera dal carattere forte e professionale. Packaging dedicato Stihl Centenario. Un momento storico. Che va celebrato nel migliore dei modi. Anche con le nuove barre. Destinate a durare per sempre.

## ASPEN

Combihandle, il grande amico delle motoseghe  
Per lavorare al massimo della velocità

Combihandle di Aspen è progettato per professionisti e appassionati di motoseghe, un modo pratico e sicuro per trasportare benzina, olio e strumenti essenziali in un unico sistema compatto. Con il Combihandle, hai tutto a portata di mano mentre lavori, senza più dover interrompere il ritmo per cercare carburante o attrezzi. Combihandle è efficienza, benzina e olio sempre a disposizione senza interruzioni. Combihandle è sicurezza, rifornimento più pulito e senza sprechi grazie all'Autofiller. Combihandle è organizzazione, spazio dedicato per lime, chiavi e altri attrezzi essenziali. Combihandle è versatilità, con la possibilità di trasportare una seconda bottiglia d'olio per sessioni di lavoro più lunghe. Combihandle include tanica da cinque litri Aspen (dimostrativa) più tanica vuota per olio, riempimento automatico Autofiller, tanica per olio con beccuccio, sistema di fissaggio per lime, supporto per chiave a candela, vano portaoggetti aggiuntivo.



## PRATOVERDE

X4 e X9 Series, Sunseeker punta sempre più in alto  
Belladelli: «Passo importante, noi sempre più leader»

X4 ed X9 sono le nuove frontiere toccate da Sunseeker, macchine centrali per il mercato europeo del marchio distribuito in Italia da Pratoverde. X9 Series è stato progettato per grandi giardini, campi sportivi, aree comunali, dotato di sistema di posizionamento e navigazione AONavi 2.0. Completamente autonomo, sistema di taglio EdgeZero, capacità di pendenza del 90%. Nessun cavo, nessuna configurazione dell'antenna. AONavi 2.0 non richiede alcuna stazione ad antenna, fornito di serie con un modulo 4G capace di offrire un funzionamento all'aperto senza problemi. Il chip recentemente aggiornato da 10 TOPS, dieci trilioni di operazioni al secondo, aiuta il rasaerba ad essere più reattivo nei movimenti di taglio e nell'evitare gli ostacoli. «Un passo importante, l'introduzione di X4 ed X9, che certifica Sunseeker come azienda leader del settore», il fermo immagine di Michele Belladelli, direttore vendite Europa di Sunseeker, alla presentazione delle macchine dello scorso 23 marzo allo Spazio Parco Milano di Buccinasco, alle porte di Milano.



## Redditività sotto pressione: il settore garden e agri al centro del confronto europeo Climmar

### Bruxelles ospita il meeting Climmar: mercati diversi, criticità comuni. Al centro del dibattito la sostenibilità economica della rete distributiva.

Nel corso del recente meeting europeo organizzato da Climmar a Bruxelles nei giorni 18 e 19 marzo, rappresentanti delle associazioni nazionali e operatori del settore si sono confrontati sui principali trend che stanno caratterizzando i comparti agri e garden a livello continentale.

L'incontro ha evidenziato come, pur in presenza di mercati tra loro differenti per struttura, dimensione e dinamiche locali, emergano in modo sempre più evidente alcune criticità comuni. Tra queste, il tema della redditività della filiera distributiva si conferma come uno dei nodi centrali e più urgenti da affrontare.

#### **Mercati diversi, stesse difficoltà**

Dall'analisi condivisa tra i vari Paesi europei, è emerso un quadro che al di là delle specificità nazionali, il sentimento comune tra i concessionari è quello di una crescente pressione economica.

In particolare, molti operatori segnalano:

- una riduzione progressiva dei margini
- un aumento dei costi operativi (logistica, personale, energia)
- una crescente competizione, sia tra player tradizionali sia da parte di nuovi canali di vendita

Questo scenario sta mettendo in discussione la sostenibilità economica di numerose realtà, soprattutto di piccole e medie dimensioni, che rappresentano una componente fondamentale della rete distributiva europea.

#### **Il tema della marginalità**

La marginalità si configura oggi come la vera sfida del settore. Nonostante in alcuni mercati si registrino segnali di stabilizzazione dei volumi, questi non si traducono automaticamente in un miglioramento dei risultati economici. Al contrario, la pressione sui prezzi e le dinamiche competitive stanno comprimendo ulteriormente i margini, rendendo sempre più complesso per i concessionari mantenere livelli adeguati di redditività.

Il fenomeno riguarda trasversalmente sia il comparto agricolo sia quello del giardinaggio, confermando come le criticità non siano legate a singoli segmenti, ma rappresentino una tendenza strutturale del settore.

#### **Uno scenario in evoluzione**

Durante il meeting è emersa con forza la necessità di rafforzare il dialogo lungo tutta la filiera, coinvolgendo attivamente tutti gli attori: dai produttori fino agli utilizzatori finali delle macchine e delle attrezzature. Solo attraverso un confronto aperto e continuativo tra i diversi interlocutori sarà possibile individuare soluzioni condivise e sostenibili nel lungo periodo.



In questo contesto si inserisce anche l'incontro avvenuto durante il meeting con Massimiliano Giansanti, presidente di Copa-Cogeca e di Confagricoltura, che ha rappresentato un importante momento di confronto tra il mondo della distribuzione e quello della rappresentanza agricola europea. L'obiettivo comune è quello di rafforzare la collaborazione tra tutti gli attori della filiera, per affrontare in modo coordinato le sfide future del settore.

Un approfondimento specifico è stato dedicato al gruppo di lavoro Garden, ambito in cui l'Italia ricopre un ruolo di coordinamento a livello europeo. Durante il meeting sono stati condivisi i primi risultati del progetto DSI Garden, avviato nel 2023, i cui esiti completi e i principali trend verranno presentati entro la fine dell'anno. L'analisi, completata a febbraio 2026, ha visto il coinvolgimento dei diversi Paesi membri, con una raccolta dati strutturata per marchio e tipologia di prodotto. I risultati preliminari delineano un quadro complessivamente positivo, pur evidenziando alcune aree di attenzione.

In particolare:

- il livello di soddisfazione dei concessionari si attesta su valori mediamente buoni
- emerge una sostanziale coerenza tra i diversi Paesi, pur con priorità differenti a livello locale
- la strategia di vendita online da parte dei produttori si conferma un tema critico in diversi mercati
- assistenza tecnica, disponibilità dei ricambi e formazione risultano essere i principali fattori che influenzano la soddisfazione dei dealer

Questi elementi si collegano direttamente al tema centrale emerso durante il meeting, ovvero la crescente pressione sulla marginalità. La qualità del supporto da parte dei produttori - in termini di servizio, ricambi e formazione - rappresenta infatti una leva fondamentale per la sostenibilità economica dei concessionari. Allo stesso tempo, le strategie di vendita diretta e online rischiano di entrare in conflitto con la rete distributiva tradizionale, contribuendo a comprimere ulteriormente i margini.

In questo senso, i risultati del DSI Garden non rappresentano solo un indicatore di soddisfazione, ma uno strumento concreto per individuare le aree su cui intervenire per rafforzare la redditività e l'equilibrio della filiera nel comparto garden.

Una analisi dei dati completa sarà riportata nel numero di FEDERACMAlife di Giugno prossimo.

### **Prossimi appuntamenti: focus su EIMA**

Nel corso del meeting Climmar è stato inoltre ricordato come il 2026 sarà un anno particolarmente rilevante per il settore, anche in virtù del ritorno di EIMA International, uno degli appuntamenti fieristici più importanti a livello internazionale per la meccanizzazione agricola.

Durante l'incontro è intervenuto anche Fabio Ricci vicedirettore di FederUnacoma, che ha presentato le principali novità della prossima edizione, offrendo una panoramica sulle evoluzioni previste e sulle opportunità per gli operatori del settore.

In questa occasione è stato rivolto un invito ai membri della rete Climmar a partecipare attivamente all'evento, favorendo il coinvolgimento dei colleghi europei e rafforzando ulteriormente le occasioni di incontro e confronto tra i diversi attori del settore. EIMA rappresenta infatti non solo una vetrina commerciale, ma anche un'opportunità strategica per consolidare relazioni, condividere esperienze e sviluppare sinergie a livello internazionale.

*Isabella Fontana - Responsabile della segreteria Unagreen*

Marketing

# MG

Giardinaggio

## Scopri l'archivio

Non perderti neanche un numero  
vai sul nostro sito nella sezione RIVISTA  
troverai tutti i pdf scaricabili!

ept.it



Seguici su @mgmarketinggiardinaggio

# PLATFORM BASKET



## ALL'ALTEZZA DI OGNI SITUAZIONE PER LA MANUTENZIONE DEL VERDE

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

**PLATFORM**  
BASKET

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

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

MADE IN ITALY